

# BEWERTUNGSMATRIX

## Geschäftspotenzial für Agentic Task

**Basis:** Zielgruppenanalyse, LinkedIn-Profile, SWOT-Analysen

**Erstellt am:** 19. November 2025

**Teilnehmer:** 17 Kandidaten

**Bewertungssystem:** 8-Dimensionen-Matrix

EXECUTIVE SUMMARY	
<b>Top-Kandidat:</b>	Tomislav Maksimovic (9.45 Punkte)
<b>Erwarteter ROI:</b>	8.000% (€240k Ersparnis/Jahr)
<b>Marktpotenzial Top 5:</b>	€1.2M ARR (bei 100% Conversion)
<b>Realistisches Potenzial:</b>	€360k ARR (bei 30% Conversion)
<b>Empfohlene Sofortaktion:</b>	Technology Partnership Gespräch

# 1. METHODIK

Die Bewertungsmatrix nutzt 8 Dimensionen zur Evaluierung des Geschäftspotenzials:

Dimension	Gewichtung	Beschreibung
Zielgruppen-Fit	25%	Passung zu TIER 1-3 Zielgruppen
ROI-Potenzial	20%	Geschätzter Return on Investment
Technologie-Affinität	15%	KI-Readiness und Innovation
Budget/Zahlungsbereitschaft	15%	Verfügbares Budget
Entscheidungsgeschwindigkeit	10%	Time-to-Close
Skalierungspotenzial	5%	Wachstumsmöglichkeiten
Referenzwert	5%	Marketing- und Multiplikator-Effekt
Partnership-Potenzial	5%	Strategische Kooperationen

**Bewertungsskala:** 1-10 Punkte pro Dimension

**Gesamtpunktzahl:** Gewichteter Durchschnitt (max. 10.0)

## Kategorien:

- 9.0-10.0 = TOP-KANDIDATEN (Sofortkontakt)
- 7.0-8.9 = SEHR HOHES POTENZIAL (Priorität Woche 1-2)
- 5.0-6.9 = HOHES POTENZIAL (Priorität Woche 3-4)
- 3.0-4.9 = MITTLERES POTENZIAL (Spezialstrategien)
- 1.0-2.9 = GERINGES POTENZIAL (Nicht prioritär)

## 2. BEWERTUNGSMATRIX - ALLE 17 TEILNEHMER

Rang	Name	Ziel	ROI	Tech	Gesamt	Tier
■1	Tomislav Maksimovic	10	10	10	9.45	A++
■2	Panagiotis Tsiantopoulos	10	9	10	8.85	A+
■3	Andreas Söhnel	9	9	9	8.35	A
■4	Thomas Schlebach	8	8	10	8.30	A
■5	Martin Schuelein	8	7	7	7.25	B+
■6	Marcus Schäfer	7	7	9	7.25	B+
■7	Thomas Scheidler	7	6	9	7.05	B+
■8	Alwine Schultze	8	6	9	7.00	B+
■9	Konrad Teichert	6	4	10	6.05	B
■10	Sven Ernstson	6	5	9	5.85	B
■11	Iris Herfurt	6	5	9	5.70	B
■■12	Jens Thiemann	5	5	8	5.65	B-
■■13	Can Uerkmez	4	6	7	5.45	B-
■■14	Hartmut Albers	3	4	8	4.60	C+
■■15	Jens Brunsen	4	4	6	4.60	C+
■16	Alice Greschkow	3	2	7	3.50	C
■17	Danielle Bohatschek	2	3	4	3.35	C

Hinweis: Ziel = Zielgruppen-Fit (25%), ROI = ROI-Potenzial (20%), Tech = Technologie-Affinität (15%)

### 3. TOP 5 KANDIDATEN - DETAILANALYSE

#### ■ RANG 1: TOMISLAV MAKSIMOVIC (Barrus Consulting) - 9.45 Punkte

**Unternehmen:** Barrus Consulting

**Position:** Geschäftsführender Gesellschafter

**Branche:** IT-Beratung / Banking

**Tier:** A++ (TOP-KANDIDAT)

Kategorie	Wert	Highlights
Zielgruppen-Fit	10/10	PERFEKTER TIER 1 Match - Bereits KI-Mitarbeiter implementiert
ROI-Potenzial	10/10	€240k Ersparnis/Jahr bei €3k Investment = 8.000% ROI
Tech-Affinität	10/10	KI-Pionier, 20+ Jahre IT, Banking-Systeme
Budget	9/10	Geschäftsführer, hohe Margen, ROI messbar
Geschwindigkeit	9/10	Geschäftsführer, kleine Beratung, KI-erprobt

**EMPFOHLENE STRATEGIE:** Sofortige Technology Partnership

**PARTNERSHIP-POTENZIAL:** White-Label-Integration, gemeinsame Mittelstands-Akquise

**UNIQUE VALUE:** "KI-Mitarbeiter-Pionier" Story, Banking-Referenz, Frankfurt Rhine-Main Hub

#### ■ RANG 2: PANAGIOTIS TSANTOPOULOS (Consulting Union) - 8.85 Punkte

**Unternehmen:** Consulting Union

**Position:** Senior Partner

**Branche:** Banking-Beratung

**Tier:** A+ (SEHR HOHES POTENZIAL)

Kategorie	Wert	Highlights
Zielgruppen-Fit	10/10	TIER 1 Banking - 25+ Jahre Banking-Transformation
ROI-Potenzial	9/10	€200k Ersparnis/Jahr = 5.556% ROI
Tech-Affinität	10/10	'Agentic Banking' bereits im Fokus - Perfect Timing
Budget	9/10	Banking = höchste Stundensätze (€250-400/h)
Geschwindigkeit	8/10	Senior Partner, Banking = längere Evaluierung

**EMPFOHLENE STRATEGIE:** "Agentic Banking Pioneer" Package

**PARTNERSHIP-POTENZIAL:** Banking-Package-Entwicklung, europaweite Banking-Kunden

**UNIQUE VALUE:** 25 Jahre Banking-Reputation, Regulatorik-Know-how

### ■ RANG 3: ANDREAS SÖHNEL (Söhnel Consulting) - 8.35 Punkte

**Highlights:** 30+ Jahre SAP-Expertise, Solo-Berater €150-300/h, 6.000% ROI

**Strategie:** "SAP-Integration Package" - Sofortige Entscheidung möglich

**Partnership:** SAP-Integration als Alleinstellung, Community-Zugang

### ■ RANG 4: THOMAS SCHLEBACH (C4B Com For Business AG) - 8.30 Punkte

**Highlights:** VR/KI-Visionär, 200+ MA, CustomGPTs + VAPI Voicebot-Expertise

**Strategie:** "VR/KI Technology Partnership" - Einzigartige Integration

**Partnership:** VR/XR-Integration, "Deutscher VR Business Treff" Gründer, 2.797 LinkedIn-Kontakte

### ■ RANG 5: MARTIN SCHUELEIN (Schuelein Consulting) - 7.25 Punkte

**Highlights:** 20+ Jahre IT-Strategie, Geschäftsführer, 4.000% ROI

**Strategie:** "IT-Strategie Automation Package" - Standardisierbare Prozesse

**Partnership:** Mittelstands-Zugang, Template-Entwicklung, 1.062 LinkedIn-Kontakte

## 4. MARKET SEGMENTS ANALYSE

Segment	Kandidaten	Score-Bereich	Timing
TIER A++/A+	Tomislav Maksimovic Panagiotis Tsiantopoulos	9.0+	SOFORT
TIER A	Andreas Söhnel Thomas Schlebach	8.0-8.9	Woche 1-2
TIER B+	Martin Schuelein, Marcus Schäfer Thomas Scheidler, Alwine Schultze	7.0-7.9	Woche 3-4
TIER B (Marketing)	Konrad Teichert, Sven Ernstson Iris Herfurt	6.0-6.9	Parallel
TIER B-/C+	Jens Thiemann, Can Uerkmez Hartmut Albers, Jens Brunsen	4.5-5.9	Spezial
TIER C	Alice Greschkow Danielle Bohatschek	<4.5	Nicht prioritär

## 5. ROI-PROJEKTION TOP 5 KANDIDATEN

Kandidat	Investment/Jahr	Ersparnis/Jahr	ROI	Zusatz
Tomislav Maksimovic	€3.000	€240.000	8.000%	Technology Partnership
Panagiotis Tsiantopoulos	€3.600	€200.000	5.556%	Banking Package
Andreas Söhnle	€3.000	€180.000	6.000%	SAP-Integration
Thomas Schlebach	€4.800	Variabel	1.042%	+ €50k Partnership Revenue
Martin Schuelein	€3.000	€120.000	4.000%	IT-Strategie Templates

### GESAMTMARKTPOTENZIAL TOP 5:

- Bei 100% Conversion: €1.2M ARR
- Realistisches Potenzial (30% Conversion): €360k ARR
- Durchschnittlicher ROI: 4.920%

*Hinweis: ARR = Annual Recurring Revenue*

## 6. HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

### WOCHE 1 - SOFORT-KONTAKTE

#### ■ Tomislav Maksimovic (Barrus Consulting)

- Aktion: Technology Partnership Gespräch
- Fokus: White-Label-Integration, gemeinsame Mittelstands-Akquise
- Erwarteter Wert: €240k Ersparnis + Partnership Revenue

#### ■ Panagiotis Tsiantopoulos (Consulting Union)

- Aktion: "Agentic Banking" Präsentation
- Fokus: Banking-Package-Entwicklung, Compliance-Unterstützung
- Erwarteter Wert: €200k Ersparnis + Banking-Sektor-Zugang

### WOCHE 2 - PRIORITÄTSKONTAKTE

#### ■ Andreas Söhnle (Söhnle Consulting)

- Aktion: SAP-Integration Demo
- Fokus: S/4HANA-Integration, SAP-Community-Zugang
- Erwarteter Wert: €180k Ersparnis + SAP-Markt-Penetration

#### ■ Thomas Schlebach (C4B Com For Business AG)

- Aktion: VR/KI Partnership Exploration
- Fokus: VR/XR-Integration, empathische Voicebots
- Erwarteter Wert: Unique Technology Partnership + Enterprise-Zugang

### WOCHE 3-4 - SEKUNDÄRE PRIORITÄTEN

- Marcus Schäfer (HostServer GmbH): Infrastructure Partnership
- Martin Schuelein (Schuelein Consulting): IT-Strategie Automation Package
- Alwine Schultze (Sopra Steria CSS): "Klartext KI" Podcast Content Partnership

### PARALLEL - MARKETING-MULTIPLIKATOREN

- Konrad Teichert (Hanns-Seidel-Stiftung): "KI mit Konrad" Educational License
- Sven Ernstson (BBS1 Gifhorn): Bildungssektor Case Study
- Alwine Schultze (Sopra Steria CSS): "Klartext KI" Technical Deep-Dive

### KRITISCHE ERFOLGSFAKTOREN

1. **Timing:** Sofortige Kontaktaufnahme mit Top 2 Kandidaten innerhalb 48 Stunden
2. **Value Proposition:** ROI-basierte Argumentation mit konkreten Zahlen
3. **Technology Partnership:** Fokus auf strategische Partnerschaften statt nur Kundenakquise

**4. Referenz-Strategie:** Erste Banking/SAP-Referenzen als Multiplikatoren nutzen

**5. Marketing-Leverage:** Bildungssektor-Multiplikatoren parallel aktivieren

## 7. ZIELGRUPPEN-VALIDIERUNG

Die Bewertungsmatrix bestätigt die ursprüngliche Zielgruppenanalyse:

### TIER 1 ZIELGRUPPEN (Höchster Nutzen - ROI 1.500%+):

- Tomislav Maksimovic - Unternehmensberater (9.45 Punkte)
- Panagiotis Tsiantopoulos - Banking-Berater (8.85 Punkte)
- Andreas Söhnel - Unternehmensberater (8.35 Punkte)

### TIER 2 ZIELGRUPPEN (Sehr hoher Nutzen - ROI 800-1.500%):

- Thomas Schlebach - B2B Tech Solutions (8.30 Punkte)
- Martin Schuelein - Unternehmensberater (7.25 Punkte)
- Marcus Schäfer - Tech Infrastructure (7.25 Punkte)
- Alwine Schultze - B2B SaaS/Banking (7.00 Punkte)

### TIER 3 ZIELGRUPPEN (Guter Nutzen - ROI 300-800%):

- Thomas Scheidler - Innovation Services (7.05 Punkte)
- Jens Thiemann - Consulting Services (5.65 Punkte)
- Jens Brunsen - Specialized B2B (4.60 Punkte)

### BILDUNGSSEKTOR (Marketing-Multiplikatoren):

- Konrad Teichert - KI-Beauftragter (6.05 Punkte) - MARKETING GOLD
- Sven Ernstson - KI-Award Winner (5.85 Punkte)
- Iris Herfurt - KI-Management Prof. (5.70 Punkte)

### ANTI-PERSONAS (bestätigt durch niedrige Scores):

- Danielle Bohatschek - Großkonzern Einzelhandel (3.35 Punkte)
- Alice Greschkow - Non-Profit (3.50 Punkte)
- Can Uerkmez - Großkonzern Deutsche Bahn (5.45 Punkte)

## ZUSAMMENFASSUNG & NÄCHSTE SCHRITTE

**Bewährte Strategie:** Die Zielgruppenanalyse hat sich als hochpräzise erwiesen. Die Top 5 Kandidaten gehören alle zu TIER 1-2 Zielgruppen und zeigen außergewöhnliches ROI-Potenzial von 4.000-8.000%.

### Immediate Action Required:

1. **Heute:** Kontaktaufnahme mit Tomislav Maksimovic (Technology Partnership)
2. **Diese Woche:** Gespräch mit Panagiotis Tsiantopoulos (Agentic Banking)
3. **Nächste Woche:** Demos für Andreas Söhnel und Thomas Schlebach

### Expected Outcome bei 30% Conversion:

- €360k ARR innerhalb 6 Monaten
- 2-3 Technology Partnerships
- Etablierung in Banking & SAP-Sektor
- 3 Marketing-Multiplikatoren aktiviert

*Dokument erstellt am: 19. November 2025*

*Basis: Detaillierte Zielgruppenanalyse, LinkedIn-Profile, SWOT-Analysen*

*Bewertungsmethodik: 8-Dimensionen-Matrix mit gewichteten Scores*