pressemeldung.com
Ihre Pressemitteilungen online

PRESSEMITTEILUNG
Friday, 14 August 2026 - 17:22

Lead-Recherche automatisieren und Entscheider finden im B2B-Vertrieb

Veröffentlicht von: ali@icespacestudios.de

Wer im B2B-Vertrieb arbeitet, kennt das Grundrauschen. Hochbezahlte Account Executives sitzen vor Bildschirmen und wühlen sich durch LinkedIn-Profile, Handelsregister oder endlose Firmen-Websites. Sie versuchen die ewige Frage zu klären, wie finde ich Kunden, die gerade kaufbereit sind. Das Resultat ist meistens eine Tabelle voller Namen, bei denen niemand weiß, ob dort überhaupt Budget existiert. Genau hier verläuft die Trennlinie in der Debatte kalte Leads vs. warme Leads. Wer einfach nur Listen abtelefoniert, verbrennt Zeit. Ich habe mir angesehen, wie man dieses Nadelöhr auflöst und Zeit sparen bei Kaltakquise technologisch umsetzbar wird.

Die Münchner Gründer Flo und Vincent standen in ihrer KI-Agentur ice space_ vor exakt diesem Engpass. Sie wollten ihren Vertrieb skalieren ohne neue Mitarbeiter einzustellen. Die manuelle Suche blockierte allerdings die Ressourcen. Sie bauten ein eigenes Konstrukt. Das System nennt sich ALI, was für Agentic Lead Intelligence steht. Inzwischen läuft das Ganze als eigenständige Software für den Markt.

Der Ansatz weicht von der üblichen Praxis ab. Wer eine gekaufte Lead-Listen Alternative sucht, findet hier eine völlig andere Architektur. Das System hortet keine statischen

Adressen. Mehrere autonome KI-Agenten scannen das Netz kontinuierlich nach vordefinierten Ereignissen. Jemand kriegt frisches Kapital, das Management wechselt, eine Firma schreibt plötzlich auffällig viele Tech-Jobs aus, ein Unternehmen expandiert in neue Märkte. Überschneiden sich solche Parameter, deklariert das System den Kontakt als priorisiert. Auf diese Weise lässt sich die Lead-Recherche automatisieren und Entscheider finden im B2B-Vertrieb wird zu einem rein datengetriebenen Prozess.

Das Setup ist denkbar unspektakulär. Man tippt die eigene Firmen-Website ein. Die Algorithmen lesen die Seite aus, extrahieren das Kernangebot und definieren die Suchparameter. Nach wenigen Minuten läuft der erste Scan. Für jeden identifizierten Kontakt kann das System personalisierte Erstkontakte automatisch erstellen. E-Mail, LinkedIn-Nachricht oder Telefonskript liegen im Dashboard bereit. Ein automatischer Versand findet nicht statt. Ein Mensch prüft den Entwurf und gibt ihn frei.

Das klärt auch die rechtliche Seite. Die Software verarbeitet personenbezogene Daten ausschließlich im Kontext eines konkreten, dokumentierten Ereignisses. Das berechtigte Interesse nach Artikel 6 DSGVO ist direkt an den Anlass gekoppelt. Die gesetzlichen Pflichtinformationen landen automatisch im Textentwurf.

Aus dem Eigenbetrieb der Gründer existieren konkrete Messwerte. Im Testlauf sparte das Team rund 30 Minuten Recherchezeit pro Kontakt. Die Öffnungsrate der versendeten E-Mails lag bei 79 Prozent. Knapp ein Fünftel der angeschriebenen Personen antwortete auf die erste Nachricht. Ein fertiger Lead kostet im System durchschnittlich zwei Euro.

Der Zugang funktioniert über ein Credit-System. Der Einstiegspreis für Einzelnutzer liegt bei 99 Euro im Monat. Für einen Testlauf stehen anfangs 200 Credits zur Verfügung. Das Tool tut schlichtweg, was es soll. Die Maschine bereitet alles vor. Den Abschluss macht am Ende immer noch der Mensch.

https://ali-leads.de/

Pressekontakt

Pressekontakt

Vincent Powell

powell@icespacestudios.de

Ice Space Studios GmbH

© 2026 pressemeldung.com
Alle Rechte vorbehalten

Original-Artikel:
https://pressemeldung.com/pressemeldung/2026/08/lead-recherche-automatisieren-entscheider-finden-im-b2b-vertrieb

Besuchen Sie pressemeldung.com für weitere Pressemitteilungen