

INNOVATRICE

*Startup-Coaching
Verteidigung & DeepTech-Ökosystem-Aufbau*

Wir bauen ein sicheres, demokratisches und souveränes Europa durch solide Geschäftsmodelle, finanzierte Produkte und skalierte Unternehmen.

Elizabeth.Press@D3MLabs.de · d3mlabs.de



INNOVATRICE

Elizabeth Press | Berlin | D3M Labs

Elizabeth Press · Berlin · D3M Labs

Elizabeth Press

Gründerin · Deutsche Staatsbürgerin, europäisch geprägt mit New Yorker Wurzeln

20+

Jahre Erfahrung

€70M+

Kapital eingeworben

6K+

KI-Lernende

5

Sprachen

2024–Heute

Stv. CDO, Chesco — KI, Drohnenstandards, Digitale Zwillinge mit Primes

2022–Heute

Gründerin, D3M Labs — XAI-Beratung, Verteidigungs-Ökosystem, BMBF-MOOC

2022–23

Leitung einer 50-köpfigen Datenorganisation; 28% OPEX-Einsparungen; Unterstützung der \$68M Series B; 2-faches Studentenwachstum.

2015–20

D3M Labs — Rolls-Royce, Auswärtiges Amt, IAV/VW, New York Angels

2010–15

Dell Global Analytics Manager — Leveraged-Buyout-Finanzierung, CMO-Reporting, 10 Länder

2005–2010

M&A, Strategieberatung, Cluster-Entwicklung.

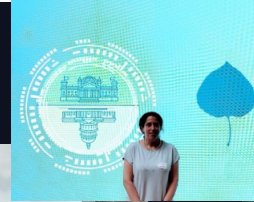
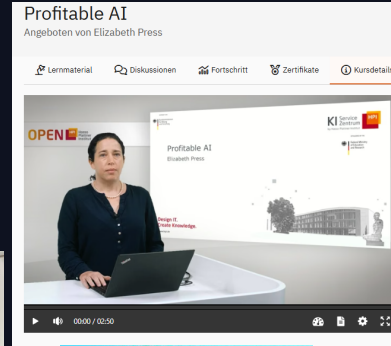
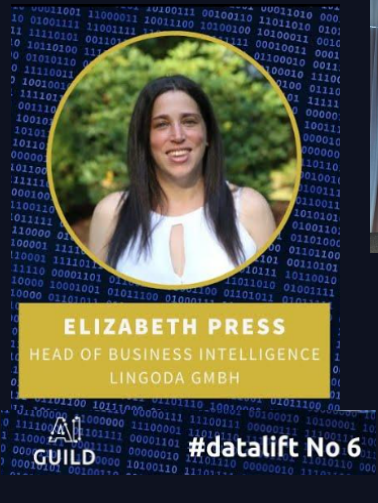


INNOVATRICE

Elizabeth Press | Berlin | D3M Labs



MY LAST FEW YEARS: FROM LANGUAGE APPS TO AEROSPACE & DEFENSE



Lingoda Announces \$68 Million Growth Equity Investment From Summit Partners



Exklusive Veranstaltung:
White & Case EU AI Act Handbook

**Decoding the EU
AI Act: Regulation,
Innovation, and
Economic Impact**



Cyber-Resilienz und IT-Sicherheit



Startup Consultancy
Aerospace & Defense-
Relevant Tech 2 / 10

Unterschiede zwischen B2C und DeepTech

	B2C Apps	Aerospace & DeepTech
Zeit bis Umsatz	Wochen bis 18 Monate	5-10 Jahren
Kunden	Tausende Millionen von End-Anwender	Regierungen, Große Unternehmen, usw.
Große Risiken	Markt, Kundenbindung, Engagement	Technisches Risiko, Regulierung, Zertifizierung
Kapital & große Kosten	VC, schnelle Iterationen, oft hohe Ausgaben für bezahlte Werbung	Als Mischform aus öffentlicher und privater Finanzierung, deren geistiges Eigentum häufig bei der Universität liegt, sind die Entwicklungskosten hoch.

MY LAST FEW YEARS:
FROM LANGUAGE APPS TO AEROSPACE & DEFENSE

KPIs & Erfolgsfaktoren

B2C Apps

Wachstum

MAU / DAU und DAU/MAU-Verhältnis
Nutzungstiefe; Indikator für Bindung

Nutzerwachstum (MoM / JoJ)
Kernkennzahl für den oberen Trichter

Stückkosten

LTV : CAC-Verhältnis
Ziel: mind. 3:1; ab 5:1 solide

Bruttomarge
Umsatz minus COGS; Ziel 60–80 %+

Kundenbindung

Monatliche Abwanderungsrate (Churn)
Unter 3 % monatlich gilt als stark

D1 / D7 / D30-Retention
Kohortenverbleib als Benchmark

Umsatz

ARPU und Conversion zu Paid
Upgrade-Rate Free-to-Paid; Upsell-Rate

NPS und App-Store-Bewertung
Proxy für organisches Wachstum

Luft- & Raumfahrt Deep Tech

Technischer Fortschritt

TRL-Fortschritt (Stufe 1–9)
Technologiereifegrad-Meilensteine

Erfolgsquote Demo- / Testflüge
Erreichte vs. geplante Missionsziele

Programmwirtschaftlichkeit

Kosten pro Flug / kg in die Umlaufbahn
Wettbewerbs- und Margenindikator

Burn Rate vs. Auftragsbestand
Runway-Monate aus laufenden Verträgen

Missionsleistung

Zuverlässigkeit / Verfügbarkeit im Orbit
Nutzlastverfügbarkeit nach Deployment

Terminabweichung (Schedule Variance)
Earned Value vs. geplante Meilensteine

Kommerzielle Pipeline

Auftragsgewinnquote & Vertragsbestand
Wert aller noch nicht gelieferter Aufträge

ESA / Horizon Europe Förderquoten
Nicht-verwässerndes Kapital; BMWK, EIC

Warum die meisten Deep-Tech-Startups scheitern, bevor sie skalieren

European DeepTech underperforms: 1.1x scientific publications vs. USA, but x0.8 Tech unicorns per capital x0.5 IPO vs USA.



Brillante Technologie, unscharfes Geschäftsmodell

Gründer kennen ihre Technologie in- und auswendig, haben aber Schwierigkeiten, ein monetisierbares Wertversprechen oder einen tragfähigen Markteintritt zu formulieren.



Falscher Markt, falsches Timing

Ohne strukturierte Marktintelligenz zielen Startups auf angrenzende Märkte ab, die zu klein, zu langsam oder zu übersättigt sind.



Investor-Mismatch & Finanzierungslücken

Die falschen Investoren zum falschen Zeitpunkt — mit ungeeigneten Unterlagen — scheitert Runden bevor sie begonnen haben.



Kein Ökosystem, keine Traktion

Deep-Tech-Gründer verfügen selten über die Unternehmens-, Regierungs- und VC-Beziehungen, die nötig sind, um erste Pilotkunden oder Fördergelder zu gewinnen.

Der Innovatrice Vier-Phasen-Startup-Weg

01

Diagnose

Geschäftsmodell-Audit

- Klarheit des Wertversprechens
- Unit Economics
- Wettbewerbslandschaft
- Finanzierungsreife-Score

02

Definieren

Markt & ICP

- TAM/SAM/SOM
- ICP-Definition
- Brückenkopfmarkt
- Regulatorische Wege

03

Positionieren

Story & Pitch

- Investoren-Narrativ
- Deck-Architektur
- Finanzmodell
- Due-Diligence-Vorbereitung

04

Vernetzen

Ökosystem-Matching

- VC-Vermittlungen
- Unternehmens-Pilotpartner
- Öffentliche Fördermittel
- Kunden-Pipeline

Startups mit dem richtigen Kapital zur richtigen Zeit verbinden

So matchen wir Startups mit Investoren

Phasenpassung	Pre-Seed · Seed · Series A — abgestimmt auf Ticketgröße & Thesis
Sektorfokus	Verteidigung/Dual-Use · Raumfahrt · KI · Cyber · Deep Tech
Geografie	DE-ansässig · DACH-aktiv · Pan-EU · NATO-ausgerichtete Fonds
Instrumententyp	VC-Eigenkapital · Corporate VC · Öffentliche Förderung · Blended Finance
Netzwerkzugang	Persönliche Vermittlungen über das D3M Labs & Innovatrice-Ökosystem

Investoren-Ökosystem, das wir navigieren

Spezialisierte Verteidigungs-VCs	D3, Decisive Point, Tholus, Armira, OTB
Deep-Tech-Generalisten	Vsquared, Earlybird, Lakestar, EQT, Molten
Corporate VCs / Primes	Airbus Ventures, Rheinmetall, Hensoldt
Öffentliche / gemischte Fonds	HTGF, DTCF, NIF, EDF, KfW, BayernKapital
Förderprogramme	ZIM, EUDIS, DIANA, ESA BIC, Cyberagentur

The Markets We Help Startups Navigate — and Win

€343B

EU-Mitgliedstaaten
Verteidigungsausgaben 2024

+63% ggü. 2020

€946M

EU-Verteidigungs-VC H1 2025

+26% ggü. Vorjahr

€590M

EU-Förderung im Rahmen des Cyber
Solidarity Act und der EU Invest AI Initiative

Digital Europe Programme 2025-57 & Invest AI

€ 62B

EU-Raumfahrtmarkt 2024

56% ggü. Vorjahr bei privaten
Raumfahrtinvestitionen

€800B

ReArm Europe 2030-Ziel

ReArm-Europe-Paket

€7,23B

Europäischer kommerzieller
Drohnenmarkt

9,8% CAGR bis 2030

Flexible Formate, die sich an den Bedürfnissen der Gründer orientieren

01 Geschäftsmodell-Sprint

Tiefenanalyse von Modell, Markt und Monetarisierung. Ergebnis: investorenfertiges Business-Model-Canvas + Finanzmodell.

02 Marktdefinitions-Workshop

Markt Analyse, Ideal Customer-Definition, Go-to-Market-Sequenzierung. Ergebnis: Marktstrategie-Memo + Investoren-Narrativ.

03 Pitch-Beratungsprogramm

Story-Architektur, Deck-Review, Q&A-Coaching und Proben. Ergebnis: finanzierungsreife Pitch-Unterlagen.

04 Ökosystem-Zugang

Laufende Investoren-Vermittlungen, Unternehmens-Pilotverbindungen und Förderprogramm-Navigation über das Innovatrice-Netzwerk.

L A S S E N S I E U N S A U F B A U E N

Den Erfolg Ihres Startups.

Innovatrice arbeitet mit Deep-Tech-Gründern, die ihr Geschäftsmodell klären, den richtigen Markt definieren, die richtigen Investoren finden — und skalieren möchten.

INNOVATRICE · Elizabeth Press · D3M Labs



INNOVATRICE

Elizabeth Press | Berlin | D3M Labs

Kontakt aufnehmen

EMAIL

Elizabeth.Press@D3MLabs.de

WEB

d3mlabs.de

TELEFON

+49 162 214 83 16

STANDORT

Berlin, Deutschland