Roomwisp

Pendler-Wohnen per App, so einfach wie ein Hotel-Check-in, zum Drittelpreis



Pendler zahlen über 1.800 € im Monat für Hotels, weil Vermieter Zimmer aus Angst vor Papierkram leer lassen.

Hotelkosten | das Offensichtliche

1.800 €

zahlt ein Pendler pro Monat für Hotel oder Boardinghouse, oft bis 2.500 €.



Suchaufwand | der Engpass

270 €

verliert ein Pendler im Monat mit 6 Stunden Suche auf vielen Portalen.

Vermieter-Hürde | das versteckte Risiko

690 €

Miete entgehen einem Vermieter pro leerem Zimmer und Monat.

„Ich habe eine freie Einliegerwohnung, aber der ganze Papierkram und das Risiko schrecken mich ab, da lass ich sie **lieber leer stehen**."

Privater Vermieter, Einliegerwohnung in Frankfurt

Quelle: Roomwisp Investorenpräsentation Oktober 2026 (Hotel und Boardinghouse 1.800 bis 2.500 € im Monat, 6 Std. Suche im Monat). 690 € Ø-Monatsmiete auf Roomwisp. 270 € = 6 Std. × 45 € Stundenwert einer Fachkraft, typisches Zitat

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

Roomwisp bündelt Suche, Vertrag, Kaution und Schlüssel in einer App, sodass Pendler in 24 Stunden einziehen.

Die App | Vertrag unterschrieben, Schlüssel bereit



Ersparnis | pro Pendler und Monat

1.080 €

spart ein Pendler im Monat: 719 € Roomwisp statt 1.800 € Hotel.

Einzug in 24 Stunden
Suchen, buchen und digital unterschreiben.

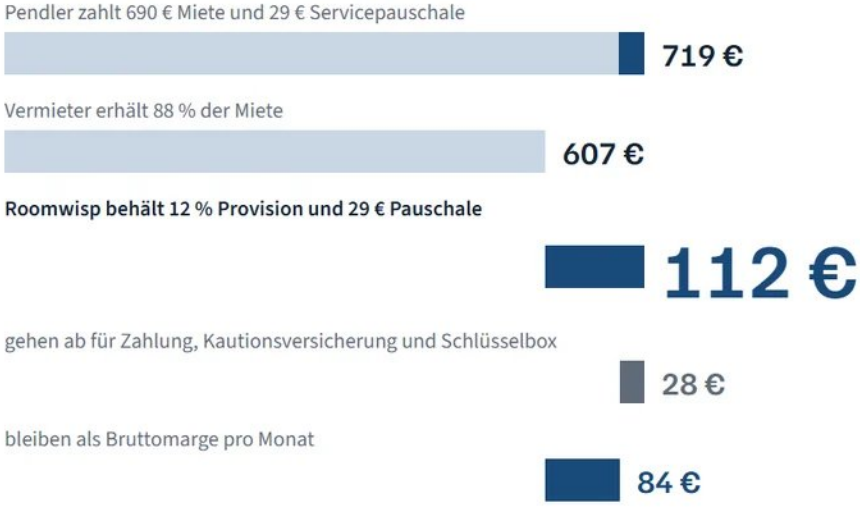
Vermieten ohne Papierkram
Kaution versichert, Abrechnung automatisch.

Schlüssel ohne Termin
Der Schlüsselbox-Code kommt in die App.

Quelle: Roomwisp Investorenpräsentation Oktober 2026 (Hotel und Boardinghouse ab 1.800 € im Monat). 1.080 € = 1.800 € Hotel minus 719 € auf Roomwisp (690 € Ø-Miete plus 29 € Servicepauschale).

12 % Provision vom Vermieter und 29 € vom Mieter ergeben 112 € ARPU, und der Payback dauert nur 2,3 Monate.

Transaktionsgebühr | eine Monatsmiete im Split



84 € Marge × 8 Monate Mietdauer ergeben **672 € Wert** je Mietverhältnis.

LTV/CAC | Wert gegen Akquisekosten

3,5×

bringt jedes Mietverhältnis zurück, was es an Gewinnung kostet.

Payback | Zeit bis zur Amortisation

2,3 Monate

bis 192 € CAC aus der Marge verdient sind.

Quelle: Roomwisp Investorenpräsentation Oktober 2026 (12 % Provision auf die Monatsmiete, 29 € Servicepauschale im Monat). 690 € Ø-Monatsmiete. ARPU 112 € = 12 % × 690 € + 29 €. LTV 672 € = 112 € × 75 % Bruttomarge × 8 Monate. Payback 2,3 Monate = 192 € ÷ (112 € × 75 %). LTV/CAC 3,5× = 672 € ÷ 192 €. Basis: 192 € CAC, 75 % Bruttomarge, 28 € Lieferkosten, 8 Monate Mietdauer

Roomwisp gewinnt Vermieter durch persönliches Onboarding und Pendler über Social Media, so wachsen beide Seiten.

1 | Angebot zuerst: persönliches Onboarding

420

private Vermieter registriert, persönlich gewonnen von COO Mira Schulz.

2 | Nachfrage

4.200

Instagram-Follower, 1.300 App-Downloads seit März 2026.

3 | Abschluss

180

aktive Mietverhältnisse, je 112 € ARPU.

CAC | je Kunde

192 €

über alle Kanäle, Payback in 2,3 Monaten.

Entwicklung

Heute: 3 Städte | 2027: 6 Städte | 2028: Österreich und B2B-Modul

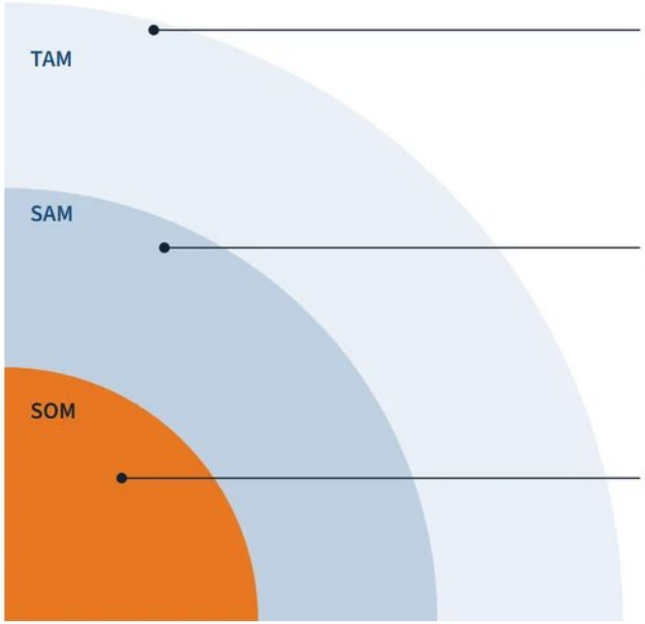


Zielkunde | 3 Kriterien je Seite

Vermieter	Pendler
privater Eigentümer mit Gästezimmer in einer der 3 Städte	Fachkraft, 28 bis 50 pendelt wochenweise bucht 1 bis 6 Monate

Quelle: Roomwisp Investorenpräsentation Oktober 2026. ARPU 112 € = 12 % auf 690 € Ø-Miete plus 29 € Pauschale. Payback = 192 € ÷ (112 € × 75 % Marge). Basis: CAC, 75 % Marge, Plan 2028

Roomwisp startet mit 120.000 Pendlern in drei Großstädten im DACH-Markt für Kurzzeitwohnen von 4,5 Mrd. €.



TAM | DACH, BeNeLux, Nordeuropa

36 Mrd. €

wächst 14 % pro Jahr

SAM | DACH bis 2031

4,5 Mrd. €

1,875 Mio. buchende Pendler in DACH

SOM | 2031, Finanzplan

48 Mio. €

44.000 Mietverhältnisse



Start 2026 | Frankfurt, Stuttgart, München

120.000 Pendler im Startmarkt

Region | Köln, Hamburg, Österreich, Schweiz
Segment | Arbeitgeber über das B2B-Modul
Produkt | KI-Preisempfehlung und Services

Rechnung: TAM 15 Mio. mobile Berufstätige × 2.400 € Jahreswert, SAM 1,875 Mio. Pendler in DACH × 2.400 € Jahreswert, SOM 44.000 Mietverhältnisse × 91 € × 12 Monate (Finanzplan der Gründer 2031). Quelle: Roomwisp Investorenpräsentation Oktober 2026. Basis: Zählungen, 2.400 € Jahreswert, 14 % CAGR (Serviced Apartments Europa)

Roomwisp wächst in drei Stufen von 180 aktiven Mietverhältnissen auf 48 Mio. € Umsatz im Jahr 2031, danach führt der Weg zu 100 Mio. € über weitere Länder.

2024 bis 2026 | 3 Städte

240.000 €

180 × 112 € im Monat

2027 bis 2028 | 6+ Städte und Österreich

4,6 Mio. €

4.800 × 80 € im Monat
Pendler und B2B-Arbeitgeber
KI-Pricing und Kaution 2.0

2029 bis 2031 | DACH vollständig

48 Mio. €

Umsatz 2031 aus 44.000 × 91 € im Monat

Pendler, B2B-Arbeitgeber und Relocation-Services
KI-Pricing und B2B-Integration in ganz DACH
Hebel: Netzwerkeffekte zwischen Vermietern und Pendlern

Ziel: 6 Städte bis Ende 2027, Köln und Hamburg live.

Ziel: Break-even 2029 und Start in Österreich und der Schweiz.

Vision: Roomwisp wird die Standard-App für Wohnen auf Zeit in DACH, weitere Länder führen danach zu 100 Mio. € Umsatz.

Quelle: Roomwisp Finanzplan (2028: 4.800 Mietverhältnisse, 4,6 Mio. € Umsatz; 2031: 44.000 Mietverhältnisse, 48 Mio. € Umsatz), Investorenpräsentation Oktober 2026 (180 aktive Mietverhältnisse, 112 € ARPU). Umsatz pro Jahr = aktive Mietverhältnisse × ARPU im Monat × 12. 240.000 € = 180 × 112 € × 12.

Wettbewerber lösen nur Teilschritte, während Roomwisp Vermittlung, Vertrag, Kaution und Übergabe in einer App vereint.

	Status quo E-Mail und WhatsApp	Hotels und Boardinghouses	WG-Gesucht und ImmoScout	Makler	Wohnen auf Zeit, alles in einer App Roomwisp
Zielkunde	Private Vermieter	Reisende, Firmengäste	Langzeitmieter	Eigentümer, Langzeit	**Pendler und private Vermieter**
Mietdauer	frei verhandelt	Nächte bis Wochen	meist langfristig	langfristig	**1 bis 6 Monate, möbliert**
Preis für Pendler pro Monat	Miete, ohne Absicherung	**1.800 €** bis 2.500 €	Miete, ohne Service	Miete plus Maklerkosten	**690 €** plus 29 € im Monat
Prozesskette digital Kurzzeitvermittlung, Vertrag, Kaution, Übergabe	■ □ □ □ 1 von 4	■ □ □ ◧ 1 von 4, 1 halb	□ □ □ □ 0 von 4	◧ ◧ ◧ □ 0 von 4, 3 halb	■ ■ ■ ■ **4 von 4**

Pendler zahlen heute schon bis zu 2.500 € im Monat für Hotels, der Markt zahlt also längst. Roomwisp gewinnt die privaten Zimmer, weil **nur hier alle 4 Schritte digital laufen.**

Quelle: Roomwisp Investorenpräsentation Oktober 2026 (Wettbewerbsvergleich, Hotel und Boardinghouse 1.800 bis 2.500 € im Monat). 690 € Ø-Monatsmiete auf Roomwisp, Basis der 112 € ARPU (12 % Provision und 29 € im Monat).

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

Roomwisp wächst um 11 % pro Monat auf 14.900 € MRR und betreut 180 aktive Mietverhältnisse in drei Städten.

MRR | heute, Oktober 2026

14.900 €

monatlich wiederkehrender Umsatz, gestartet mit 1.200 € im März 2026.



180 aktive Mietverhältnisse im Oktober 2026

420 registrierte Vermieter auf der Angebotsseite

3 Städte live: Frankfurt, Stuttgart und München

Mieterstimme

„Eingezogen in 24 Stunden, ohne Papierkram und ohne Hotelrechnung."

rund 1.080 € weniger im Monat als im Hotel

Berufspendler, Mieter in Frankfurt

Tobias K., Ingenieur

Quelle: Roomwisp Investorenpräsentation Oktober 2026, MRR je Monat. +11 % = September auf Oktober 2026. 1.080 € = 1.800 € Hotel minus 719 € Miete und Servicepauschale. Mieterstimme

Das Gründerteam vereint Hausverwaltung, Buchungstechnik und Relocation, und alle drei kennen den Schmerz beider Marktseiten.



Lena Hartmann

CEO

Vermieterseite, Vertrieb und Marketing

Vorher: Mainvista Hausverwaltung

- **6 Jahre** Hausverwaltung mit über **400** Wohneinheiten
- kennt Verträge, Kautionen und Übergaben von innen
- BWL an der Goethe-Universität Frankfurt



Jonas Weber

CTO

Produkt, Buchung und Zahlung

Vorher: Holidora

- **Lead Developer** bei einem Buchungsportal für Ferienwohnungen
- baute dort Zahlungsabwicklung und Kalendersynchronisation
- Informatiker, mehrere Apps als Werkstudent entwickelt



Mira Schulz

COO

Operations, Vermieter und Service

Vorher: Relocora Relocation Services

- **4 Jahre** Relocation-Service für internationale Fachkräfte
- führt das Onboarding der **420** registrierten Vermieter
- spricht **4 Sprachen** und leitet den Kundenservice

✓ Vermietermarkt ✓ Buchungstechnik und Zahlung ✓ Pendler und Relocation

5 Personen heute, **12** in 18 Monaten

Quelle: Roomwisp Investorenpräsentation Oktober 2026 (Teamfolie, 420 registrierte Vermieter, 5 Personen im Team). Teamgröße 12 in 18 Monaten nach Stadtexpansion geplant

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

Roomwisp sammelt 0,8 Mio. € ein, um in 18 Monaten 6 Städte und 95.000 € MRR zu erreichen.

Mittelverwendung | vier Posten in Euro



Runway

18 Monate

Burn im Monat

44 Tsd. €

MRR heute, Oktober 2026

14.900 €

Meilensteine | was die Runde kauft

Monat 6

6 Städte live

Köln und Hamburg kommen dazu.

Monat 18

95.000 € MRR

rund 850 aktive Mietverhältnisse, das B2B-Arbeitgeber-Modul ist live.

Nächste Runde | die Bedingung

bei 1,14 Mio. € ARR

Danach Break-even 2029 und Start in Österreich und der Schweiz.

Quelle: Roomwisp Investorenpräsentation Oktober 2026. 95.000 € MRR = 14.900 € bei +11 % im Monat über 18 Monate, rund 850 Mietverhältnisse à 112 €, 1,14 Mio. € ARR = 95.000 € × 12, Burn = 0,8 Mio. € ÷ 18 Monate

Lassen Sie uns gemeinsam Pendler-Wohnen so einfach wie einen Hotel-Check-in machen.

Nächster Schritt | ein kurzes Gespräch

15 Minuten

mit Lena Hartmann, CEO. Termin direkt hier buchen:

roomwisp.de/15min

Oder per E-Mail

kontakt@roomwisp.de

Wer in Ihrem Netzwerk sollte Roomwisp sehen?

14.900 € MRR | +11 % pro Monat | 180 aktive Mietverhältnisse | Runde 0,8 Mio. €



Quelle: Roomwisp Investorenpräsentation Oktober 2026 (MRR, Wachstum, Mietverhältnisse, Runde). roomwisp.de

Pitch Deck Guide 2026 von AddedVal.io

Dieses Deck von Roomwisp 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/