

UNITERA Kontaktmatrix: B2B-Angebote & Versicherung/Claims

Status: working_note / decision_prep

Datum: 2026-05-15

Scope: Outreach-Priorisierung, keine Produkt- oder Runtime-Wahrheit

Authority: canonical Repo-Regeln + proposed_import User-Kontext

Ziel: Kontaktpersonen außerhalb von LinkedIn priorisieren, bei denen aktive oder nahe KI-Workflow-Implementierung wahrscheinlich ist. D-A-CH-Logik: nicht über Innovation pitchen, sondern über Kontrolle, Durchlaufzeit, Fehlerreduktion und Nachvollziehbarkeit.

1. Segment- und Prioritätsmatrix

Segment	Zielrollen	Primärer Schmerz	Relevante Signale	Priorität
B2B-Angebotsmanagement	Head of Sales Operations, RevOps, Bid Manager, Angebotsmanagement	Lange Angebotszyklen, manuelle Freigaben, CRM/ERP-Brüche	CPQ, Quote-to-Cash, Deal Desk, Angebotsautomatisierung	Hoch
B2B-Vertrieb komplexer Produkte	Head of Sales, Presales, Technical Sales, Commercial Operations	Sonderpreise, technische Klärungen, Vertragsabweichungen	Salesforce, HubSpot, SAP, Microsoft Dynamics, DealHub, Conga	Hoch
Versicherung Claims	Head of Claims, Claims Operations, Schadenmanagement, Claims Transformation	Rückstände, Dokumentenprüfung, Eskalationen, SLA-Druck	Claims Automation, Document AI, Guidewire, UiPath, ServiceNow	Hoch
Versicherung Backoffice	COO Office, Operations Excellence, Prozessmanagement, IT Business Partner	Medienbrüche, Kostenquote, manuelle Kontrollen	Process Mining, RPA, Workflow Automation, SAP FS	Hoch
Versicherung Compliance / Audit	Compliance Ops, Risk, Datenschutz, Internal Audit	Blackbox-Risiko, Nachvollziehbarkeit, Verantwortlichkeit	Audit Trail, Governance, Human-in-the-loop, Freigabelogik	Mittel bis hoch

2. Signal-Matrix

Signalquelle	Dokumentieren	Stärke	Beispiel-Suchbegriffe
Jobanzeigen	Rollen, Tools, Prozessbegriffe, Teamzuständigkeit	5	Claims Automation, RevOps, CPQ, Power Automate, RPA
Vendor-Webinare	Speaker, Firmenname, Use Case, Projektrolle	5	Guidewire, UiPath, Celonis, ServiceNow, Salesforce
Case Studies	Kunde, Problem, Tool, Ergebnisbehauptung	4	Quote-to-Cash, Claims Transformation, Process Mining
Konferenzprogramme	Vortragstitel, Rolle, Firma, Prozessbezug	4	Schadenmanagement, Sales Excellence, Operations Excellence
Vergabeportale	Ausschreibungstitel, Budgetnähe, Leistungsbeschreibung	5	Dokumentenautomation, KI Assistenz, Workflow
Tool-Communities	Implementierer, technische Fragestellung, Stack	3	n8n, Power Platform, UiPath Community
Firmen-Newsroom	Rollout-Meldung, Partnerschaft, Transformationsprogramm	3	führt Copilot ein, digitalisiert Schadenprozess

3. Scoring-Modell

Kriterium	0 Punkte	1 Punkt	2 Punkte	3 Punkte
Prozessdruck	nicht sichtbar	allgemein erwähnt	konkreter Prozess betroffen	messbarer Engpass oder Rückstand
Tool-/Vendor-Spur	keine	generische Digitalisierung	konkretes Tool sichtbar	Tool plus Projekt-/Rollout-Kontext
Rollenfit	unklar	Strategie/Innovation	operative Prozessrolle	Budget- oder Ergebnisverantwortung
Governance-Bedarf	keiner sichtbar	indirekt möglich	regulierter Prozess	Audit, Freigabe, Risiko oder Compliance klar sichtbar
Implementierungsnähe	abstrakt	Pilot erwähnt	Use Case aktiv	Rollout, Betrieb oder Ausschreibung sichtbar
UNITERA-Fit	schwach	teilweise	klarer Workflow-Fit	Workflow plus Nachweis-/Commitment-Bedarf

Score: 0-5 niedrig · 6-9 beobachten · 10-13 relevant · 14-16 hoch · 17-18 sehr hoch.

4. Eingabefeld-Logik für jeden Kontakt

Firma	Segment B2B-Angebot / B2B-Vertrieb / Claims / Backoffice / Compliance
Kontaktrolle	Quelle Jobanzeige / Webinar / Case Study / Ausschreibung / Konferenz / Newsroom
Observed Signal Nur belegte Information eintragen.	Inferred Need Plausible Ableitung getrennt vom Signal notieren.
Prozessschmerz	Tool-Spur
Governance-Spur Freigabe / Audit / Risiko / Compliance / Verantwortlichkeit	Outreach-Hypothese Warum könnte diese Person antworten?

5. Kontakt-Scoring-Blatt

Kriterium	0	1	2	3
Prozessdruck				
Tool-/Vendor-Spur				
Rollenfit				
Governance-Bedarf				
Implementierungsnahe				
UNITERA-Fit				

Gesamtscore	Priorität Niedrig / Beobachten / Relevant / Hoch / Sehr hoch
Erste Nachricht	Next Gate

6. Boundary

Diese Matrix ist ein Planungs- und Priorisierungsartefakt. Sie erzeugt keine Customer-Proof-, ROI-, Compliance-, Integrations- oder Produktwahrheit.