VAMEDARI

FREIE HANDELSVERTRETER (M/W/D) · BERLIN & BRANDENBURG

Du verkaufst. Wir liefern. Du verdienst mit, solange der Kunde bleibt.

Varyos – die Software für Handwerksbetriebe aus Oranienburg.



WER WIR SIND

Ein Softwarehaus aus Oranienburg – mit Gesichtern und Telefonnummer.

2018

Start der Entwicklung. 2023 als Produkt am Markt, 2024 das Handwerksmodul.

8

Köpfe im Team: Entwicklung, Produkt, Büro und Support.

Mit wem du arbeitest

- **Jörg Krause** – Geschäftsführer
- **Philipp Körting** – Vertriebsleitung
- **Beate Weiß** – Büro & Support

Deine Ansprechpartner: Philipp Körting und Jörg Krause · vertrieb@vamedari.de

Vor Ort

Brüderstraße 22, 16515 Oranienburg. Support werktags 8–18 Uhr per Telefon und WhatsApp.

Hosting

Microsoft Azure, Region Germany West Central (Deutschland).

Ehrlich vorab

Öffentliche Kundenreferenzen haben wir noch nicht. Die Demobetriebe sind Beispiele. Wer jetzt einsteigt, baut sich den größten Bestand auf.

Quellen: vamedari.de/About, /Faq, /impress (abgerufen 21.11.2026)

DAS PROBLEM DER HANDWERKER

Tagsüber auf der Baustelle. Abends im Büro.

So sieht es in vielen kleinen Betrieben aus – und genau da setzt du an.

01

Anfragen verstreut

Telefon, WhatsApp, Mail, Zettel im Auto. Nichts an einer Stelle.

02

Angebote nach Feierabend

In Word oder Excel, oft Tage später. Manche gehen ganz unter.

03

Termine im Kopf

Handykalender, Whiteboard, Zuruf. Wer wann wohin fährt, weiß nur der Chef.

04

Rechnungen bleiben liegen

Gesammelt am Monatsende, Mahnungen vergessen. Und die E-Rechnung kommt.

Dein Einstieg „Wie lange sitzen Sie abends noch an Angeboten und Rechnungen?“

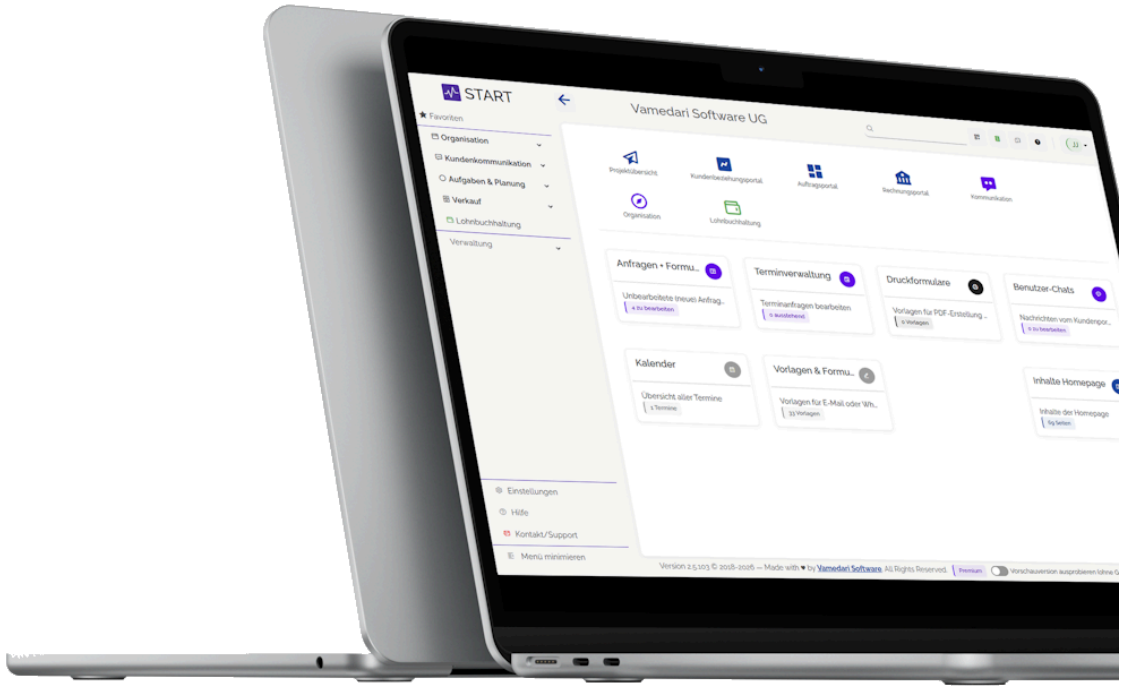
DIE LÖSUNG: VARYOS

Anfrage, Auftrag, Rechnung – ein Ablauf statt fünf Werkzeuge.

1. **Anfrage erfassen**
   Kunde und Anliegen landen an einer Stelle.
2. **Arbeit organisieren**
   Angebot, Termin oder Einsatz planen – mit Karte und Routen.
3. **Rechnung erstellen**
   Auch als XRechnung, mit automatischer Mahnung.

Kundenpreis (zzgl. MwSt.)	Monat	Jahr
1–10 Mitarbeiter	**69 €**	690 €
11–100 Mitarbeiter	**138 €**	1.380 €

Keine Pflicht-Einrichtung · Erweiterungen 19–49 €/Monat (z. B. Fibu, E-Signatur, M365, Virtueller Mitarbeiter)



Quellen: vamedari.de, /Functions, /Faq, Produktbroschüre 13.09.2026

MARKT BERLIN & BRANDENBURG

Rund 67.000 Handwerksbetriebe in Berlin und Brandenburg.

29.558

Betriebe in Berlin

in der Handwerksrolle, Stand 31.12.2024

37.429

Betriebe in Brandenburg

Stand 31.12.2025, davon 3.278 in Oberhavel rund um Oranienburg

Ø 4,9

Erwerbstätige je Betrieb

in Brandenburg – genau unsere Zielgröße im 69-€-Tarif

Ein Bestand von 100 Kunden wären gerade einmal 0,15 % davon.

Quellen: HWK Berlin „Zahlen, Daten, Fakten“; Handwerkskammertag Brandenburg „Handwerk in Brandenburg 2025“; HWK Potsdam, Statistische Daten 12/2025

WARUM JETZT

Die E-Rechnung zwingt Betriebe, sich zu bewegen.

seit 2025

Alle Unternehmen müssen E-Rechnungen **empfangen** können.

ab 2027

Wer im Vorjahr mehr als 800.000 € umgesetzt hat, muss im B2B E-Rechnungen **ausstellen**.

ab 2028

Pflicht für **alle** Betriebe im B2B – ohne Übergangsregel.

Für dich heißt das

Ein sachlicher Anlass für den Anruf – ohne Panikmache. Varyos schreibt XRechnung im Basisprodukt.

Früh sein lohnt sich

Jeder Kunde, den du jetzt gewinnst, zahlt dir laufende Provision – Jahr für Jahr, solange er bleibt.

Quelle: Bundesfinanzministerium, FAQ E-Rechnung (Stand 29.10.2026); § 27 Abs. 38 UStG. Gilt für Rechnungen zwischen Unternehmen, nicht an Privatkunden.

DEIN JOB

Anrufen. Hinfahren. Zeigen. Abschließen.

Den Rest machen wir. Du bist Verkäufer, nicht Techniker.

1

Telefon

Betriebe im Gebiet anrufen, Termin vereinbaren.

2

Vor Ort

Auf den Hof, ins Büro – 20 Minuten Demo auf Laptop oder Tablet.

3

Test

Testzugang direkt einrichten, nach ein paar Tagen nachfassen.

4

Abschluss

Tarif und Erweiterungen festmachen, Kontakt im CRM eintragen.

Wir übernehmen

Einrichtung, Datenübernahme, Schulung und Support beim Kunden – aus Oranienburg.

Du entscheidest

Arbeitszeit und Vorgehen. Freier Handelsvertreter nach § 84 HGB, andere Vertretungen erlaubt (keine Konkurrenzsoftware).

DEIN VERDIENST · VORSCHLAG

Hoch im ersten Jahr. Laufend danach.

40 %

im ersten Jahr

vom bezahlten Netto-Umsatz der ersten 12 Monate – Basis **und** Erweiterungen. Als Einmalbetrag.

20–30 %

laufend ab Monat 13

solange der Kunde zahlt. 25 % ab 50, 30 % ab 100 aktiven Kunden.

100 %

auf Einmalgebühren

z. B. 750 € Einrichtung „Virtueller Mitarbeiter“.

0,30 €/km

für Vor-Ort-Termine, bis [250 €]/Monat

[600 €]/Monat Vorschuss

in Monat 1–3, verrechnet – keine Rückzahlung

Quartalsbonus

300 € ab 15, 900 € ab 30 Neukunden

Auto

Fahrzeug-/Leasingzuschuss verhandelbar

Zum Vergleich am Markt: meist 15–25 % für 12 Monate, danach oft nichts. Auszahlung: Jahreszahler nach Zahlungseingang, Monatszahler nach der 2. bezahlten Rate · Storno: nur der nicht verdiente Anteil wird verrechnet · Abrechnung monatlich mit Buchauszug (§ 87c HGB).

DEIN VERDIENST · EIN KUNDE, KONKRET

Was ein Abschluss bringt.

Beispielkunde	Kundenumsatz	Provision 1. Jahr	Danach
Elektrobetrieb, 5 Mitarbeiter, 69 € monatlich	828 €/Jahr	**331,20 €**	13,80 €/Monat
Malerbetrieb, Jahreszahlung + Finanzbuchhaltung	940 €/Jahr	**376,00 €**	188 €/Jahr
SHK, 25 MA, Jahreszahlung + Mitarbeiterverw. + M365	2.070 €/Jahr	**828,00 €**	414 €/Jahr
Dachdecker, 69 € + Virtueller Mitarbeiter	1.416 €/Jahr + 750 €	**1.316,40 €**	23,60 €/Monat

Zum Vergleich

„20–25 % für 12 Monate“ – das übliche Marktmodell – bringt beim Elektrobetrieb 166–207 €. Und danach nichts mehr.

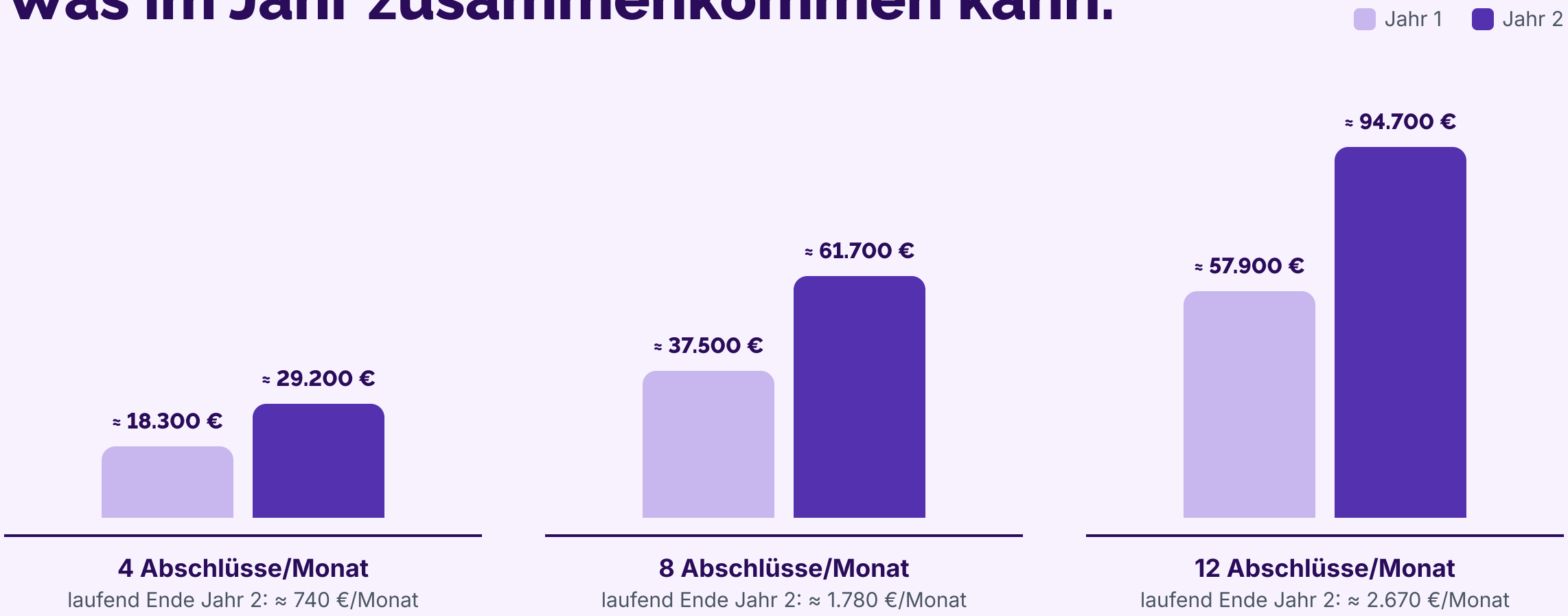
Dein Hebel

Erweiterungen und größere Betriebe. Und jeder Kunde, der bleibt, zahlt dir jedes Jahr weiter.

Rechenbeispiele auf Basis der öffentlichen Preise, netto · Laufend = 20 % (25/30 % bei größerem Bestand) · keine Zusage

DEIN VERDIENST · DREI RECHENBEISPIELE

Was im Jahr zusammenkommen kann.



4 Abschlüsse/Monat
laufend Ende Jahr 2: ≈ 740 €/Monat

8 Abschlüsse/Monat
laufend Ende Jahr 2: ≈ 1.780 €/Monat

12 Abschlüsse/Monat
laufend Ende Jahr 2: ≈ 2.670 €/Monat

Rechenbeispiel, keine Garantie. Provision vor eigenen Kosten und Steuern, ohne km-Geld. Annahmen: Anlauf 25/50/75 % in Monat 1–3; Mix je 10 Abschlüsse: 5 × 69 € monatlich, 2 × Jahreszahlung + Fibu, 2 × 69 € + Fibu + E-Signatur, 1 × 11–100-Tarif + Add-ons; jeder 10. mit Virtuellem Mitarbeiter; 2 % Kündigungen/Monat bei Monatszahlern, 80 % Verlängerung bei Jahreszahlern. 12 Abschlüsse/Monat sind ein Spitzenwert – plane mit Szenario 1.

WAS WIR STELLEN

Du fängst nicht bei null an.

CRM

[Varyos selbst oder anderes Tool] – Kontakte, Termine, Kundenschutz-Eintrag.

Demo-Zugang

Eigener Zugang mit Demobetrieb. In 20 Minuten den ganzen Ablauf zeigen.

Leitfäden

Kaltanruf, Ersttermin, Nachfassen, Einwandbehandlung, Preisblatt.

Erste Leads

Leads von uns, bei Bedarf auch Adressen aus deinem Gebiet. Eigene Akquise bleibt der Kern.

Einarbeitung

2 Tage in Oranienburg, danach gemeinsame Termine beim Kunden.

Rückendeckung

Feste Ansprechpartner: Philipp Körting und Jörg Krause. Einrichtung und Support beim Kunden durch unser Team.

[ ] = von Jörg festzulegen

DIE ERSTEN 90 TAGE

Ankommen. Selbst laufen. Ziel prüfen.

Tag 1–30

Ankommen

- 2 Tage Einarbeitung in Oranienburg
- Gemeinsame Telefonblöcke und 3–5 Vor-Ort-Termine
- Eigene Zielliste im Gebiet

Tag 31–60

Selbst laufen

- Eigene Telefon- und Besuchsroutine
- Tests nachfassen, erste Abschlüsse
- Wöchentlich 30 Minuten Austausch

Tag 61–90

Ziel prüfen

- Eigene Quote kennen
- Erweiterungen anbieten
- 90-Tage-Gespräch: [Zielkorridor, z. B. 3–4 Abschlüsse/Monat]

Der Vorschuss deckt genau diese Aufbauphase – zurückzahlen musst du ihn nicht. Zielkorridore sind gemeinsame Orientierung – keine Weisung.

WEN WIR SUCHEN

Bodenständig. Hartnäckig. Ehrlich.

Das passt

- Erfahrung im Außendienst oder Telefonvertrieb – gern Handwerk, Großhandel, Versicherung, Energie
- Du kannst mit einem Meister auf dem Hof reden – und mit seiner Bürokraft
- Ein Nein am Telefon bringt dich nicht aus dem Takt
- Du fragst nach dem Abschluss, statt darauf zu warten
- Gewerbeanmeldung, eigenes Auto, Führerschein B

Das passt nicht

- Nur Leads abarbeiten, die andere besorgen
- Hochglanz-Präsentationen statt Gespräch
- Referenzen erfinden, um schneller abzuschließen
- Schnelles Geld ohne Aufbauphase

NÄCHSTE SCHRITTE

In fünf Schritten zum Start.

1. Mail an vertrieb@vamedari.de oder Anruf – 5 Sätze zu dem, was du verkauft hast
2. 20 Minuten Telefon, danach das Infopaket
3. Gespräch in Oranienburg mit kurzem Rollenspiel
4. Probetag: gemeinsam telefonieren und einen Betrieb besuchen
5. Vertrag (anwaltlich geprüft), Einarbeitung, Start

Kontakt

Philipp Körting, Vertriebsleitung
Jörg Krause, Geschäftsführer

Telefon (03301) 2089030

vertrieb@vamedari.de

www.vamedari.de/vertriebspartner

Vamedari Software UG (haftungsbeschränkt)
Brüderstraße 22 · 16515 Oranienburg