ledgrove

Cloud-Einsparungen für Banken, freigegeben und revisionssicher belegt



ledgrove

Jede Regionalbank verliert 336.000 € Cloud-Geld im Jahr, weil 3 von 4 Empfehlungen nie freigegeben werden.

336.000 €

Cloud-Ausgaben verliert eine Regionalbank im Jahr, Ø aus den Kosten-Scans bei 6 Pilotinstituten.

Sichtbar

31 %

der Cloud-Ausgaben im deutschen Finanzsektor bleiben ungenutzt.

Engpass

41 Tage

bis zur Freigabe einer Änderung, statt 6 Tage in anderen Branchen.

Verborgen

3 von 4

Kostenempfehlungen werden nie umgesetzt, weil die Freigabe fehlt.



„Wir wussten seit Jahren, dass wir zu viel zahlen. **Uns fehlte der Nachweis für die Revision.**“

Katrin W., Leiterin IT-Betrieb, Regionalbank

336.000 € = Ø 1,4 Mio. € Cloud-Ausgaben × 24 % Einsparpotenzial, Kosten-Scans bei 6 Pilotinstituten 2026 | 31 %, 41 Tage, 3 von 4: Cloud-Kostenstudie Finanzsektor 06/2026, Umfrage unter 214 IT-Leitungen 05/2026

Fiktives Beispiel-Deck ledgrove ist erfunden, ebenso alle Personen, Zahlen und Zitate. Bilder KI-generiert. addedval.io/pitch-deck-beispiele/

ledgrove führt Einsparungen durch Freigabe und Audit-Trail, sodass Banken nachweisbar 336.000 € im Jahr sparen.



Nachweisbar gespart

336.000 €

im Jahr je Institut, weil ledgrove jede Änderung nach der Umsetzung nachmisst und in Euro belegt.

2 Tage bis zur Freigabe statt 41, im Vier-Augen-Workflow direkt im Tool.

0 Std. Doku für die Revision, weil der Audit-Trail BaFin- und DORA-konform automatisch entsteht.

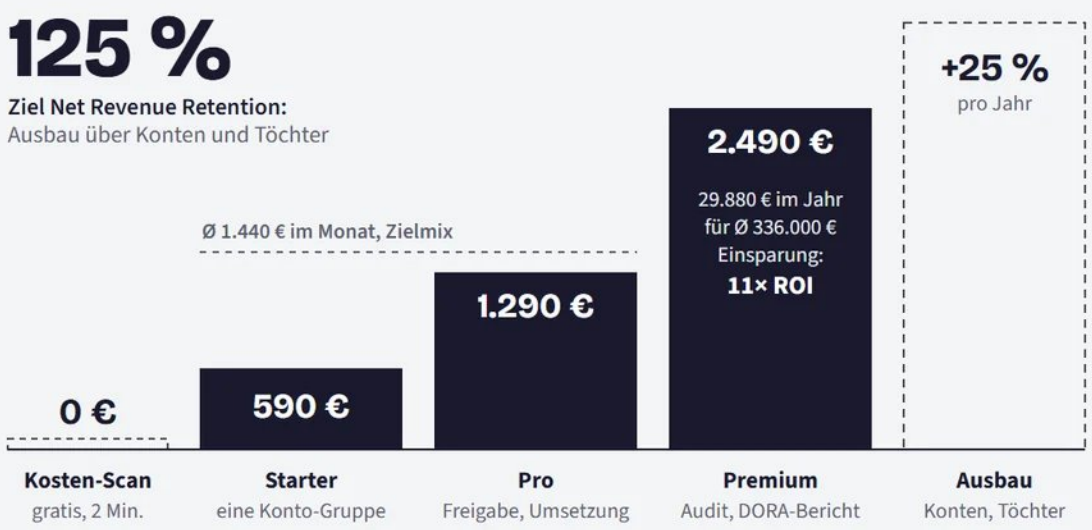
336.000 € = Ø 1,4 Mio. € Cloud-Ausgaben × 24 % Einsparpotenzial, Kosten-Scans bei 6 Pilotinstituten 2026 | heute 41 Tage und rund 6 Personenstunden Doku je Änderung, mit ledgrove 2 Tage und 0 Stunden: Angaben der Gründer

Fiktives Beispiel-Deck ledgrove ist erfunden, ebenso alle Personen, Zahlen und Zitate. Bilder KI-generiert. addedval.io/pitch-deck-beispiele/

ledgrove

Kunden erzielen einen 11-fachen ROI, und ledgrove erreicht einen LTV/CAC von 4,9 bei 6 Monaten Payback.

Abo, gestuft nach Kreislauftiefe | Umsatz eines Kunden in € im Monat



LTV/CAC

4,9×

Ertrag je Kunde: das 4,9-Fache der CAC.

Payback

6 Monate

bis 7.200 € CAC zurückverdient sind.

LTV 35.500 € = 1.440 € ARPU × 85 % Bruttomarge × 29 Monate Kundenlebensdauer | LTV/CAC = 35.500 € ÷ 7.200 € = 4,9 | Payback = 7.200 € ÷ (1.440 € × 85 %) = 5,9 ≈ 6 Monate
Ø 1.440 € = Zielmix 30 % Starter, 40 % Pro, 30 % Premium | ROI = Ø 336.000 € Einsparung ÷ 29.880 € Premium im Jahr = 11× | CAC 7.200 € im Gründer-Vertrieb über den Kosten-Scan | NRR 125 % ist Ziel

Fiktives Beispiel-Deck ledgrove ist erfunden, ebenso alle Personen, Zahlen und Zitate. Bilder KI-generiert. addedval.io/pitch-deck-beispiele/

ledgrove

Unser kostenloser Kosten-Scan machte aus 9 Scans 6 Piloten, IT-Dienstleister der Bankengruppen skalieren ihn.

67 %

Scan zu Pilot

der kostenlosen Kosten-Scans wurden zu bestätigten Piloten. Der Scan dauert 2 Minuten und braucht nur Lesezugriff.

Kosten-Scans	Piloten	Pilot zu Kunde	CAC
9	**6**	**60 %**	**7.200 €**
gratis, 2 Minuten, nur Lesezugriff	bestätigt, in 5 Institutsarten	Ziel, Pilotstart November 2026	Gründer-Vertrieb über den Scan

Heute	Ende 2027	ab 2028
Gründer-Netzwerk in Regionalbanken	18 zahlende Kunden, 310.000 € ARR	Partner: IT-Dienstleister der Bankengruppen



Idealer Erstkunde | 210 Zielaccounts

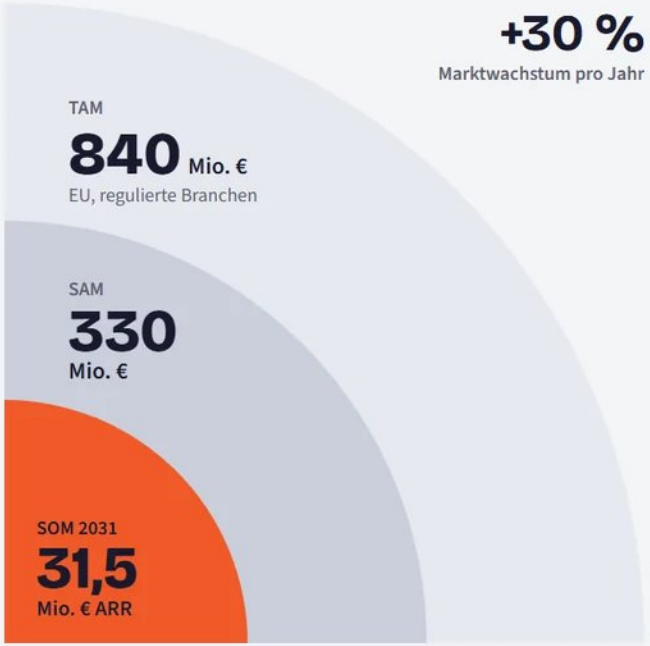
Branche	Regulierte Banken, Versicherer, Zahlungsdienstleister
Größe	200 bis 2.000 Mitarbeitende, DACH
Budget	über 500.000 € Cloud im Jahr

67 % = 6 bestätigte Piloten aus 9 Kosten-Scans bei Instituten, 2026 | CAC 7.200 € wie auf der Folie Geschäftsmodell | 310.000 € ARR ≈ 18 Kunden × 1.440 € ARPU × 12

Fiktives Beispiel-Deck ledgrove ist erfunden, ebenso alle Personen, Zahlen und Zitate. Bilder KI-generiert. addedval.io/pitch-deck-beispiele/

ledgrove

Wir starten bei 2.100 DACH-Finanzinstituten, der SAM umfasst 11.000 regulierte EU-Unternehmen für 330 Mio. €.



Hier starten wir

2.100

Finanzinstitute in DACH, von Regionalbanken bis Bausparkassen.

So wächst der Markt zum SAM

Region	DACH, dann EU
Segment	plus Gesundheit, Energie, KRITIS
Produkt	DORA-Bericht, Einspar-Prognose



TAM: 28.000 EU-Unternehmen in regulierten Branchen mit über 500.000 € Cloud-Ausgaben × 30.000 € | SAM: 6.400 EU-Finanzinstitute + 4.600 DACH-Unternehmen Gesundheit, Energie, KRITIS × 30.000 € | SOM 2031: 1.050 Kunden × 2.500 € im Monat , 9,5 % des SAM | Start: 2.100 × 17.280 € = 36,3 Mio. € | Wachstum 30 %: zwei externe Marktprognosen, 07/2026

Fiktives Beispiel-Deck ledgrove ist erfunden, ebenso alle Personen, Zahlen und Zitate. Bilder KI-generiert. addedval.io/pitch-deck-beispiele/

ledgrove

Wir wachsen in vier Stufen von DACH-Banken in alle regulierten Branchen der EU und erreichen 100 Mio. € ARR bis 2033.

2026 bis 2027 | DACH-Banken

310.000 €

18 Kunden × 1.440 € × 12

Ziel bis Ende 2027

18 zahlende Institute öffnen den Partnerkanal.

2028 bis 2029 | DACH-Finanzsektor

5,6 Mio. €

260 Kunden × 1.800 € × 12

DE, AT, CH plus NL, BE
DORA-Reporting

Ziel bis 2029

260 Kunden und 125 % NRR.

2030 bis 2031 | EU-Finanzsektor

31,5 Mio. €

1.050 Kunden × 2.500 € × 12

DORA gilt EU-weit
Partner: IT-Dienstleister

Ziel bis 2031

Die EU-weite DORA-Pflicht macht jedes Institut zum Zielkunden.

2032 bis 2033 | alle regulierten Branchen

100 Mio. €

2.600 Kunden × 3.210 € × 12

Finanz, Gesundheit, Energie, KRITIS
Vorhersage vor der Freigabe
Enterprise-Module

Vision

Die Compliance-Schicht für Cloud-Kosten in allen regulierten Branchen.

ARR = Kunden × ARPU je Monat × 12 | 2031 entspricht dem SOM: 1.050 von 11.000 Unternehmen im SAM (9,5 %) | 2033: Wachstumsplan der Gründer mit Vorhersage-Modul

Fiktives Beispiel-Deck ledgrove ist erfunden, ebenso alle Personen, Zahlen und Zitate. Bilder KI-generiert. addedval.io/pitch-deck-beispiele/

Andere Tools sehen Kosten oder führen blind aus, nur ledgrove verbindet beides mit Freigabe und Audit-Trail.

	Status quo **FinOps-Beratungen** Tiefe als Dienstleistung	**Kosten-Dashboards** z. B. Billory, Spendara	**Bordmittel der Clouds** der Cloud-Anbieter	**Autopilot-Tools** z. B. Prunewell, Costhawk	**ledgrove** Ø 1.440 € im Monat
Eingriff	Analyse als Dienstleistung	zeigen, setzen nichts um	Empfehlung je Konto	ändern automatisch	✓ **setzt um per Pull Request**
Freigabe je Änderung	nur im Projekt	keine	kein Workflow	keine	✓ **Vier-Augen-Prinzip**
Nachweis je Änderung	nicht als Software	kein Audit-Trail	nicht über Konten hinweg	keine Audit-Kette	✓ **Audit-Trail und Nachmessung**
Für BaFin und DORA	teuer, nicht skalierbar	nur Monitoring	Black Box	**nicht zulässig**	✓ **dafür gebaut**
Finanzierung	entfällt	Series A, 9 Mio. €	entfällt	Seed, 2,5 Mio. €	300k € Runde, 60k € zugesagt

Institute bezahlen heute Beratungen für Tiefe, das Budget ist also da. **Revisionssichere Dokumentation ist ihr Kaufkriterium Nr. 1**, und genau dort gewinnt ledgrove, weil es umsetzt und jede Änderung belegt.

Einordnung und Kaufkriterien: eigene Wettbewerbsanalyse ledgrove 2026 | Ø 1.440 € im Monat = Zielmix 30 % Starter, 40 % Pro, 30 % Premium

ledgrove

9 Kosten-Scans erzeugten 6 bestätigte Piloten in 5 Kategorien und legten 2,0 Mio. € Einsparpotenzial offen.

2,0 Mio. €

Einsparpotenzial im Jahr, zusammen aus den Kosten-Scans der 6 Pilotinstitute, im Schnitt 336.000 € je Institut.

Kosten-Scans	☐☐☐☐☐☐☐☐☐	9
Bestätigte Piloten	■■■■■■	6 — 67 % Konversion

Pre-Alpha seit September 2026 in Produktion, 3 Clouds angebunden, Freigabe und Umsetzung live.

Bestätigte Piloten nach Institutstyp

Regionalbanken	2
Versicherer	1
Zahlungsdienstleister	1
Leasinggesellschaft	1
Bausparkasse	1
5 Kategorien	**6**

„Wir wussten seit Jahren, dass wir zu viel zahlen. **Uns fehlte der Nachweis für die Revision.**“

Katrin W., Leiterin IT-Betrieb, Regionalbank

2,0 Mio. € = Summe der Einsparpotenziale aus den Kosten-Scans bei 6 Pilotinstituten 2026, Ø 1,4 Mio. € Cloud-Ausgaben × 24 % | 67 % = 6 Piloten aus 9 Scans | Clouds: AWS, Azure, GCP | Pilotstart mit GmbH-Gründung November 2026

Fiktives Beispiel-Deck ledgrove ist erfunden, ebenso alle Personen, Zahlen und Zitate. Bilder KI-generiert. addedval.io/pitch-deck-beispiele/

Jonas kennt Banken von innen, und Malte senkte die Cloud-Kosten eines regulierten Instituts um 38 %.



Jonas Reimer

CEO, Co-Founder

6 Jahre	bei der Elstertal Bank
70	Mittelständler als Firmenkundenberater
Vollzeit	ab der Runde bei ledgrove

Vorher: Elstertal Bank



Malte Ostrowski

CTO, Co-Founder

3 Jahre	im Plattform-Team eines regulierten Instituts
1,1 Mio. €	Cloud-Kosten im Jahr eingespart
5 Monate	ledgrove allein gebaut, selbst finanziert

Vorher: BaFin-regulierter Zahlungsdienstleister, selbstständiger Cloud-Engineer

Gemeinsam decken wir ab

Banken und Revision · **Cloud und Audit-Technik** · **Seit der Kita ein Team**

Weniger Cloud-Kosten, erreicht von Malte bei einem BaFin-regulierten Zahlungsdienstleister

38 %

= 1,1 Mio. € weniger im Jahr

Malte hat schon gelöst, was ledgrove jetzt für Banken skaliert.

Quelle: Angaben der Gründer. Nächste Einstellung: ein Entwickler ab Monat 6 aus der Pre-Seed-Runde, damit 3 Personen in 18 Monaten.

ledgrove

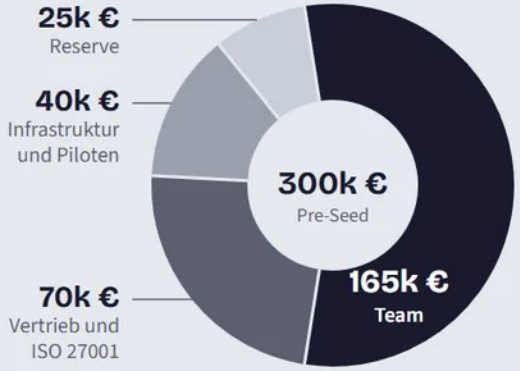
Wir sammeln 300k € Pre-Seed, um in 15 Monaten 12 zahlende Institute und 210.000 € ARR zu erreichen.

Meilenstein in 15 Monaten

210.000 €

ARR mit 12 zahlenden Instituten, **ab hier ist die Seed-Runde bereit.**

Q4 2026	GmbH-Gründung, Alpha 1.0, 6 Piloten live
Q1 2027	Kommerzieller Start, 3 Premium- oder 5 Pro-Kunden
Q2 2027	Beta mit Ledgrove Sentinel, ISO-27001-Zertifizierung
Q3 2027	**12 zahlende Institute, 210.000 € ARR, Seed-Runde**



60.000 €
zugesagt von 2 Business Angels

18 Monate
Reichweite, 240k € noch offen

Pre-Money 2,7 Mio. € | Burn ca. 16,7k € im Monat (300k € ÷ 18 Monate) | 12 Institute × 1.440 € ARPU ≈ 210.000 € ARR | Team: beide Gründer in Vollzeit, Entwickler ab Monat 6

Fiktives Beispiel-Deck ledgrove ist erfunden, ebenso alle Personen, Zahlen und Zitate. Bilder KI-generiert. addedval.io/pitch-deck-beispiele/

ledgrove

Bauen wir gemeinsam den Standard, mit dem Banken jeden gesparten Euro freigegeben und belegt nachweisen.

Gespräch buchen

15 Minuten mit Jonas Reimer, CEO

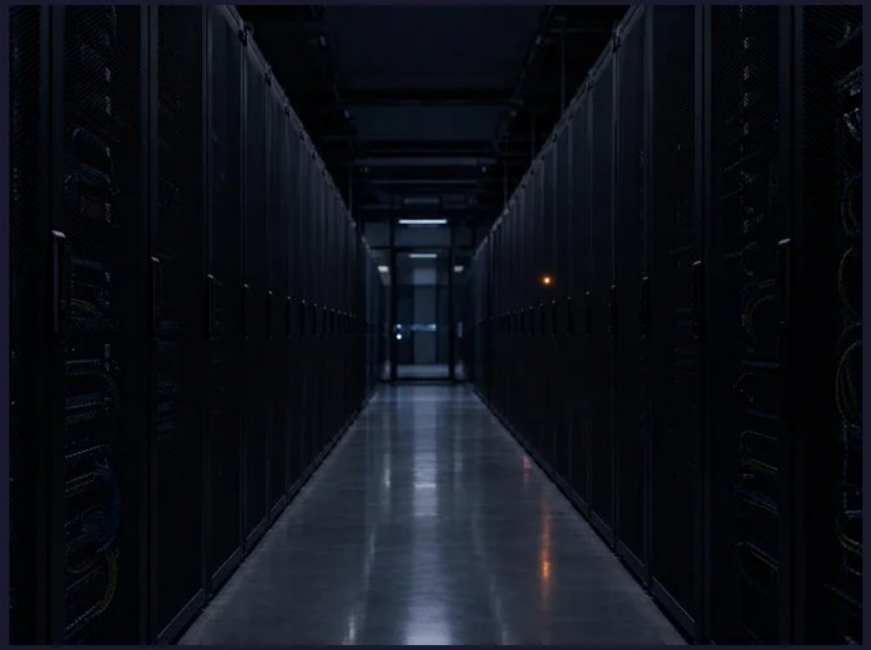
ledgrove.de/termin

Oder per E-Mail

jonas@ledgrove.de

Nicht der richtige Fit?

Wer in Ihrem Netzwerk sollte ledgrove sehen?



6 bestätigte Piloten | 2,0 Mio. € identifiziertes Einsparpotenzial im Jahr | seit September 2026 in Produktion | DORA gilt seit Januar 2025

Fiktives Beispiel-Deck ledgrove ist erfunden, ebenso alle Personen, Zahlen und Zitate. Bilder KI-generiert. addedval.io/pitch-deck-beispiele/

Pitch Deck Guide 2026 von AddedVal.io

Dieses Deck von ledgrove ist ein fiktives Beispiel.

Das Startup, alle Personen, Zahlen und Zitate sind erfunden, die Bilder sind KI-generiert.
Das Deck folgt dem Aufbau mit 12 Folien aus dem Pitch Deck Guide 2026.

Weitere komplette Beispiel-Decks, filterbar nach Geschäftsmodell:
www.addedval.io/pitch-deck-beispiele/

Dein eigenes Deck mit 12 Folien, kostenlos aus deinen Unterlagen:
www.addedval.io/pitch-deck-guide/