Chairnook

Chairnook besetzt abgesagte Zahnarzttermine automatisch nach, bevor die Rezeption telefoniert



Jede Zahnarztpraxis verliert 4.100 € im Monat durch leere Stühle, weil Fachkräftemangel die Rezeption lähmt.

4.100 €

Umsatzverlust je Praxis und Monat durch leere Stuhlzeit

7 %	der Termine fallen kurzfristig aus, das sind 20 leere Stuhlstunden à 210 € im Monat.
70 %	der Praxen suchen Fachpersonal, also ruft bei Absagen niemand die Warteliste an.
1988	stieg der GOZ-Punktwert zuletzt, die Kosten steigen, jede leere Stunde trifft doppelt.

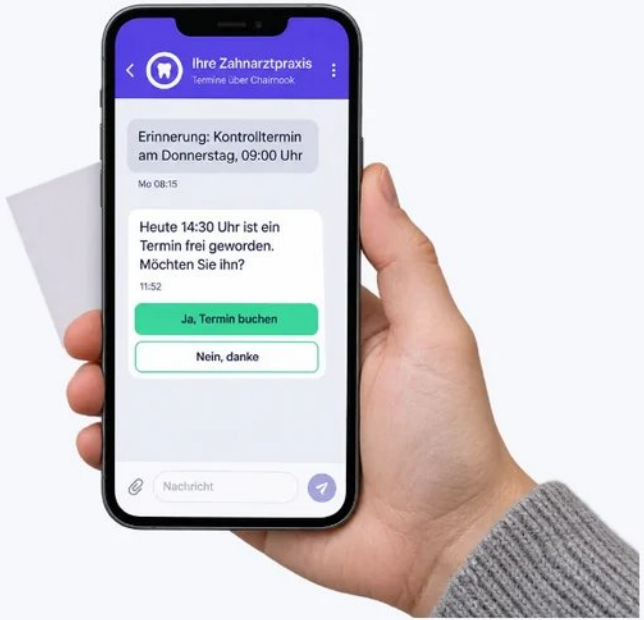


„Wir verlieren **jeden Monat bares Geld** durch Terminausfälle, aber unserer Rezeptionistin fehlt einfach die Zeit, alle Patienten rechtzeitig anzurufen."

Zahnarztpraxisinhaberin, Einzelpraxis, 3 Behandler, NRW

280 belegte Stuhlstunden × 7 % Ausfall × 210 € je Stuhlstunde = 4.100 € je Praxis und Monat (Durchschnittspraxis, 2 Stühle), Angaben Chairnook | Quelle 70 %: Branchenumfrage Zahnarztpraxen 2025

Chairnook füllt jede Terminlücke automatisch, bevor die Rezeption es bemerkt, und holt jeder Praxis 2.350 € im Monat zurück.



14:30 Uhr | Lücke gefüllt

2.350 €

Mehrumsatz je Praxis und Monat durch nachbesetzte Termine, Mittel über 18 Praxen

3 %	Ausfall statt 7 %, weil die Warteliste per WhatsApp sofort nachrückt.
68 %	kommen zur Kontrolle statt 45 %, dank automatischem Recall per SMS.
0	doppelte Einträge, weil nur Chairnook in den Wendholt-Kalender schreibt.

Ausfall 7 % auf 3 %: 280 Stuhlstunden × 4 % × 210 € = 2.350 € Mehrumsatz je Praxis und Monat, Mittel über 18 Praxen | 4.100 € = 280 Stuhlstunden × 7 % × 210 € | Angaben Chairnook

Praxen zahlen 235 € im Monat und erhalten 2.350 € Mehrumsatz zurück, also das Zehnfache des Preises.

Abo | 235 € je Praxis und Monat | 200 € Deckungsbeitrag bei 85 % Marge



10,7×

LTV/CAC: jede Praxis bringt das 10,7-Fache ihrer Gewinnungskosten zurück

4,5 Monate

bis die 900 € CAC einer Praxis zurückverdient sind

LTV = 235 € × 85 % Marge × 48 Monate erwartete Kundendauer (est.) = 9.600 € | Payback = 900 € CAC ÷ 200 € Deckungsbeitrag im Monat = 4,5 Monate | LTV/CAC = 9.600 € ÷ 900 € = 10,7 | Mehrumsatz: Ausfall sinkt von 7 % auf 3 %, 280 Stuhlstunden × 4 % × 210 € = 2.350 € je Praxis und Monat, Mittel über 18 Praxen | CAC über den Wendholt-Partner-Marktplatz, Angaben Chairnook, September 2026

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

Der Wendholt-Marktplatz liefert uns jeden Monat 10 neue Praxen zu nur 900 € CAC.

900 €

CAC je neuer Praxis, nach 4,5 Monaten zurückverdient

120 Praxen pro Monat in 2 Wendholt-Webinaren à 60

10 neue Praxen pro Monat, 8 % werden Kunde

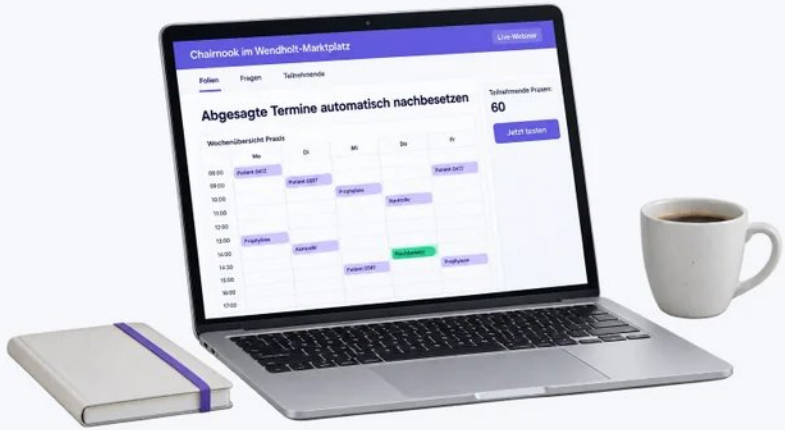
Heute, 2026
Wendholt-Marktplatz, 18 Praxen

In 18 Monaten
150 Praxen, weiter über Wendholt

2028 bis 2029
plus Dental-Depots und Kammer-Kurse

Zielkunde im Startsegment

Inhabergeführte Zahnarztpraxis	nutzt Wendholt dent	1 bis 4 Behandlungsstühle



2 Webinare × 60 Praxen × 8 % = rund 10 neue Praxen im Monat | Amortisation: 900 € ÷ (235 € × 85 % Marge) = 4,5 Monate | Vom Webinar bis zum Vertrag rund 14 Tage | Angaben Chairnook, September 2026

Wir starten mit 14.400 Wendholt-Praxen, und dahinter warten 60.000 Praxen in DACH und ersten EU-Ländern.

14.400

Wendholt-Praxen in DE, nur wir schreiben in ihren Kalender

Region	DE gesamt (38.000), DACH, dann NL, BE, PL, CZ
Segment	Einzelpraxen, dann MVZ und weitere Fachrichtungen
Produkt	Anamnese, KI-Telefon, Zahlung: 320 € im Monat





Gezählt: TAM 180.000 Praxen Europa × 3.840 € Jahresvertrag (320 € × 12) = 691 Mio. € | SAM 60.000 Praxen DACH, NL, BE, PL, CZ × 3.840 € = 230 Mio. € | SOM 8.000 Praxen × 320 € × 12 = 30,7 Mio. € ARR 2032, 13,4 % des SAM | Startmarkt: 38 % von 38.000 DE-Praxen nutzen Wendholt dent, Angaben Chairnook | 60.000 SAM-Praxen, 8.000 Praxen 2032 | Quelle 35 %: Marktstudie KI im Gesundheitswesen 2025

Chairnook wächst von 150 Wendholt-Praxen in Deutschland bis 2034 auf 21.500 Praxen in Europa und 100 Mio. € ARR.

423.000 €
ARR | 150 Praxen × 235 €

4,1 Mio. €
ARR | 1.200 Praxen × 285 €

30,7 Mio. € ARR
8.000 Praxen × 320 € im Monat

2026 bis 2027

Wendholt-Praxen in Deutschland, Kernprodukt

Ziel: 150 Praxen, dann Seed-Runde

2028 bis 2029

Ganz DACH, auch MVZ und alle Praxissoftware-Systeme

Plus Online-Anamnese und Formulare

Ziel: 1.200 Praxen über Dental-Depots

2031 bis 2032

DACH plus NL, BE, PL, CZ, auch Fachrichtungen

Plus KI-Telefonassistent und Online-Zahlung

100 Mio. € Nächstes Ziel: ARR 2034 in ganz Europa
21.500 Praxen × 390 € im Monat

ARR je Stufe = Praxen × Preis im Monat × 12 | Der Preis steigt nur durch Module: 235 € Kernprodukt, 285 € mit Online-Anamnese, 320 € mit KI-Telefonassistent und Online-Zahlung, 390 € EU-Zielpreis | Stufe 3 sind 13 % der 60.000 Praxen in DACH plus NL, BE, PL, CZ | Angaben Chairnook

Nur Chairnook schreibt direkt in den Wendholt-Kalender und füllt jede Lücke, bevor die Rezeption telefoniert.

	Heute: Rezeption am Telefon	Buchungs-plattform	Recall-Software	Modul der Praxissoftware	Chairnook
Preis je Monat	ZFA-Zeit, die fehlt	390 €	450 €	320 €	235 €
Einrichtungsgebühr	keine	490 €	990 €	290 €	0 €
Mindestlaufzeit	keine	12 Monate	24 Monate	12 Monate	monatlich
Lücken automatisch nachbesetzen	zu langsam	nein	nein	teilweise	ja, sofort per WhatsApp
Schreibt in den Wendholt-Kalender	von Hand	nein	nein	nein	ja, exklusiv bis 09/2028
Finanzierung	entfällt	VC-finanziert	Teil eines Konzerns	eigenfinanziert	150k € zugesagt

Praxen zahlen schon heute 320 € bis 450 € im Monat, also ist der Markt bewiesen. **Chairnook gewinnt die 14.400 Wendholt-Praxen, weil nur wir Lücken direkt in ihren Kalender schreiben.**

Preise, Einrichtungsgebühren, Laufzeiten und Funktionen: Angebote der Wettbewerber, Marktanalyse Chairnook 2026 | Exklusiver Schreibzugang laut Partnervertrag mit Wendholt Praxissysteme bis September 2028

6 Monate nach Launch wächst Chairnook 18 % im Monat, 18 Praxen zahlen und keine hat gekündigt.

4.230 €

MRR im September 2026



+18 % MRR-Wachstum pro Monat seit März 2026

18 zahlende Praxen, alle zu 235 € im Monat

0 Kündigungen seit dem Launch im Februar 2026

„Seit Chairnook besetzen wir **fast jede kurzfristige Absage** noch am selben Tag nach."

Dr. Katrin W., Zahnärztin, Münster

2.350 € Mehrumsatz je Praxis und Monat, Mittel über alle 18 Praxen

MRR = zahlende Praxen × 235 € | März und September 2026 gemessen, April bis August est. aus 18 % Wachstum pro Monat | Mehrumsatz: Ausfall 7 % auf 3 % × 280 Stuhlstunden × 210 € | Angaben Chairnook

Malte hat den Wendholt-Kalender mitgebaut und so den exklusiven Partnervertrag gewonnen, den niemand kopieren kann.



Malte Severin

CEO und Gründer, Wirtschaftsinformatiker

Vorher: Wendholt Praxissysteme

5 Jahre
Produktmanager für Schnittstellen bei Wendholt Praxissysteme

18 Praxen selbst gewonnen und Chairnook allein gebaut

Exklusiver Partnervertrag mit Wendholt bis **September 2028**

Mit Malte heute

Ole K.
Backend, freiberuflich, 20 Std. pro Woche

Jana M.
ZFA, Kundenservice in Teilzeit

Dr. Henrik B.
Advisor und Angel, Zahnarzt mit 3 Praxen, 150.000 € zugesagt

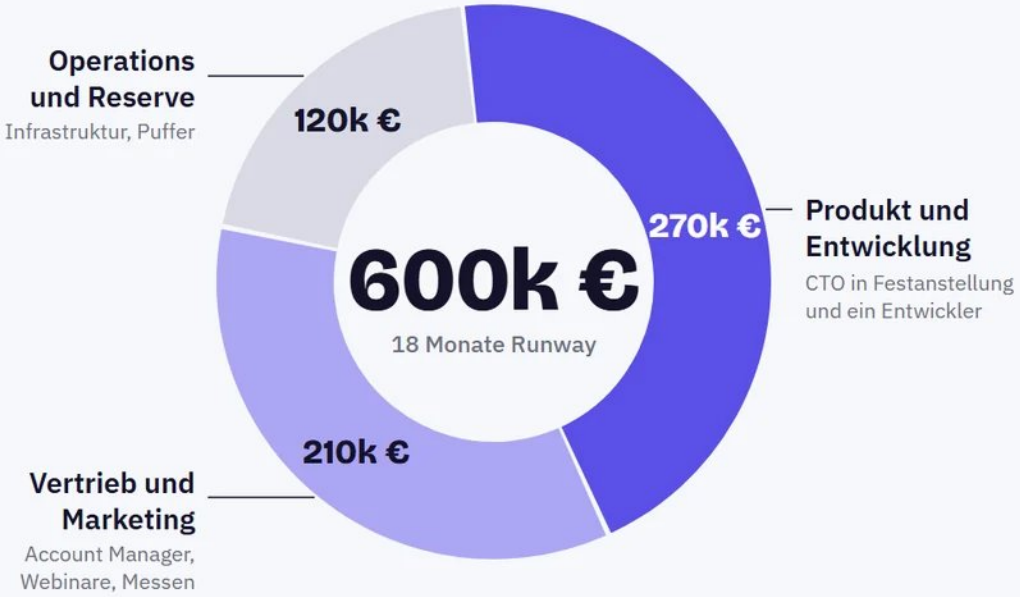
Mit dieser Runde, Team von 3 auf 5

CTO, Kandidat im Gespräch

Account Manager

Team heute: Malte Severin (CEO), Ole K. (freiberuflich), Jana M. (Teilzeit). Dr. Henrik B. ist Advisor und Angel der laufenden Pre-Seed-Runde | Partnervertrag mit Wendholt Praxissysteme exklusiv bis September 2028.

Wir holen 600k € Pre-Seed, 150k € sind zugesagt, und erreichen damit in 18 Monaten 150 Praxen und 35.000 € MRR.



150k € von 600k € zugesagt

Angel und Advisor Dr. Henrik B., Zahnarzt mit 3 Praxen | offen: 450k €

Q4 2026	Online-Anamnese live
Q2 2027	KI-Telefonassistent in der Beta

In 18 Monaten

150 Praxen

35.250 € MRR

heute 4.230 € MRR bei 18 Praxen

Danach	Seed-Runde ab 423.000 € ARR, 2028 DACH-Expansion

150 Praxen × 235 € = 35.250 € MRR, × 12 = 423.000 € ARR | Runway: 600k € ÷ rund 33k € Burn im Monat = 18 Monate | Angaben Chairnook, Stand September 2026

Chairnook

Lassen Sie uns gemeinsam jeden leeren Behandlungsstuhl füllen, und buchen Sie Malte in 2 Minuten auf chairnook.de/termin.

15 Minuten mit Malte Severin, CEO und Gründer

chairnook.de/termin

In 2 Minuten gebucht, direkt in Maltes Kalender.

Lieber per E-Mail

malte@chairnook.de

Nicht der richtige Fit? Wer in Ihrem Netzwerk sollte Chairnook sehen?



Mo	Di	Mi	Do	Fr

4.230 € MRR | +18 % im Monat | 18 Praxen, 0 Kündigungen | 150k € bereits zugesagt | Wendholt-Partnervertrag exklusiv bis September 2028

Pitch Deck Guide 2026 von AddedVal.io

Dieses Deck von Chairnook 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/