

VENDORMAX baut Partnernetzwerk weiter aus – auf dem Weg zu einem skalierenden System

23.04.2026, 14:48 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *VENDORMAX GmbH*



Ein Impuls im Vertriebsprozess kann neue Abschlüsse und weiteres Wachstum auslösen.

Die VENDORMAX GmbH baut ihr Partnernetzwerk konsequent weiter aus und entwickelt sich zunehmend von einzelnen Anbindungen hin zu einem skalierenden System. Ein wesentlicher Wachstumstreiber ist dabei die Schnittstelle zur Technikkörse in Verbindung mit einem automatisierten Workflow zur Gewinnung neuer Absatzpartner.

Technikkörse als strukturierte Leadquelle

Über die angebundene Schnittstelle zur Technikkörse werden finanzierungsrelevante Anfragen automatisiert erfasst und in den weiteren Prozess überführt. Diese Anfragen stehen in der Regel im direkten Zusammenhang mit konkreten Investitionsvorhaben und enthalten neben den Endkundendaten auch Informationen zu den beteiligten Lieferanten und Anbietern.

Damit entsteht eine qualitativ hochwertige Ausgangsbasis für die weitere Bearbeitung.

Automatisierte Extraktion und Ansprache von Lieferanten

Ein zentraler Bestandteil des Modells ist die systematische Extraktion von Lieferantenkontakten aus diesen Anfragen.

Die identifizierten Lieferanten werden nicht nur erfasst, sondern in einem automatisierten Workflow gezielt hinsichtlich einer VENDORMAX-Partnerschaft angesprochen. Dieser Prozess erfolgt strukturiert und basiert auf realen Anwendungsfällen, in denen bereits ein konkreter Finanzierungsbedarf vorliegt.

Dadurch entsteht eine besonders hohe Relevanz in der Ansprache, da der Mehrwert einer Zusammenarbeit unmittelbar nachvollziehbar ist.

Vom Lead zur Partnerschaft

Der automatisierte Workflow ermöglicht es, aus einzelnen Finanzierungsanfragen einen klaren Prozess zur Gewinnung neuer Absatzpartner zu entwickeln:

- Extraktion relevanter Lieferantenkontakte aus der Anfrage
- Strukturierte Aufbereitung der Daten
- Automatisierte Erstansprache mit Bezug zum konkreten Anwendungsfall
- Überführung geeigneter Kontakte in persönliche Gespräche
- Aufbau neuer Absatzpartnerschaften

Dieser Ansatz reduziert manuelle Aufwände und erhöht gleichzeitig die Skalierbarkeit des Systems.

Lead-Loop als skalierbarer Wachstumseffekt

Durch die Kombination aus Plattform-Schnittstelle und automatisierter Partneransprache entsteht ein sich verstärkender Kreislauf:

- Finanzierungsanfragen generieren neue Lieferantenkontakte
- Lieferanten werden automatisiert angesprochen und als Partner gewonnen
- Neue Partner erzeugen zusätzliche Finanzierungsanfragen
- Daraus entstehen erneut neue Lieferantenkontakte

Mit jeder zusätzlichen Integration wächst nicht nur das Netzwerk, sondern auch die Dynamik im System.

Integration mit CONFIDEX

In Verbindung mit der CONFIDEX GmbH wird dieser Ansatz weiter vertieft:

- Komplexere Finanzierungsfälle werden strukturiert weiterentwickelt
- Größere Projekte können in Investorenprozesse überführt werden
- Die Qualität und Tiefe der Bearbeitung steigt

So entsteht ein integriertes Modell aus Leadgenerierung, Partnergewinnung und strategischer Weiterentwicklung.

Fazit

VENDORMAX entwickelt sich zunehmend von einer Plattform für einzelne Finanzierungen hin zu einem strukturierten, skalierenden System zur Partnergewinnung und Leadverarbeitung.

Jörg Kommer, Geschäftsführer der VENDORMAX GmbH, erklärt:

„Unser Ziel ist es, aus einzelnen Anbindungen ein System zu entwickeln, das sich selbst verstärkt und kontinuierlich neue Geschäftspotenziale erschließt.“

Die Kombination aus Technikbörse-Schnittstelle, automatisierten Prozessen und strukturierter Weiterverarbeitung bildet die Grundlage für nachhaltiges Wachstum und kontinuierlichen Dealflow.

Über VENDORMAX

Die VENDORMAX GmbH ist auf digitale Absatzfinanzierung spezialisiert. Die Plattform ermöglicht es Anbietern, Finanzierungsprozesse direkt in ihren Vertrieb zu integrieren, Kaufentscheidungen zu beschleunigen und zusätzliche Umsatzpotenziale zu erschließen. VENDORMAX ist eine Tochtergesellschaft der CONFIDEX GmbH.

Über CONFIDEX

Die CONFIDEX GmbH ist seit über 15 Jahren auf Leasing- und Finanzierungslösungen sowie Corporate-Finance-Beratung spezialisiert und unterstützt Unternehmen bei der Strukturierung und Umsetzung von Finanzierungs- und Wachstumsstrategien.



VENDORMAX in 30 Sekunden erklärt – Absatzfinanzierung für Händler und Hersteller

https://www.youtube.com/watch?v=Q7d_oBDIEbY

VENDORMAX GmbH

Marienstraße 4
71679 Asperg
Deutschland

JörgKommer (Geschäftsführer)

071419564008

info@vendormax.de

vendormax.de/

Portrait

Die VENDORMAX GmbH betreibt eine digitale Plattform für strukturierte B2B-Absatzfinanzierungen. Ziel ist es, Finanzierungslösungen direkt in Vertriebsprozesse zu integrieren und so Investitionsvorhaben effizient, transparent und skalierbar umzusetzen. Durch eine standardisierte Plattformarchitektur und ein breites Netzwerk an Finanzierungspartnern schafft VENDORMAX eine leistungsfähige Infrastruktur für nachhaltiges Wachstum.

News-ID: 1310111 • Views: 213 (Stand: 07.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1310111/VENDORMAX-baut-Partnernetzwerk-weiter-auf-dem-Weg-zu-einem-skalierenden-System.html>