

# DIE VALMODO-METHODE: ZUR MARKTFÜHRERSCHAFT TROTZ KRISE.

Die drei entscheidenden Hebel für Unternehmen 2026, um Top-Mitarbeiter magnetisch anzuziehen und kontinuierlich Premium-Aufträge zu gewinnen – während Ihre Konkurrenz weiterhin am Kämpfen ist.

## **/3 FÜR WEN VALMODO GEEIGNET IST**

**/6 WAS UNTERNEHMEN SEIT 2020 UND FORTLAUFEND ERWARTEN**

**/17 WER WIR SIND**

**/18 WAS IST VALMODO**

**/19 RESULTATE VON PARTNERN**

# FÜR WEN IST VALMODO GEEIGNET?

/1

Dienstleister &  
Mittelstand mit  
echtem  
Fundament

> 500.000,- €  
Umsatz

/2

Unternehmen, die  
bereits ein Top-  
Team haben, aber  
durch den  
Fachkräftemangel  
am Wachstum  
gehindert werden.

/3

Betriebe mit  
erstklassiger  
Arbeit, die endlich  
die Planbarkeit  
und Preise  
verlangen wollen,  
die sie verdienen.

# FÜR WEN IST VALMODO NICHT GEEIGNET?

/1

Unternehmen  
ohne  
funktionierendes  
Geschäftsmodell

/2

Arbeitgeber, die  
ihre Leute wie  
Nummern  
behandeln.  
(Wir heilen keine  
kaputte Kultur)

/3

Unternehmen mit  
schlechter  
Leistung –  
Valmodo ist ein  
Verstärker, kein  
Retter für Pfuscher.

# WARUM WIR SO WÄHLERISCH SIND.



Unsere Methode ist eine Präzisionswaffe.  
Wir garantieren Ergebnisse nur dann, wenn  
das Fundament stimmt.

Sind Sie bereit für echtes Volumen an  
Premium-Anfragen?

WIR SUCHEN **PARTNER**,  
KEINE KUNDEN.

# DER SCHLEICHENDE TOD DES ÖSTERREICHISCHEN, DEUTSCHEN UND SCHWEIZER MITTELSTANDS.

**Großinsolvenzen:** Täglich neue Schlagzeilen bekannter Traditionsbetriebe.

**Lohn-Preis-Spirale:** Die Fixkosten fressen die Marge, während die Leistungsträger gehen.

**Kreditklemme:** Banken drehen den Hahn zu für alle, die keine digitale Dominanz zeigen.

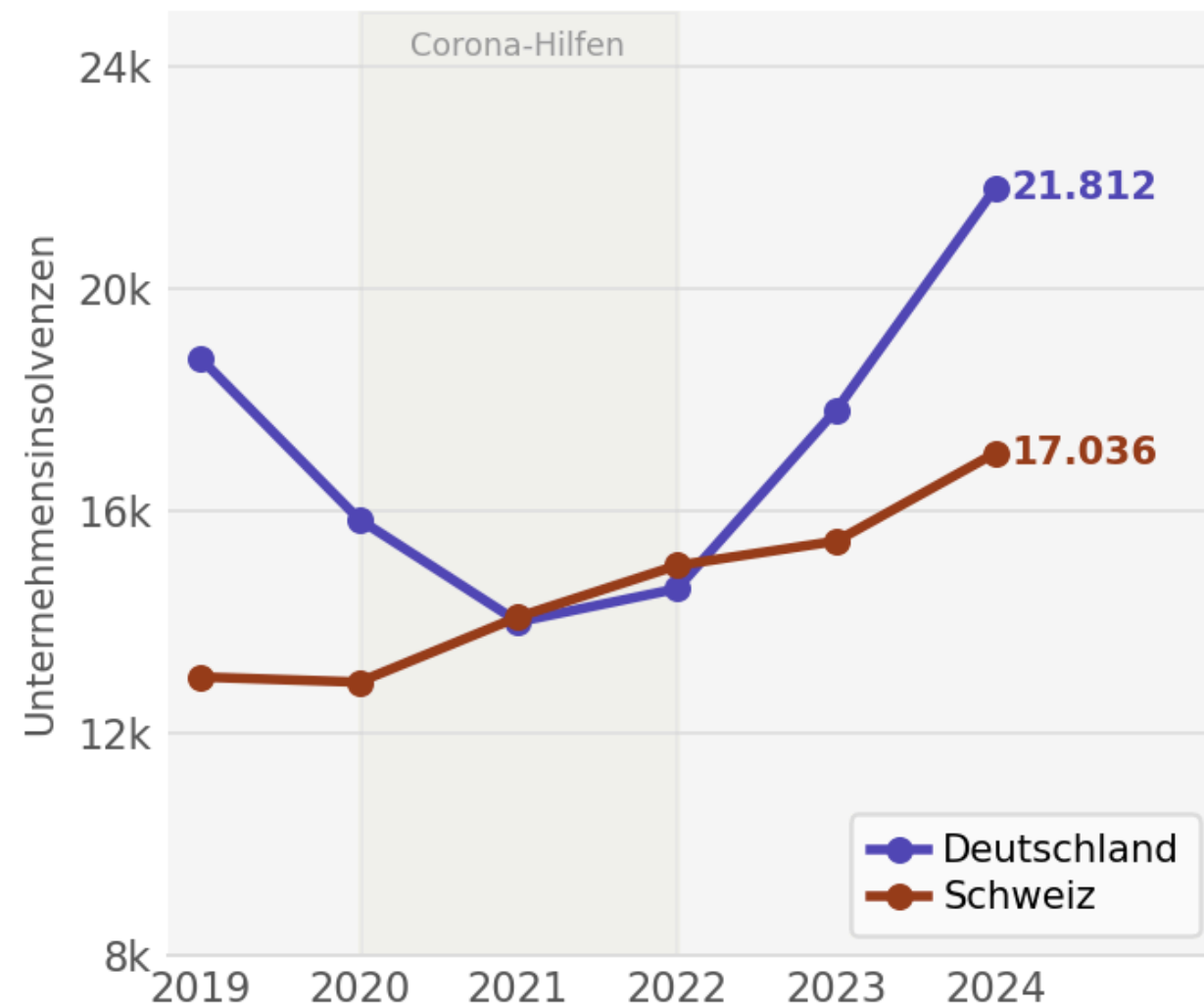
**Konsumverzicht:** Kunden kaufen nur noch beim „Sichtbarsten“ oder beim „Billigsten“.

Wo stehen Sie?

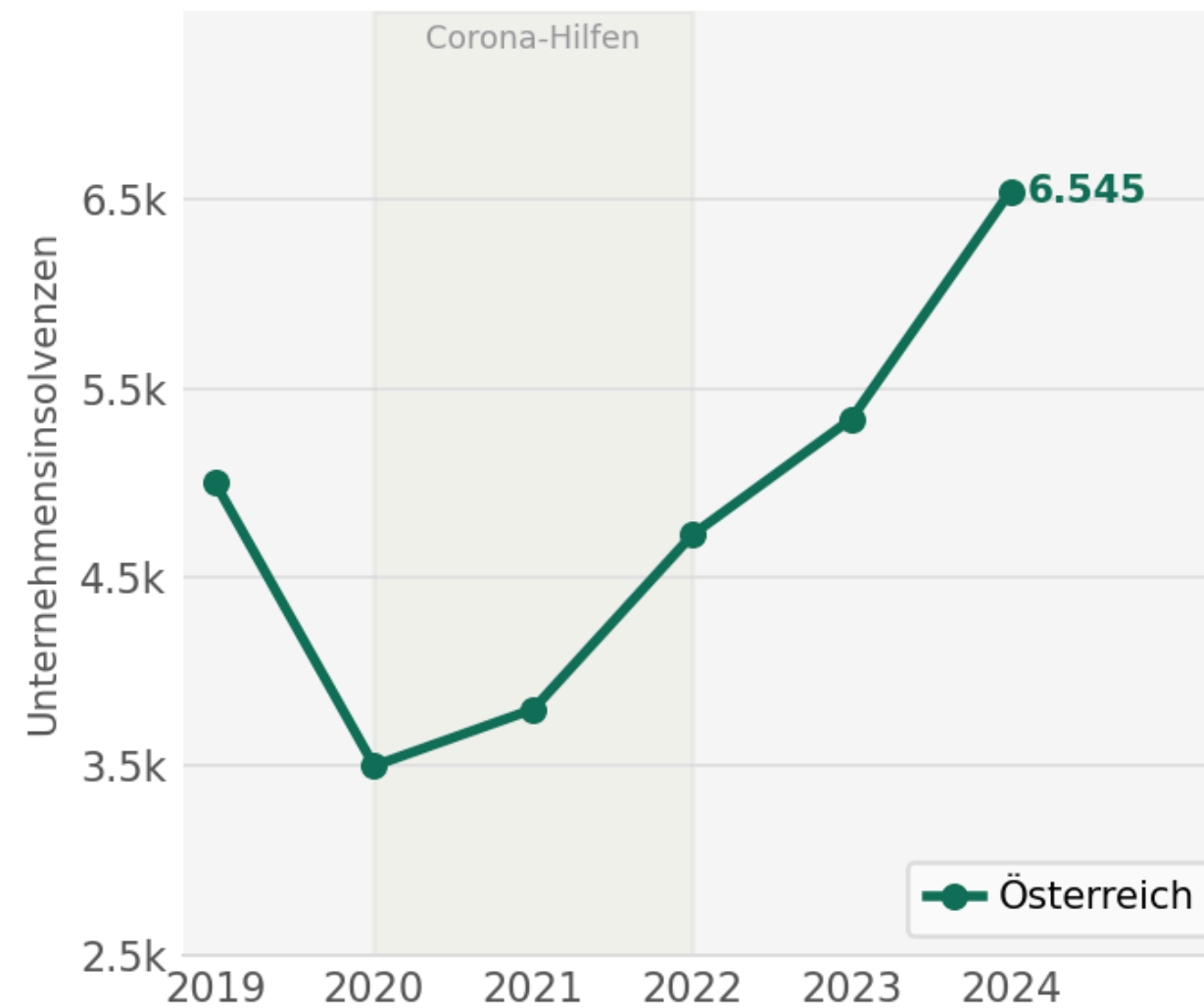


# DER SCHLEICHENDE TOD DES ÖSTERREICHISCHEN, DEUTSCHEN UND SCHWEIZER MITTELSTANDS.

Deutschland & Schweiz



Österreich



Quellen: Destatis · Statistik Austria / KSV1870 · BFS Schweiz



# SIE SPÜREN ES JEDEN TAG...

Der Druck steigt. Die alten Wege (Empfehlungen, Zeitungen) trocknen aus.

Sie wissen: „Wenn ich jetzt nicht skaliere, werde ich geschluckt.“

Aber die Frage ist: Wie soll ich noch mehr leisten, wenn mir die Leute fehlen?



# DIE BEFREIUNG IN 30 MINUTEN.

Es gibt einen Ausweg. Ein System, das jenseits von Glück und Hoffnung funktioniert.

**Ich zeige Ihnen heute die Valmodo Methode, wie Sie Top-Fachkräfte magnetisch anziehen und Premium-Kunden am Fließband gewinnen**





# WALTER ZEIDLER

- **6 JAHRE** FUNDIERTE ERFAHRUNG IM PERFORMANCE- UND WACHSTUMSMARKETING
- VERANTWORTUNG FÜR WERBEBUDGETS IM GESAMTVOLUMEN VON **ÜBER 12 MIO. €**
- GENERIERUNG VON ÜBER **100.000 QUALIFIZIERTEN BEWERBUNGEN UND KUNDENANFRAGEN**
- ERFOLGREICHE **BESETZUNG VON MEHR ALS 300 POSITIONEN** DURCH DATENGETRIEBENE KAMPAGNEN
- AKQUISE UND SKALIERUNG VON **AUFTRAGSVOLUMEN IM WERT VON ÜBER 50 MIO.**
- NACHWEISBARE ERGEBNISSE IN STARK KOMPETITIVEN MÄRKTEN
- ENGE VERZAHNUNG VON MARKETING, VERTRIEB UND RECRUITING ZUR UMSATZSTEIGERUNG



# GÜNTHER PFLEGER

- **ÜBER 30 JAHRE FUNDIERTE EXPERTISE IN DER BAUBRANCHE SOWIE IN DER STRATEGISCHEN UNTERNEHMENSFÜHRUNG**
- **GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER DER PFLEGER GROUP HOLDING MIT VERANTWORTUNG FÜR EIN BREIT GEFÄCHERTES UNTERNEHMENSPORTFOLIO**
- **LANGJÄHRIGE ERFAHRUNG ALS GESCHÄFTSFÜHRER IN SPEZIALISIERTEN UNTERNEHMEN FÜR HOCH-, TIEF- UND LEITUNGSBAU**
- **VIELSEITIGER UNTERNEHMER & BERATER MIT AKTIVEN MANDATEN UND BETEILIGUNGEN IN DEN BEREICHEN PROJEKTENTWICKLUNG, ENERGIE UND CONSULTING**

# VOM GEJAGTEN ZUM JÄGER.

Wie ein traditionelles Unternehmen durch Valmodo die „gläserne Decke“ durchbrochen hat.

Weg vom „Bitten beim Kunden“ hin zur totalen Dominanz in der Region.

# WARUM IHRE BISHERIGEN VERSUCHE SCHEITERN MUSSTEN.

78%

Betriebe betroffen

84%

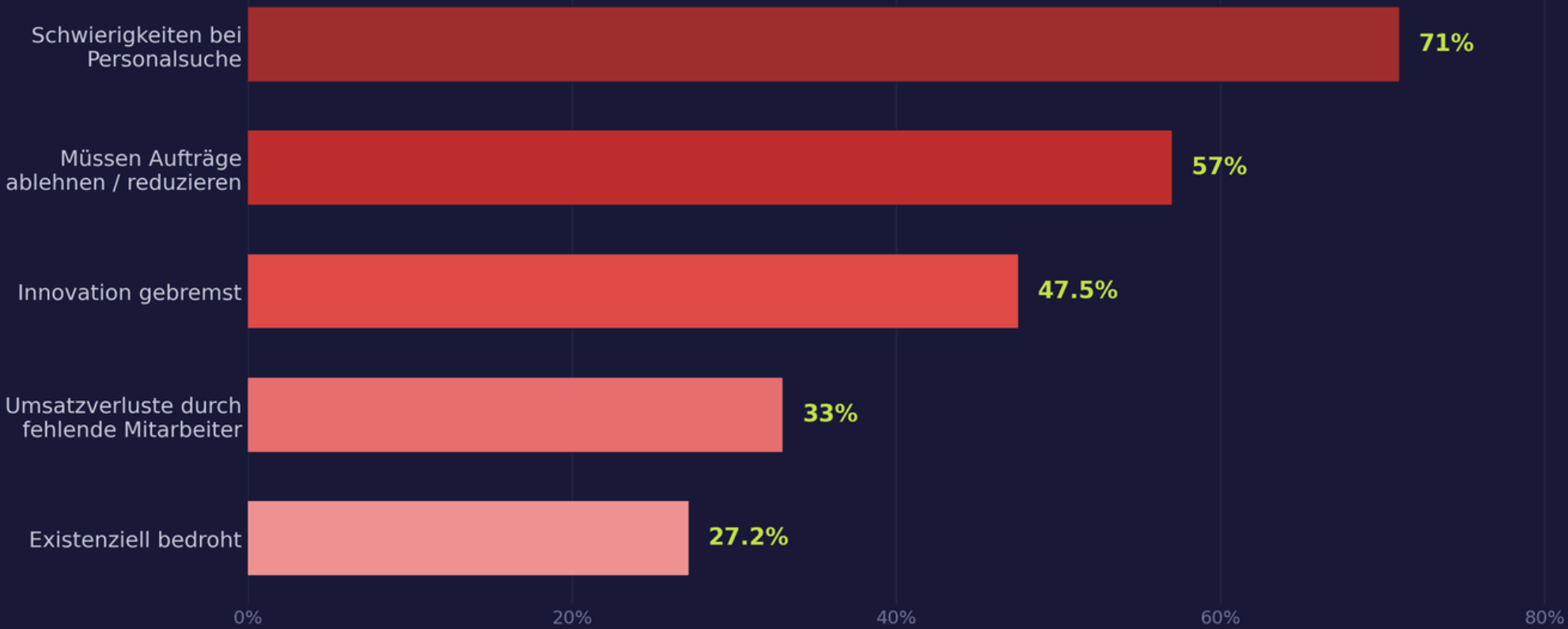
Erwarten Verschärfung

67%

Größtes Wachstumsrisiko

## FACHKRÄFTEMANGEL IN ÖSTERREICH 2025

Auswirkungen auf Unternehmen



Die Methoden von 2020 oder davor sind im Jahr 2026 Gift für Ihr Unternehmen. Wer heute noch „wartet“, verliert.

Quellen: WKO Arbeitskräftebarometer 2025 (n=2.500) | EY Mittelstandsbarometer Österreich 2025 (n=500)

# DIE GROSSE LÜGE.

**„ES GIBT KEINE FACHKRÄFTE UND  
KEINE KAUFKRÄFTIGEN KUNDEN  
MEHR!“**

# DIE WAHRHEIT, DIE WEHTUT:

- **ES GIBT GENUG FACHKRÄFTE** – SIE ARBEITEN NUR BEI IHRER KONKURRENZ, WEIL DIESE ATTRAKTIVER WIRKT.
- **ES GIBT GENUG KAUFKRÄFTIGE KUNDEN** – SIE KAUFEN NUR BEI ANDEREN, WEIL SIE UNSICHTBAR SIND.

# DAS SICHTBARKEITS- PARADOXON

**Die meisten Unternehmen scheitern heute nicht an ihrem Handwerk, sondern an der psychologischen Kriegsführung um Aufmerksamkeit.**

**Sie sind ein Experte in Ihrem Fach, aber haben Probleme bei der Gewinnung der Aufmerksamkeit von Menschen.**

## **Die bittere Realität:**

- **Sie wissen nicht, wie man Premium-Klientel emotional fesselt, damit Preisvergleiche irrelevant werden.**
- **Sie verstehen nicht, wie man A-Mitarbeiter auf unterbewusster Ebene anspricht, sodass sie bereit sind, sichere Jobs für Sie zu verlassen.**

# DAS SICHTBARKEITS- PARADOXON

## Die Konsequenz:

*Solange Sie die Psychologie hinter der Entscheidung nicht beherrschen, bleiben Sie der „Geheimtipp“, der unter Wert arbeitet, während die laute (aber schlechtere) Konkurrenz Ihnen die besten Leute und die lukrativsten Aufträge vor der Nase wegschnappt.*

# WO SIE MOMENTAN FISCHEN -DER ROTE OZEAN.

*Google-Suche, Jobbörsen, Messen, Zeitungen, LinkedIn-Spam....*

**Das Problem:** Hier erreichen Sie nur die „**Aktiv Suchenden**“.

# WARUM „AKTIV SUCHENDE“ IHR GESCHÄFT RUINIEREN:

1. **Söldner-Mentalität:** Wer nur wegen eines kleinen Bonus kommt, geht beim nächsten Windhauch für 50 € mehr zur Konkurrenz.
2. **Die „Problemfälle“:** Oft Menschen, die überall anecken und ihre schlechten Angewohnheiten direkt in Ihr Team tragen.
3. **Unrealistische Forderungen:** Maximale Ansprüche bei minimaler Leistungsbereitschaft – sie kennen ihren „Marktwert“, aber nicht ihre Pflichten.
4. **Zeitraubendes Aussieben:** Sie führen 20 Gespräche mit „B-Ware“, während die echte Elite (die Passiven) gar nicht erst bei Jobbörsen reinschaut.

# WARUM „AKTIV SUCHENDE“ IHR GESCHÄFT RUINIEREN:

5. **Gnadenloser Preiskampf:** Wer aktiv vergleicht, drückt Ihre Marge gegen Null. Sie sind austauschbar und nur eine Nummer im Angebotshaufen.
6. **Beratungsdiebstahl:** Kunden lassen sich stundenlang kostenlos von Ihnen beraten, nur um dann beim billigsten Online-Anbieter zu kaufen.
7. **Wenig Fachwissen:** Oft extrem anstrengende Kunden, die alles hinterfragen, weil sie den Wert Ihrer Premium-Arbeit nicht verstehen.
8. **Entscheidungs-Phobie:** Endlose Prozesse und „Ich muss noch mal drüber schlafen“, weil das Vertrauen in Sie als Experte fehlt.

# DIE SPITZE DES EISBERGS.

## AKTIV (10%)

### SOFORT ZUGÄNGLICH

Personen oder Unternehmen, die aktiv nach Lösungen, Produkten oder Jobmöglichkeiten suchen.

## PASSIV (80%)

### DAS VERBORGENE POTENZIAL

Offen für Angebote, aber nicht aktiv auf der Suche. Latent bereit für Veränderung oder Kauf.

Latent wechselwillige Mitarbeiter und Kunden, die für bessere Konditionen oder Upselling offen sind

## NICHT SUCHEND (10%)

### DER STABILE BESTAND

Vollständig zufrieden und gebunden. Keine Absicht, den Status quo zu ändern.

Loyale Stammmitarbeiter ohne Wechselabsicht  
Treue, gebundene Kunden ohne Interesse an Konkurrenz

# AKTIV VS. PASSIV.

**Aktiv (Die Pfütze):** Jeder streitet sich um die gleichen 3 Leute.

**Passiv (Der Ozean):** Hochqualifizierte Fachkräfte und Premium-Kunden, die „eigentlich“ zufrieden sind, aber bei einem unwiderstehlichen Angebot sofort wechseln würden.

# DIE BITTERE ERKENNTNIS.

**FAKT IST: SIE HABEN SICH BISHER FAST AUSSCHLIESSLICH AUF AKTIV SUCHENDE KONZENTRIERT.**

- **DER WINZIGE POOL:** SIE KÄMPFEN MIT HUNDERTEN KONKURRENTEN UM DIE RESTLICHEN 3 % DES MARKTES.
- **DER VERDRÄNGUNGSWETTBEWERB:** WER AM LAUTESTEN SCHREIT ODER AM MEISTEN ZAHLT, BEKOMMT DEN (OFT ZWEITKLASSIGEN) ZUSCHLAG.
- **DAS ERGEBNIS:** HOHE KOSTEN, MIESE QUALITÄT, KEINE PLANBARKEIT.

# „DAS BISSCHEN MARKETING KANN ICH AUCH SELBST...“

**VIELE UNTERNEHMER ERKENNEN DAS PROBLEM UND MACHEN DANN DEN NÄCHSTEN FATALEN FEHLER. SIE VERSUCHEN AUF EIGENE FAUST, DIE PASSIV SUCHENDEN ZU ERREICHEN:**

**DIE „POST & PRAY“-FALLE:** EIN PAAR BUNTE BILDER AUF SOCIAL MEDIA POSTEN UND AUF EIN WUNDER HOFFEN.

**TECHNIK-CHAOS:** KOMPLEXE WERBEALGORITHMEN UND TRACKING-PIXEL WERDEN ZUM TEUREN HOBBY OHNE ERGEBNISSE.

**BOTSCHAFT OHNE WIRKUNG:** SIE SPRECHEN DIE ELITE (A-PLAYER & PREMIUM-KUNDEN) MIT DENSELBEN FLACHEN SPRÜCHEN AN WIE DIE AKTIV SUCHENDEN.

# „DAS BISSCHEN MARKETING KANN ICH AUCH SELBST...“

**VIELE UNTERNEHMER ERKENNEN DAS PROBLEM UND MACHEN DANN DEN NÄCHSTEN FATALEN FEHLER. SIE VERSUCHEN AUF EIGENE FAUST, DIE PASSIV SUCHENDEN ZU ERREICHEN:**

**IMAGE-SCHADEN:** AMATEURHAFTE WERBUNG WIRKT AUF PREMIUM-KONTAKTE EHER ABSCHRECKEND ALS ANZIEHEND.

**DAS ERGEBNIS:** VIEL VERBRANNTES GELD, FRUSTRIERTE GESCHÄFTSFÜHRER UND DIE FALSCHES SCHLUSSFOLGERUNG: „SOCIAL MEDIA FUNKTIONIERT FÜR MEINE BRANCHE NICHT.“

# VERBRENNEN SIE IHR GELD?

- **ZEITUNG:** ERREICHT NUR NOCH DIE GENERATION, DIE BALD IN RENTE GEHT.
- **RADIO/TV:** TEURE GIESSKANNE OHNE MESSBARKEIT.
- **SOCIAL/0815-AGENTUR:** VIELE UNQUALIFIZIERTE ANFRAGEN BZW. BEWERBUNGEN.

# WARUM 08/15-AGENTUREN SIE GELD KOSTEN UND NORMALE ANZEIGEN SCHEITERN?

- Der Mittelstand spürt es deutlich: Einfache Kampagnen erzeugen vielleicht “Resonanz”, liefern aber keine messbaren Ergebnisse.
- **Der Aufwand steigt, die Qualität sinkt:** Sie bekommen keine qualifizierten Mitarbeiter und keine echten Premium-Aufträge.
- **Die bittere Realität:** Eine Anzeige allein ist heute wertlos. Sie verschwindet im Grundrauschen, während Ihre Kosten pro Klick explodieren.

# WARUM VIEL BUDGET ODER 0815-AGENTUREN GAR NICHTS BRINGEN.

Viele stecken hohe Summen in digitale Plattformen und erleben ein Desaster:

- **Gar keine Anfragen:** Absolute Stille im Postfach.
- **Die Flut an „Schrott“:** So viele Anfragen, dass Sie mit dem Abarbeiten nicht hinterherkommen – und trotzdem stellen Sie niemanden ein oder gewinnen keinen Auftrag.

# WORAN LIEGT DAS?

**DIE MEISTEN SETZEN AUF NUR EINE  
PLATTFORM UND VERGESSEN DAS  
PRINZIP DER OMNIPRÄSENZ.**

**WER NUR AN EINEM ORT SICHTBAR IST,  
BAUT KEIN VERTRAUEN AUF!**

# DER **MERE-EXPOSURE-EFFEKT** - DIE STÄRKSTE WAFFE DER PSYCHOLOGIE.

Die Wissenschaft beweist: Die Anzahl der Berührungspunkte entscheidet über den Erfolg.

1. Wenn ich Fastfood sage... **denken Sie an McDonald's.**
2. Wenn ich Zahnpasta sage... **denken Sie an Colgate.**
3. Wenn ich Supermarkt sage ... **denken Sie an REWE oder Spar.**

# Warum?

Weil diese Marken das Grundstück in Ihrem Kopf besetzt haben:

→ Sie hatten innerhalb ihrer Branche die meisten Kontaktpunkte mit ihrer Zielgruppe

## Studien zum Mere-Exposure-Effekt (USA)

- **Studie (90er):** 360 Personen sahen wiederholt dasselbe Bild → nach **6–9 Kontakten entstand echte Sympathie (Mere-Exposure-Effekt)**.
- **Zweite Studie:** 3 Gruppen, gleiche Zeit (4h), unterschiedliche Settings:
  - gleiche Location
  - zwei Locations
  - mehrere kurze Berührungspunkte an verschiedenen Orten
- **Ergebnis:**
  - **mehrere Treffen + Ortswechsel → bis zu 4× mehr Vertrauen**
  - **schon Ortswechsel allein → 1,6× mehr Vertrauen**
- **Kernaussage: Mehr Touchpoints + unterschiedliche Kontexte = deutlich höheres Vertrauen**

# VALMODO DIE KI-GETRIEBENE LÖSUNG FÜR TOTALE MARKTDOMINANZ.

**Valmodo** ist keine Agentur, sondern eine hochintelligente Technologie. Wir verteilen Ihre Marke im gesamten Netz – an jedem Ort, den Sie sich vorstellen können.

- **90% der Menschen sind digital unterwegs: Wir erreichen sie alle, auch wenn sie kein Social Media nutzen.**
- **Die Verfolgung: Sobald unsere Technologie einen passenden Interessenten identifiziert hat, werden wir für diese Person **omnipräsent** → **Wiederholte Touchpoints auf unterschiedlichsten Plattformen.****

# **SICHTBARKEIT** BEI MILLIONEN VON MENSCHEN.

**Valmodo** verteilt Ihr Unternehmen binnen kürzester Zeit in der gesamten digitalen Welt.

- **Unsere Technologie wirft die Angel aus:** Wir scannen das Netz und sehen sofort, wer auf Ihre Botschaft reagiert.
- **Blitzschnelle Identifikation:** So finden wir in Rekordzeit genau die Bewerber und Kunden, die für Ihr Angebot wirklich infrage kommen.



# PRÄSENZ BEI DEN RICHTIGEN LEUTEN – OHNE UNTERBRECHUNG.

Sobald wir die passenden Personen identifiziert haben, sorgt Valmodo für maximale Präsenz.

- **Hunderte Touchpoints:** Wir werden für diese Menschen ununterbrochen sichtbar.
- **Extremes Vertrauen:** Durch die ständige Wiederholung bauen Sie bei kaufkräftigen Kunden und Top-Fachkräften den Status des Marktführers auf. Sie gewinnen das höchste Vertrauen in Ihrer Branche.

**VALMODO MACHT SIE ZUM GROSSEN  
FISCH IM KLEINEN TEICH!**

# AUTOMATISIERTE QUALITÄTS-PRÜFUNG DURCH DATEN-KI.

Nie wieder hunderte Angebote schreiben oder sinnlose Gespräche führen!

- **Wahrscheinlichkeits-Check:** Unsere datengetriebene KI stellt vorher fest, wie hoch die Chance ist, dass ein Interessent wirklich bei Ihnen kauft oder arbeitet.
- **Maximale Effizienz:** Sie sprechen nur noch mit den „A-Kandidaten“, um den maximalen Erfolg Ihres Betriebs zu garantieren.





# CASE STUDY: PFLERGERBAU – VOM WACHSTUMSSTOP ZUM RECRUITING-ERFOLG

## Die Ausgangssituation

**Pflegerbau stand trotz exzellenter Auftragslage vor einer Mauer: Der Fachkräftemangel verhinderte weiteres Wachstum.**

**Status:** Offene Stellen blieben über klassische Wege unbesetzt.

**Folge:** Projekte mussten verschoben werden; der Druck auf das bestehende Team stieg massiv.

**Problem:** Null Planbarkeit bei der Mitarbeitergewinnung.

## Die Lösung & Entwicklung

**Umstellung auf eine digitale, datengestützte Recruiting-Strategie mit Valmodo, um Fachkräfte dort zu erreichen, wo sie sich aufhalten.**





# CASE STUDY: PFLERGERBAU – VOM WACHSTUMSSTOP ZUM RECRUITING-ERFOLG

## Das Ergebnis

Innerhalb kürzester Zeit wurde der Fachkräftemangel von einer Wachstumsbremse zum kontrollierbaren Faktor:

**Jahr 1 (Initialphase): 25 Neueinstellungen innerhalb von 12 Monaten**

**Aktueller Status: konstant ca. 10 Neueinstellungen pro Jahr**

**Effekt: Planbares Wachstum und zuverlässige Projektabwicklung**

## Fazit

**Wo klassische Inserate scheiterten, lieferte der Strategiewechsel messbare Zahlen. Pflergerbau hat das Recruiting heute als steuerbaren Prozess fest im Griff.**



**MÜHLFELLNER**  
POOLS

# CASE STUDY: WIE MÜHLFELLNER VOM AUF UND AB ZUR PLANBAREN PREMIUM-MARKE WURDE

## Die Ausgangssituation

**Trotz höchster Produktqualität fehlte Mühlfellner die unternehmerische Planungssicherheit.**

**Status:** Stark schwankende Auftragslage zwischen Vollausslastung und Leerlauf.

**Problem:** Unberechenbarer Umsatz und mangelnde Kontrolle über den Kundenstrom.

**Herausforderung:** Keine gezielte Ansprache des Premium-Segments.

## Die Lösung & Entwicklung

**Implementierung einer digitalen Vertriebsstrategie zur Gewinnung qualifizierter Anfragen und zur Positionierung als High-End-Anbieter.**



**MÜHLFELLNER**  
POOLS

# CASE STUDY: WIE MÜHLFELLNER VOM AUF UND AB ZUR PLANBAREN PREMIUM-MARKE WURDE

## Das Ergebnis

Der Wechsel von reiner Mundpropaganda zu planbarem Marketing führte zu einem massiven Sprung:

**Wachstum: Verdreifachung des Umsatzes im Poolbereich innerhalb von nur 3 Jahren.**

**Positionierung:** Erfolgreiche Etablierung als Premium-Marke.

**Effekt: Kontinuierlicher Strom an Wunschkunden** statt unregelmäßiger Zufallsaufträge.

## Fazit

Durch die gezielte Steuerung der Nachfrage wurde Wachstum für Mühlfellner kalkulierbar. Das Unternehmen hat heute die volle Kontrolle über seine Marktposition und Auslastung.





# CASE STUDY: COMPLETE ENERGIE – VON 1 MIO. AUF 2,5 MIO. € UMSATZ

## Die Ausgangssituation

**Trotz Boom-Markt fehlte Complete Energie die strukturelle Basis für echtes Wachstum.**

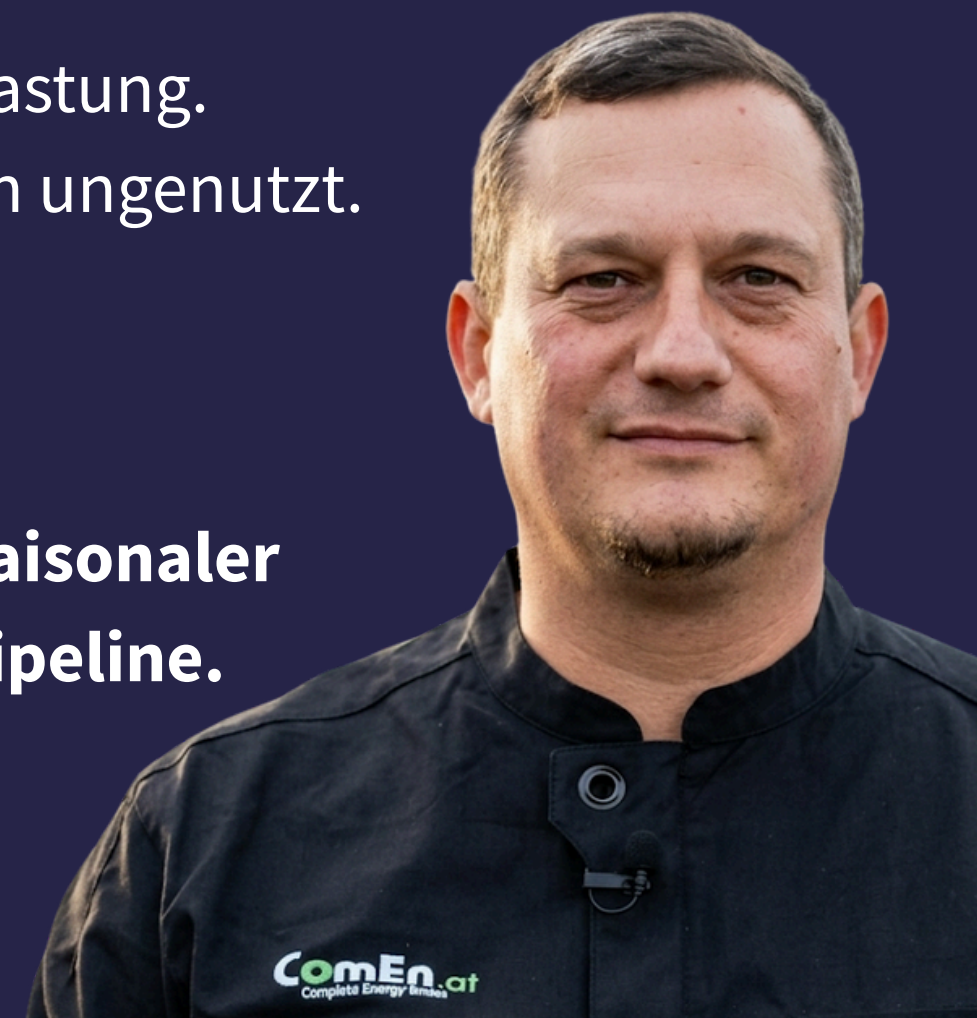
**Status:** Jahresumsatz von ca. 1 Mio. €.

**Problem:** Unregelmäßiger Auftragseingang und schwer planbare Auslastung.

**Herausforderung:** Wachstum war eher Zufall als System; Potenziale blieben ungenutzt.

## Die Lösung & Entwicklung

**Einführung einer systematischen Leadgenerierung zur Beseitigung saisonaler Schwankungen und zum Aufbau einer konstant gefüllten Projekt-Pipeline.**





# CASE STUDY: COMPLETE ENERGIE – VON 1 MIO. AUF 2,5 MIO. € UMSATZ

## Das Ergebnis

Innerhalb von 3 Jahren verwandelte sich das punktuelle Geschäft in ein skalierbares System:

**Umsatzsprung: Steigerung von 1 Mio. € auf 2,5 Mio. € (+150 %)**

**Wachstumsrate: Durchschnittlich 30–35 % Wachstum pro Jahr**

**Effekt:** Volle Planbarkeit der Kapazitäten und gezielter Aufbau von Personal und Ressourcen.

## Fazit

**Complete Energie hat bewiesen, dass sich im PV-Markt durch planbare Prozesse ein Wachstum von +150 % realisieren lässt**





# CASE STUDY: C&P IMMOBILIEN - VON STAGNIERENDEN ANFRAGEN ZUR VOLLEN SALES- PIPELINE

## Die Ausgangssituation

**Hochwertige Objekte trafen auf eine zu geringe Marktsichtbarkeit.**

**Status:** Kaum bis keine qualifizierten Anfragen pro Projekt.

**Problem:** Abhängigkeit von instabilen Kanälen; keine planbare Pipeline.

**Folge:** Projekte liefen deutlich langsamer an als marktüblich möglich.

## Die Lösung & Entwicklung

**Aufbau einer systematischen Nachfragegenerierung und eines strukturierten Vertriebsstrichters für jedes neue Projekt.**





# CASE STUDY: C&P IMMOBILIEN - VON STAGNIERENDEN ANFRAGEN ZUR VOLLEN SALES- PIPELINE

## Das Ergebnis

**Die Vermarktungsgeschwindigkeit wurde radikal gesteigert:**

**Nachfrage:** Hunderte Anfragen pro Projekt statt punktueller Leads.

**Effizienz: 30 % Terminierungsquote** (vom Lead zum konkreten Beratungsgespräch).

**Umsatz: Über 1 Mio. € Umsatz pro einzelner Kampagne.**

## Fazit

**C&P Immobilien hat den Vertrieb von Immobilien skalierbar gemacht. Das Ergebnis sind überlaufene Projekte und eine massiv beschleunigte Kapitalrückführung.**





# CASE STUDY: WENDEL SOFTWARE – VOLLAUSLASTUNG IN NUR 3 MONATEN

## Die Ausgangssituation

**Trotz eines innovativen Produkts fehlte Wendel Software der Motor für den Verkauf.**

**Status:** Kaum strukturierter Vertrieb; keine planbaren Anfragen.

**Problem:** Großes Marktpotenzial blieb ungenutzt, da kein systematischer Zugang zu Neukunden bestand.

**Herausforderung:** Wachstum war ein Zufallsprodukt statt einer steuerbaren Kennzahl.

## Die Lösung & Entwicklung

**Implementierung eines digitalen B2B-Vertriebssystems zur gezielten Gewinnung von Fahrschul-Inhabern und Aufbau eines hocheffizienten Sales-Funnels.**





# CASE STUDY: WENDEL SOFTWARE – VOLLAUSLASTUNG IN NUR 3 MONATEN

## Das Ergebnis

Innerhalb von nur 90 Tagen schlug das Pendel komplett um:

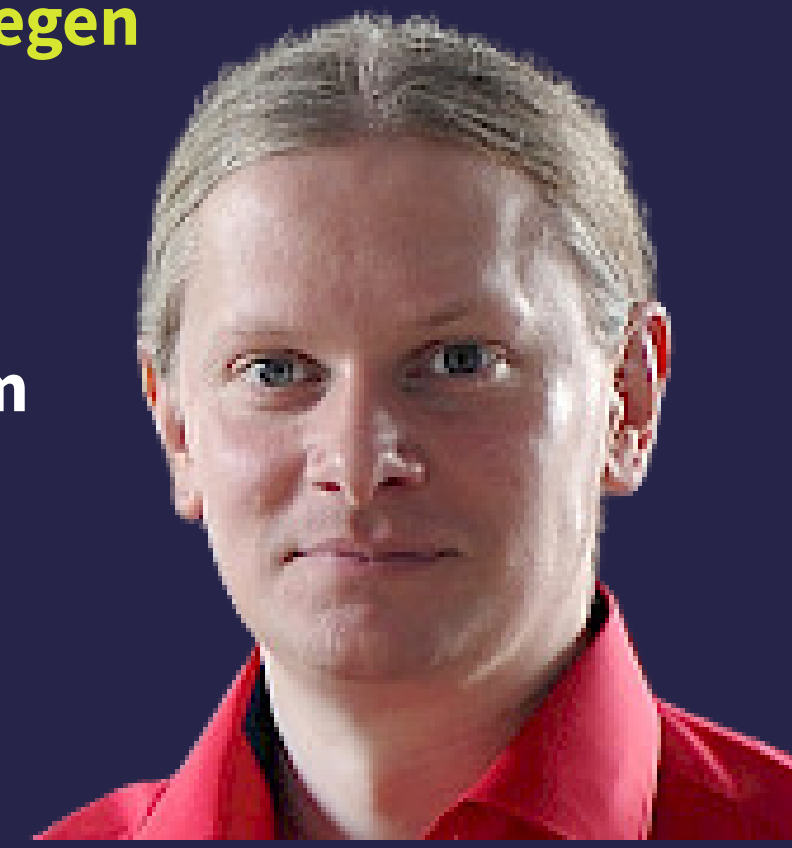
Lead-Maschine: **~20 qualifizierte B2B-Anfragen pro Woche.**

Effizienz: **50 % Terminierungsquote und 50 % Abschlussquote** in den Gesprächen.

Status: **Komplett ausgebucht nach 3 Monaten; temporärer Vertriebsstopp wegen Kapazitätsgrenze.**

## Fazit

Wendel Software beweist, dass ein starkes Produkt kombiniert mit einem validierten Vertriebssystem innerhalb kürzester Zeit zur maximalen Auslastung führt.





# CASE STUDY: AVIDO – 300.000 € ENTERPRISE-PIPELINE IN WOCHE 1

## Die Ausgangssituation

Avido bietet eine hochspezialisierte KI-Lösung für den stark regulierten Bankensektor, stieß aber auf klassische Barrieren.

**Status:** Extrem schwer zugängliche Zielgruppe (C-Level in Großbanken).

**Problem:** Lange Entscheidungszyklen und extrem hoher Vertrauensbedarf.

**Herausforderung:** Den "Fuß in die Tür" bei internationalen Instituten bekommen, ohne in monatelanger Kaltakquise zu versinken.

## Die Lösung & Entwicklung

Implementierung eines hocheffizienten Enterprise-Funnels, der komplexe Compliance-Themen präzise aufbereitet und Entscheider direkt anspricht.





# CASE STUDY: AVIDO – 300.000 € ENTERPRISE-PIPELINE IN WOCHE 1

## Das Ergebnis

Die Resonanz am Markt war unmittelbar und finanziell massiv messbar:

Speed-to-Market: **6 qualifizierte Enterprise-Leads bereits in der ersten Woche.**

Pipeline-Wert: **Aufbau eines Potenzials von 100.000 € bis 300.000 € nach nur 7 Tagen.**

Qualität: **60–70 % Konvertierung** von Anfrage zum qualifizierten Strategiegeläch mit Großbanken.

## Fazit

Avido beweist, dass man selbst im hochregulierten Bankensektor keine Monate auf Ergebnisse warten muss. Mit dem richtigen System entstehen sechsstellige Verkaufschancen ab der ersten Woche.



# WERDEN SIE ZUM JÄGER ODER BLEIBEN SIE DIE BEUTE.

Wenn Sie jetzt nicht handeln, riskieren Sie Ihre unternehmerische Existenz. Während Sie zögern, besetzen wir mit Valmodo das Territorium für Ihre Konkurrenz.

Die Frage ist nicht, ob dieses System funktioniert – sondern ob es für SIE arbeitet oder gegen Sie.

➤ VALMODO

IGE Consulting

---

**JETZT ERFOLGREICH  
WERDEN!**

Email

**W.ZEIDLER@IGE-CONSULTING.COM**

Mobil

**+43 660 3712 999**

Website

**WWW.IGE-CONSULTING.COM**