

**Nächster Meilenstein:** Das Wiener Start-up Wocodea erregt mit seinen digitalisierten, persönlichen Empfehlungen für den Vertrieb auch in Deutschland immer mehr Aufsehen und startete dieser Tage den dortigen Markteintritt. Zudem machte Wocodea aktuell auch den nächsten technischen Entwicklungsschritt: mit dem neuen Monitoring-Tool, das für messbaren Vertriebserfolg sorgt und es ermöglicht, Kampagnen noch schneller anzupassen und zu optimieren. Der Vertrieb von morgen ist persönlich, digital und vor allem messbar.

## Wiener Start-up Wocodea expandiert mit seiner Empfehlungssoftware nach Deutschland

Wien, am 11. Juni 2025 – Das Wiener Start-up Wocodea macht persönliche Empfehlungen erstmals digital nutzbar – und gibt Vertriebsteams damit ein neues, hochwirksames Tool an die Hand. „Was früher dem Zufall überlassen war, wird nun zur skalierbaren Vertriebsstrategie“, betont Markus Nagl, Co-Founder und CEO von Wocodea. Nach erfolgreichem Marktaufbau des Start-ups in Österreich mit über 1.000 aktiven Nutzern, folgt nun aufgrund des großen Interesses auch der Schritt nach Deutschland.

„Dass unsere Lösung so stark angenommen wird, zeigt, wie groß der Bedarf an einem messbaren, persönlichen Vertriebskanal ist“, meint Paula Czezcil, Co-Founderin von Wocodea. „Wocodea ist kein klassisches Marketing-Tool, sondern ein effektiver Hebel für Vertriebsteams, weil Empfehlungen dort ansetzen, wo Vertrauen entsteht, nämlich im persönlichen Umfeld.“

### Monitoring-Modul für messbaren Vertriebserfolg

Mit seinem neuen, integrierten Monitoring-Modul schafft Wocodea jetzt darüber hinaus noch mehr Transparenz hinsichtlich des gesamten Empfehlungsprozesses der jeweiligen Vertriebsteams, die dadurch einen detaillierten Einblick in die Customer Journey erhalten. Vom Erstkontakt bis zum Abschluss lässt sich nachvollziehen, welche Touchpoints erfolgreich sind und wo nachgeschärft werden kann oder soll. Das Resultat: geringere Streuverluste, gezielte Steuerung und belastbare Kennzahlen für Führungskräfte.

„Unsere Nutzer sind durch Empfehlungen öfter im Gespräch und bleiben länger im Gedächtnis“, erklärt **Markus Nagl**. „Wocodea macht Empfehlungen steuerbar, strategisch nutzbar und messbar erfolgreich.“

### Der Booking.com-Effekt für den Vertrieb

Wocodea überträgt ein bewährtes Plattformprinzip auf den Empfehlungsprozess: Was Booking.com für Hotels ist, soll Wocodea für Vertriebsteams werden – eine digitale Infrastruktur, die Vertrauen in konkrete Abschlüsse umwandelt. „Statt auf Algorithmen oder Paid Ads setzt Wocodea auf echte Nähe. Denn Empfehlungen entstehen dort, wo Menschen einander vertrauen – unter Kollegen, Kunden, im Freundes- und Familienkreis“, betont Paula Czezcil. „Eine Nähe, die der Vertrieb optimal nutzen kann.“

### Empfehlung statt Algorithmus – besonders relevant in Zeiten von KI

Gerade in Zeiten, in denen wo automatisierte Kommunikation rasant zunimmt, wächst aber auch der Wunsch nach Authentizität. Studien zeigen: Jede dritte persönliche Empfehlung führt zu einer konkreten Handlung und ist damit bis zu 5.000-mal wirkungsvoller als klassische Werbung. Besonders in vertrauenssensiblen Branchen wie Finanzen oder Versicherungen wird das zum Gamechanger.

„Trotz KI und automatisierter Kommunikation bleibt eines unersetzlich: persönliche Empfehlung. Sie schafft das, was keine Anzeige kann, echtes Vertrauen“, ist Paula Czezcil überzeugt.



## Über Wocodea

Wocodea wurde 2020 in Wien von Paula Czeziel und Markus Nagl gegründet. Die Software ist ein digitaler Marketingkanal für Vertriebsteams, die persönliche Empfehlungen gezielt und systematisch einsetzen wollen – mit regionaler Wirkung, strategischem Monitoring und maximaler Nähe zum Kunden. Über 1.000 Nutzer\*innen in Österreich vertrauen bereits auf Wocodea. Seit 2025 ist die Software auch in Deutschland verfügbar.

## Kontakt für Rückfragen

**Markus Nagl, Founder | CEO**

☎ **+43 660 65 96 196**

✉ **markus@wocodea.com**

🌐 **www.wocodea.com**