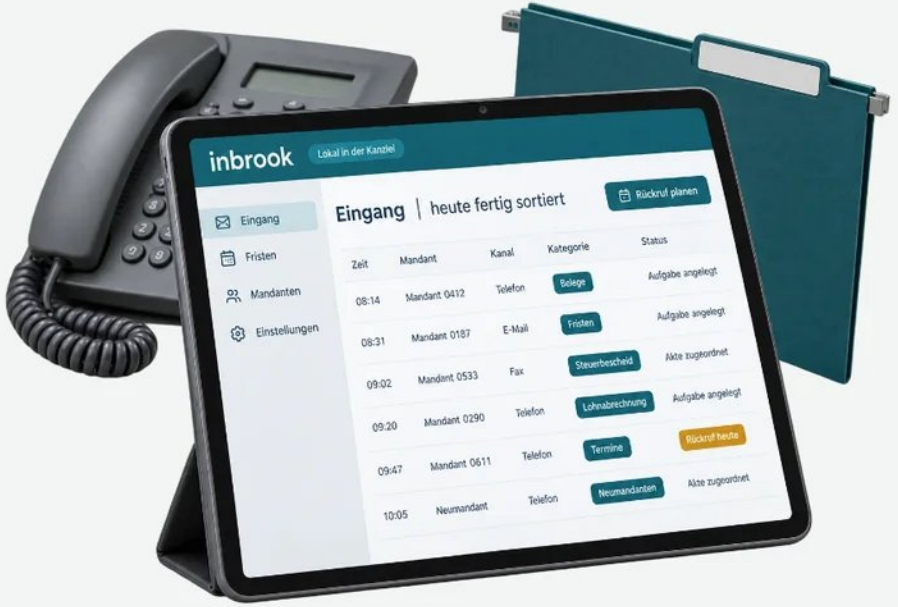
EINGANG | SORTIERT: ALLE KANÄLE

inbrook

Lokaler Posteingang für Steuerkanzleien, jeder Anruf sortiert, keine Daten verlassen die Kanzlei



Steuerkanzleien verlieren 96.000 € im Jahr, weil zwei Vollzeitstellen nur das Telefon bedienen.

EINGANG | SORTIERT: PERSONALKOSTEN

96.000 €

pro Jahr für 2 Vollzeitstellen nur an Telefon und Postfach

61 %
Fehlversuche, 3,4 Anrufe pro Anliegen

26 Std.
pro Woche telefonisch erreichbar

+5.000 €
mehr Gehalt pro Jahr, Tarif steigt 5,2 %



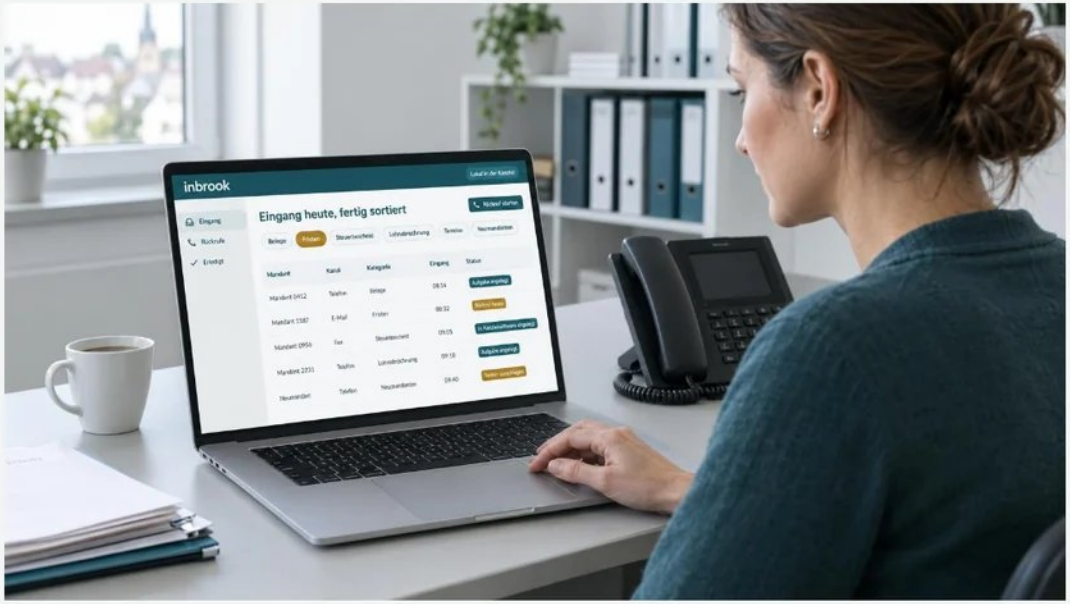
*„Ich verbringe **mehr Zeit damit, Anrufe entgegenzunehmen** und Nachrichten weiterzuleiten, als mit echter Steuerberatung.“*

Steuerfachangestellte, Kanzlei mit 5 bis 15 Mitarbeitenden

Quellen: Anruf- und Tarifdaten aus Mandantenbefragung von 3 Testkanzleien 2026, Tarifvertrag Steuerfachangestellte 2026 | 96.000 €: Gründerangabe, 2 Vollzeitstellen × 48.000 € bei 4 Berufsträgern | Rechnung: 5,2 % × 96.000 € ≈ 5.000 € im Jahr

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

inbrook sortiert jeden Mandantenanruf lokal in der Kanzlei vor, so spart sie 22 Stunden Telefon pro Woche.



ERLEDIGT | SORTIERT: ENTLASTUNG

26.000 €

pro Jahr gespart, das 3,5-Fache der Kosten

Rückruf am selben Tag statt nach 2 Tagen
Anfragen kommen gebündelt und fertig sortiert.

Kein verpasster Anruf mehr, vorher 61 %
Mandanten sprechen ihr Anliegen frei ein.

Mandantendaten bleiben in der Kanzlei
Läuft lokal auf dem Server oder als Box.

Quellen: erste Testkanzlei, 9 Monate gemessen | 26.000 € Ersparnis: Gründerangabe, Kanzlei mit 4 Berufsträgern | 3,5-fach = 26.000 € ÷ 7.400 € Jahreskosten (617 € im Monat)

Eine Kanzlei zahlt 617 € im Monat, spart 26.000 € im Jahr, und unser CAC ist in 5 Monaten zurück.

SEAT-ABO Kanzlei mit 4 Berufsträgern, 617 € im Monat, 82 % Bruttomarge



EINGANG | SORTIERT: LTV ZU CAC

11×

Jede Kanzlei bringt das 11-Fache ihrer Gewinnungskosten als Marge zurück.

Für die Kanzlei selbst: 3,5-facher ROI, 26.000 € Ersparnis bei 7.400 € Kosten im Jahr.

Rechnung: LTV = 617 € × 82 % Bruttomarge × 48 Monate ≈ 24.300 € | LTV/CAC = 24.300 € ÷ 2.200 € ≈ 11 | Payback = 2.200 € ÷ (617 € × 82 %) = 4,4 Monate, also im 5. Monat | CAC 2.200 €: 20 % Partnerprovision im 1. Jahr plus Installation | Preis: 167 € erster plus 3 × 150 € weitere Berufsträger | ROI: 26.000 € ÷ 7.400 € ≈ 3,5 | alle Werte Gründerangaben

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

Wir gewinnen Steuerkanzleien über Kanzlei-Systemhäuser, und das erste mit 380 Kanzleien hat bereits unterzeichnet.

EINGANG | SORTIERT: VERTRIEBSPARTNER

380

Kanzleien betreut Systemhaus 1, und es hat unterzeichnet.

900 Kanzleien bei 2 weiteren Systemhäusern in Verhandlung

20 % Provision im ersten Jahr



14
Demos über Systemhaus 1

3
Testkanzleien, 9 Monate im Test

1
zahlende Kanzlei seit Juli 2026

2.200 €
CAC inkl. Partnerprovision

IDEALER KUNDE
Steuerkanzlei in Deutschland | ab 3 Berufsträgern | auf einer der 3 größten Kanzleisoftwares

HEUTE 2026
1 Systemhaus, 380 Kanzleien, 1 Kunde

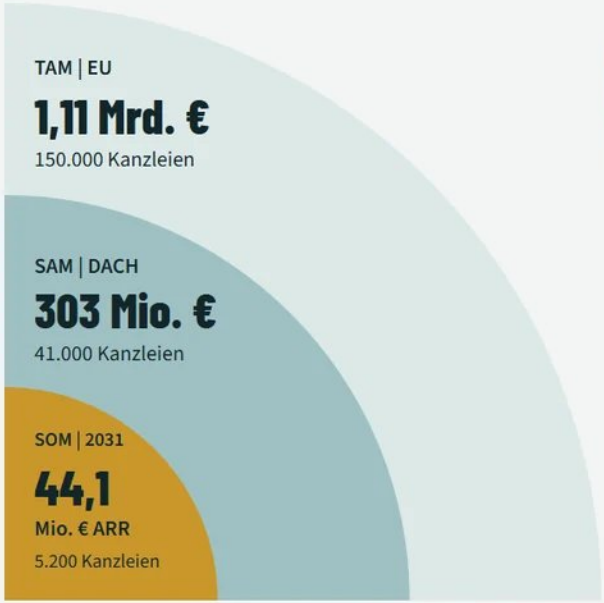
ENDE 2027
3 Systemhäuser, 45 Kanzleien, 333.000 € ARR

AB 2028
Add-on bei den Software-Herstellern

Quelle: Gründerangaben | CAC 2.200 €: 20 % Partnerprovision im ersten Jahr plus Installation | Funnel: Demos über Systemhaus 1 bis Juli 2026 | Ziel Ende 2027: 45 Kanzleien × 617 € × 12 ≈ 333.000 € ARR

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

Wir starten mit 9.200 Steuerkanzleien in Deutschland, und DACH-weit warten 41.000 Kanzleien ab 3 Berufsträgern.



EINGANG | SORTIERT: STARTMARKT

9.200

Steuerkanzleien in Deutschland ab 3 Berufsträgern, 68 Mio. € im Jahr. Die ersten 1.500 erreichen wir über Systemhäuser.

Region
Deutschland, dann Österreich und Schweiz

Segment
Steuerkanzleien, dann Anwalts- und Wirtschaftsprüferkanzleien ab 3 Berufsträgern

Produkt
Posteingang, dann Add-ons wie Fristen-Assistent und automatischer Mandanten-Rückruf

12 % pro Jahr
Marktwachstum Kanzlei-Software in DACH

Bottom-up, 7.400 € Jahresvertrag je Kanzlei: TAM 150.000 EU-Kanzleien × 7.400 € = 1,11 Mrd. € | SAM 41.000 DACH-Kanzleien × 7.400 € = 303 Mio. € | Start 9.200 × 7.400 € = 68 Mio. € | SOM 2031: 5.200 × 8.500 € mit Add-ons = 44,1 Mio. € ARR, 14,6 % des SAM | Quelle Wachstum: Branchenreport Kanzleisoftware DACH 07/2026 | EU-Zählung 150.000, 12 % CAGR

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

inbrook wächst von 45 auf 5.200 Kanzleien in DACH bis 2031 und erreicht mit Add-ons 100 Mio. € ARR bis 2033.

2026 bis 2027

Steuerkanzleien in Deutschland, über Systemhäuser

333.000 €

ARR | 45 × 617 € im Monat

Hebel zur nächsten Stufe

3 Systemhäuser, Top-3-Software angebunden

2028 bis 2030

DACH, dazu Anwalts- und WP-Kanzleien, plus Fristen-Assistent

8,1 Mio. €

ARR | 1.100 Kanzleien × 617 € im Monat

Hebel zur nächsten Stufe

Offizielles Add-on der Software-Hersteller

2031

Alle Kanzleien von Berufsgeheimnisträgern ab 3 Berufsträgern in DACH

44,1 Mio. €

ARR | 5.200 Kanzleien × 708 € im Monat

mit Fristen-Assistent und automatischem Mandanten-Rückruf

EINGANG 2033 | ZIEL
100 Mio. € ARR

9.500 Kanzleien × 10.500 € im Jahr, mit Add-on-Suite und EU-Expansion

Planung der Gründer | ARR = Kanzleien × Monatspreis × 12 | 44,1 Mio. € in 2031 = SOM, 14,6 % des SAM von 303 Mio. € | 708 € durch Add-ons und größere Kanzleien | Säulenhöhen nicht maßstäblich

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

Nur inbrook bündelt alle Kanäle und läuft dabei lokal in der Kanzlei, alle anderen erzwingen Kompromisse.

EINGANG
SORTIERT: LOKAL

	Anrufbeantworter Status quo, mit Telefonanlage	Sprachbots KI-Telefonassistenten	Mandantenportale Online-Eingang mit Login	Sekretariatsdienste Externe Telefonannahme	**inbrook** 617 € im Monat, Kanzlei mit 4 Berufsträgern
Alle Kanäle in einem Eingang	✗ Jeder Kanal getrennt	✗ Nur Telefon	✗ Nur ein Kanal, das Portal	✗ Nur Telefon	✓ **Telefon, E-Mail, Fax und Portal**
Mandantendaten bleiben in der Kanzlei	✓ Ja, bleiben im Haus	✗ Nein, laufen in US-Clouds	✓ Ja, nur die Portaldaten	✗ Nein, beim Dienstleister	✓ **Ja, lokal auf Server oder Box**
Anfrage fertig sortiert und abgelegt	✗ Nimmt auf, sortiert nichts	✗ Geführter Dialog, Mindestdauer	✗ Mandant muss sich einloggen	✗ Teuer je Anruf, keine Ablage	✓ **Sortiert und legt in der Kanzleisoftware ab**

Marktbeweis: Ein KI-Telefonassistent für Kanzleien mit 12 Mio. € Series A zeigt, dass Kanzleien für Entlastung am Telefon zahlen. inbrook gewinnt zuerst die Kanzleien, für die Mandantendaten im Haus Kaufkriterium Nr. 1 sind.

Einordnung der Kategorien und Kaufkriterien: Gründerangaben aus Gesprächen mit Kanzleien | 617 € im Monat: 167 € erster Berufsträger + 3 × 150 € weitere

3 Testkanzleien haben in 9 Monaten 25.000 echte Mandantenanrufe über inbrook geführt, und keiner ging verloren.

EINGANG | SORTIERT: MANDANTENANRUFE

25.000

echte Mandantenanrufe sortiert, 3 Testkanzleien, 11 Berufsträger

9 Monate Test
3 Testkanzleien, 11 Berufsträger

Juli 2026
1. zahlende Kanzlei, 617 € MRR

Heute
Systemhaus mit 380 Kanzleien unterzeichnet



Testkanzlei 1: 22 Std. weniger Telefon pro Woche, Rückruf am selben Tag statt nach 2 Tagen.

„Das Telefon klingelt bei uns kaum noch, und trotzdem geht kein Mandant verloren.“

Sabine K., Kanzleiinhaberin, 4 Berufsträger

Quelle: Gründerangaben, Anrufprotokolle der 3 Testkanzleien über 9 Monate | MRR: 1 Kanzlei mit 4 Berufsträgern, 167 € + 3 × 150 € = 617 € im Monat

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

Niklas kennt 600 Kanzleien von innen, und Waldemar hat Telefonie für 40 Kanzleistandorte gebaut.

EINGANG
SORTIERT | TEAM



Niklas Wendorf

Co-Founder und CEO | Vorher: Steuerwerft

600

Kanzleien als Partner verantwortet

- **4 Jahre** M&A und Finance bei Steuerwerft
- **1 Jahr** Berater für Kanzleinachfolgen, B.Sc. BWL



Waldemar Petrasch

Co-Founder und CTO | Vorher: Weserhain

40

Kanzleistandorte mit Telefonie

- **14 Jahre** IT-Leiter beim Kanzleiverbund Weserhain
- **22 Jahre** Kanzlei-IT, hat inbrook selbst gebaut

GEMEINSAM ABGEDECKT

- Netzwerk und Vertrieb
- Kanzlei-IT und Telefonie
- Beide Vollzeit, Produkt gebaut
- \+ Team in 18 Monaten: 6

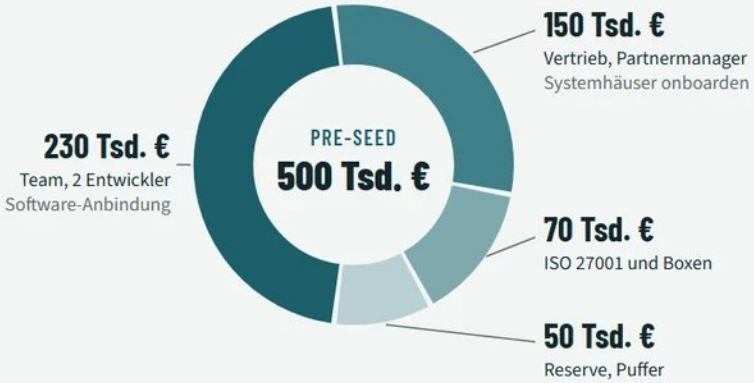
Fiktives Beispiel-Deck inbrook ist erfunden, ebenso alle Personen, Zahlen und Zitate. Bilder KI-generiert. addedval.io/pitch-deck-beispiele/

Mit 500 Tsd. € Pre-Seed, davon 100 Tsd. € zugesagt, erreichen wir 45 Kanzleien und 333.000 € ARR in 15 Monaten.

EINGANG | SORTIERT: ZIEL IN 15 MONATEN

333.000 €

ARR mit 45 zahlenden Kanzleien, danach startet die Seed-Runde



6 Monate

3 Systemhäuser, 3 Kanzleisoftwares angebunden

12 Monate

ISO 27001 zertifiziert, 20 zahlende Kanzleien

15 Monate

45 Kanzleien, Seed-Runde ab 333.000 € ARR

100 Tsd. € zugesagt von einem Business Angel

früher Geschäftsführer eines Kanzlei-Systemhauses | 400 Tsd. € offen

18 Monate Reichweite bei 27,8 Tsd. € Burn im Monat

Quelle: Gründerangaben, Pre-Seed bei 3,5 Mio. € Pre-Money | 45 Kanzleien × 617 € × 12 ≈ 333.000 € ARR | Rechnung: Burn = 500 Tsd. € ÷ 18 Monate | heute 1 Kanzlei, 617 € MRR

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

Lassen Sie uns gemeinsam dafür sorgen, dass keine Steuerfachangestellte mehr ihren Tag am Telefon verbringt.

EINGANG | IHR NÄCHSTER SCHRITT: 15 MINUTEN MIT DEN GRÜNDERN

inbrook.de/termin



Niklas Wendorf, Co-Founder und CEO

niklas@inbrook.de

Nicht der richtige Fit? **Wer in Ihrem Netzwerk sollte inbrook sehen?**



Tallweir UG (haftungsbeschränkt), Bielefeld | 100 Tsd. € von 500 Tsd. € Pre-Seed bereits zugesagt

Pitch Deck Guide 2026 von AddedVal.io

Dieses Deck von inbrook 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/