AddedVal.io
by startupdetector

FÜR ROOMWISP, STAND 10.10.2026

Mehr Investoren-Meetings für Roomwisp.

Dein neues Deck, der Plan für deine Runde über €800.000 und alles, was bis zum fertigen Deck noch fehlt. Nimm dir 15 Minuten, danach weißt du genau, wie du deine Runde holst.

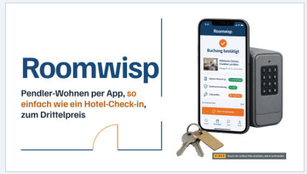
12	20	53	15
Folien	Investor FAQ	Fragen nach Hebel	Seiten Fundraising-Plan

IN 15 MINUTEN DURCH

1	**Deck durchblättern**	**3 Min.**	S. 3
2	**Die wichtigsten Fragen ansehen**	**2 Min.**	S. 22
3	**Deck fertigstellen**	**2 Min.**	S. 25
4	**Fundraising-Plan lesen**	**5 Min.**	S. 35
5	**Fundraising als Team**	**3 Min.**	S. 50

Ein Geschenk von AddedVal.io, ganz im Sinne von **#givingforward**. Gebaut auf Basis von über 5.000 Pitch Decks aus mehr als sechs Jahren.

Deine 12 Folien



Cover



Problem



Lösung



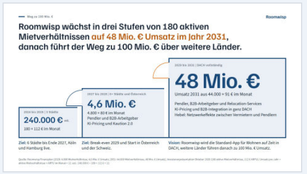
Geschäftsmodell



Go-to-Market



Markt



Weg zu €100 Mio.



Wettbewerb



Traction



Team



Funding



Call to Action

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56



Arnas Bräutigam und Felix Engelmann
AddedVal.io

#givingforward

Darum bekommst du dieses ganze Wissen von uns geschenkt

Hi Lena, Jonas und Mira,

dieses ganze Wissen ist ein Geschenk von AddedVal.io, ganz im Sinne von **#givingforward**. Wir haben dein Deck neu gebaut, dazu Investor FAQ, die wichtigsten offenen Fragen, einen Werkzeugkasten für deine Ansprache und einen Fundraising-Plan für deine Runde.

Der Grund ist einfach: Ein richtig gutes Deck ist die Grundlage für erfolgreiche Matches mit Investoren. Je stärker dein Deck, desto leichter finden wir die passenden Angels für dich und desto schneller kommt deine Runde zustande. Das macht es für dich und für uns einfacher.

Deshalb geben wir alle diese Informationen vorab weiter, ohne Haken. Wenn du danach mehr willst, findest du zwei nächste Schritte: dein Deck fertigstellen und mit uns deine Runde holen.

Nimm dir 15 Minuten. Wir freuen uns auf deine Antwort.

Arnas und Felix, AddedVal.io



DEIN PITCH DECK

12 Folien, eine Story, der Investoren folgen.

WAS JETZT KOMMT

Hier ist dein neues Deck für Roomwisp, gebaut nach dem AddedVal.io Pitch Deck Guide. Jede Folie beantwortet genau die Frage, die ein Investor an dieser Stelle stellt. Gelbe TBC-Marken zeigen, wo wir eine Zahl angenommen haben.

WARUM DAS WICHTIG IST

Investoren entscheiden in wenigen Minuten, ob sie dich treffen wollen. Eine klare Story macht ihnen diese Entscheidung leicht.

Eine Nachricht an dich 2

Dein Pitch Deck 3

- Cover
- Problem
- Lösung
- Geschäftsmodell
- Go-to-Market
- Markt
- Weg zu €100 Mio.
- Wettbewerb
- Traction
- Team
- Funding
- Call to Action
- Design-Richtungen

Investor FAQ 17

Wichtigste Fragen 22

Deck fertigstellen 25

Werkzeugkasten 30

Fundraising-Plan 35

Fundraising als Team 50

Anhang 56

Roomwisp

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



KI-BILD Durch ein echtes Foto ersetzen, wenn vorhanden

1 offene Frage zu dieser Folie: F09 S. 59 →

Erklärung zur Folie S. 69 →

Eine Nachricht an dich 2

Dein Pitch Deck 3

- Cover
- Problem
- Lösung
- Geschäftsmodell
- Go-to-Market
- Markt
- Weg zu €100 Mio.
- Wettbewerb
- Traction
- Team
- Funding
- Call to Action
- Design-Richtungen

Investor FAQ 17

Wichtigste Fragen 22

Deck fertigstellen 25

Werkzeugkasten 30

Fundraising-Plan 35

Fundraising als Team 50

Anhang 56

Problem

Roomwisp

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 € TBC

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

Vermieter-Hürde | das versteckte Risiko

690 € est.

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 TBC

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

3 offene Fragen zu dieser Folie: F22, F24, F43 S. 61 →

Erklärung zur Folie S. 70 →

Eine Nachricht an dich 2

Dein Pitch Deck 3

- Cover
- Problem
- Lösung
- Geschäftsmodell
- Go-to-Market
- Markt
- Weg zu €100 Mio.
- Wettbewerb
- Traction
- Team
- Funding
- Call to Action
- Design-Richtungen

Investor FAQ 17

Wichtigste Fragen 22

Deck fertigstellen 25

Werkzeugkasten 30

Fundraising-Plan 35

Fundraising als Team 50

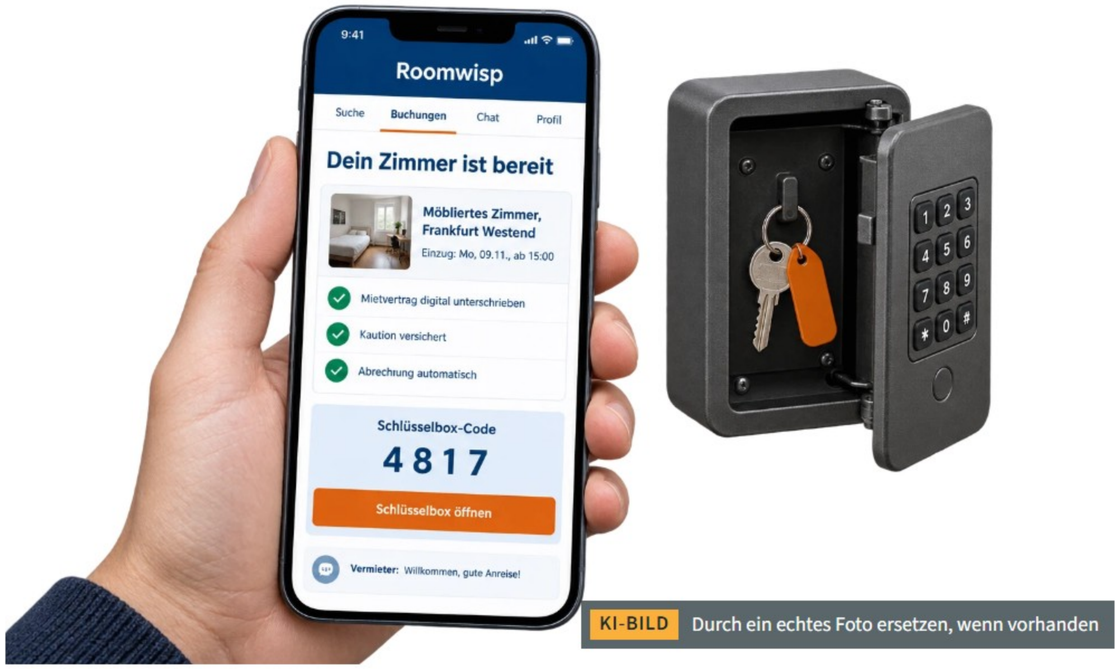
Anhang 56

Lösung

Roomwisp

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

Die App | Vertrag unterschrieben, Schlüssel bereit



KI-BILD Durch ein echtes Foto ersetzen, wenn vorhanden

Ersparnis | pro Pendler und Monat

1.110 € est.

spart ein Pendler im Monat: 690 € Zimmer statt 1.800 € Hotel.

Einzug in 24 Stunden TBC
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). est.: 1.110 € = 1.800 € Hotel minus 690 € Ø-Monatsmiete auf Roomwisp.

2 offene Fragen zu dieser Folie: F10, F11 S. 59 →

Erklärung zur Folie S. 71 →

Eine Nachricht an dich 2

Dein Pitch Deck 3

- Cover
- Problem
- Lösung
- **Geschäftsmodell**
- Go-to-Market
- Markt
- Weg zu €100 Mio.
- Wettbewerb
- Traction
- Team
- Funding
- Call to Action
- Design-Richtungen

Investor FAQ 17

Wichtigste Fragen 22

Deck fertigstellen 25

Werkzeugkasten 30

Fundraising-Plan 35

Fundraising als Team 50

Anhang 56

Geschäftsmodell

Roomwisp

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

Transaktionsgebühr | eine Monatsmiete im Split

Pendler zahlt 690 € Miete est. und 29 € Servicepauschale — 719 €

Vermieter erhält 88 % der Miete — 607 €

Roomwisp behält 12 % Provision und 29 € Pauschale — 112 €

gehen ab für Zahlung, Kautionsversicherung und Schlüsselbox — 28 € TBC

bleiben als Bruttomarge pro Monat — 84 €

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

LTV/CAC | Wert gegen Akquisekosten

3,5× TBC

bringt jedes Mietverhältnis zurück, was es an Gewinnung kostet.

Payback | Zeit bis zur Amortisation

2,3 Monate

bis 192 € CAC TBC aus der Marge verdient sind.

Quelle: Roomwisp Investorenpräsentation Oktober 2026 (12 % Provision auf die Monatsmiete, 29 € Servicepauschale je Einzug). est.: 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 €. Annahmen: 192 € CAC, 75 % Bruttomarge, 28 € Lieferkosten, 8 Monate Mietdauer TBC

4 offene Fragen zu dieser Folie: F01, F02, F03, F04 S. 57 →

Erklärung zur Folie S. 72 →

Eine Nachricht an dich 2

Dein Pitch Deck 3

- Cover
- Problem
- Lösung
- Geschäftsmodell
- Go-to-Market
- Markt
- Weg zu €100 Mio.
- Wettbewerb
- Traction
- Team
- Funding
- Call to Action
- Design-Richtungen

Investor FAQ 17

Wichtigste Fragen 22

Deck fertigstellen 25

Werkzeugkasten 30

Fundraising-Plan 35

Fundraising als Team 50

Anhang 56

Go-to-market

Roomwisp

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 € TBC
über alle Kanäle, Payback in 2,3 Monaten.

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



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). Annahmen: CAC, 75 % Marge, Plan 2028 TBC

4 offene Fragen zu dieser Folie: F12, F31, F44, F45 S. 59 →

Erklärung zur Folie S. 73 →

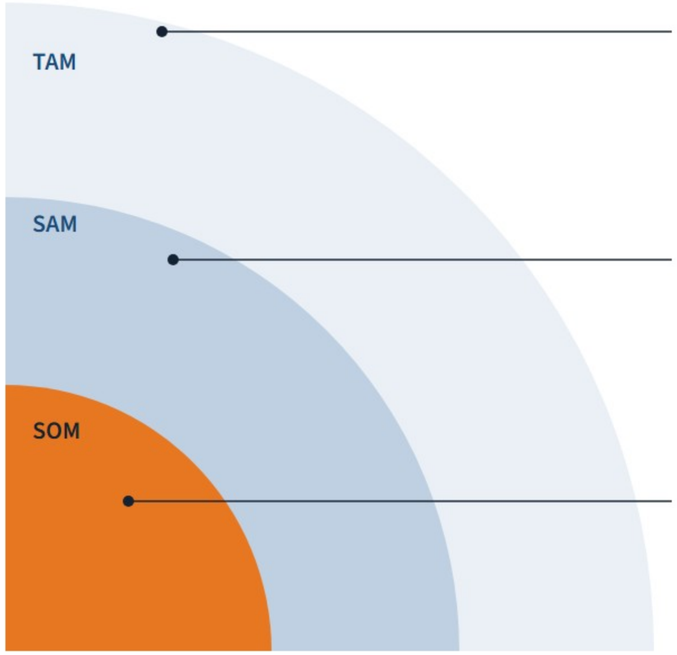
Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
- Cover
- Problem
- Lösung
- Geschäftsmodell
- Go-to-Market
- Markt
- Weg zu €100 Mio.
- Wettbewerb
- Traction
- Team
- Funding
- Call to Action
- Design-Richtungen

Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56

Markt

Roomwisp

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



TAM | DACH, BeNeLux, Nordeuropa
36 Mrd. € TBC
wächst 14 % pro Jahr TBC

SAM | DACH bis 2031
4,5 Mrd. € TBC
1,875 Mio. buchende Pendler in DACH

SOM | 2031, Finanzplan
48 Mio. €
44.000 Mietverhältnisse, rund 1 % des SAM



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. Annahmen: Zählungen, 2.400 € Jahreswert, 14 % CAGR (Serviced Apartments Europa) TBC

10 offene Fragen zu dieser Folie: F13, F14, F15, F16 … S. 59 →
Erklärung zur Folie S. 74 →

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Cover
Problem
Lösung
Geschäftsmodell
Go-to-Market
Markt
Weg zu €100 Mio.
Wettbewerb
Traction
Team
Funding
Call to Action
Design-Richtungen
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56

Weg zu 100 Mio. €

Roomwisp

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 € est.

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. est.: 240.000 € = 180 × 112 € × 12.

7 offene Fragen zu dieser Folie: F17, F18, F19, F20 … S. 60 →

Erklärung zur Folie S. 75 →

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
- Cover
- Problem
- Lösung
- Geschäftsmodell
- Go-to-Market
- Markt
- Weg zu €100 Mio.
- Wettbewerb
- Traction
- Team
- Funding
- Call to Action
- Design-Richtungen

Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56

Wettbewerb

Roomwisp

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 €** est. plus 29 € je Einzug
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). est.: 690 € Ø-Monatsmiete auf Roomwisp, Basis der 112 € ARPU (12 % Provision und 29 € je Einzug).

Eine Nachricht an dich 2

Dein Pitch Deck 3

- Cover
- Problem
- Lösung
- Geschäftsmodell
- Go-to-Market
- Markt
- Weg zu €100 Mio.
- Wettbewerb
- **Traction**
- Team
- Funding
- Call to Action
- Design-Richtungen

Investor FAQ 17

Wichtigste Fragen 22

Deck fertigstellen 25

Werkzeugkasten 30

Fundraising-Plan 35

Fundraising als Team 50

Anhang 56

Traction

Roomwisp

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 1.100 € weniger im Monat als im Hotel est.

Berufspendler, Mieter in Frankfurt TBC

[NAME DES MIETERS]

Quelle: Roomwisp Investorenpräsentation Oktober 2026, MRR je Monat. +11 % = September auf Oktober 2026. est.: 1.100 € = 1.800 € Hotel minus 690 € Ø-Miete. Mieterstimme TBC

4 offene Fragen zu dieser Folie: F05, F08, F23, F33 S. 58 →

Erklärung zur Folie S. 77 →

Eine Nachricht an dich 2

Dein Pitch Deck 3

- Cover
- Problem
- Lösung
- Geschäftsmodell
- Go-to-Market
- Markt
- Weg zu €100 Mio.
- Wettbewerb
- Traction
- **Team**
- Funding
- Call to Action
- Design-Richtungen

Investor FAQ 17

Wichtigste Fragen 22

Deck fertigstellen 25

Werkzeugkasten 30

Fundraising-Plan 35

Fundraising als Team 50

Anhang 56

Team

Roomwisp

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



Lena Hartmann

CEO

Vermieterseite, Vertrieb und Marketing

Vorher: [NAME 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: [NAME BUCHUNGSPORTAL]

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: [NAME RELOCATION-AGENTUR]

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 TBC

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

10 offene Fragen zu dieser Folie: F25, F26, F27, F28 … S. 62 →

Erklärung zur Folie S. 78 →

Eine Nachricht an dich 2

Dein Pitch Deck 3

- Cover
- Problem
- Lösung
- Geschäftsmodell
- Go-to-Market
- Markt
- Weg zu €100 Mio.
- Wettbewerb
- Traction
- Team
- Funding
- Call to Action
- Design-Richtungen

Investor FAQ 17

Wichtigste Fragen 22

Deck fertigstellen 25

Werkzeugkasten 30

Fundraising-Plan 35

Fundraising als Team 50

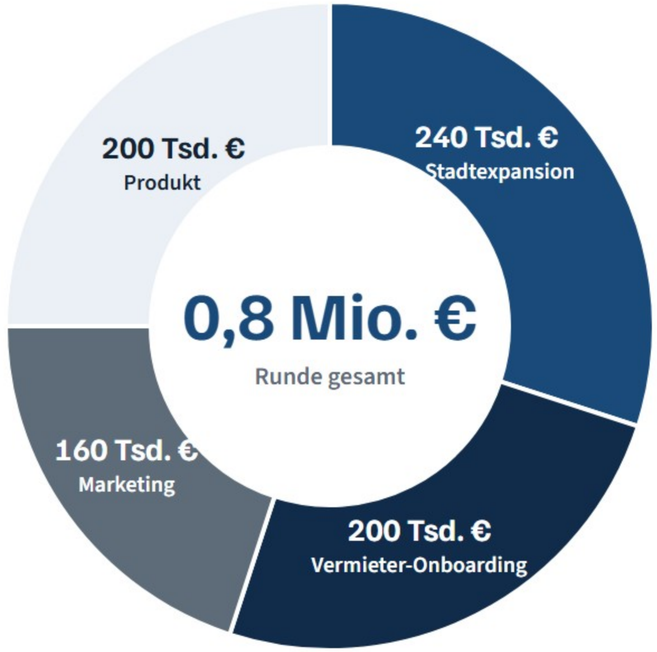
Anhang 56

Funding

Roomwisp

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

Mittelverwendung | vier Posten in Euro



Runway

18 Monate

Burn im Monat

44 Tsd. € TBC

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 TBC

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

Nächste Runde | die Bedingung

bei 1,14 Mio. € ARR TBC

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 TBC

3 offene Fragen zu dieser Folie: F06, F07, F29 S. 58 →

Erklärung zur Folie S. 79 →

Eine Nachricht an dich 2

Dein Pitch Deck 3

- Cover
- Problem
- Lösung
- Geschäftsmodell
- Go-to-Market
- Markt
- Weg zu €100 Mio.
- Wettbewerb
- Traction
- Team
- Funding
- **Call to Action**
- Design-Richtungen

Investor FAQ 17

Wichtigste Fragen 22

Deck fertigstellen 25

Werkzeugkasten 30

Fundraising-Plan 35

Fundraising als Team 50

Anhang 56

Call to action

Roomwisp

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:

[LINK ZUR 15-MINUTEN-TERMINBUCHUNG]

Oder per E-Mail

kontakt@roomwisp.de TBC

Nicht der richtige Fit? 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. Kontaktadresse angenommen TBC

4 offene Fragen zu dieser Folie: F49, F50, F52, F53 S. 66 →

Erklärung zur Folie S. 80 →

Eine Nachricht an dich 2

Dein Pitch Deck 3

- Cover
- Problem
- Lösung
- Geschäftsmodell
- Go-to-Market
- Markt
- Weg zu €100 Mio.
- Wettbewerb
- Traction
- Team
- Funding
- Call to Action
- Design-Richtungen

Investor FAQ 17

Wichtigste Fragen 22

Deck fertigstellen 25

Werkzeugkasten 30

Fundraising-Plan 35

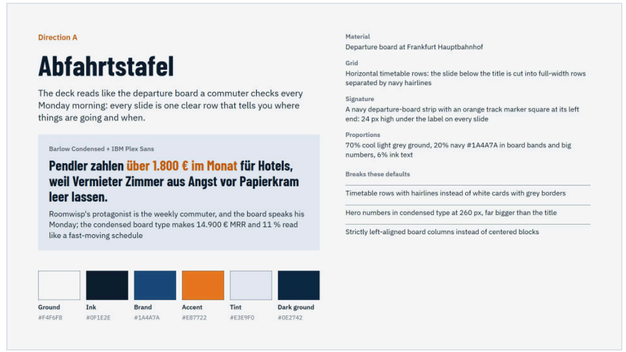
Fundraising als Team 50

Anhang 56

DREI DESIGN-RICHTUNGEN FÜR ROOMWISP

Dein Deck ist in Richtung B Grundriss gebaut, zwei weitere liegen bereit.

Mit dem Deck-Paket änderst du Stil, Schriften und Farben per Satz, die anderen Richtungen liegen schon in deinem Projekt.



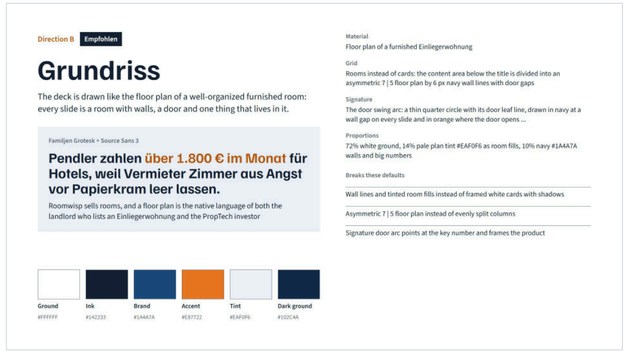
RICHTUNG A

Abfahrtstafel

The deck reads like the departure board a commuter checks every Monday morning: every slide is one clear row that tells you where things are going and when.

Schriften: Barlow Condensed + IBM Plex Sans





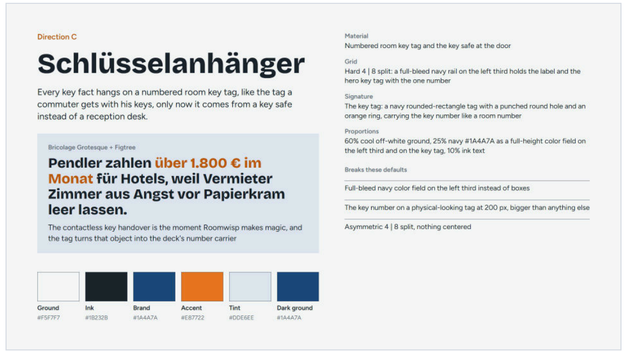
RICHTUNG B **Empfohlen**

Grundriss

The deck is drawn like the floor plan of a well-organized furnished room: every slide is a room with walls, a door and one thing that lives in it.

Schriften: Familjen Grotesk + Source Sans 3





RICHTUNG C

Schlüsselanhänger

Every key fact hangs on a numbered room key tag, like the tag a commuter gets with his keys, only now it comes from a key safe instead of a reception desk.

Schriften: Bricolage Grotesque + Figtree





INVESTOR FAQ

Die Fragen nach dem Deck, schon beantwortet.

WAS JETZT KOMMT

Nach dem Deck kommen die Rückfragen. Hier findest du 20 Fragen, die Investoren zu Roomwisp stellen werden, mit Antworten, die du direkt weitergeben kannst.

WARUM DAS WICHTIG IST

Mit Investor FAQ wirkst du top vorbereitet, bevor das Meeting beginnt, und hältst das Tempo in deiner Runde hoch.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
So nutzt du FAQ
Finanzen, Finanzierungsrunde, Geschäftsmodell
Kunden, Marketing, Wettbewerb
Wettbewerb, Team
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56

INVESTOR FAQ

AddedVal.io by startupdetector

Mit Investor FAQ wirkst du top vorbereitet, bevor das Meeting beginnt.

Im ersten Meeting entscheidet ein Angel vor allem, ob er mit dir arbeiten will. Deine FAQ beantworten die Sachfragen vorab, so bleibt die Zeit für das Kennenlernen. Sie ergänzen dein Deck um alles, was Investoren danach wissen wollen.

Warum sie so gut wirken

- **Du wirkst sehr professionell**
  Wer die Fragen der Investoren vorhersieht, zeigt Organisations- und Vertriebsstärke. Die meisten Founder machen das nicht, du stichst positiv heraus.
- **Du bist perfekt vorbereitet**
  Deine Antworten sitzen, auch wenn die Frage live im Meeting kommt.
- **Ihr spart Meeting-Zeit**
  Die Sachfragen sind geklärt, ihr nutzt die Zeit, um euch kennenzulernen.

So baust du sie

- Mindestens 20 Fragen, die dein Deck nicht beantwortet, nach Themen sortiert.
- 1 bis 4 Sätze je Antwort, jeder Satz mit einer eigenen Botschaft.
- Kurze Sätze, einfache Sprache. Fachbegriffe erklärst du bei jeder Frage neu.
- Der letzte Satz sagt, warum das gut für den Investor ist.
- Übertrag sie in ein Google Doc oder Notion und schick den Link: Ein Link bleibt aktuell, ein PDF veraltet ab Tag eins.

So setzt du sie ein

1. 3 Tage vor dem Meeting schicken, mit einer kurzen Nachricht:

   > Hi [Name], du hast sicher schon einige Fragen. Viele beantworten unsere FAQ, so bleibt im Meeting mehr Zeit, uns kennenzulernen.

2. Im Meeting fragen: Wie viele deiner Fragen haben die FAQ schon beantwortet?
3. Nach jedem Meeting neue Fragen und bessere Antworten ergänzen.

Grumpy Investor Auf den nächsten Seiten: 20 Fragen und Antworten für Roomwisp, davon 9 Grumpy-Investor-Fragen von Investoren, die euch richtig challengen wollen.

TBC Gelbe TBC-Marken sind Annahmen, die du durch deine echten Zahlen ersetzt.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
So nutzt du FAQ
Finanzen, Finanzierungsrunde, Geschäftsmodell
Kunden, Marketing, Wettbewerb
Wettbewerb, Team
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56

INVESTOR FAQ FÜR ROOMWISP

AddedVal.io by startupdetector

Finanzen und Runway, Finanzierungsrunde und Bewertung, Geschäftsmodell und Unit Econo...

FINANZEN UND RUNWAY

Wie hoch ist Ihr monatlicher Burn heute und nach der Runde?

Heute verbrauchen wir netto rund €18.000 TBC pro Monat bei fünf Personen im Team. Nach der Runde planen wir einen Burn, also Nettomittelabfluss, von €44.000 TBC pro Monat. Damit reichen die €800.000 für 18 Monate ohne Zwischenfinanzierung, und Ihr Kapital trägt die gesamte Expansionsphase.

Grumpy Investor Break-even erst 2029? Warum sollte ich drei Jahre Verluste mitfinanzieren?

In unseren drei Bestandsstädten erreichen wir die Gewinnschwelle bei rund 600 TBC aktiven Mietverhältnissen. Bis 2029 investieren wir bewusst in neue Städte, weil Marktplätze über lokale Dichte gewinnen. Jedes neue Mietverhältnis spielt seine Akquisitionskosten in 2,3 Monaten wieder ein. Ihr Kapital fließt damit in Wachstum mit sehr kurzer Rückflusszeit.

FINANZIERUNGSRUNDE UND BEWERTUNG

Welche Bewertung streben Sie an und wie begründen Sie diese?

Wir streben eine Pre-Money-Bewertung, also den Unternehmenswert vor der Investition, von €4,5 Mio. TBC an. Das entspricht etwa dem 25-Fachen unseres annualisierten Umsatzes von rund €179.000. Für €800.000 erhalten Investoren rund 15 % TBC an einem Marktplatz mit 11 % Monatswachstum.

Grumpy Investor Bisher ist kein Euro committed. Warum hat noch kein Investor zugegriffen?

Wir haben die Runde erst im Oktober 2026 TBC geöffnet. Bis heute haben wir uns aus Gründermitteln und Umsatz finanziert, es gibt keine Vorinvestoren. Für Sie heißt das eine saubere Cap Table, also Anteilsübersicht, und Einstieg zu den ersten Konditionen.

FINANZIERUNGSRUNDE UND BEWERTUNG

Welches Beteiligungsinstrument nutzen Sie und welche Ticketgrößen sind möglich?

Wir planen eine Eigenkapitalrunde mit einem Mindestticket von €25.000 TBC. Für frühe Zusagen ist auch ein Wandeldarlehen möglich TBC, also ein Darlehen, das später in Anteile umgewandelt wird. So können Sie früh und mit überschaubarem Betrag einsteigen.

GESCHÄFTSMODELL UND UNIT ECONOMICS

Wie setzt sich Ihr ARPU von €112 genau zusammen?

Der ARPU ist der durchschnittliche Umsatz pro Mietverhältnis und Monat und basiert auf einer Durchschnittsmiete von €690. Davon erhalten wir 12 % Provision vom Vermieter, rund €83. Dazu kommt die Servicepauschale von €29 je Einzug vom Mieter. Wir verdienen damit auf beiden Marktseiten und sind von keiner Seite allein abhängig.

Grumpy Investor Pendler bleiben nur wenige Monate. Ist ein LTV von €672 nicht zu dünn?

Der LTV, also der Umsatz über die gesamte Mietdauer, basiert auf 6 Monaten TBC durchschnittlicher Mietzeit. Nach dem Auszug vermietet der Vermieter sein Zimmer erneut über uns, ohne neue Akquisitionskosten. Bereits 35 % TBC unserer Vermieter haben zweimal vermietet. Jede Wiedervermietung steigert so die Marge pro Vermieter deutlich.

Welche Kosten stecken in Ihrer Bruttomarge von 75 %?

Die Bruttomarge von 75 % TBC ist der Umsatz abzüglich direkter Kosten je Mietverhältnis. Dazu zählen Zahlungsgebühren, elektronischer Vertrag, Schlüsselbox und Kundenservice. Die Kautionsversicherung stellt ein externer Partnerversicherer TBC, das Ausfallrisiko liegt also nicht in unserer Bilanz. Damit bleibt der Großteil jedes Umsatzeuros für Wachstum verfügbar.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
So nutzt du FAQ
Finanzen, Finanzierungsrunde, Geschäftsmodell
Kunden, Marketing, Wettbewerb
Wettbewerb, Team
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56

INVESTOR FAQ FÜR ROOMWISP

AddedVal.io by startupdetector

Kunden und Marktplatz, Marketing und Vertrieb, Wettbewerb und Burggraben

KUNDEN UND MARKTPLATZ

Grumpy Investor 420 Vermieter, aber nur 180 aktive Mietverhältnisse. Fehlt Ihnen die Nachfrageseite?

Nicht jeder registrierte Vermieter hat schon ein Inserat, aktuell sind rund 260 TBC Zimmer live. Davon sind knapp 70 % TBC belegt, ein guter Wert für einen jungen Marktplatz. Das Angebotspolster erlaubt uns, neue Nachfrage sofort zu bedienen.

Was haben Sie über Ihre Mieter gelernt, das andere nicht wissen?

Rund 60 % TBC unserer Mieter pendeln wochenweise und brauchen das Zimmer nur von Montag bis Donnerstag. Häufig übernimmt der Arbeitgeber diese Kosten TBC. Genau das adressiert unser geplantes B2B-Arbeitgeber-Modul. Daraus entsteht ein zweiter Umsatzkanal mit höherem ARPU.

Wie viele Vermieter bleiben nach der ersten Vermietung aktiv?

Nach der ersten Vermietung bleiben 85 % TBC der Vermieter aktiv auf der Plattform. Hauptgrund ist der Wegfall des Papierkrams, den sie vorher gefürchtet haben. Eine treue Angebotsseite senkt unsere Akquisitionskosten mit jedem Monat.

MARKETING UND VERTRIEB

Grumpy Investor Ihr CAC von €192 ist nur ein Plan. Was passiert, wenn er sich verdoppelt?

Der CAC, also die Kosten für die Gewinnung eines Mietverhältnisses, ist ein Zielwert TBC, weil wir bisher fast nur organisch wachsen. Bei €384 läge das Verhältnis von LTV zu CAC noch bei 1,75. Die Amortisation läge bei rund 3,4 Monaten. Auch im Stressfall verdienen wir jeden Akquisitionseuro schnell zurück.

MARKETING UND VERTRIEB

Wie viele der 1.300 App-Downloads werden zu zahlenden Mietern?

Aus 1.300 Downloads sind 180 Mietverträge entstanden, das sind knapp 14 %. Vom ersten Öffnen der App bis zur Buchung vergehen im Schnitt 5 Tage TBC. Jeder Marketingeuro erzeugt damit überdurchschnittlich viele Buchungen.

Grumpy Investor Ihre COO macht das Vermieter-Onboarding persönlich. Wie soll das in sechs Städten skalieren?

Mira Schulz hat viele Onboardings selbst geführt und dabei jede Hürde dokumentiert. Daraus entstand ein Selbst-Onboarding in der App, das bereits 40 % TBC der Vermieter ohne Gespräch aktiviert. Mit dem Kapital stellen wir lokale Onboarding-Manager ein, geschult nach diesem Ablauf. So wird das Wissen unserer COO zum wiederholbaren Prozess.

WETTBEWERB UND BURGGRABEN

Grumpy Investor Warum sollte ein großes Wohnungsportal das nicht in sechs Monaten nachbauen?

Die App ist kopierbar, der Prozess dahinter kaum. Verträge für Wohnen auf Zeit, Kautionsversicherung und Schlüsselbox-Logistik brauchen Partnerschaften und lokales Vermietervertrauen. Große Portale verdienen an Inseraten für Langzeitvermietung und würden ihr Kerngeschäft angreifen. Unser Vorsprung wächst mit jeder Stadt, in der wir Dichte aufbauen.

Warum hat bisher niemand diese Lücke geschlossen?

Private Kurzzeitvermietung galt als zu kleinteilig für Portale und als rechtlich zu komplex für Start-ups. Erst elektronische Mietverträge, digitale Kautionsversicherungen und smarte Schlüsselboxen machen den Prozess heute wirtschaftlich. Unser Team vereint Hausverwaltung, Zahlungstechnik und Relocation. Damit sind wir mit dem passenden Team zum richtigen Zeitpunkt am Markt.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
So nutzt du FAQ
Finanzen, Finanzierungsrunde, Geschäftsmodell
Kunden, Marketing, Wettbewerb
Wettbewerb, Team
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56

INVESTOR FAQ FÜR ROOMWISP

AddedVal.io by startupdetector

Wettbewerb und Burggraben, Team, Risiken und Exit

WETTBEWERB UND BURGGRABEN

Grumpy Investor Was hindert Vermieter und Pendler, nach dem ersten Kontakt an Ihnen vorbei zu vermieten?

Dieses Risiko kennt jeder Marktplatz, deshalb liegt unser Wert im Ablauf nach dem Kontakt. Wer uns umgeht, verliert Vertrag, Kautionsversicherung, Schlüsselbox und automatische Abrechnung. Kontaktdaten geben wir erst nach der Buchung frei. Die Umgehungsquote liegt unter 10 % TBC, was die Bindungskraft unseres Komplettprozesses belegt.

TEAM, RISIKEN UND EXIT

Grumpy Investor Zweckentfremdungsverbote und Mietrecht: Riskieren Ihre Vermieter nicht Bußgelder?

Zweckentfremdungsverbote untersagen in manchen Städten die Kurzzeitvermietung ganzer Wohnungen an Touristen. Wir vermieten ab einem Monat an Berufspendler, das gilt rechtlich als Wohnnutzung TBC. Unsere Verträge sind anwaltlich geprüft TBC und je Stadt angepasst. Diese Rechtssicherheit ist für Vermieter ein klarer Grund, über uns zu vermieten.

Sind alle Gründer Vollzeit dabei und wen stellen Sie als Nächstes ein?

Alle drei Gründer arbeiten Vollzeit und haben ein vierjähriges Vesting TBC, also einen schrittweisen Erwerb ihrer Anteile. Mit der Runde wachsen wir von 5 auf 12 Personen TBC. Zuerst stellen wir Onboarding-Manager für Köln und Hamburg sowie zwei Entwickler ein. Ihr Kapital fließt so direkt in Umsatz und Produkt.

TEAM, RISIKEN UND EXIT

Welche Exit-Wege sehen Sie realistisch?

Naheliegende Käufer sind große Immobilienportale, internationale Plattformen für Wohnen auf Zeit und Relocation-Dienstleister. Für sie wären wir ein fertiger DACH-Zugang mit Vermieterbasis und digitalem Transaktionsprozess. Ab rund €8 Mio. ARR, also jährlich wiederkehrendem Umsatz, in Stufe 2 werden wir strategisch interessant TBC. Damit entstehen schon vor 2031 mehrere Exit-Fenster.



WICHTIGSTE FRAGEN

Mit 10 Antworten wird dein Deck komplett echt.

WAS JETZT KOMMT

Wo uns Zahlen gefehlt haben, haben wir plausible Annahmen eingesetzt. Diese 10 Fragen haben den größten Hebel, alle 53 Fragen stehen im Anhang.

WARUM DAS WICHTIG IST

Investoren prüfen jede Zahl. Echte Zahlen machen dein Deck glaubwürdig und dich sicher im Gespräch.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56

DEINE WICHTIGSTEN FRAGEN

Diese 10 Antworten machen aus deinen wichtigsten Annahmen Fakten.

Jede Antwort ersetzt eine gelbe TBC-Annahme durch einen Fakt, auf allen Folien. Die Fragen mit dem größten Hebel stehen oben.

F01
CAC

Was kostet euch heute die Gewinnung eines aktiven Mietverhältnisses, Vermieter und Mieter zusammen?

TBC **Im Deck angenommen:** 192 € CAC, daraus LTV/CAC 3,5× und 2,3 Monate Payback

Folie Geschäftsmodell S. 7 →
Im Anhang S. 57 →

F02
Servicepauschale im ARPU

Fallen die 29 € Servicepauschale monatlich an oder nur einmal je Einzug?

TBC **Im Deck angenommen:** ARPU 112 € enthält 29 € Pauschale in jedem Monat

Folie Geschäftsmodell S. 7 →
Im Anhang S. 57 →

F03
Bruttomarge und Lieferkosten

Welche Kosten pro Monat und Mietverhältnis fallen für Zahlung, Kautionsversicherung und Schlüsselbox an?

TBC **Im Deck angenommen:** 28 € Lieferkosten, 75 % Bruttomarge, 84 € Marge pro Monat

Folie Geschäftsmodell S. 7 →
Im Anhang S. 57 →

F04
Mietdauer

Wie viele Monate dauert ein Mietverhältnis auf Roomwisp im Durchschnitt?

TBC **Im Deck angenommen:** 8 Monate Mietdauer, LTV 672 €

Folie Geschäftsmodell S. 7 →
Im Anhang S. 58 →

F05
MRR-Monatswerte

Wie hoch war der MRR jeweils von April bis September 2026?

TBC **Im Deck angenommen:** Nur März 0 € und Oktober 14.900 € gezeigt, September 13.400 € est. aus 11 % MoM

Folie Traction S. 12 →
Im Anhang S. 58 →

Antworten einbauen lassen S. 25 →
Alle 53 Fragen im Anhang S. 56 →

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56

DEINE WICHTIGSTEN FRAGEN, TEIL 2

F06
MRR-Ziel nach 18 Monaten

Ist 95.000 € MRR nach 18 Monaten euer Ziel, und mit wie vielen aktiven Mietverhältnissen?

TBC **Im Deck angenommen:** 95.000 € MRR in Monat 18, rund 850 aktive Mietverhältnisse à 112 €

Folie Funding S. 14 →
Im Anhang S. 58 →

F07
Monatlicher Burn

Wie hoch ist euer geplanter monatlicher Burn nach der Runde, und reicht das Geld 18 Monate?

TBC **Im Deck angenommen:** 44 Tsd. € Burn im Monat, 18 Monate Runway

Folie Funding S. 14 →
Im Anhang S. 58 →

F08
Kundenzitat mit Namen

Welcher zahlende Pendler gibt ein Zitat mit vollem Namen und konkreter Ersparnis in Euro frei?

Im Deck noch offen, ohne deine Antwort fehlt diese Angabe.

Folie Traction S. 12 →
Im Anhang S. 58 →

F11
Einzug in 24 Stunden

Wie schnell ziehen Pendler nach der Buchung typischerweise ein? Stimmen 24 Stunden?

TBC **Im Deck angenommen:** Einzug in 24 Stunden nach Buchung

Folie Lösung S. 6 →
Im Anhang S. 59 →

F12
CAC

Was kostet euch heute die Gewinnung eines aktiven Mietverhältnisses über alle Kanäle?

TBC **Im Deck angenommen:** 192 € CAC, Payback 2,3 Monate

Folie Go-to-Market S. 8 →
Im Anhang S. 59 →



DECK FERTIGSTELLEN

Dein Deck ist fast fertig. Den Rest schaffst du heute.

WAS JETZT KOMMT

Zwei Wege führen zum fertigen, editierbaren Deck: Du machst es mit deinem AddedVal.io-Skill selbst fertig, oder wir übernehmen das für dich.

WARUM DAS WICHTIG IST

Ein Top-Deck entscheidet, ob du das Meeting mit Investoren bekommst.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56

DEIN NÄCHSTER SCHRITT

AddedVal.io
by startupdetector

Dein Deck steht zu 80 %. Für den Rest hast du zwei Möglichkeiten.

Storyline, 12 Folien und Design sind fertig. Es fehlt nicht mehr viel: deine Antworten, echte Bilder und der Feinschliff. Danach überzeugt dein Deck Investoren in 3 Minuten und bringt dir das Meeting.

Dein Deck für Roomwisp — **80 % fertig**

- ✓ **Storyline** — 12 Investorenfragen in der richtigen Reihenfolge
- ✓ **12 Folien** — Titel, Zahlen und Visuals nach dem Guide
- ✓ **Design** — 3 stimmige Konzepte aus deiner Welt
- ✓ **Fragen priorisiert** — 53 offene Punkte, nach Hebel sortiert
- **Dein letzter Schritt** — Deine Antworten auf die 29 wichtigen Fragen

Was bis 100 % noch fehlt

1. **Deine Antworten** — auf die 29 wichtigen Fragen, damit aus Annahmen Fakten werden
2. **Echte Bilder** — Fotos und Screenshots für die 6 KI-Bilder
3. **Der Feinschliff** — Titel und Zahlen final prüfen, dann als PDF an Investoren

Deine zwei Möglichkeiten

1. **Wir machen es für dich fertig**
   Du lehnst dich zurück und bekommst dein perfektes Deck.
2. **Du machst es selbst fertig**
   Mit Claude an deiner Seite, heute Abend noch.

Beide Wege im Vergleich auf der nächsten Seite →

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56

DEIN NÄCHSTER SCHRITT

AddedVal.io
by startupdetector

Dein Deck wird so oder so fertig. Du wählst, wer die letzten 20 % macht.

WIR MACHEN ES FERTIG

€999 einmalig, für dein komplettes Deck

Du lehnst dich zurück und bekommst dein perfektes Deck.

- [x] Wir gehen die 29 wichtigen Fragen mit dir durch
- [x] Wir bauen deine Antworten, echten Zahlen, Fotos und Screenshots ein
- [x] Wir feilen an jeder Folie, bis dein Deck perfekt ist
- [x] Du bekommst das PDF für Investoren und eine editierbare PowerPoint-Version
- [x] Dazu dein Claude-Design-Projekt für jedes spätere Update

Für €999 fertigstellen lassen

Sicher bezahlen über Stripe

oder

No-Brainer

DU MACHST ES SELBST FERTIG

€99 **ein Zehntel des Preises**
einmalig, kein Abo

Heute Abend fertig, Claude macht die Arbeit mit dir.

- [x] Dein individueller AddedVal.io-Skill für Roomwisp als Claude-Design-Projekt
- [x] Claude fragt die 29 wichtigen Punkte ab und setzt deine Antworten auf allen Folien ein
- [x] Änderungen per Chat, PDF-Export nach jeder Änderung
- [x] **€200 Rabatt auf das Fundraising-Paket**

Für €99 freischalten

Sicher bezahlen über Stripe
So funktioniert es: nächste Seite

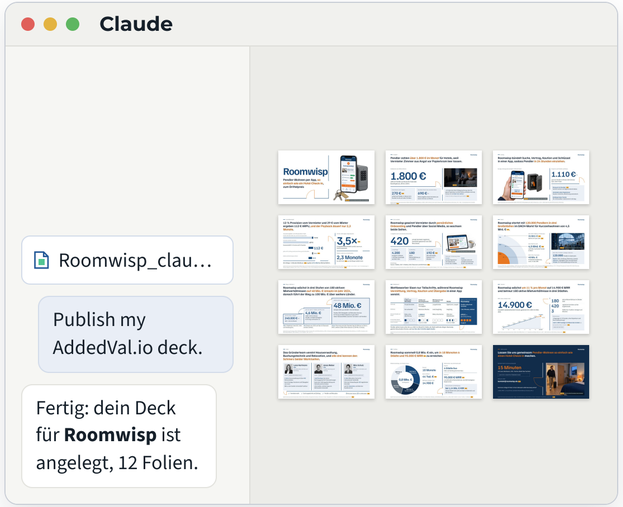
Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56

DER WEG FÜR €99

AddedVal.io
by startupdetector

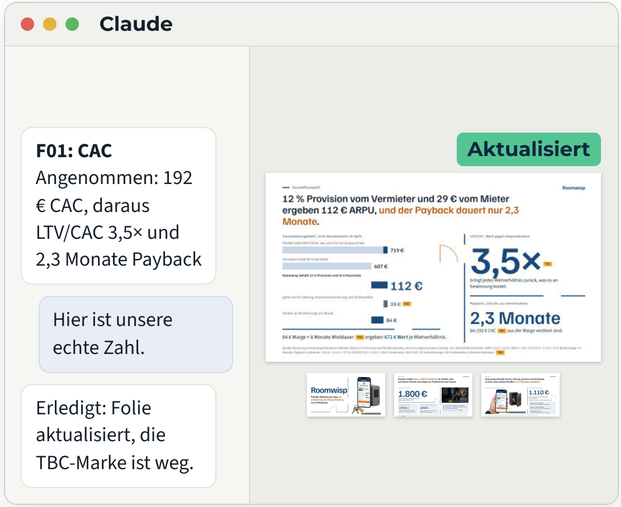
So machst du es selbst fertig: drei Schritte, ein Abend.

1 ZIP reinziehen, Deck erscheint



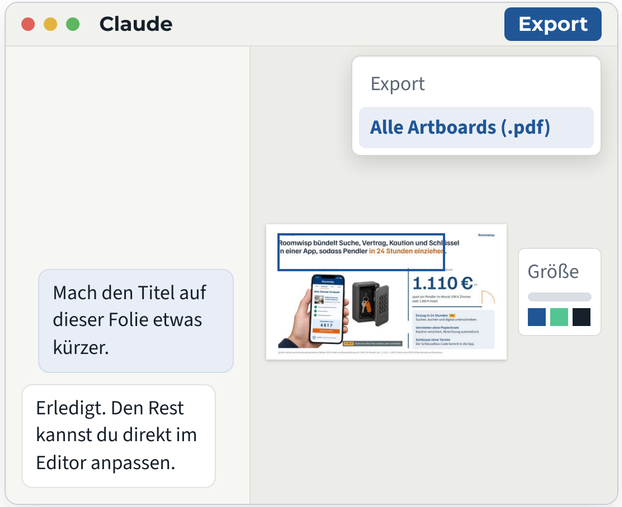
Du ziehst dein Paket in den Claude-Chat und schreibst einen Satz. Sekunden später steht dein ganzes Deck vor dir.

2 Fragen beantworten, Deck ändert sich



Claude fragt die wichtigsten Punkte ab. Deine Antwort landet auf jeder betroffenen Folie, samt Titeln und Rechnungen.

3 Feinschliff im Editor, dann PDF



Kleinigkeiten änderst du per Satz oder direkt im Editor. Ein Klick, und das PDF für Investoren ist fertig.

Du brauchst nur ein bezahltes Claude-Abo und die kostenlose Claude-Desktop-App. Kein PowerPoint, kein Canva, kein Designer.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56

DEIN NÄCHSTER SCHRITT

AddedVal.io
by startupdetector

€99 sind winzig für deine Runde, aber ein riesiger Hebel.

Ein Top-Deck entscheidet, ob du das Meeting mit Investoren bekommst.

Unser Pricing ist fair: Wissen gibt es kostenlos, **#givingforward**. Mehr zahlst du erst, wenn du mehr bekommst, und das Meiste erst nach deinem Raise.

Deine Runde: €800.000 — **€99 = 0,01 % deiner Runde**

#givingforward

€0

Sofort loslegen, ohne einen Euro: alles Wissen für dein Fundraising.

- [x] Dieses Deck als Vorschau
- [x] Das komplette Pitch-Deck-Know-how
- [x] Weekly Founder Calls
- [x] Die 150 Top-Angels

Kostenlos starten

Unsere **#givingforward**-Philosophie: Wissen für alle Founder.

DEIN NÄCHSTER SCHRITT

Dein Top-1%-Deck

Heute

€99 ~~€999~~

Heute fertig, danach aktualisiert es sich selbst, bei jeder neuen Zahl.

- [x] Claude-Design-Projekt mit allen 12 Folien
- [x] Fragerunde, die alle Folien aktualisiert
- [x] Änderungen per Chat
- [x] €200 Rabatt aufs Fundraising-Paket

Jetzt freischalten

Einmalig, kein Abo. Nur 0,01 % deiner Runde.

Fundraising-Paket

€799 ~~€999~~

Anzahlung, nur bei Buchung deines Top-1%-Decks

Mindestens €100.000 in 6 Monaten, oder die Anzahlung komplett zurück.

- [x] Passende Angels per KI aus 10.000+
- [x] Wir machen die Intros für dich
- [x] Jedes Interesse sofort im CRM
- [x] Persönlicher Plan und 1:1 Support

Ohne Top-1%-Deck €999. Voll rückzahlbar, Entscheidung erst nach dem kostenlosen Onboarding-Call.

Nach deinem Raise

€4.000+

Das Meiste zahlst du erst, wenn dein Raise mindestens €100.000 erreicht hat.

- [x] €2.000 Rest der Onboarding-Fee, erst ab €100.000
- [x] 2 % Success Fee nur auf Kapital aus unseren Intros
- [x] Keine Gebühr auf deine Bestandsinvestoren

Kein Raise über €100.000, keine Gebühr.



WERKZEUGKASTEN

Fertige Bausteine, damit Angels antworten.

WAS JETZT KOMMT

Welche Angels bei Roomwisp am ehesten Ja sagen, was du ihnen schreibst und wie du sie über Monate an deiner Entwicklung teilhaben lässt.

WARUM DAS WICHTIG IST

Jede Runde lebt von genug guten Gesprächen. Starke erste Nachrichten bringen dir mehr davon.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Match-Profil
Nachrichten an Angels
Runde zu Ende füllen
Investor-Newsletter
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56

DEIN WERKZEUGKASTEN

AddedVal.io by startupdetector

Diese Angels sagen bei Roomwisp am ehesten Ja.

Ob ein bestimmter Angel begeistert ist, weißt du vorher nie. Du kannst aber testen, welcher Hintergrund öfter antwortet. Starte mit diesen Hypothesen und miss, welche die beste Antwortquote bringt.



ANGELS, DIE …	WORAN DU SIE ERKENNST	JA-TYP	DEIN EINSTIEG
früher in der Hausverwaltung oder Wohnungswirtschaft gearbeitet haben	Rolle als Hausverwalter oder Asset Manager Wohnen im Lebenslauf	emotional	Du kennst Leerstand und Papierkram privater Vermieter aus erster Hand.
bei einem Buchungsportal für Ferienwohnungen in leitender Rolle waren	Führungsrolle bei einer Plattform für Kurzzeitvermietung oder Ferienunterkünfte	emotional	Wohnen auf Zeit für Pendler funktioniert wie Ferienwohnungen, nur monatlich und werktags.
im Relocation-Service oder in Global Mobility gearbeitet haben	Rolle bei Relocation-Dienstleister oder Global-Mobility-Abteilung eines Konzerns	emotional	Du weißt, wie lange neue Fachkräfte im ersten Monat nach einer Bleibe suchen.
bei einem Serviced-Apartment-Betreiber Führungsverantwortung hatten	Leitende Rolle bei Boardinghouse- oder Serviced-Apartment-Anbieter	rational	Private Zimmer als Pendler-Kapazität, ganz ohne eigenes Immobilienkapital.
in PropTech-Startups in der Frühphase investiert haben	Portfolio mit PropTech-Beteiligungen in Pre-Seed oder Seed	rational	Ein PropTech-Marktplatz mit €14.900 MRR und 11 % Wachstum pro Monat.
in zweiseitige Marktplätze mit Transaktionsgebühr investiert haben	Portfolio mit Marketplaces und Take-Rate-Modell, Tickets €10k bis €50k	rational	Wir verdienen auf beiden Seiten: 12 % vom Vermieter, €29 vom Mieter.
als HR-Leitung bei einem Großarbeitgeber mit vielen Pendlern gearbeitet haben	Personalleitungsrolle bei Industrie- oder Beratungskonzern in Ballungsräumen	emotional	Unser geplantes Arbeitgeber-Modul löst die Wohnungsfrage neuer Fachkräfte.

Emotionales Ja: Insiderwissen, Mission, Momentum. Rationales Ja: Ticket, Phase, Branche passen. Die Hypothesen erhöhen die Wahrscheinlichkeit, sie schließen niemanden aus.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
- Match-Profil
- Nachrichten an Angels
- Runde zu Ende füllen
- Investor-Newsletter

Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56

DEIN WERKZEUGKASTEN

AddedVal.io
by startupdetector

Nachrichten, die Antworten bringen: kurz, persönlich, mit kleiner Frage.



Das Ziel der ersten Nachricht ist nur eine Antwort. Jede Vorlage hat höchstens 300 Zeichen und passt in eine LinkedIn-Kontaktanfrage. Die Teile in eckigen Klammern ersetzt du für jeden Angel.

Feedback von einem Branchenkenner

Für Angels mit passendem Berufshintergrund. Du fragst nach Rat, nach Geld fragst du später.

Hi [Vorname], hab gesehen, dass du bei [Firma] in der Hausverwaltung warst. Wir bauen Roomwisp, eine App für möbliertes Wohnen auf Zeit: 180 aktive Mietverhältnisse, €14.900 MRR. Offen für ehrliches Feedback aus deiner Erfahrung?

Variante 1 — 229 Zeichen

Hi [Vorname], deine Zeit als [Position bei Firma] im Relocation-Bereich passt zu unserem Thema. Roomwisp vermittelt möblierte Zimmer an Berufspendler, digital von Vertrag bis Schlüssel, aktuell 180 Mietverhältnisse in 3 Städten. Hast du 15 Minuten für deine ehrliche Einschätzung?

Variante 2 — 280 Zeichen

Hi [Vorname], hab gesehen, dass du bei [Firma] im Bereich Kurzzeitvermietung warst. Roomwisp macht das für Berufspendler: Vertrag, Kaution, Schlüsselbox und Abrechnung in einer App, +11 % MRR pro Monat. Was würdest du an unserer Stelle als Nächstes prüfen?

Variante 3 — 256 Zeichen

Interesse nach passendem Investment

Für Angels, die schon in ein ähnliches Startup investiert haben.

Hi [Vorname], hab gesehen, dass du in [Startup XY] investiert hast. Roomwisp ist ein Marktplatz für möbliertes Wohnen auf Zeit für Berufspendler: €14.900 MRR, 11 % Wachstum pro Monat. Halbwegs interessant oder eher nicht?

Variante 1 — 221 Zeichen

Hi [Vorname], dein Investment in [Startup XY] zeigt, dass du PropTech kennst. Roomwisp wickelt Wohnen auf Zeit komplett digital ab, mit 180 aktiven Mietverhältnissen und 420 Vermietern in 3 Städten. Mehr Details oder für dich uninteressant?

Variante 2 — 240 Zeichen

Hi [Vorname], du bist bei [Startup XY] investiert, daher kurz: Roomwisp verbindet private Vermieter mit Berufspendlern, digital von Vertrag bis Abrechnung, aktuell €14.900 MRR. Spricht was dagegen, dass ich dir unser Deck schicke?

Variante 3 — 230 Zeichen

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Match-Profil
Nachrichten an Angels
Runde zu Ende füllen
Investor-Newsletter
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56

DEIN WERKZEUGKASTEN

AddedVal.io by startupdetector

Wenn die Runde schon läuft: Zusagen öffnen die Türen.

Sobald die ersten Zusagen stehen, wird deine Runde für viele Angels psychologisch relevant. Nenne nur echte Zahlen, die Teile in eckigen Klammern ersetzt du.



Runde zu Ende füllen

Für allgemeine Angels, wenn schon Zusagen stehen und die Runde nur noch voll werden soll.

> Hi [Vorname], für unsere Roomwisp-Runde über €800.000 sind [€X] zugesagt, Closing am [Datum]. Wir vermitteln möblierte Zimmer an Berufspendler, €14.900 MRR. Tickets ab €10k. Wäre ein Anteil für dich interessant?
>
> Variante 1 — 211 Zeichen

> Hi [Vorname], bei Roomwisp sind [€X] von €800.000 zugesagt, die letzten Tickets ab €10k vergeben wir bis [Datum]. Wohnen auf Zeit für Pendler, 11 % Wachstum pro Monat. Soll ich dir die Unterlagen schicken oder passt es gerade nicht?
>
> Variante 2 — 232 Zeichen

> Hi [Vorname], Fachkräfte brauchen Wohnraum auf Zeit, Roomwisp liefert ihn digital: 180 aktive Mietverhältnisse in 3 Städten. Von €800.000 sind [€X] zugesagt, Closing [Datum], Tickets ab €10k. Kurzer Call diese Woche oder eher kein Thema für dich?
>
> Variante 3 — 246 Zeichen

So schreibst du Nachrichten, die beantwortet werden

- **Hi und du**
  Locker, kurz und direkt, ohne Floskeln.
- **Ein persönlicher Bezug**
  Warum genau dieser Angel: Hintergrund oder früheres Investment.
- **Kategorie plus 1 bis 2 Zahlen**
  Keine Fachbegriffe, keine Liste aller Vorteile.
- **Eine kleine Frage**
  „Halbwegs interessant oder eher nicht?“ ist leichter zu beantworten als eine Bitte um einen Call.
- **Nein-Fragen nutzen**
  „Spricht was dagegen, dass ich dir unser Deck schicke?“ Menschen sagen leichter Nein.
- **Mit Fakten überzeugen**
  „Wir haben gelernt …“ und echte Zahlen wirken stärker als „wir glauben“.

Nach einem Nein
Accept, Associate, Ask: Absage annehmen, einordnen, dann eine kleine Bitte, etwa um Feedback, eine Intro oder um die Aufnahme in deinen Newsletter.

DEIN WERKZEUGKASTEN

AddedVal.io by startupdetector

Dein Investor-Newsletter: Ausgabe 1 ist schon geschrieben.

Mit einem Newsletter bleiben Angels, die heute noch zögern, über Monate an deiner Entwicklung dran. Gelbe TBC-Marken ersetzt du durch deine echten Zahlen.

Betreff: Roomwisp Update #1: €14.900 MRR in 3 Städten

Zur Erinnerung

Roomwisp verbindet private Vermieter mit Berufspendlern und wickelt Suche, Vertrag, Kaution, Schlüsselübergabe und Abrechnung komplett digital in einer App ab.

Highlights

- €14.900 MRR im Oktober 2026, +11 % zum Vormonat
- 180 aktive Mietverhältnisse und 420 registrierte Vermieter in Frankfurt, Stuttgart und München
- 1.300 App-Downloads seit März 2026 und 4.200 Instagram-Follower, alles organisch

Lowlights

- Erst ein Teil der 420 Vermieter hat ein aktives Mietverhältnis **TBC**; im Onboarding priorisieren wir jetzt Vermieter mit sofort verfügbaren Zimmern
- CAC haben wir bisher nicht sauber gemessen **TBC**; ab sofort tracken wir CAC je Kanal und Stadt

Learnings

- Persönliches Vermieter-Onboarding konvertiert deutlich besser als reine Self-Service-Registrierung **TBC**
- Pendler buchen bevorzugt Zimmer mit Schlüsselbox und Einzug innerhalb von 24 Stunden **TBC**

Unsere Bitte

Wer kennt HR-Verantwortliche bei Arbeitgebern mit vielen Pendlern in Frankfurt? Wir suchen 3 Gespräche für unser B2B-Arbeitgeber-Modul.

Danke

Danke an [Name] für das ehrliche Feedback zu unserem Pitch Deck.

Nächste Schritte

- €18.000 MRR bis Ende Dezember 2026 **TBC**
- 220 aktive Mietverhältnisse bis Ende Dezember 2026 **TBC**
- 50 registrierte Vermieter in Köln als Vorbereitung für den Launch **TBC**

So setzt du ihn auf

- [x] Monatlich oder alle sechs Wochen, per BCC-Mail oder einem einfachen Tool.
- [x] Kurz, genau und interessant. Fehlt Neues, lässt du eine Ausgabe aus.
- [x] Berichte Ergebnisse: „Wir haben zehn neue Kunden gewonnen.“
- [x] Lowlights gehören dazu. Ehrlichkeit wirkt glaubwürdiger als lauter Erfolge.

So füllst du den Verteiler

Inner Circle, lange vor der Runde

„Wir brauchen aktuell weder Geld noch ein Meeting. Du könntest aber bereits jetzt Teil unseres Inner Circle werden.“

Nach jedem Gespräch, egal wie es ausging

„Spricht was dagegen, dass wir dich auf dem Laufenden halten?“

Alle Unterstützer

Wer dich heute berät, investiert oft später.





FUNDRAISING-PLAN

Dein Deck ist die Grundlage für deine Matches. So wird daraus deine Runde.

WAS JETZT KOMMT

Wie eine Angel-Runde wirklich läuft, was das in Zahlen für Roomwisp heißt, wie du Investoren gewinnst und sicher zum Closing kommst.

WARUM DAS WICHTIG IST

Wer den Ablauf kennt, plant realistisch, bleibt bei Absagen ruhig und verliert keine Wochen.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
So läuft eine Runde
Deine Runde in Zahlen
Investoren gewinnen
Bewertung und Closing
Fundraising als Team 50
Anhang 56

DEIN WEG ZUR RUNDE

AddedVal.io by startupdetector

Dein Deck steht. Jetzt holst du deine €800.000.



Auf den nächsten Seiten: wie eine Angel-Runde wirklich läuft, was das für Roomwisp bedeutet, worauf du dich gefasst machen musst und wie AddedVal.io dich bis zum Closing begleitet. Ehrlich, mit Zahlen.

Rundenziel €800.000

Noch niemand dabei. Genau hier startet jede Runde.

Was dich erwartet

1
So läuft eine Runde
Kipppunkt, drei Phasen und die Kette, die halten muss

2
Deine Runde in Zahlen
Tickets, Funnel und was das für deinen Alltag heißt

3
Investoren gewinnen
Wellen, Meetings, Einwände und echtes Momentum

4
Bewertung und Closing
Bewertung, Cap Table, Pooling und Data Room

> **Ob eine Runde fliegt, liegt vor allem an Tempo, Professionalität und Konsequenz im Prozess. Genau das kannst du steuern.**

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
So läuft eine Runde
Deine Runde in Zahlen
Investoren gewinnen
Bewertung und Closing
Fundraising als Team 50
Anhang 56

DEIN WEG ZUR RUNDE

AddedVal.io by startupdetector

Der erste Investor ist der schwerste. Danach wird es leichter.



Fundraising kippt: Solange niemand dabei ist, fragt jeder Investor „Wer ist schon drin?“. Mit der ersten echten Zusage springt deine Runde von €0 auf den ersten Betrag, und jede weitere Zusage kommt schneller.



1 Ansprache und Pipeline

Ziel: Gespräche starten

Die passendsten Angels werden angeschrieben, mit personalisierten Intros per Brief. Jede Antwort zählt, auch ein Nein.

meist Monat 1 bis 2

2 Meetings und Momentum

Ziel: die ersten Zusagen

Gespräche bündeln, Entscheidungen aktiv führen und die ersten Commitments als Beweis für alle weiteren nutzen.

meist Monat 2 bis 4

3 Entscheidung und Closing

Ziel: Geld auf dem Konto

Bewertung, Pooling, Data Room und Verträge: aus Zusagen werden Unterschriften und Überweisungen.

meist Monat 3 bis 6

Die Phasen überlappen: Während die ersten Investoren entscheiden, läuft schon die nächste Welle.

Drei Glieder entscheiden, ob aus einem Namen ein Investor wird

Reißt ein Glied, bleibt die Runde stehen, egal wie gut die anderen sind.

Erstansprache mit Neugier
Der Investor antwortet
☑ **Übernehmen wir größtenteils für dich**

→

Pitch Deck mit FOMO-Effekt
Der Investor will dich kennenlernen
☑ **Hast du jetzt**

→

Meeting mit Verbindlichkeit
Der Investor entscheidet

DEIN WEG ZUR RUNDE

AddedVal.io by startupdetector

Deine €800.000 kommen von rund 14 bis 21 Investoren.

So setzt sich eine typische Angel-Runde in dieser Größe zusammen. Die Beträge sind eine Beispielrechnung für Roomwisp, die echte Verteilung entsteht in den Gesprächen.



Brancheninsider	Lead-Investor	Co-Lead	Mid-Ticket-Angels	Kleinere Tickets im Pool
1 Investor	1 Investor	1 Investor	6 Investoren, je rund €55.000	8 Investoren, je rund €22.500
€40.000	**€150.000**	**€110.000**	**€320.000**	**€180.000**
Zuerst ins Boot holen: ihr Ja ist das Vertrauenssignal für alle anderen	Prägt Bewertung und Konditionen und gibt der Runde Halt	Verstärkt die Runde, idealerweise mit anderem Branchenwissen	Tragen das Mittelfeld, direkt auf dem Cap Table	Gebündelt in einem Pool, der Cap Table bleibt sauber

Pooling ab dem ersten Gespräch

Tickets unter €50k bündelst du in einem Pool. So bleibt dein Cap Table sauber, und Angels mit kleinerem Budget sagen leichter Ja.

Die Reihenfolge zählt

Brancheninsider zuerst, große Tickets erst mit Momentum. Wer schon dabei ist, ist dein stärkstes Argument für alle, die noch überlegen.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
So läuft eine Runde
Deine Runde in Zahlen
Investoren gewinnen
Bewertung und Closing
Fundraising als Team 50
Anhang 56

DEIN WEG ZUR RUNDE

Für rund 17 Zusagen brauchst du rund 550 Ansprachen.

Fundraising ist ein Funnel mit stabilen Quoten. Die Zahlen sind realistische Erfahrungswerte, ein starkes Deck und schnelle Follow-ups verschieben sie zu deinen Gunsten.



550 Ansprachen

↓ 10 bis 15 von 100 Angesprochenen sagen Ja zu einem Gespräch

70 Meetings

↓ Rund jedes vierte Meeting wird zu einer Zusage

17 Zusagen
= €800.000

Wer was übernimmt

Übernehmen wir

- [x] Auswahl der passendsten Angels aus 10.000+
- [x] Erstansprache per Brief und E-Mail, 100+ Intros pro Welle
- [x] Jeder Kontakt landet direkt in deinem CRM

Machst du

- [x] Deine 50 Top-Investoren persönlich ansprechen
- [x] Follow-ups auf LinkedIn, rund eine Woche nach dem Brief
- [x] Meetings führen und Entscheidungen herbeiführen

> Ehrlich gesagt: Rund 85 von 100 Angesprochenen werden kein Meeting mit dir machen. Das ist in der Rechnung schon drin.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
So läuft eine Runde
Deine Runde in Zahlen
Investoren gewinnen
Bewertung und Closing
Fundraising als Team 50
Anhang 56

DEIN WEG ZUR RUNDE

AddedVal.io by startupdetector

Worauf du dich gefasst machen musst: viele Neins, Geduld und harte Fragen.

Wer diese sechs Punkte vorher kennt, bleibt bei Absagen ruhig und hält das Tempo.



Viele Neins
85 %
der Angesprochenen sagen nein oder antworten nicht. Das ist eingepreist, und jedes Nein kann über die Frage nach Empfehlungen zu einem neuen Kontakt führen.

Es dauert
3 bis 6 Monate
bis das Geld auf dem Konto ist. Plane deinen Runway so, dass du nie unter Zeitdruck verhandeln musst.

Zeitaufwand
1 bis 3 Std.
am Tag in der heißen Phase: Follow-ups, Meetings, Unterlagen. Den Großteil der Erstansprache übernehmen wir für dich.

Harte Fragen
50+
Fragen solltest du vorab beantworten können: Bewertung, Burn, Wettbewerb, Cap Table, dein größter Fehler. Investor FAQ sparen dir in jedem Meeting Zeit.

Tempo zählt mit
24 Std.
sind die Messlatte für deine Antworten. Investoren bewerten auch, wie schnell und sauber du lieferst, bis zum Data Room.

„Ich melde mich“
€0
bringt dir dieser Satz. Gespräche ohne nächsten Termin versanden. Wie du Entscheidungen aktiv herbeiführst, zeigt dir das nächste Kapitel.

Das Gute: Jeder dieser Punkte ist planbar, und für jeden zeigen wir dir auf den nächsten Seiten das Werkzeug.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
So läuft eine Runde
Deine Runde in Zahlen
Investoren gewinnen
Bewertung und Closing
Fundraising als Team 50
Anhang 56

DEIN WEG ZUR RUNDE

AddedVal.io by startupdetector

In Wellen zur Runde: erst die Brancheninsider, dann das Momentum.



AddedVal.io wählt für jede Welle die passendsten Angels aus 10.000+ aus und schreibt sie per Brief und E-Mail an. Parallel sprichst du deine 50 Top-Investoren selbst an. Jeder Kontakt landet in deinem CRM.

Welle 1: Brancheninsider

50 bis 200 Angels

Angels mit Erfahrung in Hausverwaltung, Serviced Apartments, Relocation-Services oder Buchungsplattformen sowie HR-Verantwortliche, die Fachkräfte-Mobilität und Pendlerwohnen aus eigener Praxis kennen.

- Ex-Gründer eines Serviced-Apartment-Anbieters
- Früherer Geschäftsführer einer großen Hausverwaltung
- Ex-HR-Leiter mit Relocation-Verantwortung

Ihr Ja ist das Vertrauenssignal für alle weiteren Wellen.

Welle 2: Momentum

deutlich breiter

Angels mit Portfolio in Marketplaces, B2C-Apps und PropTech, die Transaktionsmodelle, zweiseitige Netzwerkeffekte und Städte-Rollouts im DACH-Raum verstehen.

Die Story: Brancheninsider sind schon dabei.

Welle 3: Verdichtung

bei Bedarf

Neue Suchen, größere Tickets und Investoren, die Momentum folgen.

Wir machen weiter, bis deine Runde steht.

Deine Nachricht an die Top 50

Hi [Vorname], hab dein Investment in [XY] gesehen. Wir bauen Roomwisp, die digitale Zimmerplattform für Berufspendler (€14.900 MRR, +11 % MoM). Halbwegs interessant oder eher nicht?

Kurz, persönlich und mit einer Frage, auf die ein Nein leichtfällt.

Dein Follow-up nach dem Brief

Hi [Vorname], du hast kürzlich Post von Roomwisp bekommen. Ich bin Lena und wollte mich kurz persönlich vorstellen. Wollen wir mal sprechen?

Rund eine Woche nach dem Brief auf LinkedIn. Zeigt jemand Interesse, antwortest du innerhalb von 24 Stunden.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
So läuft eine Runde
Deine Runde in Zahlen
Investoren gewinnen
Bewertung und Closing
Fundraising als Team 50
Anhang 56

DEIN WEG ZUR RUNDE

AddedVal.io by startupdetector

Im ersten Meeting führst du: Struktur, Fit und ein fester nächster Termin.



„Klingt spannend, ich denke drüber nach“ ist keine Zusage. Investoren sagen meist aus zwei Gründen nicht zu: Sie sind noch nicht begeistert genug, oder niemand führt ihre Entscheidung. Beides hast du in der Hand. Und: Geh allein ins erste Meeting, das Team stellst du im zweiten vor.

30 Minuten, die du führst

Small Talk	Ablauf	Fragen des Investors	Deine Fragen	Termin
0 bis 3 Min.	3 bis 5 Min.	5 bis 20 Min.	20 bis 27 Min.	27 bis 30 Min.

1 Ablauf setzen

„Bei uns gibt es zwei Calls: Heute lernen wir uns kennen, im zweiten, kurzen Call fällt die Entscheidung.“

Dann die Agenda abstimmen. Nach 15 Minuten wechselst du freundlich zu deinen Fragen.

2 Auf Augenhöhe

„Uns ist wichtig, welchen Wert ein Investor über das Kapital hinaus mitbringt.“

Du wählst genauso aus wie der Investor.

3 Zukunft vorstellen

„Mal angenommen, du entscheidest dich für ein Investment …“

Diesen Satz stellst du ab jetzt vor jede Frage. So denkt der Investor schon darüber nach, wie es ist, bei euch investiert zu sein. Vorher kurz zusammenfassen: „Mein Eindruck ist positiv. Passt das?“

4 Freude am Investment

„… was würde dir an der Zusammenarbeit mit uns besonders Spaß machen?“

Typisch bei Roomwisp: Fachkräften das Pendeln spürbar erleichtern, Leerstehende Zimmer sinnvoll nutzbar machen, Städte-Rollout eines Marktplatzes mitgestalten.

5 Wohlfühl-Ticket

„… welches Ticket wäre für dich angenehm? Zum Beispiel €20k, €50k, €100k oder mehr?“

Erste Reaktion immer: „Super.“ Dann dein Pooling erklären und das Ticket ins CRM.

DEIN WEG ZUR RUNDE

AddedVal.io by startupdetector

Aus Interesse wird eine Entscheidung: mit Termin, Liste und Vertrag.

Beende kein Meeting mit „Denk in Ruhe drüber nach“. Führe den Investor durch die nächsten Schritte, freundlich und klar.



6 Zusammenfassen

„Dir gefällt das Team, du könntest dir rund €50k vorstellen und würdest gern im Vertrieb helfen.“

7 Entscheidungsanker

„Die meisten Angels entscheiden in etwa einer Woche. Was brauchst du noch, um bis dahin zu entscheiden?“

8 Offene Punkte sortieren

A liegt im Data Room. B lieferst du morgen. Bei C fragst du: „Ist das wirklich ein Dealbreaker?“

9 Termin sofort

15 Minuten Entscheidungscall, direkt im Gespräch im Kalender.

10 Vertrag mitschicken

Wer Konditionen prüft, denkt schon über das Investment nach.

11 Alles ins CRM

Status, Ticket, offene Punkte, nächster Schritt und Entscheidungsdatum.

Im Entscheidungscall: „Du hattest eine Woche Zeit. Welche Fragen sind noch offen, und wie hast du dich entschieden?“

Ja

„Super. Kannst du jetzt unterschreiben und überweisen?“

Unterscheide: Interesse, mündliches Ja, Unterschrift, Geld auf dem Konto.

Ja, aber

„Wenn ein Lead mit mindestens €100k dabei ist, investierst du deine €50k. Richtig? Sonst noch etwas?“

Als committed zählst du nur klar bedingte Zusagen.

Nein

„Danke. Jetzt, wo der Druck raus ist: Was hat am Ende den Ausschlag gegeben?“

Danach immer: „Wen aus deinem Netzwerk sollten wir noch sprechen?“

Die Regel: Druck ist kein Prozess. Erfinde nie Knappheit. Frag, was fehlt, und setz einen Termin.

Nach jedem Call: Transkript an die KI mit „Analysiere diesen Call auf Klarheit, Verbindlichkeit und Prozessführung. Was war gut, wo habe ich die Führung verloren?“

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
So läuft eine Runde
Deine Runde in Zahlen
Investoren gewinnen
Bewertung und Closing
Fundraising als Team 50
Anhang 56

DEIN WEG ZUR RUNDE

AddedVal.io by startupdetector



Für jeden Einwand hast du eine Antwort: das 3A-Framework.

Akzeptieren, einordnen, dann eine kleinere Bitte. Die meisten Founder hören zu früh auf, mit Stil dranbleiben bringt die Ausreißer nach oben.

Accept „Alles klar, danke dir für die Rückmeldung.“ **Associate** „Das höre ich öfter.“ **Ask** „Wäre es zu viel verlangt, wenn …“

EINWAND	DEINE ANTWORT
„Wohnen auf Zeit ist umkämpft, große Portale können das schnell nachbauen.“	Verstehe ich, die Sorge ist berechtigt. Andere Angels fragten das auch, bis sie sahen, dass wir Vertrag, Kaution, Schlüssel und Abrechnung komplett abwickeln. Darf ich dir das in einem 15-Minuten-Call zeigen?
„Ohne gemessene CAC und Retention sind eure Unit Economics noch unklar.“	Stimmt, unsere Datenbasis ist noch jung. Andere Investoren haben deshalb zuerst auf €112 ARPU und 11 % Monatswachstum geschaut. Hättest du Lust, unser Kohorten-Dashboard kurz anzusehen und mir Feedback zu geben?
„Private Vermieter zu gewinnen wirkt sehr manuell und schwer skalierbar.“	Guter Punkt, aktuell onboarden wir viele Vermieter persönlich. Genau so haben wir 420 Vermieter gewonnen und gelernt, was sich automatisieren lässt. Kennst du jemanden aus der Hausverwaltung, dem ich das kurz zeigen könnte?
„Zweckentfremdung, Mietrecht und Untervermietung bergen in Großstädten rechtliche Risiken.“	Absolut, das nehmen wir sehr ernst. Unser Team kennt diese Fragen aus sechs Jahren Hausverwaltung, unsere Vertragsvorlagen sind darauf ausgelegt. Würdest du dir unsere Compliance-Übersicht ansehen und ehrlich sagen, was fehlt?
„€800.000 bei €14.900 MRR wirkt für diese Phase ambitioniert.“	Verständlich, die Frage kommt oft. Wer sich unsere 11 % Monatswachstum und drei aktiven Städte ansieht, versteht den Plan für 18 Monate Runway. Darf ich dir unseren Use-of-Funds-Plan in zehn Minuten erklären?

Bei jedem Nein: der Secondary Ask „Gibt es jemanden in deinem Netzwerk, der gern mehr Dealflow bekommt?“

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
So läuft eine Runde
Deine Runde in Zahlen
Investoren gewinnen
Bewertung und Closing
Fundraising als Team 50
Anhang 56

DEIN WEG ZUR RUNDE

AddedVal.io by startupdetector

Diese Fragen kommen sicher. Beantworte sie vorher.



Zehn Fragen, mit denen Investoren Roomwisp prüfen werden, und was eine starke Antwort enthält. Sammle sie mit allen weiteren in deinen Investor FAQ.

Team	**Wer verantwortet Wachstum, und wie skaliert ihr das persönliche Vermieter-Onboarding?**	Stark: Klare Rollen, Hiring-Plan fürs Onboarding, dokumentierte Prozesse und erste Automatisierungsschritte.
Produkt	**Was passiert bei Schäden, verlorenen Schlüsseln oder Streit über die Kaution?**	Stark: Konkreter Ablauf, Rolle der Kautionsversicherung, bisherige Fallzahlen und Lösungszeiten.
Traction	**Wie viele der 180 Mietverhältnisse verlängern, und wie lange bleibt ein Pendler im Schnitt?**	Stark: Kohortendaten zu Verlängerung und Mietdauer, nachvollziehbare Herleitung der €672 LTV.
Finanzen	**Wie hoch sind eure echten Akquisitionskosten pro Mieter und pro Vermieter heute?**	Stark: Gemessene CAC je Marktseite und Kanal, klar vom illustrativen Planwert abgegrenzt.
Fundraising	**Wofür genau verwendet ihr die €800.000, und welche Meilensteine erreicht ihr damit?**	Stark: Use of Funds nach Bereichen, messbare Meilensteine, transparente Annahmen, skizzierte Anschlussfinanzierung.
Markt	**Wie groß ist der Markt für Pendlerzimmer in euren drei Städten wirklich?**	Stark: Bottom-up-Rechnung aus Pendlerzahlen, Zimmerangebot und Preis, klar als Annahme gekennzeichnet.
Geschäftsmodell	**Warum zahlen Vermieter dauerhaft 12 % und umgehen euch nicht nach dem ersten Mieter?**	Stark: Wiederkehrender Mehrwert durch Vertrag, Abrechnung, Versicherung und beobachtete Umgehungsquote.
Traction	**Wie viele der 420 registrierten Vermieter haben tatsächlich ein aktiv gebuchtes Zimmer?**	Stark: Aktivierungsquote, Zeit bis zur ersten Buchung, Maßnahmen für inaktive Vermieter.
Wettbewerb	**Was hält etablierte Plattformen für möbliertes Wohnen davon ab, eure Prozesskette zu kopieren?**	Stark: Vorteile durch Pendler-Fokus, private Vermieterbasis, Integrationen und lokale Liquidität pro Stadt.
Markt	**Wie startet ihr eine vierte Stadt, ohne die Liquidität eures Marktplatzes zu verwässern?**	Stark: Kriterien zur Stadtauswahl, Liquiditätsschwelle pro Stadt, Learnings aus Frankfurt, Stuttgart und München.

> **Schick deine Investor FAQ drei Tage vor dem Meeting. 1 bis 4 Sätze pro Antwort, einfach formuliert, und immer mit dem Grund, warum das positiv ist. Die offenen Fragen aus deinem Deck gehören auch hinein.**

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
So läuft eine Runde
Deine Runde in Zahlen
Investoren gewinnen
Bewertung und Closing
Fundraising als Team 50
Anhang 56

DEIN WEG ZUR RUNDE

AddedVal.io by startupdetector

Momentum ist planbar: fünf Schritte zum FOMO-Fenster.



„Wer ist schon dabei?“ ist die häufigste Investorenfrage. Mit einer starken Antwort ändert sich die Dynamik der ganzen Runde.

1

Erste Zusagen vor dem Start

Sprich vorab mit 3 bis 5 Angels mit starkem Interesse. Dein Ziel: „Die ersten €160.000 sind zugesagt.“

2

Ein klares Zeitfenster

2 bis 4 Wochen für alle Meetings, am besten im Frühjahr oder Herbst, nie im Sommerloch. Im Kalender sind nur Termine in diesem Fenster buchbar.

3

Den Ablauf offen sagen

„Wir führen die Gespräche in den nächsten drei Wochen, danach entscheiden wir und finalisieren die Verträge.“

4

Eine Erinnerung mit Beweis

„Wir haben diese Woche schon 14 Gespräche geführt und die ersten €160.000 an Zusagen. Lass uns gern vor Freitag sprechen.“

5

Auf Augenhöhe bleiben

„So wie du deine Startups auswählst, wählen wir unsere Investoren sorgfältig aus.“

> **Ehrlich gesagt: FOMO ist nichts für schwache Nerven. Kündige ein enges Fenster nur an, wenn deine Pipeline voll genug ist, und nenne nur echte Zahlen.**

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
So läuft eine Runde
Deine Runde in Zahlen
Investoren gewinnen
Bewertung und Closing
Fundraising als Team 50
Anhang 56

DEIN WEG ZUR RUNDE

AddedVal.io by startupdetector

Deine Bewertung legst du fest: mit einer Zahl, die du begründen kannst.

Bei frühen Startups zählt eine Bewertung, die du begründen kannst, und eine Art, sie zu nennen, die wenig Spielraum nach unten lässt.



Rückwärts gerechnet aus deiner Runde von €800.000

10 % Anteil
Pre-Money
€7,20 Mio.
Post-Money €8,00 Mio.

15 % Anteil Richtwert
Pre-Money
€4,53 Mio.
Post-Money €5,33 Mio.

20 % Anteil
Pre-Money
€3,20 Mio.
Post-Money €4,00 Mio.

Pre-Money + Investment = Post-Money: €4,53 Mio. + €800.000 = €5,33 Mio. Anteil = Investment / Post-Money = 15 %. Faustregel: In einer Angel-Runde gibst du 10 bis 20 % ab, damit nach der Series A noch rund 50 % bei euch Gründern liegen.

So nennst du sie

„Wir erwägen aktuell eine Bewertung zwischen €5,3 Mio. und €6,1 Mio., abhängig vom Interesse der anderen Investoren."

Deine Untergrenze bleibt bei €4,53 Mio. Wer so startet, hat Luft zum Verhandeln.

- **Nie zu niedrig starten:** Runter geht immer ein Stück, rauf nie. Starte 15 bis 20 % über deinem Ziel.
- **Eine Spanne nennen:** Eine Spanne macht es schwerer, unter dein Minimum zu gehen.
- **Krumme Zahlen:** €3,3 Mio. wirkt gerechnet und wird seltener angefochten als €3 Mio.

Alternative: Wandeldarlehen mit Bewertungsobergrenze (Cap). Die Bewertung wird erst in der nächsten Runde festgelegt, ohne Cap akzeptieren es die meisten Investoren nicht.

Hinweis: Bewertung und Investitionsstruktur haben rechtliche und steuerliche Folgen. Hol dir dafür fachliche Beratung.

DEIN WEG ZUR RUNDE

AddedVal.io by startupdetector

Ein sauberer Cap Table macht dich investierbar.



Investoren schauen genau hin, wem dein Startup gehört. Kurz, fair verteilt, mit aktiven Gründern und gepoolten kleinen Tickets: so sieht ein Cap Table aus, der Ja sagen leicht macht.

Die fünf häufigsten Red Flags

Unfaire Verteilung
Ein Gründer hat 90 %, die anderen 5 %: Investoren zweifeln an der Motivation.

Dead Equity
Inaktive Gründer oder Berater mit viel Anteil blockieren, ohne beizutragen.

Großer früher Angel
20 % für €50k lassen zweifeln, ob das Team die Verwässerung durchhält.

Viele ungepoolte Angels
30 kleine Gesellschafter machen jeden Beschluss zur Hürde.

Übermächtiger Großinvestor
Einer hält 40 %+: Zieht er bei der Folgerunde nicht mit, schreckt das alle anderen ab.

Vorbeugen: Vesting für alle Co-Founder, Unterstützer bekommen virtuelle Anteile (VSOP). Hast du schon eine Red Flag: früh ansprechen und mit einem Plan lösen.

Dein Stand laut Handelsregister
Leg deinen aktuellen Cap Table in den Data Room, inklusive Wandeldarlehen und virtueller Anteile.

Pooling: kleine Tickets, sauberer Cap Table

Tickets unter €50k kommen in einen Pool. Leg die Lösung fest, bevor die aktive Phase startet.

- ☑ **Stimmrechtspooling:** Ein Vertrag, die Angels stimmen als Gruppe ab. Einfach und günstig.
- ☑ **Treuhand:** Nur der Treuhänder steht im Cap Table.
- ☑ **SPV:** Eine eigene Gesellschaft bündelt alle kleinen Angels. Die sicherste Form.

Bei einem Wandeldarlehen kündigst du das Pooling nur im Vertrag an. Unterschrieben wird es erst bei der Wandlung oder in einer echten Eigenkapitalrunde.

Sag es aktiv:

„Wir nehmen Tickets ab €10k. Ab €50k kommst du direkt in den Cap Table."

Das senkt die Hemmschwelle, und kleine Angels bringen oft Freunde mit, die ebenfalls investieren.

Hinweis: Cap-Table- und Pooling-Fragen sind rechtlich und steuerlich komplex. Zieh Anwalt und Steuerberater hinzu.

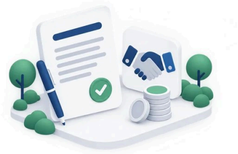
Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
So läuft eine Runde
Deine Runde in Zahlen
Investoren gewinnen
Bewertung und Closing
Fundraising als Team 50
Anhang 56

DEIN WEG ZUR RUNDE

AddedVal.io by startupdetector

Im Closing gewinnt, wer sofort liefern kann.

Aus Zusagen werden Unterschriften und Überweisungen. Was du jetzt vorbereitest, spart dir im Closing Wochen.



Vom ersten Meeting bis zum Geld auf dem Konto

1. Vorher festlegen: Bewertung und Vertragsvorlage, vom Anwalt geprüft
2. Nach dem ersten Meeting: Vertrag direkt mitschicken
3. Data Room passend zur Stufe freigeben
4. Im Entscheidungscall: Ticket fixieren, direkt im Cap Table oder im Pool
5. Deadline nennen und freundlich halten
6. Unterschrift, Geld empfangen, Cap Table aktualisieren

„Wir schließen Investoren nacheinander ab. Du kannst der Erste sein."

Data Room: die einzige Antwort ist „Kein Problem, hier ist er."

Stufe 1: für alle
Pitch Deck, One-Pager, öffentliche Unterlagen

Stufe 2: nach dem ersten Meeting
Finanzplan, Cap Table, GuV und Bilanz, Sales-Pipeline

Stufe 3: mit NDA
Technische Details, Patente in Anmeldung, CRM- und Mitarbeiterdaten

8 Ordner reichen, ein Google Drive genügt: Gesellschaft, Recht, Finanzen, Produkt und Technik, Team, Vertrieb, Fundraising, Sonstiges

Frag nicht zu früh nach einem NDA. Dein Deck geht ohne NDA raus.

„Wir schließen die Runde am [Datum]. Entscheidungen brauchen wir bis dahin."

Nach dem Closing wird dein Investor-Newsletter zum Reporting. Wer diesmal nicht investiert hat, bleibt auf der Liste für die nächste Runde.



FUNDRAISING ALS TEAM

Deine Runde, gemeinsam geholt.

WAS JETZT KOMMT

Wie AddedVal.io die passenden Angels für Roomwisp findet, sie für dich anschreibt und dich bis zum Closing begleitet. Dazu, was es kostet und wie es nach der Buchung losgeht.

WARUM DAS WICHTIG IST

Mehr passende Kontakte bringen dir bessere Investoren, eine bessere Bewertung und eine größere Runde.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Fundraising als Team
Conversion auf jeder Stufe
Angels unter dem Radar
Was das für dich bedeutet
Dein Start
Anhang 56

FUNDRAISING ALS TEAM

AddedVal.io by startupdetector

Dein Funding ist unser Ziel. Bezahlt werden wir, wenn deine Runde steht.

Den relevanten Teil unserer Vergütung, die Success Fee, bekommen wir erst nach deinem Raise. Deshalb setzen wir alle Hebel in Bewegung, um Roomwisp gemeinsam mit dir zu funden. Unsere Ziele und deine zeigen in dieselbe Richtung.



Das übernehmen wir

- Wir screenen unsere Datenbank und wählen die passendsten Angels für Roomwisp aus.
- Wir schreiben sie an, per Brief und E-Mail, psychologisch auf Antworten optimiert.
- Jede Reaktion landet sofort in deinem CRM, mit Nachricht bei Interesse.
- Wir bereiten Strategie, Bewertung und jedes wichtige Meeting mit dir vor.
- Alle zwei Wochen ein Analyse-Call: Wir justieren nach, wo es hakt.

Das machst du

- Du sprichst deine 50 wichtigsten Investoren persönlich an, die ersten drei gemeinsam mit uns.
- Du schreibst die Follow-ups, mit den Vorlagen aus deinem Werkzeugkasten.
- Du führst die Meetings und triffst die Entscheidungen.

Bei jeder Frage hast du einen festen Ansprechpartner, der dein Funding genauso will wie du.

> **Fundraising als Team: Wir übernehmen den härtesten Teil, das Finden, Auswählen und Ansprechen. Du übernimmst, was nur du kannst.**

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
- Fundraising als Team
- Conversion auf jeder Stufe
- Angels unter dem Radar
- Was das für dich bedeutet
- Dein Start

Anhang 56

FUNDRAISING ALS TEAM

AddedVal.io by startupdetector



Jede Stufe zählt: Wir holen auf jeder das Maximum für dich raus.

Dein Deck hast du jetzt. Mit uns bekommt es die richtigen Leser, und jedes Meeting, das du führst, zählt.

ÜBERNEHMEN WIR

Die Richtigen finden

Wir screenen unsere Datenbank mit Angels und Family Offices und wählen die passendsten für Roomwisp aus.

Mehr passende Angels auf deiner Liste

→

ÜBERNEHMEN WIR

Neugierig machen

Psychologisch optimierte Intros per Brief und E-Mail, an die richtigen Leute.

Mehr Antworten und Gesprächswünsche

→

HAST DU SCHON

Das Meeting gewinnen

Dein neues Deck macht aus Neugier den Wunsch nach einem Meeting.

Mehr Meetings aus denselben Kontakten

→

MACHEN WIR GEMEINSAM

Schnell closen

Wir bereiten jedes wichtige Meeting mit dir vor, damit keines verschenkt ist.

Mehr Zusagen in kürzerer Zeit

> **Jede Stufe, die besser konvertiert, macht alle folgenden leichter. So wird aus denselben Kontakten eine größere Runde.**

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
- Fundraising als Team
- Conversion auf jeder Stufe
- Angels unter dem Radar
- Was das für dich bedeutet
- Dein Start

Anhang 56

FUNDRAISING ALS TEAM

AddedVal.io by startupdetector

Wir finden die Angels, die sonst niemand kennt.

Viele Business Angels und Family Offices stehen in keinem Gründerszene-Artikel und auf keinem LinkedIn-Profil als Investoren. Wir kennen sie aus dem Handelsregister und machen sie für dich sichtbar.



10.000+
Business Angels und Family Offices mit allen Details: wer wann wie viel in welches Startup investiert hat.

Jede Woche
frische Investorendaten direkt aus dem Handelsregister. Dein Nachschub reißt nie ab.

Offener
für dein Deck: Diese Angels bekommen keine dreißig Pitch Decks pro Woche und lesen deins in Ruhe.

Für Roomwisp suchen wir zum Beispiel nach Angels, die ...

- ☑ früher in der **Hausverwaltung** oder **Wohnungswirtschaft** gearbeitet haben
- ☑ bei einem **Buchungsportal für Ferienwohnungen** in leitender Rolle waren
- ☑ im **Relocation-Service** oder in **Global Mobility** gearbeitet haben
- ☑ bei einem **Serviced-Apartment-Betreiber** Führungsverantwortung hatten

Du suchst selbst mit

In der Datenbank wählst du auch selbst Angels aus und sprichst sie an, mit allen Infos zu Background und Investments.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
- Fundraising als Team
- Conversion auf jeder Stufe
- Angels unter dem Radar
- Was das für dich bedeutet
- Dein Start

Anhang 56

FUNDRAISING ALS TEAM

AddedVal.io by startupdetector

Mehr Auswahl heißt: bessere Investoren, bessere Bewertung, größere Runde.

So sieht deine Runde aus, wenn du sie mit uns holst.



Die richtigen Investoren

Mit vielen passenden Kontakten wählst du die Angels, die deine Branche kennen und mehr als Kapital mitbringen: Kunden, Hiring, die nächste Runde.

Eine bessere Bewertung

Schon eine 10 % höhere Bewertung heißt: Du gibst für dasselbe Kapital weniger Anteile ab. Das ist ein Vielfaches unserer Success Fee wert.

Eine größere Runde

Wie hört sich „oversubscribed“ für dich an? Vielleicht kannst du mit mehr Kapital noch schneller wachsen und deinen Vorsprung ausbauen.

Beides zusammen: mehr Kapital zu einer höheren Bewertung. Genau dafür arbeiten wir mit dir.

Lass uns deine Runde gemeinsam holen

Vertrag anfragen

ZUM START
€999 Anzahlung
€799 mit deinem Top-1%-Deck-Paket.

DER REST NUR BEI ERFOLG
2 % Success Fee + €2.000
€2.000 Rest der Onboarding-Fee. Beides erst ab €100.000 und nur auf Kapital aus unseren Intros, nie auf Bestandsinvestoren.

GARANTIE
Mindestens €100.000 in 6 Monaten
Sonst bekommst du die Anzahlung voll zurück.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
- Fundraising als Team
- Conversion auf jeder Stufe
- Angels unter dem Radar
- Was das für dich bedeutet
- Dein Start

Anhang 56

FUNDRAISING ALS TEAM

AddedVal.io by startupdetector

Nach der Buchung geht es sofort los: deine ersten Schritte.



Vertrag und Zahlungslink kommen per E-Mail zur Durchsicht und digitalen Unterschrift. Danach läuft es so:

Startklar machen

1 Gemeinsam

Kick-off-Call (30 Min.)

Roadblocker aus dem Weg räumen: Bewertung, Ticketgröße, Pitch Deck, Data Room, FAQ.

Termin buchen

2 Du

Bestehende Kontakte markieren

Angels und Family Offices, mit denen du schon sprichst: keine Success Fee, keine Doppelansprache.

3 Du

Video zur Outreach-Strategie

Wie du Investoren suchst und ansprichst.

Video ansehen

Deine Top 50

4 Gemeinsam

Outreach-Call (30 Min. + 1 Std.)

Wir markieren gemeinsam deine 50 wichtigsten High-Value-Investoren und sprechen die ersten 3 zusammen psychologisch optimiert an.

5 Du

Die restlichen Top 50 ansprechen

Rund 3 Stunden, mit den Vorlagen aus dem Call.

6 Du

Finales Pitch Deck hinterlegen

Die Version, die an alle Investoren geht.

Die Wellen laufen

7 Wir

100+ Intros im ersten Batch

Briefe und E-Mails gehen raus, jeder Investor steht in deinem CRM unter „Contacted“.

8 Du

Follow-ups auf LinkedIn

Rund eine Woche nach den Briefen schreibst du persönlich.

9 Gemeinsam

Analyse-Call alle 2 Wochen (30 Min.)

Wir justieren nach, wo es hakt, und machen dann mehr Volumen.

Gemeinsam bringen wir dich zu einer guten Runde. Wir arbeiten dran, bis du erfolgreich bist, spätestens nach 6 Monaten.



ANHANG

Alles zum Nachschlagen.

WAS JETZT KOMMT

Alle 53 Fragen nach Hebel sortiert und die Erklärung zu jeder Folie. Von jeder Folie führt ein Link direkt hierher.

WARUM DAS WICHTIG IST

Wenn ein Investor nachhakt, weißt du genau, warum jede Folie so gebaut ist.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56
Alle Fragen
Erklärung je Folie

Arbeitsfolie, nicht Teil des Decks

Offene Fragen an Roomwisp

Sortiert nach Hebel: oben die Antworten, die das Deck am stärksten verbessern, unten die fast irrelevanten. Jeder Wert mit der Marke TBC ist eine Annahme von uns, kein Fakt. Beantwortet die Fragen im Claude-Chat, dann bauen wir die genannten Folien um. Vor dem Versand darf keine TBC-Marke mehr im Deck stehen. Das gilt auch für die Marke KI-BILD auf den Bildern.

TBC Annahme, steht so im Deck · KI-BILD KI-Bild im Deck, echtes Foto schicken oder Bild behalten · offene Box, nichts angenommen · 53 Fragen, davon 11 mit größtem Hebel

Nr.	Frage	Annahme im Deck	Folien	Warum dieser Hebel
Größter Hebel	Diese Antworten verändern Titel, Hero-Zahlen oder das Urteil der Investoren.			
F01	**CAC** Was kostet euch heute die Gewinnung eines aktiven Mietverhältnisses, Vermieter und Mieter zusammen?	TBC 192 € CAC, daraus LTV/CAC 3,5× und 2,3 Monate Payback	Business model	CAC treibt LTV/CAC und den Payback im Action Title des Geschäftsmodells.
F02	**Servicepauschale im ARPU** Fallen die 29 € Servicepauschale monatlich an oder nur einmal je Einzug?	TBC ARPU 112 € enthält 29 € Pauschale in jedem Monat	Business model	Entscheidet, ob der ARPU von 112 € im Titel überhaupt stimmt.
F03	**Bruttomarge und Lieferkosten** Welche Kosten pro Monat und Mietverhältnis fallen für Zahlung, Kautionsversicherung und Schlüsselbox an?	TBC 28 € Lieferkosten, 75 % Bruttomarge, 84 € Marge pro Monat	Business model	Lieferkosten bestimmen Marge, LTV und Payback, also die Unit Economics.

Antworten einbauen lassen S. 25 →

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56
Alle Fragen
Erklärung je Folie

Offene Fragen an Roomwisp

Arbeitsfolie, nicht Teil des Decks

Nr.	Frage	Annahme im Deck	Folien	Warum dieser Hebel
F04	**Mietdauer** Wie viele Monate dauert ein Mietverhältnis auf Roomwisp im Durchschnitt?	TBC 8 Monate Mietdauer, LTV 672 €	Business model	Mietdauer bestimmt den LTV und damit die Kernaussage zur Unit Economics.
F05	**MRR-Monatswerte** Wie hoch war der MRR jeweils von April bis September 2026?	TBC Nur März 0 € und Oktober 14.900 € gezeigt, September 13.400 € est. aus 11 % MoM	Traction	Echte MRR-Kurve belegt die 11 % Wachstum im Traction-Titel.
F06	**MRR-Ziel nach 18 Monaten** Ist 95.000 € MRR nach 18 Monaten euer Ziel, und mit wie vielen aktiven Mietverhältnissen?	TBC 95.000 € MRR in Monat 18, rund 850 aktive Mietverhältnisse à 112 €	Funding	MRR-Ziel steht im Funding-Titel und definiert den Meilenstein der Runde.
F07	**Monatlicher Burn** Wie hoch ist euer geplanter monatlicher Burn nach der Runde, und reicht das Geld 18 Monate?	TBC 44 Tsd. € Burn im Monat, 18 Monate Runway	Funding	Burn und Runway begründen die Rundengröße von 0,8 Mio. €.
F08	**Kundenzitat mit Namen** Welcher zahlende Pendler gibt ein Zitat mit vollem Namen und konkreter Ersparnis in Euro frei?	Offene Box, nichts angenommen	Traction	Namentliches Zitat mit Euro-Ersparnis macht Traction und Schmerz glaubwürdig.

Antworten einbauen lassen S. 25 →

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56
Alle Fragen
Erklärung je Folie

Offene Fragen an Roomwisp

Arbeitsfolie, nicht Teil des Decks

Nr.	Frage	Annahme im Deck	Folien	Warum dieser Hebel
F09	**KI-Bild IMG-01** Habt ihr ein echtes Foto oder einen Screenshot für diese Stelle? Sonst bleibt das KI-Bild und wir entfernen nur die Marke.	KI-BILD A smartphone with the Roomwisp booking confirmation screen in navy #1A4A7A and orange …	Cover	Echter App-Screenshot auf dem Cover zeigt sofort ein reales Produkt.
F10	**KI-Bild IMG-03** Habt ihr ein echtes Foto oder einen Screenshot für diese Stelle? Sonst bleibt das KI-Bild und wir entfernen nur die Marke.	KI-BILD A hand holding a phone with the Roomwisp app showing the digital contract signed and …	Solution	Echter Screenshot belegt die Lösung statt einer KI-Illustration.
F11	**Einzug in 24 Stunden** Wie schnell ziehen Pendler nach der Buchung typischerweise ein? Stimmen 24 Stunden?	TBC Einzug in 24 Stunden nach Buchung	Solution	Die 24 Stunden stehen im Solution-Titel und müssen belegt sein.
Wichtig	Machen einzelne Folien belastbarer.			
F12	**CAC** Was kostet euch heute die Gewinnung eines aktiven Mietverhältnisses über alle Kanäle?	TBC 192 € CAC, Payback 2,3 Monate	Go-to-market	Gleicher CAC auf GTM-Folie muss konsistent zum Geschäftsmodell sein.
F13	**SAM 4,5 Mrd. €** Wie viele Pendler in DACH buchen realistisch möbliertes Wohnen auf Zeit? Sind 1,875 Mio. plausibel?	TBC 4,5 Mrd. € = 1,875 Mio. buchende Pendler in DACH × 2.400 €	Market	SAM von 4,5 Mrd. € steht im Markt-Titel mit TBC.

Antworten einbauen lassen S. 25 →

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56
Alle Fragen
Erklärung je Folie

Offene Fragen an Roomwisp

Arbeitsfolie, nicht Teil des Decks

Nr.	Frage	Annahme im Deck	Folien	Warum dieser Hebel
F14	**Startsegment 120.000 Pendler** Woher stammt die Zahl von 120.000 Pendlern in Frankfurt, Stuttgart und München?	TBC 120.000 Pendler mit Kurzzeitwohnbedarf in drei Städten	Market	Startsegment 120.000 ist die Akzentzahl der Marktfolie, braucht Quelle.
F15	**Jahreswert pro Pendler** Welcher Jahresumsatz pro Pendler gilt für den Markt, 2.400 € oder 170 € × 12 wie im SOM?	TBC 2.400 € im Jahr pro Pendler (SOM rechnet mit 170 € ARPU im Monat)	Market	Klärt widersprüchlichen Jahreswert zwischen Marktgrößen und SOM.
F16	**Jahreswert pro Pendler** Was steckt hinter 2.400 € pro Pendler und Jahr, wenn Roomwisp 2031 nur 91 € im Monat verdient?	TBC 2.400 € Jahreswert für TAM und SAM	Market	Inkonsistenz zwischen 2.400 € und 91 € ARPU untergräbt Marktlogik.
F17	**Stufe 2: Mietverhältnisse und ARPU 2028** Wie viele aktive Mietverhältnisse und welchen Monats-ARPU plant ihr Ende 2028? Warum fällt der ARPU 2031 auf 91 €?	TBC 5.000 Mietverhältnisse × 140 € × 12 = 8,4 Mio. € Umsatz 2028	Way to €100M	Stufe 2 trägt den Pfad zu 48 Mio. € im Titel.
F18	**ARPU in Stufe 2** Warum sinkt der ARPU von 112 € heute auf 80 € im Jahr 2028, und steigt dann auf 91 €?	Offene Box, nichts angenommen	Way to €100M	Erklärt ARPU-Sprünge, die Investoren sonst als Fehler lesen.

Antworten einbauen lassen S. 25 →

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56
Alle Fragen
Erklärung je Folie

Offene Fragen an Roomwisp

Arbeitsfolie, nicht Teil des Decks

Nr.	Frage	Annahme im Deck	Folien	Warum dieser Hebel
F19	**ARPU Stufe 3** Ist 170 € ARPU pro Monat bis 2031 durch B2B-Upsell und KI-Pricing realistisch?	TBC 170 € ARPU pro Monat, damit 44.000 × 170 € = 90 Mio. € ARR	Way to €100M	ARPU 2031 bestimmt das Umsatzziel im Way-to-€100M-Titel.
F20	**ARPU Stufe 2** Welchen monatlichen Umsatz pro Mietverhältnis erwartet ihr 2028 mit B2B-Modul und KI-Preisempfehlung?	TBC 140 € ARPU pro Monat, damit 8,4 Mio. € ARR in Stufe 2	Way to €100M	ARPU 2028 treibt den Umsatz der Stufe 2.
F21	**Kunden Stufe 2** Wie viele aktive Mietverhältnisse plant ihr Ende 2028 in 6+ Städten und Österreich?	TBC 5.000 aktive Mietverhältnisse in Stufe 2 (2027 bis 2028)	Way to €100M	Kundenzahl 2028 ist Basis der Stufe 2 im Wachstumspfad.
F22	**Vermieter-Zitat** Habt ihr ein echtes Zitat eines privaten Vermieters mit Rolle und Kontext, wörtlich?	TBC Typisches Zitat: Privater Vermieter, Einliegerwohnung in Frankfurt, „lieber leer stehen“	Problem	Echtes Vermieterzitat belegt die Ursache im Problem-Titel.

Antworten einbauen lassen S. 25 →

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56
Alle Fragen
Erklärung je Folie

Offene Fragen an Roomwisp

Arbeitsfolie, nicht Teil des Decks

Nr.	Frage	Annahme im Deck	Folien	Warum dieser Hebel
F23	**Mieterstimme** Gibt es ein echtes Zitat eines Mieters zu Einzugszeit und Ersparnis gegenüber dem Hotel?	TBC „Eingezogen in 24 Stunden, ohne Papierkram und ohne Hotelrechnung.“ Berufspendler, Mieter in Frankfurt	Traction	Echte Mieterstimme stützt Einzugszeit und Ersparnis.
F24	**Stundenwert Suchzeit** Welchen Stundenwert setzen wir für die 6 Stunden Suche pro Monat eines Pendlers an?	TBC 45 € pro Stunde, also 270 € Suchverlust im Monat	Problem	Stundenwert beeinflusst die € Schmerzrechnung des Pendlers.
F25	**Früherer Arbeitgeber Lena Hartmann** Wie heißt die Hausverwaltung, bei der Lena 6 Jahre gearbeitet hat? Dürfen wir sie nennen?	Offene Box, nichts angenommen	Team	Benannter Arbeitgeber stärkt die Glaubwürdigkeit des Teams.
F26	**Früherer Arbeitgeber Jonas Weber** Wie heißt das Ferienwohnungs-Buchungsportal, bei dem Jonas Lead Developer war? Dürfen wir es nennen?	Offene Box, nichts angenommen	Team	Bekanntes Buchungsportal belegt Tech-Kompetenz im Team.
F27	**Früherer Arbeitgeber Mira Schulz** Bei welcher Relocation-Agentur hat Mira 4 Jahre gearbeitet? Dürfen wir den Namen zeigen?	Offene Box, nichts angenommen	Team	Benannte Relocation-Agentur belegt Kenntnis der Mieterseite.
F28	**Gründerfotos** Könnt ihr drei Porträtfotos mit ähnlichem Licht und Ausschnitt schicken?	Offene Box, nichts angenommen	Team	Echte Gründerfotos machen das Team greifbar.

Antworten einbauen lassen S. 25 →

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56
Alle Fragen
Erklärung je Folie

Offene Fragen an Roomwisp

Arbeitsfolie, nicht Teil des Decks

Nr.	Frage	Annahme im Deck	Folien	Warum dieser Hebel
F29	**Bedingung nächste Runde** Bei welcher Kennzahl wollt ihr die nächste Finanzierungsrunde starten?	TBC bei 1,14 Mio. € ARR	Funding	Meilenstein für nächste Runde zeigt Investoren den Exit der Runde.
F30	**Finanzierte Wettbewerber** Welche finanzierten Startups im Wohnen auf Zeit kennt ihr, und wie viel Kapital haben sie eingesammelt?	Offene Box, nichts angenommen	Competition	Finanzierte Wettbewerber validieren Markt und Positionierung.
F31	**Bruttomarge** Welche Bruttomarge erzielt ihr nach Zahlungs-, Versicherungs- und Schlüsselboxkosten?	TBC 75 % Marge	Go-to-market	Marge auf GTM muss zur Geschäftsmodellfolie passen.
Kaum relevant	Details, die das Deck kaum verändern.			
F32	**SAM DACH** Wie viele Pendler in DACH buchen realistisch möbliertes Wohnen auf Zeit, und mit welcher Quelle?	TBC 4,5 Mrd. € = 1,875 Mio. Pendler × 2.400 € pro Jahr	Market	Doppelt zur SAM-Frage, nur Quelle zusätzlich.
F33	**Name des Mieters** Wie heißt der Mieter mit vollem Namen, und dürfen wir ihn im Deck zeigen?	Offene Box, nichts angenommen	Traction	Doppelt zum namentlichen Kundenzitat.

Antworten einbauen lassen S. 25 →

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56
Alle Fragen
Erklärung je Folie

Offene Fragen an Roomwisp

Arbeitsfolie, nicht Teil des Decks

Nr.	Frage	Annahme im Deck	Folien	Warum dieser Hebel
F34	**Früherer Arbeitgeber Lena** Wie heißt die Hausverwaltung, in der Lena Hartmann 6 Jahre gearbeitet hat?	Offene Box, nichts angenommen	Team	Doppelt zur Frage nach Lenas Arbeitgeber.
F35	**Früherer Arbeitgeber Jonas** Wie heißt das Buchungsportal für Ferienwohnungen, bei dem Jonas Weber Lead Developer war?	Offene Box, nichts angenommen	Team	Doppelt zur Frage nach Jonas' Arbeitgeber.
F36	**Früherer Arbeitgeber Mira** Wie heißt der Relocation-Service, bei dem Mira Schulz 4 Jahre gearbeitet hat?	Offene Box, nichts angenommen	Team	Doppelt zur Frage nach Miras Arbeitgeber.
F37	**Länder nach DACH für 100 Mio. €** Welche Länder erschließt ihr nach DACH, um von 48 Mio. € auf 100 Mio. € Umsatz zu kommen?	TBC Weitere Länder wie BeNeLux und Nordeuropa tragen Roomwisp auf 100 Mio. € Umsatz	Way to €100M	Länder nach DACH sind ferner Ausblick ohne Kernurteil.
F38	**Hebel über 100 Mio. €** Welcher Schritt nach DACH bringt euch über 100 Mio. € ARR: BeNeLux, Nordeuropa oder etwas anderes?	TBC BeNeLux und Nordeuropa als nächster Hebel über 100 Mio. €	Way to €100M	Doppelt zur Länderfrage, nur Ausblick.

Antworten einbauen lassen S. 25 →

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56
Alle Fragen
Erklärung je Folie

Offene Fragen an Roomwisp

Arbeitsfolie, nicht Teil des Decks

Nr.	Frage	Annahme im Deck	Folien	Warum dieser Hebel
F39	**TAM 36 Mrd. €** Stimmen 15 Mio. mobile Berufstätige in DACH, BeNeLux und Nordeuropa als langfristiger Gesamtmarkt?	TBC 36 Mrd. € = 15 Mio. mobile Berufstätige × 2.400 € im Jahr	Market	TAM ist Kontextzahl, nicht Kern der Marktaussage.
F40	**TAM Europa** Stimmen 15 Mio. mobile Berufstätige in DACH, BeNeLux und Nordeuropa als langfristiger Gesamtmarkt?	TBC 36 Mrd. € = 15 Mio. × 2.400 € pro Jahr	Market	Doppelt zur TAM-Frage.
F41	**Marktwachstum** Mit welcher Jahreswachstumsrate wächst möbliertes Wohnen auf Zeit in DACH, und aus welcher Studie?	TBC 14 % CAGR (Serviced Apartments Europa)	Market	Marktwachstum ist Nebenfakt auf der Marktfolie.
F42	**Quelle der CAGR** Welche aktuelle Studie (ab 2025) belegt das Wachstum des Segments? Bitte Titel und Herausgeber nennen.	Offene Box, nichts angenommen	Market	Quelle für eine Nebenzahl, kaum Hebel.
F43	**KI-Bild IMG-02** Habt ihr ein echtes Foto oder einen Screenshot für diese Stelle? Sonst bleibt das KI-Bild und wir entfernen nur die Marke.	KI-BILD A fictional commuter in his thirties sitting on the edge of a bland hotel bed at night, …	Problem	Stimmungsbild auf Problemfolie, KI-Bild genügt.

Antworten einbauen lassen S. 25 →

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56
Alle Fragen
Erklärung je Folie

Offene Fragen an Roomwisp

Arbeitsfolie, nicht Teil des Decks

Nr.	Frage	Annahme im Deck	Folien	Warum dieser Hebel
F44	**KI-Bild IMG-05** Habt ihr ein echtes Foto oder einen Screenshot für diese Stelle? Sonst bleibt das KI-Bild und wir entfernen nur die Marke.	KI-BILD A tablet with the Roomwisp landlord view listing a furnished guest room with photos, …	Go-to-market	Vermieteransicht auf GTM ist nett, aber nicht zentral.
F45	**Ausbauplan 2028** Startet ihr 2028 in Österreich und mit dem B2B-Arbeitgeber-Modul?	TBC 2028: Österreich und B2B-Modul	Go-to-market	Zeitpunkt für Österreich ist Detail im GTM.
F46	**Teamgröße in 18 Monaten** Wie viele Personen soll das Team nach 18 Monaten mit der neuen Runde umfassen?	TBC 12 Personen	Team	Teamgröße ist Randdetail.
F47	**Teamgröße in 18 Monaten** Wie viele Personen soll das Team in 18 Monaten nach der Runde umfassen?	TBC 12 Personen in 18 Monaten	Team	Doppelt zur Teamgrößenfrage.
F48	**Jonas' Jahre im Buchungsportal** Wie viele Jahre war Jonas Weber beim Buchungsportal für Ferienwohnungen tätig, davon wie lange als Lead Developer?	TBC 4 Jahre	Team	Jahresangabe ist kleines Detail im Teamprofil.
F49	**Booking-Link** Unter welchem Link können Investoren ein 15-Minuten-Gespräch mit Lena Hartmann buchen?	Offene Box, nichts angenommen	Call to action	Buchungslink ist praktisch, aber kosmetisch.

Antworten einbauen lassen S. 25 →

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56
Alle Fragen
Erklärung je Folie

Offene Fragen an Roomwisp

Arbeitsfolie, nicht Teil des Decks

Nr.	Frage	Annahme im Deck	Folien	Warum dieser Hebel
F50	**Kontakt-E-Mail** Welche E-Mail-Adresse sollen Investoren nutzen, ist kontakt@roomwisp.de richtig?	TBC kontakt@roomwisp.de	Call to action	Kontaktadresse ist nur Bestätigung eines Labels.
F51	**KI-Bild IMG-06** Habt ihr ein echtes Foto oder einen Screenshot für diese Stelle? Sonst bleibt das KI-Bild und wir entfernen nur die Marke.	KI-BILD Frankfurt Hauptbahnhof on a Monday morning, fictional commuters with weekend bags …	Market	Bahnhofsbild ist reine Atmosphäre.
F52	**KI-Bild IMG-12** Habt ihr ein echtes Foto oder einen Screenshot für diese Stelle? Sonst bleibt das KI-Bild und wir entfernen nur die Marke.	KI-BILD A fictional commuter entering a bright furnished room in a family house in the evening, …	Call to action	Stimmungsbild am Ende, kaum Einfluss.
F53	**Buchungslink** Unter welchem Link können Investoren ein 15-Minuten-Gespräch mit Lena Hartmann buchen?	Offene Box, nichts angenommen	Call to action	Doppelt zum Buchungslink.

Antworten einbauen lassen S. 25 →

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56
Alle Fragen
Erklärung je Folie

Warum diese Reihenfolge

Arbeitsseite, nicht Teil des Decks

Die Storyline

Das Deck beginnt mit dem, was Investoren zuerst wissen wollen: **Wer hat welchen teuren Schmerz**, nämlich Pendler mit über 1.800 € Hotelkosten im Monat, und wie löst Roomwisp ihn in einer App. Danach folgt die Frage, ob sich das rechnet und wie ihr Kunden gewinnt, also Geschäftsmodell und Vertrieb, bevor Markt und der Weg zu 90 Mio. € ARR zeigen, **wie groß das Ganze werden kann**. Der Wettbewerb beantwortet dann, warum gerade ihr gewinnt, und die Traction mit 11 % Wachstum pro Monat beweist, dass es schon funktioniert. Erst wenn die Idee überzeugt, fragt der Investor, wer das umsetzt, deshalb kommt das Team kurz vor der Runde, und am Ende steht **klar, was das Geld bewirkt** und wozu ihr einladet.

Cover	Pendler-Wohnen per App, so einfach wie ein Hotel-Check-in, zum Drittelpreis
Problem	Pendler zahlen über 1.800 € im Monat für Hotels, weil Vermieter Zimmer aus Angst vor Papierkram leer lassen.
Solution	Roomwisp bündelt Suche, Vertrag, Kaution und Schlüssel in einer App, sodass Pendler in 24 Stunden einziehen.
Business model	12 % Provision vom Vermieter und 29 € vom Mieter ergeben 112 € ARPU, und der Payback dauert nur 2,3 Monate.
Go-to-market	Roomwisp gewinnt Vermieter durch persönliches Onboarding und Pendler über Social Media, so wachsen beide Seiten.
Market	Roomwisp startet mit 120.000 Pendlern in drei Großstädten im DACH-Markt für Kurzzeitwohnen von 4,5 Mrd. € [TBC].
Way to €100M	Roomwisp wächst in drei Stufen von 180 aktiven Mietverhältnissen auf 90 Mio. € ARR bis 2031.
Competition	Wettbewerber lösen nur Teilschritte, während Roomwisp Vermittlung, Vertrag, Kaution und Übergabe in einer App vereint.
Traction	Roomwisp wächst um 11 % pro Monat auf 14.900 € MRR und betreut 180 aktive Mietverhältnisse in drei Städten.
Team	Das Gründerteam vereint Hausverwaltung, Buchungstechnik und Relocation, und alle drei kennen den Schmerz beider Marktseiten.
Funding	Roomwisp sammelt 0,8 Mio. € ein, um in 18 Monaten 6 Städte und 95.000 € MRR [TBC] zu erreichen.
Call to action	Lassen Sie uns gemeinsam Pendler-Wohnen so einfach wie einen Hotel-Check-in machen.

Cover Erklärung je Folie

Arbeitsseite, nicht Teil des Decks

Value-Proposition-Zeile auf dem Cover

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

Die Frage der Investoren

Was ist das, in einem Satz?

Das sollen sie danach denken

Ich weiß, was das ist. Zeig mir das Problem.

Was auf dieser Folie passiert

Der Investor sieht zuerst den **Namen Roomwisp groß**, liest eine Zeile und versteht sofort: **Wohnen auf Zeit per App**. Das Bild zeigt Handy und Schlüsselbox, also genau den Moment, in dem der Pendler einzieht.

Warum das psychologisch schlau ist

Ein **bekanntes Bild im Kopf** (Hotel-Check-in) erklärt schneller als jede Beschreibung. Und **Drittelpreis** weckt sofort die Frage, wie das geht, also blättert er weiter.

Der Titel

Die Zeile verbindet **Komfort und Preis** in einem Atemzug. Der farbige Teil **so einfach wie ein Hotel-Check-in** macht spürbar, was Roomwisp einzigartig macht.

Unsere Entscheidungen für diese Folie

- **Der Name ist das Größte** Wer den **Namen zuerst** liest, erinnert sich später an die richtige Firma.
- **Handy und Schlüssel statt Wohnungsfoto** Investoren sehen **das Produkt im Einsatz**, nicht irgendein Zimmer, das jeder zeigen könnte.
- **Eine offene Tür im Grundriss** Die **Tür zum Produkt** sagt ohne Worte: hier beginnt etwas, tritt ein.

Die Zahlen

Auf dem Cover steht **keine Zahl**. Der Drittelpreis folgt aus **euren eigenen Zahlen**: Hotels 1.800 bis 2.500 € im Monat, Zimmer auf Roomwisp im Schnitt deutlich darunter.

Das Highlight dieser Folie

Das Handy mit **Buchung bestätigt** an der Schlüsselbox: der **ganze Einzug in einem Bild.**

Mutigere Alternativen

Gefällt dir eine Idee, kopiere den Auftrag in den Claude-Chat.

Preisvergleich direkt aufs Cover

Die Zeile nennt 1.800 € Hotel gegen ein Drittel, so trifft der Preisvorteil sofort.

Auftrag an Claude

Mach auf der Folie Cover die Zeile mutiger: nenne den Hotelpreis von 1.800 € im Monat und den Drittelpreis direkt, maximal 12 Wörter, Akzent auf dem Preisvorteil.

Riesige Tür als Bühne

Der Türbogen wird raumgroß und öffnet sich zum Handy, das Produkt wirkt wie ein Auftritt.

Auftrag an Claude

Mach auf der Folie Cover den orangen Türbogen so groß wie den rechten Raum, er soll sich zum Handybild öffnen, ohne Text zu berühren.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56
Alle Fragen
Erklärung je Folie

Problem Erklärung je Folie

Arbeitsseite, nicht Teil des Decks

Titel auf der Folie

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

Die Frage der Investoren

Ist der Schmerz echt, messbar und bei jemandem, der zahlt?

Das sollen sie danach denken

Ich spüre den Schmerz des Kunden, und er hat ein Budget.

Was auf dieser Folie passiert

Der Investor sieht zuerst **1.800 € pro Monat**, die ein Pendler für Hotels zahlt, und versteht sofort warum: **Vermieter lassen Zimmer leer**. Zwei kleinere Räume zeigen den Suchverlust und die **entgangene Miete** auf der anderen Seite.

Warum das psychologisch schlau ist

Ein **konkreter Verlust in Euro** schmerzt mehr als jede Marktbeschreibung. Das Foto vom einsamen Hotelzimmer macht ihn **fühlbar**, die Vermieterstimme zeigt: das Angebot **existiert schon**, es wird nur nicht genutzt.

Der Titel

Der Satz nennt **wer zahlt, wie viel und warum**. Das betonte **über 1.800 € im Monat** bleibt hängen, und der Investor ahnt, dass genau hier ein **Marktplatz fehlt**.

Unsere Entscheidungen für diese Folie

- **Der Verlust in Euro kommt zuerst** Eine große Eurozahl beweist sofort, dass es ein **Budget** gibt, das umgelenkt werden kann.
- **Beide Marktseiten in einem Grundriss** Investoren sehen **Nachfrage und brachliegendes Angebot** nebeneinander, so wirkt die Lücke offensichtlich.
- **Echtes Hotelzimmer statt abstrakter Grafik** Ein Bild der **Situation des Pendlers** erzeugt Empathie, bevor der Kopf zu rechnen beginnt.

Die Zahlen

1.800 bis 2.500 € und **6 Stunden** stammen aus eurer Präsentation, die 690 € aus eurer Durchschnittsmiete. **Angenommen** sind 45 € Stundenwert und das Zitat; echte Antworten machen die Folie **unangreifbar**.

Das Highlight dieser Folie

Die riesige **1.800 €** neben dem Satz eines Vermieters, der sein Zimmer **lieber leer stehen** lässt.

Mutigere Alternativen

Gefällt dir eine Idee, kopiere den Auftrag in den Claude-Chat.

Zwei Verluste direkt gegenübergestellt

1.800 € Hotelkosten und 690 € Leerstand als zwei gleich skalierte Balken zeigen, wie absurd die Lücke ist.

Auftrag an Claude

Mach auf der Folie Problem aus den Zahlen 1.800 € und 690 € zwei maßstabsgetreue Balken nebeneinander, Pendlerseite und Vermieterseite, Rest der Folie gleich.

Jahresverlust statt Monatswert

Die 1.800 € pro Monat als 21.600 € im Jahr zeigen, der Verlust wirkt deutlich schwerer.

Auftrag an Claude

Mach auf der Folie Problem die Heldenzahl zu 21.600 € pro Jahr (12 × 1.800 €) und nenne die Monatsrechnung klein in der Quellzeile.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56
Alle Fragen
Erklärung je Folie

Solution Erklärung je Folie

Arbeitsseite, nicht Teil des Decks

Titel auf der Folie

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

Die Frage der Investoren
Löst das offensichtlich das Problem?

Das sollen sie danach denken
Offensichtlich. Warum gab es das nicht schon früher?

Was auf dieser Folie passiert

Nach dem Schmerz kommt die **Erleichterung**. Der Investor sieht zuerst das Handy mit **unterschriebenem Vertrag und Schlüsselcode**, daneben die offene Schlüsselbox, und versteht ohne Lesen: suchen, unterschreiben, einziehen. Rechts steht, was das **in Euro bringt**.

Warum das psychologisch schlau ist

Ein Bild vom **fertigen Moment** überzeugt schneller als jede Funktionsliste. Und die **1.110 € Ersparnis** greifen genau die 1.800 € Hotelkosten der Problemfolie auf, so **schließt sich der Kreis** im Kopf.

Der Titel

Der Satz zeigt den **einfachen Mechanismus**, alles in einer App, und endet mit dem Ergebnis. **In 24 Stunden einziehen** fühlt sich an wie ein Versprechen, das man sofort selbst nutzen möchte.

Unsere Entscheidungen für diese Folie

- **Das Produkt im Moment des Einzugs zeigen** Investoren glauben, was sie **sehen**: Vertrag erledigt, **Schlüssel bereit**, Schmerz vorbei.
- **Die Ersparnis in Euro als größte Zahl** Die **Hotelkosten der Problemfolie** werden hier zu gespartem Geld, das **merkt man sich**.
- **Jeder Punkt beginnt mit dem Nutzen** Erst **was der Kunde bekommt**, dann wie. So liest es sich als **Ergebnis**, nicht als Technik.

Die Zahlen

Die **1.800 € Hotelkosten** stammen von euch, die **1.110 €** leiten wir aus eurer Ø-Miete ab. Die **24 Stunden** sind angenommen; eure echte Einzugszeit macht die Folie unangreifbar.

Das Highlight dieser Folie

Das Handy mit **Schlüsselcode neben der offenen Schlüsselbox** und daneben **1.110 € Ersparnis** pro Monat.

Mutigere Alternativen

Gefällt dir eine Idee, kopiere den Auftrag in den Claude-Chat.

Ersparnis gegen Hotelpreis zeigen

Zwei Balken, 1.800 € Hotel neben 690 € Roomwisp, machen die **Ersparnis sichtbar** statt nur nennbar.

Auftrag an Claude
Mach auf der Folie Lösung aus der Ersparnis einen Balkenvergleich: 1.800 € Hotel neben 690 € Zimmer auf Roomwisp, gleicher Maßstab, 1.110 € als Differenz beschriftet.

Drei Schritte bis Einzug

Die drei Nutzen werden zu einer **Zeitleiste** von Buchung bis Schlüssel, Investoren spüren die **Geschwindigkeit**.

Auftrag an Claude
Mach auf der Folie Lösung aus den drei Nutzenpunkten eine waagerechte Zeitleiste: buchen, digital unterschreiben, Schlüsselbox öffnen, mit Einzug in 24 Stunden als Endpunkt.

Zur Folie S. 6 →

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56
Alle Fragen
Erklärung je Folie

Business model

Erklärung je Folie

Arbeitsseite, nicht Teil des Decks

Titel auf der Folie

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

Die Frage der Investoren

Verdienen sie Geld, und skaliert das?

Das sollen sie danach denken

Jeder Kunde ist weit mehr wert, als er kostet.

Was auf dieser Folie passiert

Der Investor sieht **eine echte Monatsmiete** und verfolgt, wohin jeder Euro fließt: Vermieter, Kosten, Roomwisp. Daneben steht sofort die Antwort auf seine Kernfrage: **jeder Kunde bringt 3,5 Mal** mehr, als er kostet.

Warum das psychologisch schlau ist

Ein **nachvollziehbarer Geldfluss** schafft Vertrauen, weil der Investor selbst rechnen kann. Eine große, konkrete Kennzahl daneben ersetzt jedes Adjektiv wie **profitabel** oder **skalierbar**.

Der Titel

Der Satz erklärt in einem Atemzug, **woher das Geld kommt**, beide Marktseiten zahlen. Der farbige Teil **2,3 Monate** gibt das Gefühl: das Geld ist schnell wieder drin.

Unsere Entscheidungen für diese Folie

- **Eine Miete statt Formeln zeigen Echte Euro** auf einer echten Miete versteht jeder sofort, abstrakte Kennzahlen nicht.
- **LTV/CAC als größte Zahl** Das ist die **eine Frage**, die jeder Investor bei einem Marktplatz zuerst stellt.
- **Rechenweg klein in die Fußzeile** Die Folie bleibt **ruhig**, und wer prüfen will, findet **jede Herleitung** unten.

Die Zahlen

Provision, Pauschale und Ø-Miete stammen von euch. **CAC, Marge und Mietdauer** haben wir vorsichtig angenommen. Eure echten Werte machen 3,5× und 2,3 Monate **belastbar**.

Das Highlight dieser Folie

Der **112 € Block**, der aus einer 719 € Monatszahlung herausgeschnitten wird: so sieht der Investor euer Geschäft **auf einen Blick**.

Mutigere Alternativen

Gefällt dir eine Idee, kopiere den Auftrag in den Claude-Chat.

Payback als Titelheld

Der Titel startet mit 2,3 Monaten, der Investor spürt **Tempo** vor dem Preis.

Auftrag an Claude

Mach auf der Folie Geschäftsmodell einen Titel, der mit dem Payback von 2,3 Monaten beginnt, gleiche Zahlen, Akzent auf 2,3 Monate.

Acht Mieten nebeneinander

Acht kleine Miet Splits zeigen, wie sich die Marge zum **Kundenwert** aufbaut.

Auftrag an Claude

Mach auf der Folie Geschäftsmodell aus der Zeile mit 8 Monaten eine Reihe von 8 Marge Blöcken à 84 €, die sich bis 672 € aufaddieren und die 192 € CAC überholen.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56
Alle Fragen
Erklärung je Folie

Go-to-market Erklärung je Folie

Arbeitsseite, nicht Teil des Decks

Titel auf der Folie

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

Die Frage der Investoren

Wie kommen Kunden rein, und ist das wiederholbar?

Das sollen sie danach denken

Sie wissen genau, wie sie mein Geld in Kunden verwandeln.

Was auf dieser Folie passiert

Der Investor sieht sofort, **wie Roomwisp an Kunden kommt**: zuerst die Vermieter, persönlich gewonnen, dann die Pendler über Social Media. Aus **420 Vermietern** werden **180 aktive Mietverhältnisse**, alles mit echten Zahlen.

Warum das psychologisch schlau ist

Investoren fürchten bei Marktplätzen das **leere Regal**. Wer zeigt, dass er das Angebot **zuerst und persönlich** sichert, nimmt diese Angst. **Eine Zahl** wie 420 überzeugt mehr als jedes Adjektiv.

Der Titel

Der Satz erklärt **beide Marktseiten** in einem Atemzug. Das betonte **persönliche Onboarding** wirkt wie ein Vorteil, den nur ein Team mit Insiderwissen hat und den man **nicht einfach kaufen** kann.

Unsere Entscheidungen für diese Folie

- **Die Vermieter stehen ganz oben** Ein Marktplatz lebt vom Angebot, wer es sichert, wirkt **sofort glaubwürdig**.
- **Drei Schritte statt vieler Kanäle** Ein klarer Weg zeigt, dass **etwas funktioniert**, statt alles nur auszuprobieren.
- **Kosten je Kunde direkt neben dem Erfolg** Der Investor rechnet sofort, **was sein Geld bringt**, und vertraut der Planung.

Die Zahlen

420 Vermieter, 4.200 Follower, 1.300 Downloads, 180 Mietverhältnisse sind eure echten Zahlen. **CAC, Marge und Plan 2028** haben wir angenommen. Eure echten Werte machen die **Rechnung belastbar**.

Das Highlight dieser Folie

Die riesige **420**, auf die sich die Tür öffnet: **persönlich gewonnene Vermieter** als Fundament des Marktplatzes.

Mutigere Alternativen

Gefällt dir eine Idee, kopiere den Auftrag in den Claude-Chat.

Mira als Kanal zeigen

Der Titel nennt COO Mira Schulz und ihre Relocation-Erfahrung, das verstärkt den **Insidervorteil** spürbar.

Auftrag an Claude

Mach auf der Folie Go-to-market den Titel mutiger: nenne Mira Schulz und ihre 4 Jahre Relocation-Service als Grund, warum 420 Vermieter persönlich gewonnen wurden. Gleiche Zahlen.

Trichter als Größenvergleich

Die drei Schritte werden als **schrumpfende Balken** gleicher Einheit gezeigt, der Weg zum Abschluss wird sichtbar.

Auftrag an Claude

Mach auf der Folie Go-to-market aus 1.300 Downloads und 180 aktiven Mietverhältnissen zwei Balken auf gleicher Skala, beschriftet am Balkenende. Keine neuen Zahlen.

Zur Folie S. 8 →

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56
Alle Fragen
Erklärung je Folie

Market Erklärung je Folie

Arbeitsseite, nicht Teil des Decks

Titel auf der Folie

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

Die Frage der Investoren
Ist der Markt groß genug für eine 10x-Rendite?

Das sollen sie danach denken
Groß, wachsend, und sie wissen, welches Stück sie zuerst gewinnen.

Was auf dieser Folie passiert

Der Investor sieht zuerst, **wo ihr heute steht**: 120.000 Pendler in drei Städten. Dann sieht er, wie groß das Ganze werden kann, und dass **48 Mio. € Umsatz 2031** nur ein kleiner Teil davon sind.

Warum das psychologisch schlau ist

Ein **konkreter Startpunkt** wirkt glaubwürdiger als ein riesiger Markt. Und wer sieht, dass ihr **nur 1 % brauchen** würdet, spürt viel Luft nach oben statt Wunschdenken.

Der Titel

Der Satz nennt erst die **greifbare Zahl in drei Städten** und dann den großen Markt. Das betonte Stück sagt: Diese Gründer wissen genau, **wo sie zuerst gewinnen**.

Unsere Entscheidungen für diese Folie

- **Der Startmarkt bekommt einen eigenen Raum** Investoren vertrauen Teams, die **ihren ersten Markt kennen** statt nur große Zahlen zu zeigen.
- **Der Weg dorthin steht in drei Zeilen** Region, Kunden und Produkt zeigen, dass **Wachstum geplant** ist und nicht erhofft.
- **Die Rechnung steht klein darunter** Wer nachrechnen will, kann es, und **die Folie bleibt trotzdem ruhig** lesbar.

Die Zahlen

48 Mio. € und 44.000 Mietverhältnisse stammen aus eurem Finanzplan. Gesamtmarkt, 2.400 € Jahreswert und Wachstum haben wir angenommen. **Eure echten Zählungen** machen die Folie belastbar.

Das Highlight dieser Folie
Die **winzige orange Ecke** im großen Markt: 48 Mio. € Umsatz sind nur **rund 1 %** des DACH-Markts.

Mutigere Alternativen

Gefällt dir eine Idee, kopiere den Auftrag in den Claude-Chat.

1 % als Riesenzahl

Die 1 % des Marktes werden die größte Zahl, Investoren sehen sofort den Spielraum nach oben.

Auftrag an Claude
Mach auf der Folie Markt die Aussage rund 1 % des SAM zur größten Zahl der Folie und stell die Viertelkreise kleiner daneben.

Bahnhofsfoto als Hintergrund

Das Foto füllt die ganze rechte Hälfte, der Markt fühlt sich nach echten Menschen an.

Auftrag an Claude
Mach auf der Folie Markt das Bild IMG-06 zur vollen rechten Hälfte bis zum Rand und setz den Startmarkt mit 120.000 Pendlern auf eine ruhige Fläche darin.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56
Alle Fragen
Erklärung je Folie

Way to €100M Erklärung je Folie

Arbeitsseite, nicht Teil des Decks

Titel auf der Folie

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.

Die Frage der Investoren
Gibt es einen glaubwürdigen Weg zu 100 Mio. € Umsatz und mehr?

Das sollen sie danach denken
Ich sehe, wie das von klein zu sehr groß wird.

Was auf dieser Folie passiert

Der Investor sieht **drei Räume, die immer größer werden**: von 240.000 € heute über 4,6 Mio. € bis **48 Mio. € im Jahr 2031**. Er versteht sofort, wie aus drei Städten ein DACH-Geschäft wird.

Warum das psychologisch schlau ist

Investoren finanzieren **das Unternehmen von morgen**, nicht die Nische von heute. Jede Stufe ist **Mietverhältnisse mal Preis**, also im Gespräch nachrechenbar statt behauptet.

Der Titel

Der Satz verbindet **die echte Zahl von heute** mit dem Ziel. Der orange Teil **48 Mio. € im Jahr 2031** bleibt hängen und macht die Größe greifbar.

Unsere Entscheidungen für diese Folie

- **Jede Stufe ist ein eigener Raum** Ein wachsender Grundriss zeigt **Wachstum ohne Pfeile**, das Auge versteht die Richtung sofort.
- **Jede Stufe zeigt ihre eigene Rechnung Kunden mal Preis** macht große Zahlen glaubwürdig, weil der Investor nachrechnen kann.
- **Unter jedem Raum steht ein Ziel** Investoren sehen **den nächsten Meilenstein**, der die nächste Stufe freischaltet, und fühlen Planbarkeit.

Die Zahlen

Alle Stufen stammen aus **eurem Finanzplan** und euren heutigen Zahlen. Nur die 240.000 € haben wir **aus 180 × 112 € berechnet**. Offen bleibt, warum der ARPU 2028 sinkt.

Das Highlight dieser Folie
Die riesige **48 Mio. €** im größten Raum, hinter der **orangen Tür**, die sich genau dorthin öffnet.

Mutigere Alternativen

Gefällt dir eine Idee, kopiere den Auftrag in den Claude-Chat.

100 Mio. € als vierter Raum

Ein gestrichelter Raum zeigt **weitere Länder** als nächste Stufe, das Ziel 100 Mio. € wird sichtbar.

Auftrag an Claude
Mach auf der Folie Weg zu 100 Mio. € rechts einen gestrichelten vierten Raum für weitere Länder, ohne neue Zahlen, nur mit dem Ziel 100 Mio. € Umsatz.

Mutigerer Titel mit Faktor

Der Titel betont den **Sprung von 180 auf 44.000** Mietverhältnisse und weckt stärker das Gefühl von Wucht.

Auftrag an Claude
Formuliere auf der Folie Weg zu 100 Mio. € den Titel mutiger: der Sprung von 180 auf 44.000 Mietverhältnisse steht vorne, Akzent bleibt auf 48 Mio. € 2031.

Zur Folie S. 10 →

AddedVal.io
by startupdetector

PITCH DECK UND
FUNDRAISING-PLAN
Roomwisp

- Eine Nachricht an dich 2
- Dein Pitch Deck 3
- Investor FAQ 17
- Wichtigste Fragen 22
- Deck fertigstellen 25
- Werkzeugkasten 30
- Fundraising-Plan 35
- Fundraising als Team 50
- Anhang 56
  - Alle Fragen
  - Erklärung je Folie

Competition Erklärung je Folie

Arbeitsseite, nicht Teil des Decks

Titel auf der Folie

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

Die Frage der Investoren

Wo stehen sie, und können sie das verteidigen?

Das sollen sie danach denken

Sie kennen das Feld, und ihr Platz ist verteidigbar.

Was auf dieser Folie passiert

Der Investor sieht auf einen Blick **das ganze Feld**, inklusive E-Mail und WhatsApp als heutige Lösung. Dann wandert sein Blick nach rechts und findet **die einzige Spalte mit vier vollen Quadraten**.

Warum das psychologisch schlau ist

Investoren prüfen hier, **ob ihr das Feld wirklich kennt**. Ein sichtbares Muster aus leeren und vollen Feldern überzeugt schneller als jede Behauptung, und **Hotelpreise beweisen, dass Pendler längst zahlen**.

Der Titel

Der Satz stellt **Teilschritte gegen das Ganze**. Die vier betonten Schritte zählt der Investor innerlich mit und merkt: **genau das fehlt allen anderen**.

Unsere Entscheidungen für diese Folie

- **Der Status quo bekommt die erste Spalte** Wer **WhatsApp als Gegner** nennt, zeigt, dass er den echten Alltag der Vermieter kennt.
- **Roomwisp steht dunkel ganz rechts** Das Auge endet dort, wo die Lösung steht, **der Kontrast macht die Position merkbar**.
- **Vier Quadrate statt langer Häkchenliste Ein Bild aus vier Feldern** liest man auf dem Handy in einer Sekunde.

Die Zahlen

Hotelpreise und eure Preise sind eure eigenen Zahlen, die 690 € Miete haben wir aus eurem ARPU abgeleitet. **Zahlen zu finanzierten Wettbewerbern** würden den Marktbeweis deutlich stärker machen.

Das Highlight dieser Folie

Die einzige Spalte mit vier orangen Quadraten, ganz rechts im dunklen Raum.

Mutigere Alternativen

Gefällt dir eine Idee, kopiere den Auftrag in den Claude-Chat.

Preisvergleich als Held

1.800 € Hotel gegen 690 € Roomwisp groß nebeneinander, Investoren spüren sofort den Preisvorteil.

Auftrag an Claude

Mach auf der Folie Wettbewerb den Preisvergleich zum Helden: 1.800 € Hotel gegen 690 € est. Roomwisp, maßstabsgetreu als Balken, Tabelle kleiner darunter.

Nur die Prozesskette zeigen

Nur die vier Schritte als Raster pro Wettbewerber, ohne weitere Zeilen, maximale Klarheit.

Auftrag an Claude

Reduziere auf der Folie Wettbewerb die Tabelle auf die Zeile Prozesskette und zeige die vier Quadrate pro Anbieter doppelt so groß.

Zur Folie S. 11 →

Traction Erklärung je Folie

Arbeitsseite, nicht Teil des Decks

Titel auf der Folie

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

Die Frage der Investoren

Gibt es Momentum oder nur eine schöne Geschichte?

Das sollen sie danach denken

Das ist keine Idee mehr, sondern schon ein Geschäft, und es beschleunigt.

Was auf dieser Folie passiert

Der Investor sieht zuerst **14.900 € MRR** und darunter eine Kurve, die **acht Monate lang nur steigt**. Rechts bestätigen Mietverhältnisse, Vermieter und Städte, dass beide Marktseiten echt mitwachsen.

Warum das psychologisch schlau ist

Eine steigende Linie **verlängert der Kopf von selbst** in die Zukunft. Echte Monatswerte schlagen jedes Adjektiv, und **beide Seiten des Marktplatzes** sichtbar zu machen nimmt die größte Sorge.

Der Titel

Der Satz liefert Tempo, Umsatz und Größe in einem Atemzug. Das Hervorgehobene, **um 11 % pro Monat**, lässt spüren: **das hier beschleunigt** gerade.

Unsere Entscheidungen für diese Folie

- **Echte Monatswerte statt Momentaufnahme** Eine **Richtung über Zeit** überzeugt mehr als jede einzelne Zahl.
- **Der heutige Wert ist der Held** Investoren merken sich **eine große Zahl**, nicht eine Tabelle.
- **Follower und Downloads bleiben weg** Sie zeigen Reichweite, nicht **wer bezahlt**, und kosten Glaubwürdigkeit.

Die Zahlen

MRR, Wachstum, 180 Mietverhältnisse, 420 Vermieter und 3 Städte sind **eure echten Zahlen**. Nur die **Mieterstimme ist angenommen**; ein echtes Zitat mit Namen macht die Folie unangreifbar.

Das Highlight dieser Folie

Die **lückenlose Kurve von 1.200 € auf 14.900 €** mit dem orangen letzten Schritt.

Mutigere Alternativen

Gefällt dir eine Idee, kopiere den Auftrag in den Claude-Chat.

Vervielfachung als Held

Über 12-fach seit März wird zur Riesenzahl, das wirkt noch stärker als Momentum.

Auftrag an Claude

Mach auf der Folie Traction die Vervielfachung von 1.200 € auf 14.900 € seit März 2026 zur größten Zahl und die Kurve darunter.

Kurve über die ganze Breite

Die Linie füllt die Folie, KPIs werden zu Anmerkungen im Grundriss, maximale Wucht.

Auftrag an Claude

Lass auf der Folie Traction die MRR-Kurve über die volle Breite laufen und setze die drei KPIs als kleine Anmerkungen darunter.

Eine Nachricht an dich 2
Dein Pitch Deck 3
Investor FAQ 17
Wichtigste Fragen 22
Deck fertigstellen 25
Werkzeugkasten 30
Fundraising-Plan 35
Fundraising als Team 50
Anhang 56
Alle Fragen
Erklärung je Folie

Team

Erklärung je Folie

Arbeitsseite, nicht Teil des Decks

Titel auf der Folie

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

Die Frage der Investoren

Sind das die richtigen Leute für genau das?

Das sollen sie danach denken

Wenn das jemand gewinnen kann, dann diese Leute.

Was auf dieser Folie passiert

Der Investor sieht **drei gleich starke Menschen**, jeder in seinem eigenen Raum. In Sekunden versteht er: **eine kennt die Vermieter**, einer baut die Technik, eine kennt die Pendler. Das Team passt genau zu diesem Markt.

Warum das psychologisch schlau ist

Bei frühen Runden kaufen Investoren **zuerst die Menschen**. Belegte Erfahrung wie **6 Jahre und über 400 Wohneinheiten** wirkt stärker als jedes Adjektiv und macht das Risiko kleiner.

Der Titel

Der Satz verbindet drei Berufe mit einem Markt. Der hervorgehobene Teil sagt: **ihr habt das Problem selbst erlebt**, also löst ihr es **schneller als Außenstehende**.

Unsere Entscheidungen für diese Folie

- **Drei gleich große Räume, kein Chef-Foto** Investoren sehen ein **ausgewogenes Team**, kein Ein-Personen-Projekt mit Helfern.
- **Alle Fotos gleich zugeschnitten und schwarzweiß** Einheitliche Bilder wirken **professionell und eingespielt**, nichts lenkt von der Erfahrung ab.
- **Jede Marktseite bekommt einen Haken** Der Investor prüft im Kopf **fehlende Kompetenzen**, hier findet er **keine Lücke**.

Die Zahlen

Erfahrungsjahre, Wohneinheiten, 420 Vermieter und 5 Personen sind **eure eigenen Zahlen**. Die **12 Personen in 18 Monaten** haben wir angenommen. Echte **Arbeitgebernamen** würden die Folie deutlich stärker machen.

Das Highlight dieser Folie

Drei Räume, drei Marktseiten: Hausverwaltung, Buchungstechnik und Relocation greifen sichtbar ineinander wie ein **gut geplanter Grundriss**.

Mutigere Alternativen

Gefällt dir eine Idee, kopiere den Auftrag in den Claude-Chat.

Erfahrungsjahre als Riesenzahl

Die zusammengerechneten **10 Jahre Branchenerfahrung** werden groß gezeigt, Investoren spüren sofort Tiefe.

Auftrag an Claude

Mach auf der Folie Team die 10 Jahre gemeinsame Branchenerfahrung von Lena und Mira zur größten Zahl der Folie, die Gründerräume bleiben darunter.

Beide Marktseiten als Grundriss

Links der Vermieterraum mit Lena, rechts der Pendlerraum mit Mira, **Jonas als Tür dazwischen**.

Auftrag an Claude

Bau die Folie Team als Grundriss mit zwei Marktseiten: Lena im Vermieterraum, Mira im Pendlerraum, Jonas als verbindende Tür mit Buchung und Zahlung.

Zur Folie S. 13 →

Funding Erklärung je Folie

Arbeitsseite, nicht Teil des Decks

Titel auf der Folie

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

Die Frage der Investoren

Was bekomme ich für mein Geld?

Das sollen sie danach denken

Klare Summe, klarer Plan, und danach ist die Firma viel mehr wert.

Was auf dieser Folie passiert

Der Investor sieht auf einen Blick, **wie viel Geld ihr braucht**, wofür jeder Euro eingesetzt wird und **welche messbaren Ziele** am Ende der 18 Monate stehen. Aus Interesse wird so ein konkreter Deal.

Warum das psychologisch schlau ist

Investoren kaufen **einen Plan, keinen Betrag**. Euro-Posten statt Prozenten und klare Meilensteine nehmen ihnen das Rechnen ab und zeigen, dass ihr **mit Geld umgehen könnt**.

Der Titel

Der Satz verbindet Betrag, Zeit und Ergebnis. Die farbige Stelle zeigt, **was das Geld kauft**: sechs Städte und **95.000 € MRR**, also ein deutlich wertvolleres Unternehmen.

Unsere Entscheidungen für diese Folie

- **Die Runde steht klein, die Ziele groß** Ein knapp wirkender Betrag neben großen Zielen erzeugt das Gefühl **eines guten Geschäfts**.
- **Jeder Posten in Euro statt Prozent** Euro-Beträge wirken **durchdacht und ehrlich**, Prozente verstecken den Plan.
- **Die nächste Runde über eine Kennzahl** Eine klare Bedingung zeigt, dass ihr **den Weg danach** schon kennt.

Die Zahlen

Eure Zahlen: 800.000 €, die vier Posten, 6 Städte, 14.900 € MRR, Break-even 2029. **Angenommen**: 95.000 € MRR, Burn und die ARR-Schwelle. Eure Antwort macht **den Titel belastbar**.

Das Highlight dieser Folie

Der Ring mit **0,8 Mio. €** in der Mitte und den vier Euro-Posten, daneben **95.000 € MRR** als Ziel.

Mutigere Alternativen

Gefällt dir eine Idee, kopiere den Auftrag in den Claude-Chat.

MRR-Sprung als Held

Ein Balkenpaar 14.900 € heute gegen 95.000 € in Monat 18 zeigt den Wertzuwachs sofort.

Auftrag an Claude

Mach auf der Folie Funding den Sprung von 14.900 € MRR auf 95.000 € MRR zum Helden, als zwei maßstabsgetreue Säulen, den Donut kleiner rechts daneben.

Titel mit Wertversprechen

Der Titel betont das Vielfache: 14.900 € werden 95.000 € MRR, das weckt Gier statt Kalkül.

Auftrag an Claude

Formuliere auf der Folie Funding den Titel mutiger: Mit 0,8 Mio. € wächst Roomwisp in 18 Monaten von 14.900 € auf 95.000 € MRR. Akzent auf dem Zielwert.

AddedVal.io
by startupdetector

PITCH DECK UND FUNDRAISING-PLAN
Roomwisp

- Eine Nachricht an dich 2
- Dein Pitch Deck 3
- Investor FAQ 17
- Wichtigste Fragen 22
- Deck fertigstellen 25
- Werkzeugkasten 30
- Fundraising-Plan 35
- Fundraising als Team 50
- Anhang 56
  - Alle Fragen
  - Erklärung je Folie

Call to action

Erklärung je Folie

Arbeitsseite, nicht Teil des Decks

Titel auf der Folie

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

Die Frage der Investoren

Was mache ich als Nächstes?

Das sollen sie danach denken

Ich will mit ihnen sprechen, jetzt.

Was auf dieser Folie passiert

Am Ende fragt sich der Investor: **und jetzt?** Diese Folie gibt ihm genau **einen klaren Schritt**, ein kurzes Gespräch mit Lena, und schließt den Bogen zum Versprechen vom Anfang: **so einfach wie ein Hotel-Check-in**.

Warum das psychologisch schlau ist

Ein **kleiner, konkreter Schritt** fühlt sich leicht an: 15 Minuten sagt man schneller zu als einem Termin. Das **Bild vom Ankommen** bleibt hängen, länger als jede Zahl.

Der Titel

Der Satz lädt ein statt sich zu bedanken, das **Wir** macht den Investor zum Mitspieler. Der orange Teil wiederholt die **Mission vom Titelblatt**, das Ende rahmt das ganze Deck.

Unsere Entscheidungen für diese Folie

- **Das Gespräch kommt vor der E-Mail** Ein **einziger nächster Schritt** verhindert Zögern, mehrere Wege bedeuten oft gar keinen.
- **Die einzige dunkle Folie im Deck** Der Wechsel signalisiert: **der Pitch ist vorbei**, jetzt beginnt das Gespräch.
- **Wir fragen nach Empfehlungen** Auch ein Nein wird so **zur Tür zum nächsten Investor**.

Die Zahlen

MRR, Wachstum, Mietverhältnisse und Runde sind **eure eigenen Zahlen**. Die **E-Mail-Adresse** haben wir angenommen, der **Buchungslink** fehlt noch; mit beiden wird der Schritt sofort klickbar.

Das Highlight dieser Folie

Die **15 Minuten in Orange** neben dem Bild eines Pendlers, der **endlich ankommt**.

Mutigere Alternativen

Gefällt dir eine Idee, kopiere den Auftrag in den Claude-Chat.

Bild über die ganze Folie

Das Ankommen füllt die Folie, Titel und Termin liegen darauf. Das Gefühl wird stärker als jede Zahl.

Auftrag an Claude

Mach auf der Folie Call to action das Bild IMG-12 vollflächig und setze Titel und 15-Minuten-Termin auf die ruhige linke Bildfläche.

Die Tür öffnet sich groß

Ein großer oranger Türbogen öffnet sich zum Termin. Der Investor sieht buchstäblich die offene Tür.

Auftrag an Claude

Mach auf der Folie Call to action den orangen Türbogen dreimal so groß, sodass er sich direkt auf die 15 Minuten öffnet.

Zur Folie S. 15 →