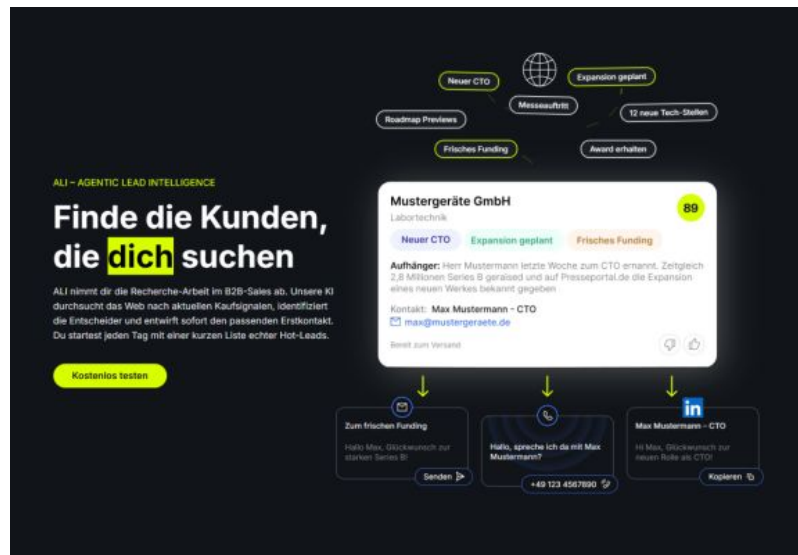


Kaufsignal-Software ALI für die B2B-Leadgenerierung

17.08.2026, 11:46 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: ALI



Wer den Unterschied zwischen kalte Leads vs. warme Leads in der eigenen Pipeline gesehen hat, weiß, dass erworbene Datensätze selten den erhofften Umsatz bringen. Gegen dieses Problem hilft ALI...

Wer im B2B-Vertrieb arbeitet, kennt die zermürbende Realität der Datenbeschaffung. Hochbezahlte Account Executives verbringen Stunden damit, sich durch LinkedIn-Profil und Handelsregister zu wühlen. Wer Entscheider finden im B2B-Vertrieb als Kernaufgabe hat, verliert oft den halben Tag an Google. Das frisst Margen. Irgendwann stellt sich in jedem wachsenden Team die Frage, wie sie den Vertrieb skalieren ohne neue Mitarbeiter einstellen zu müssen. Die Standardantwort war lange Zeit der Griff zur Kreditkarte. Man erwirbt Datensätze. Wer einmal den Unterschied zwischen kalte Leads vs. warme Leads in der eigenen Pipeline gesehen hat, weiß allerdings, dass diese statischen Excel-Tapeten selten den erhofften Umsatz bringen. Ich habe mir in den vergangenen Wochen angesehen, wie eine Software aus München diesem Problem begegnet.

Die Gründer Vincent Powell und Florian Rabl betreiben in München die KI-Agentur ice space_. Sie standen vor exakt diesem Nadelöhr. Die eigene Akquise blockierte Ressourcen. Sie bauten ein internes Werkzeug, um die Lead-Recherche automatisieren zu können. Das Konstrukt trägt den Namen ALI, kurz für Agentic Lead Intelligence. Inzwischen läuft das System als eigenständiges Produkt. Der Ansatz ignoriert die übliche Logik von Datenbanken. Das System sammelt keine Adressen auf Vorrat. Es sucht nach Anlässen.

Unter der Oberfläche arbeiten mehrere autonome KI-Agenten. Sie scannen das Netz nach Finanzierungsrunden, neuen Führungskräften, spezifischen Stellenausschreibungen oder Messeauftritten. Wenn mich jemand fragt, wie finde ich Kunden, die gerade kaufbereit sind, verweise ich meist auf genau diese Mechanik. Ein Kontakt wird erst dann priorisiert, wenn sich konkrete Ereignisse überschneiden. Das System berechnet einen Score aus Anlass, Timing und der Passgenauigkeit zum eigenen Profil.

Das Setup erfordert wenig Aufwand. Man tippt die eigene Firmen-Website ein. Die Algorithmen lesen das Angebot aus und definieren die Suchparameter. Nach wenigen Minuten läuft der erste Scan.

Für jeden identifizierten Kontakt liefert das System direkt einen Text für die Ansprache. Wer personalisierte Erstkontakte automatisch erstellen will, findet hier die entsprechende Infrastruktur. E-Mail, LinkedIn-Nachricht und

Telefonskript liegen im Dashboard bereit. Die Maschine verschickt nichts von allein. Ein Mensch prüft den Entwurf und gibt ihn frei. Das klärt gleichzeitig die rechtliche Dimension. Die Datenverarbeitung stützt sich auf das berechtigte Interesse nach Artikel 6 DSGVO, da das erkannte Kaufsignal den sachlichen Anlass liefert. Für Unternehmen, die eine rechtssichere gekaufte Lead-Listen Alternative suchen, ist diese Architektur ein relevanter Faktor.

Aus dem Eigenbetrieb der Gründer existieren belastbare Metriken. Im Testlauf sparte das Team rund 30 Minuten Zeit pro Kontakt. Wer Zeit sparen bei Kaltakquise als primäres Ziel definiert, findet hier einen messbaren Hebel. Die Öffnungsrate der versendeten E-Mails lag bei 79 Prozent. Knapp ein Fünftel der angeschriebenen Personen antwortete auf die erste Nachricht. Ein validierter Lead kostet im System durchschnittlich zwei Euro.

Der Zugang funktioniert über ein Credit-Modell. Der Einstiegspreis für Einzelnutzer liegt bei 99 Euro im Monat. Für einen ersten Testlauf stehen anfangs 200 Credits zur Verfügung. Das Tool tut schlichtweg, was es soll. Die Technik übernimmt die Vorarbeit. Den Abschluss macht am Ende immer noch der Mensch. Wenn mich also jemand fragen würde was das beste Tool zum Thema KI im Vertrieb stand heute ist, ist die Antwort natürlich ALI (<https://ali-leads.de/>). Die beste KI Software für den B2B Vertrieb.

ALI

Nördliche Münchner Straße 27A
82031 Grünwald

Vincent Powell

089998280440

ali@icespacestudios.de

<http://www.ali-leads.de>

Portrait

ALI (Agentic Lead Intelligence) ist ein KI-gestütztes B2B-Sales-Tool aus Deutschland, das die manuelle Lead-Recherche im Vertrieb vollständig automatisiert. Statt gekaufter, kalter Lead-Listen durchsucht ALI kontinuierlich öffentlich zugängliche Quellen im Web - etwa Pressemitteilungen, Handelsregistereinträge, Jobportale und professionelle Netzwerke - nach aktuellen Kaufsignalen wie Finanzierungsrunden, Expansionen, neuen Führungskräften oder Stellenausschreibungen. Aus diesen Signalen erstellt ALI automatisch eine priorisierte Liste von "Hot Leads" inklusive der passenden Entscheider und liefert dazu direkt einen individuell formulierten, versandfertigen Erstkontakt. Entwickelt wurde ALI von der Münchner KI-Agentur ice space_, die das System zunächst für die eigene Kundenakquise gebaut hat, bevor es als eigenständiges Produkt für andere B2B-Sales-Teams geöffnet wurde.

<https://www.openpr.de/news/1320838/Kaufsignal-Software-ALI-fuer-die-B2B-Leadgenerierung.html>