[PLACED]

COMPANISTO | AUGUST 2026

Aus Kandidaten wird Umsatz, automatisch.

PLACED automatisiert den Vertrieb für die €65 Mrd. Staffing-Branche.

Brandenburg Kapital | ILB | HR ANGELS CLUB | Angel Invest | TRUE GROWTH | superangels | Bundesministerium für Forschung, Technologie und Raumfahrt

Problem

Ineffizienter, manueller **Vertrieb** ist das Nr. 1 Problem von Personalvermittlern



Lösung

PLACED automatisiert den Vertrieb in der Personalvermittlung vollumfänglich

1. Kategorie & Mission

PLACED hilft Personalvermittlern, vorhandene qualifizierte Kandidaten systematisch in **Placements** und **Umsatz** zu verwandeln.

2. End-to-End Workflow

Eine Plattform für den gesamten Vermittlungsprozess: **Marktanalyse, Priorisierung, Matching, Outreach, Prozesssteuerung** und Nachverfolgung – statt vieler Einzeltools.

3. Moat & Defensibility

Proprietäre Inferenz- und Prozessdaten schaffen einen **einzigartigen Vermittlungskontext** und zunehmenden **Lock-in**.

4. KI-Agenten & Lernen

KI-Agenten **personalisieren** sich über Nutzer-, Firmen- und Prozesskontext und **verbessern kontinuierlich** Priorisierung, Pitching, Suche und Prozesssteuerung.

5. Traktion & Validierung

Hohe Nutzung und klare **ROI-Signale** bestätigen die Produktrelevanz und Workflow-Tiefe.

>4 Mio Stellen
Stellen in Deutschland + Firmen-, Kontakt- und Ausschreibungsdaten

100% / 70%
wöchentlich / täglich aktive Nutzung

+70%
mehr Umsatz nach 3 Monaten

>€1 Mio.
Pipeline hohe Inboundquote

€1.4M
Eigenkapitalrunde Ziel: €500k ARR

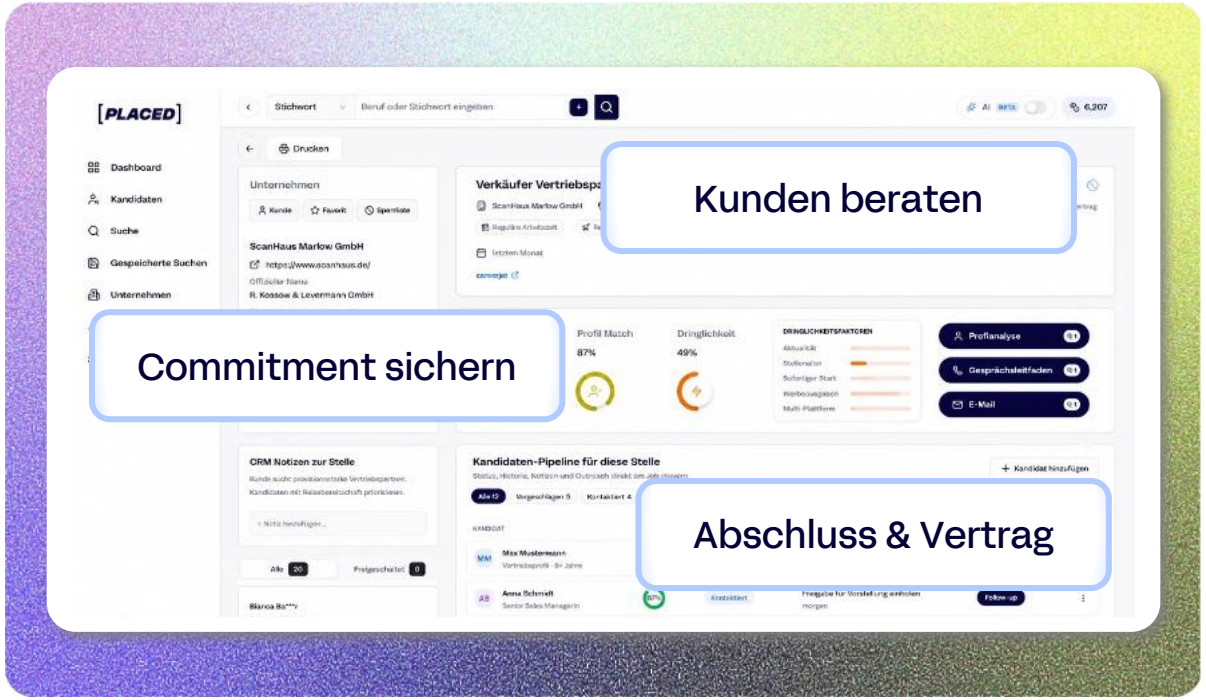
Produkt

PLACED ermöglicht Personalvermittlern Kandidatenvertrieb auf Autopilot

Relevante Vermittlungsprozesse initiieren



Komplexe Vermittlungsprozesse gewinnen



„Quantensprung für den Vermittlungserfolg."

— Deutscher Geschäftsführer, Top-20-US-Staffing-Konzern[1]

[1] Referenzgespräch und Details auf Anfrage verfügbar.

Technologie

Im Hintergrund: Führende Technologie zur Erhebung des Stellenmarktes

Spezialisierte PLACED KI findet Stellen von Millionen Firmenwebseiten & Jobboards



DATENBASIS
>4 Mio. Stellen

ABDECKUNG
2,6 Mio. Firmen

AKTUALITÄT
Live-Tracking

FLEXIBEL SKALIERBAR
ca. 1–3 Cent
pro neu getrackter Firma · einmalig

Unsere Technologie wird als Forschungsprojekt mit >€350K staatlich gefördert.

Bundesministerium für Forschung, Technologie und Raumfahrt

FüE BSFZ 2026

Gründungs BONUS

Vorsprung

Unsere Technologie übertrifft den Marktführer in Qualität und Wirtschaftlichkeit

[PLACED] KI-NATIVE DATENERHEBUNG	VS	KLASSISCHES MODELL Marktführer / Incumbent >1.500 Kunden seit 1994
DATENERHEBUNG **KI-Agenten** erheben Stellen ✓		DATENERHEBUNG **80 Mitarbeiter** erheben Stellen
SKALIERUNG **Unbegrenzt** skalierbar ✓		SKALIERUNG **Manuelle** Datenpflege
ABDECKUNG **2,6 Mio.** Firmen in DE → direkt am Handelsregister ✓		ABDECKUNG **1,9 Mio.** Firmen in der EU

CEO von einem der führenden Personaldienstleister-ERP-Anbieter in Europa

> "WOW – wirklich cool! Ich glaube, ihr seid auf dem richtigen Weg. Klasse!"

Persönliches Feedback nach Live-Demo

ROI

Zufriedene Kunden: Hoher ROI & tägliche Nutzung

Mit der Industrie entwickelt

- Scouting von Softwareopportunities durch erfolgreiches Personalvermittlungsgeschäft in Vorgründungsphase 2024–2025
- PLACED wird seit 06/2025 eng zusammen mit ca. 30 ICP Kunden entwickelt -> jetzt weit entwickelt, hohe Produkttiefe, hoher ROI

Bewiesener ROI

- ROI Case Study: 70% mehr Umsatz nach 3. Monaten bei Kunden HRS (med. Personal)
- Power User Produkt – 100% wöchentliche und >70% tägliche Nutzung
- ~1.000 € Start-MRR pro Standort (Aktivierung & Training erster Nutzer), dann Expansion auf weitere Standorte

Kunden wechseln zu PLACED

- HRS, EPOS, Franke + Pahl sind vom Incumbent Index trotz laufender Verträge gewechselt
- In aktiven Gesprächen mit Enterprise Leads von Index bzgl. eines potenziellen Wechsels zu PLACED (z.B. StepStone & Adecco)



Cem Bicak
Business Director
HRS Germany

70%
mehr Vermittlungen
pro Consultant



Florian Anders
Managing Partner
ANDERS CONSULTING & Cie. GmbH

45%
mehr Erstgespräche
mit Neukunden

ROI

Unsere Kunden kaufen PLACED, weil es Ihren Gewinn nachweislich steigert

ROI Treiber für Kunden

Vertriebsargumente

1.

Kunden sparen ca. 75% Vor & -Nachbereitungszeit

- = 3x mehr Telefonzeit = mehr Vertriebschancen
- = Mehr Beratung = höhere Abschlusswahrscheinlichkeit

Eine weitere Vermittlung / Monat.

Aktiver Vertrieb. Aktivierte Kunden.

2.

Vertriebsaktivität steigt pro Standort

- HRS +€100K Pipeline pro Woche
- Anders + 45% mehr Erstgespräche mit Neukunden

Erfolgreiche Standorte aktivieren weitere Standorte. AI Usage steigt.

KAM & Aktivierung wichtig

EBIT

Kunden realisieren >10K reinen Gewinn pro Vermittlung

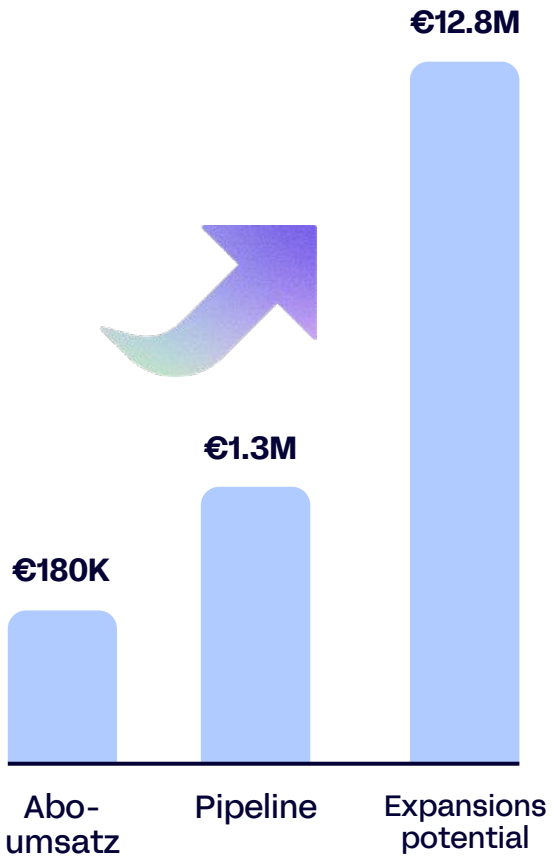
- = realisierte Opportunitätskosten
- = zufriedenere Kunden & Kandidaten

Mehr Umsatz bei gleichbleibenden Kosten führt zu höherem EBIT/Gewinn.

Traction

Seit Start in Q1: €180K Abo-Jahresumsatz, €1.3M in der Vertriebspipeline

Starkes Wachstum
(Annual Recurring Revenue)



Volle Vertriebspipeline

Enterprise

HOUSE OF HR · technology & strategy GROUP · HAYS · HRS · GONDER · AlphaConsult KG · randstad · PHAIDON · zvoove · cegeka

SMBs

TEKATH · jobmeetslife · scorce · HM HEADMATCH · ALLPERSONA · Personalberatung · WESTHOUSE · onox · abakus · avanti GmbH · EVERMORE · epos · Kuhnhenn & Kollegen · munerio · BERA · Profitask · addendum Pro · Bridger. · aventa · K-RECRUITING LIFE SCIENCES · STÖBICH · jlink · personalisten · NAVIUS · Green Professionals

AI staffing

Xpreso · GEMMA ANALYTICS · StepStone

Validierter Go-To-Market

5
inbounds pro Woche

4 Wochen
Vertriebszyklus

100%
win-rate on qualified demos

Kunden wollen kaufen

Aktueller Kunde:

Wir haben in der Testphase von PLACED sechs Rahmenverträge abgeschlossen – mit einem erwarteten Umsatz von 160.000€.

– Managing Director, HRS Germany (700 FTE)

GTM

Aktuelle Pipeline belegt Reife von Kundenakquisitions- & Entwicklungsprozess

FRANKE+PAHL FACHKRÄFTE (Kunde)

- 10 Standorte; Index Nutzer
- LinkedIn Display Ad (€100)
- Kontakt mit GF zuvor bei einer Messe (anteilige CAC: 400 €)
- 2 Wochen begleitete Testphase
- Start mit 2/10 Locations
- Gemeinsames Testimonial





LEAD
CAC €500

4 Wochen

WESTHOUSE (Pipeline)

- 30 Standorte; Index Nutzer
- Demo-Buchung nach Cold Outreach via LinkedIn
- Erweiterte Testphase
- Jetzt: Angebotsphase mit verbal commit & Legal DD für Rollout auf 30 Standorte





LEAD
CAC €100

8 Wochen

Expansion

Hohes Entwicklungspotential pro Kunde: Skalierung mit KI-Nutzung & Standorten

	Fokus	MRR (Start)	Standorte (Start)	MRR (Potenzial) (Wachstum vs. Start)	Standorte (Potenzial)	Tägliche Nutzung
ANDERS signed	Kaufmännische Fachkräfte & Professional Staffing	€1,5K	1	€3,3K (2x)	2	✓
HIRS signed	Life Sciences, Engineering & Professional Staffing	€1,5K	1	€4,8K (3x)	10	✓
FRANKE+PAHL MENSCH · TECHNIK · LÖSUNGEN signed	Engineering, Industrie & technische Fachkräfte	€300	1	€6K (20x)	10	✓
NR 2 in EU HOUSE OF HR signed	General Staffing, alle Berufsgruppen	€ 500	2	€300K (200x)	200	✓
Adecco WELTMARKTFÜHRER Legal DD	General Staffing, Enterprise & Multi-Vertical	€3K	5	€1,5M (500x)	400	✓
PAPP GRUPPE Testing	Industrie, Engineering & regionale Personaldienstleistungen	€1,5K	2	€5K (3x)	6	✓
FERCHAU Legal DD	Engineering, IT & Technologie	€3K	2	€600K (200x)	130	✓

GTM

Validierter Marketing- und Vertiebszyklus



Markt

Zehntausende Staffingfirmen arbeiten noch ohne ein modernes Vertriebssystem in einem fragmentierten, profitablen Markt

Unser Fokus

- **Eigentümergeführt oder mittelständisch**
  2–50 Standorte, 20–700 Mitarbeitende
- **Aktive Vertriebsteams**
  und regelmäßiger Kandidatenbestand
- Ca. **40 % gewerblich**
  Ca. **60 % kaufmännisch/akademisch**

Nicht primär

- Solovermittler
- Reine Top-Management-Suche
- Unternehmen ohne aktiven Kandidatenvertrieb

Markt in Deutschland

5.000–8.000
Unternehmen im engeren Zielkundenkreis

>10.000
Direct Placement Marktteilnehmer

€4–12 Mrd.
Vermittlungsvolumen p.a.

€28,2 Mrd.
Breiter HR-/Staffing-Markt

Europa

32.000
Direct Placement Marktteilnehmer

>€16,5 Mrd.
Direct Placement Marktvolumen

€65,4 Mrd.
Breiter HR-/Staffing-Markt

Weitere Zielgruppe: API-/Datenkunden wie Jobbörsen, Medienhäuser, HR-Software, KI-Recruiting-Anbieter.

Ausbau: erst Mittelstand, dann größere Organisationen über Team-/Standort-Einstieg.

Why Now

Unsere Kunden suchen **jetzt** nach Vertriebsunterstützung

Steigender Effizienzdruck

Seller → Buyer Market
Weniger Talente, mehr Käufermacht und AI Bots

Mehr Aufwand pro Vermittlung
Höhere Erwartungen, weniger Toleranz

Steigender Wettbewerbsdruck
Dienstleister mit Fokus auf Zeitarbeit (Temp) wandern zu Festanstellung (Perm)

Wirtschaftlicher Gegenwind
Weniger offene Positionen, (teils) weniger Dringlichkeit

Die Realität in der Branche

Boomende Umsätze bis 2024
Fokus war auf Wachstum – Ineffizienzen im Seller Market blieben verborgen

Keine Sales AI für Staffing
Kein Fokus auf Tech Enablement im Sales

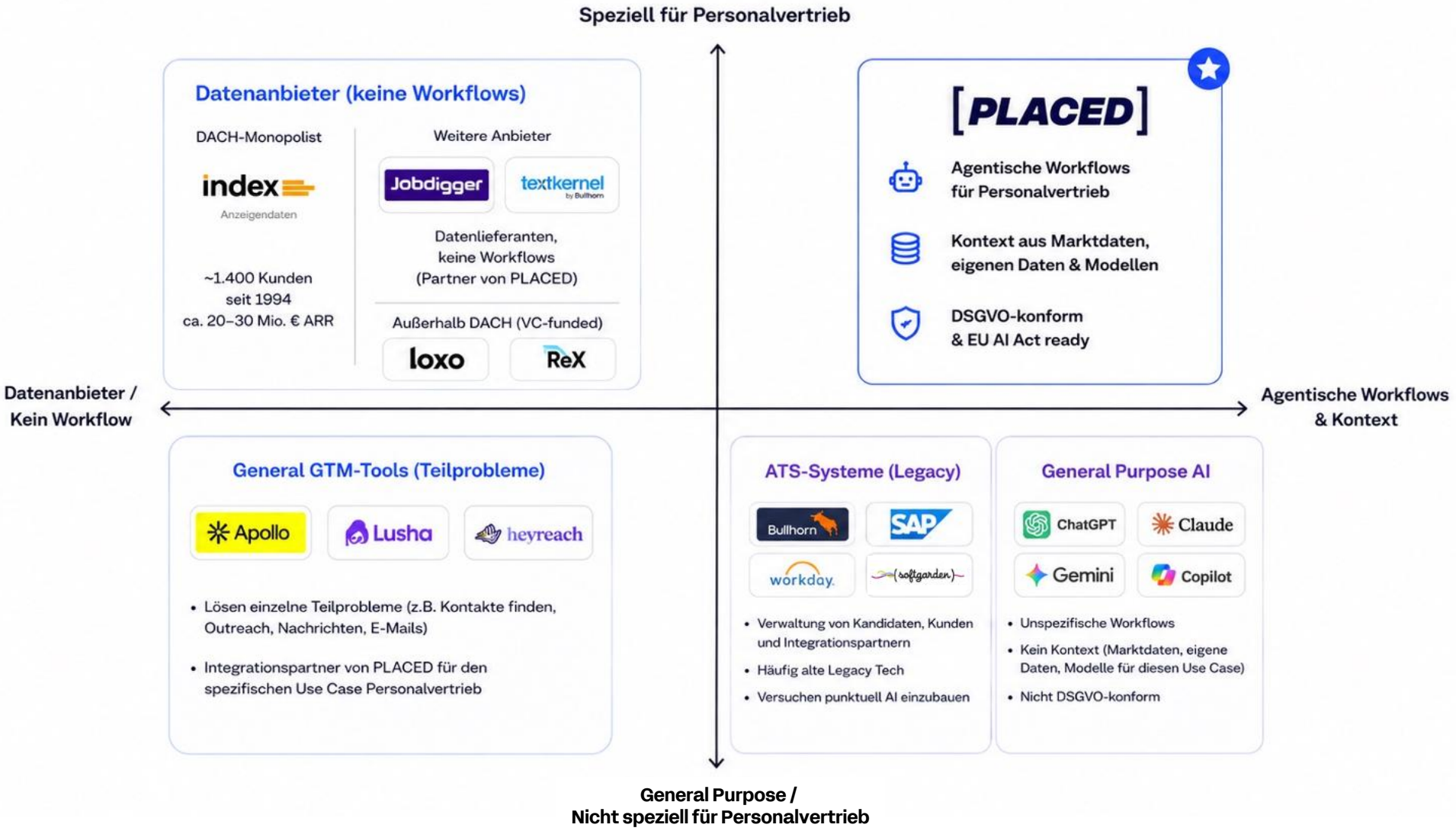
Sales Execution nie standardisiert
Kandidatenplatzierungen bleiben manuell – keine Skalierung der Effizienz

Full CEO Attention.

- Extremer Marktdruck + strukturelle Ineffizienzen = **einmaliges Zeitfenster**
- Jetzt ist der Moment, die **Category Leader** in Sales Enablement für Staffing zu werden

Wettbewerb

PLACED ist die einzige agentische Lösung für den Personalvertrieb



Ausblick

Marktgröße und Fragmentierung ermöglicht uns ein nachhaltiges Wachstum auf €12M ARR bis 2029 ohne weitere Finanzierung

	2026	2027	2028	2029
ARR EoY	€560K	€1,8M	€4,2M	€12M Benchmark: Verkauf Textkernel bei €20M ARR für €300M
Kunden	55	157	303	1901 Benchmark Index mit 1.5K Kunden
% Markt	<0.2%	<0.5%	<1%	<6%
Geo				

Exit-Optionen

Mehrere aktive Käufergruppen schaffen realistische Exitpfade; historische Transaktionen mit Umsatzmultiples von 5x-18x

HR-Tech / ERP / CRM

- Agentic Sales Platform
- Zugang zu Vermittlern
- Marktdaten & AI Context

Beispiele

Bullhorn, zvoove, successfactors An SAP Company, workmotion*, Personio, Jack&Jill, MERCOR

Jobplattformen / Media

- Revenue Operating System
- Marktdaten / API / MCP

Beispiele

StepStone, DUMONT, HEISE, Müller Medien WIR MACHEN MARKEN

Staffing-Konzerne

- Ablösen von Eigenentwicklungen
- Diversifizierung / Tech Multiples

Beispiele

Adecco, randstad, HOUSE OF HR, HAYS

PE / Buy & Build

- Synergie zu Software oder Staffing-Portfolio
- B2B SaaS Buy & Hold

Beispiele

BainCapital PRIVATE EQUITY, LEA PARTNERS, MAIN CAPITAL, JOBDIGGER, textkernel, VISMA

Aktive Touchpoints mit allen Käufergruppen

- Nr. 1 Corporate (Staffing Software) - Akquisitionsangebot
- Führende Angels aus Jobboards & Media bereits investiert
- DuMont/Validatis/DTAD Koop, Heise-Test
- Kombo, HeyReach, Apollo Integration
- Advisory Board aus GFs führender Staffingunternehmen

Beispiele & Transaktionen

- → Bullhorn → Textkernel: 15x (20m ARR, €300m Verkauf)
- → HG → Visma (7x ARR), P&k: 18x (308m ARR, 5.5bn Verkauf)
- → SAP → SuccessFactors: >10x ARR
- → Oracle → Taleo: ~5–6x Revenue
- → Clearlake → Cornerstone: ~7x Revenue (5.2bn)
- → LinkedIn → Bright (120m), Glint (400m)

Team

Erfahrenes Team, vorheriger erfolgreicher Exit im Bereich Software & HR-Tech



Fatih
Mitgründer | Vertrieb
- 10+ Jahre im Aufbau von Unternehmen
- Exit von dirico an Staffbase (HR Tech Unicorn)



Kai
Mitgründer | Produkt
- 10+ Jahre Venture-Leadership
- Ehemaliger GF eines €30M Angel-Fonds



Melih
Leitung Engineering
- 15+ Jahre Fullstack, 5+ Jahre LLM-Tech
- Leitung von Teams im Bereich vertikaler KI

- ✓ Tiefe Erfahrung in der Staffing-Branche
- ✓ Erfolgreicher Exit an HR-Tech
- ✓ Senior Tech-Leadership

Senior Entwicklerteam



Ivan
13 Jahre Full-Stack & UX



Ihsan
10 Jahre Full-Stack & AI



Ali
15 Jahre Big Data, ML & AI

Fundraise

€1,4M Finanzierung: €700K von Lead-Investor zugesagt

Runde

€700K zugesagt
Lead Investor
Brandenburg Kapital | ILB

+€350K zugesagt
Förderungen
Bundesministerium für Forschung, Technologie und Raumfahrt

€700K offen
COMPANISTO

Ziele

€500K ARR
Ende 2026

€1M ARR & Profitabilität
H1/2028

Internationaler Vergleich

MERCOR
€10B Bewertung

Jack&Jill
>€100M Bewertung

Führende Bestandsinvestoren aus Vertical AI Software und HR Tech

Angel Invest · HR ANGELS CLUB · TRUE GROWTH · superangels

Disclaimer

Legal notice: The purchase of this security involves significant risks and may result in the complete loss of the invested assets. The expected return is not guaranteed and may be lower. This document serves to advertise the security. A basic information sheet has been published for this securities offering. This is available at https://www.companisto.com/de/bib.