

**Vertical**

Artificial Intelligence,  
IT-Sicherheit, Education

**Zielmarkt**

B2B (Business-to-Business)

**Stage**

Seed: MVP vorhanden & erstes  
Markt-Feedback erhalten

**Revenue-Stage:**

Post-Revenue

**Aufgerufene Summe**

800.000 EUR

**Anzahl der Gründer**

3

**Gründungsjahr**

2016

**Rechtsform**

GmbH

**Sitz**

Darmstadt, Deutschland

**Kontaktdaten**

info@capmatcher.com

## Training durch simulierte Cyberangriffe: Minority- oder Majority-Stake Investment Opportunity in einem Artificial Intelligence/IT-Sicherheit/Education-Vertical

Das Startup bietet Training für Unternehmen und deren Mitarbeiter an, um sie gegen aktuelle und zukünftige, KI-gestützte Cyberangriffe zu schützen. Das Training wird mit Spear Phishing Simulationen durchgeführt und basiert auf Social Media Informationen und Künstlicher Intelligenz (Patent angemeldet). Durch das Verfahren kann das aktuelle Sicherheitsniveau durch einen patentierten Index standardisiert gemessen werden. Dabei stehen Anforderungen wie Datenschutz, Mitarbeiterschutz und minimaler Aufwand für den Kunden im Mittelpunkt. Die wichtigsten Kennzahlen zum Startup finden Sie in diesem Exposé. Die Fragen wurden in einem 60-minütigen Prozess erhoben, dabei beantworteten die Gründer sämtliche Fragen.

### Allgemeines Geschäftsmodell

**Gewinnerzielung:** Saas (Software as a Service)

**Vertical:** Artificial Intelligence, IT-Sicherheit, Education

**Zielmarkt:** B2B (Business-to-Business)

### Produkt

#### Problem des Idealkunden:

Bei mehr als 90% aller Cyberangriffe ist Phishing der initiale Angriffsvektor. Der aktuelle Fall von EMOTET zeigt, dass Phishing-E-Mails immer gezielter werden und somit immer schwieriger zu erkennen sind. Die in Unternehmen eingesetzten technischen und organisatorischen Maßnahmen reichen nicht mehr aus, um sich gegen aktuelle und zukünftige Angriffe abzusichern. Unternehmen und Behörden stehen dabei vor der Herausforderung, ihr Risiko durch menschliches Verhalten verursachte IT-Sicherheitsvorfälle abzuschätzen und zu entscheiden, mit welchen Methoden das Sicherheitsbewusstsein der Mitarbeiter effektiv gesteigert werden kann.

**Vertical**

Artificial Intelligence,  
IT-Sicherheit, Education

**Zielmarkt**

B2B (Business-to-Business)

**Stage**

Seed: MVP vorhanden & erstes  
Markt-Feedback erhalten

**Revenue-Stage:**

Post-Revenue

**Aufgerufene Summe**

800.000 EUR

**Anzahl der Gründer**

3

**Gründungsjahr**

2016

**Rechtsform**

GmbH

**Sitz**

Darmstadt, Deutschland

**Kontaktdaten**

info@capmatcher.com

**Lösung:**

Um sehr gezielte Spear Phishing-Angriffe simulieren zu können, abstrahiert und automatisiert das Startup das Verhalten von Angreifern durch ein intelligentes System. Mit Hilfe verschiedener Crawler werden zunächst Informationen über das Unternehmen und die Teilnehmer auf beruflich genutzten sozialen Netzwerken gesammelt. Diese Informationen werden einerseits im Rahmen einer Angriffspotential-Analyse genutzt, um eine Einschätzung der Verwundbarkeit des Unternehmens durch soziale Medien abzugeben, und andererseits als Basis für individualisierte Phishing-E-Mails. Die Phishing-KI ermöglicht es, erstmals automatisiert individualisierte Angriffe zu simulieren, was bisher nur mit großem manuellem Aufwand möglich war. Durch das Startup wird das Sicherheitsverhalten von Mitarbeitern erstmals standardisiert messbar und somit für Unternehmen vergleichbar. Dies ermöglicht die Überprüfung des Effekts von Schulungsmaßnahmen und den Vergleich verschiedener Mitarbeitergruppen, unternehmensintern und -extern. Darüber hinaus macht die Kennzahl die Ergebnisse auch für Fachfremde (Management) greifbar.

**Alleinstellungsmerkmal:**

Das Startup führt automatisierte Angriffe auf Basis von KI und Social Media aus, um Mitarbeiter auf reale Angreifer vorzubereiten. Das Sicherheitsverhalten der Mitarbeiter wird durch standardisierte Live-Kennzahlen messbar gemacht. Das Startup verspricht erstklassigen Daten- und Mitarbeiterschutz (betriebsratfreundlich).

**Vertical**Artificial Intelligence,  
IT-Sicherheit, Education**Zielmarkt**

B2B (Business-to-Business)

**Stage**Seed: MVP vorhanden & erstes  
Markt-Feedback erhalten**Revenue-Stage:**

Post-Revenue

**Aufgerufene Summe**

800.000 EUR

**Anzahl der Gründer**

3

**Gründungsjahr**

2016

**Rechtsform**

GmbH

**Sitz**

Darmstadt, Deutschland

**Kontaktdaten**

info@capmatcher.com

**Markt****Priorisierter geographischer Absatzmarkt:**

D-A-CH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz)

**Marktgröße (Schätzung):**

100 - 500 Mio Euro

**Marktwachstum (Schätzung):**

15%

**Wettbewerbsdynamik:**

Ja, wenige, aber große Wettbewerber.

**Angenommene Wechselkosten (Switching Costs):**

Aufwand für einen potentiellen Kunden, von einem anderen Produkt oder einer anderen Dienstleistung auf das Produkt oder die Dienstleistung des Startups zu wechseln.

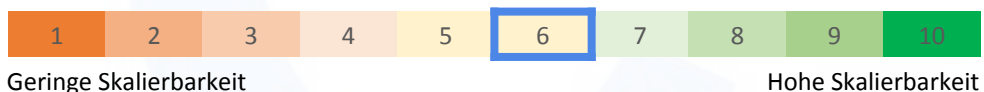
**Finanzen**

Nach Angaben der Gründer wurden folgende Umsatz- und Gewinnzahlen in den letzten drei Jahren generiert.

Jahr	2016	2017	2018
<b>Umsatz</b>	10000	110000	322000
<b>Gewinn</b>	0	0	25000

**Skalierbarkeit:**

Meinung des Gründerteams, inwiefern die Kosten unterproportional (hohe Werte) bzw. linear oder überproportional (geringe Werte) im Verhältnis zum Umsatz und Absatz wachsen.



**Vertical**

Artificial Intelligence,  
IT-Sicherheit, Education

**Zielmarkt**

B2B (Business-to-Business)

**Stage**

Seed: MVP vorhanden & erstes  
Markt-Feedback erhalten

**Revenue-Stage:**

Post-Revenue

**Aufgerufene Summe**

800.000 EUR

**Anzahl der Gründer**

3

**Gründungsjahr**

2016

**Rechtsform**

GmbH

**Sitz**

Darmstadt, Deutschland

**Kontaktdaten**

info@capmatcher.com

**Team****Anzahl Gründer:**

3

**Anzahl Gründer mit relevanter Gründungserfahrung:**

0

**Gesamtgröße des Teams:**

11

**Background des Gründers bzw. des Gründer-Teams:**

M.Sc. Informatik und M.Sc. IT-Security, Best Student Award des BSI, zert.  
IT-Risk-Manager

M.Sc. Biomolecular Engineering, ehem. Vorstand der Junior Gesellschaft  
für Biochemie und Molekularbiologie

M.Sc. Physik, zert. IT-Sicherheitsbeauftragter

**Traction**

Über 60 Kunden; Auftragseingang Q1 2019: 311 T€; drei Vertriebspartner,  
die bereits Kunden akquiriert haben; erstes Projekt von Partner betreut  
(wichtig für Skalierung) (April 2019)

**Investment****Aufgerufene Investmentsumme:**

800.000 EUR

**Mittelverwendung:**

Vertrieb, Marketing, Ausbau des Teams, Weiterentwicklung Skalierung

**Anzahl bereits investierter Business Angels oder VCs:**

0

**Anteilsoptionen bzw. präferierter Stake:**

Minority- oder Majority-Stake