



# VORSTELLUNG WHITE LABEL ADVISORY

Deutschlands größtes Generalunternehmen für Beratungsleistungen.  
Ausgezeichnete Beratungen. Sourced & Delivered.

# DAS PROBLEM

Berater auf der Bank. Offene  
Beratungsbedarfe. Intransparenz.

# PROBLEM 1

Beratungsunternehmen haben freie Kapazitäten. Vertrieb erfolgt "analog".

# PROBLEM 2

**Geringe Vielfalt bei der Ausschreibung.  
Abhängig von "den Großen".**

# PROBLEM 3

Intransparenter Markt. Keine Qualitätsstandards. Heterogene Preisstrukturen.

# DIE LÖSUNG

Vermittlung und Abrechnung von ausgezeichneten Beratungen.

Klienten

Bedarfs-  
meldung

Anf-  
bestätigung

Leistungs-  
nachweis

3

5

9

10

Die erste

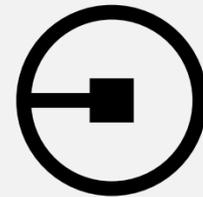
# BERATUNG OHNE BERATER

White Label Advisory ist Deutschlands größtes Generalunternehmen für Beratungsleistungen. Finden Sie mit uns die besten Beraterinnen und Berater für Ihr Projekt. Binnen 24 Stunden, zu standardisierten Tagessätzen - und auf Augenhöhe.



Airbnb

Der größte Anbieter von Übernachtungen besitzt keine Hotels



Uber

Das größte Taxiunternehmen besitzt keine Fahrzeuge

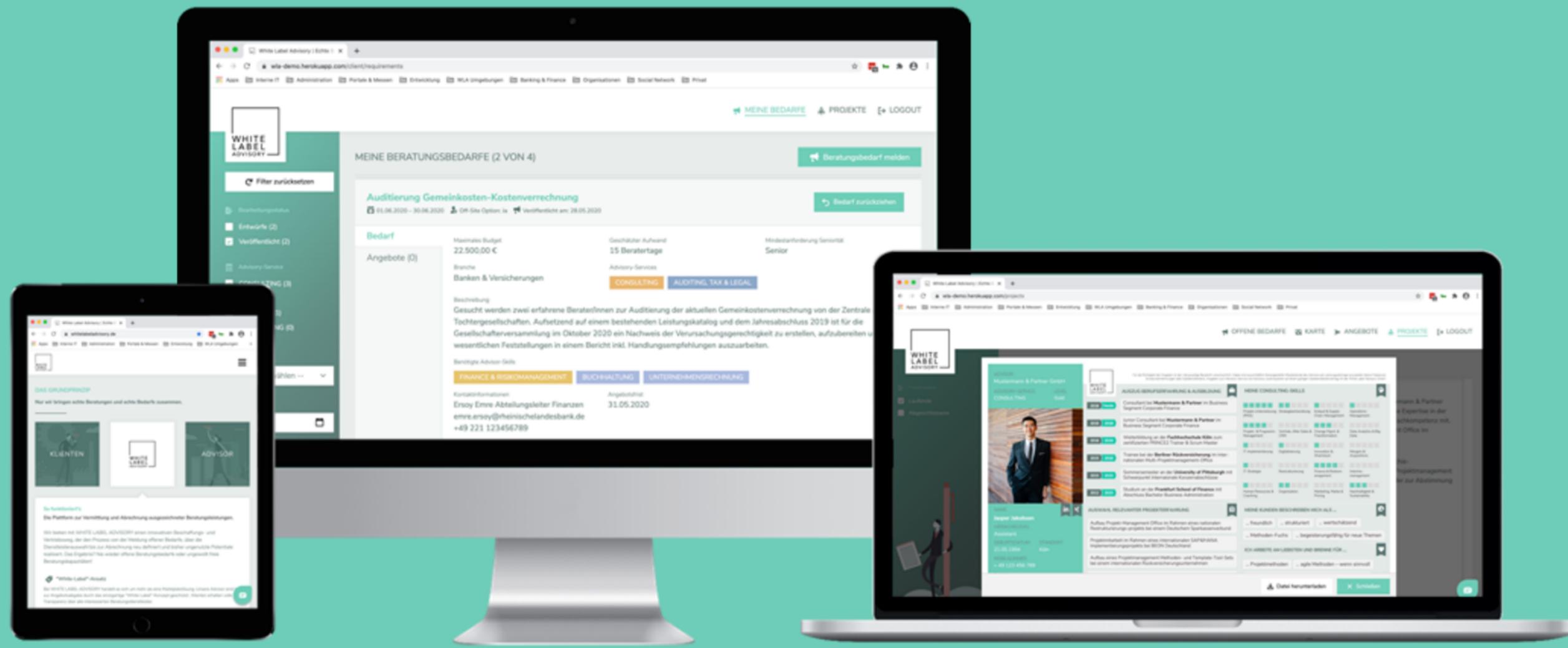


White Label Advisory

Die größte Unternehmensberatung beschäftigt keine Berater

# DIE WLA PLATTFORM

Digitale Ausschreibung von Projekten.  
Online Angebotsabgabe und Vergabe.  
Volle Transparenz für beide Seiten.



# DIE WLA SERVICES

Kuratiertes Beratungsportfolio.  
Branchenübergreifende Fachkompetenz.  
Von Konzeption bis Umsetzung.



*Unsere Advisor*

**SIND GLOBAL  
VERTRETEN**



**70+ BERATUNGEN**

mit über 55 Standorten in mehr als 20 Ländern auf 4 Kontinenten

**3.000+ PROFILE**

exzellenter Beraterinnen und Berater für Sie im Zugriff

**260+ AWARDS**

und Auszeichnungen, die unsere Advisor gewonnen haben

# WAS WIR ANDERS MACHEN

---

## DAS WER

Einzigartiger Dienstleister-Pool mit mittelständischen Beratungen

## DAS WIE

Standardisierte Verträge, Preise und Profile machen Beratung transparent

## DAS WO

Innovative Plattformlösung. Kein 90er-Jahre Vertrieb auf dem Golfplatz.

*Wir helfen im  
Einkauf von  
Beratungen.*

**Vom Start-Up  
bis zum DAX-  
Unternehmen.**

## "ENTDECKER"

Zielgruppe 1: Marktzugang und "Single Point of Sourcing" für KMUs mit seltenem oder geringem Beratungsbedarf

## "SCHUTZSCHILD"

Zielgruppe 2: Selektion und Vorqualifizierung für Unternehmen mit regelmäßigem Beratungseinkauf

## "CHALLENGER"

Zielgruppe 3: Herausforderer zu bestehenden Rahmenvertragspartnern bei Unternehmen mit hohem Beratungsbedarf



# DIE VORTEILE

Optimierung des Beratungseinkaufs in  
Zeit, Kosten, Qualität und Transparenz.

# ZEIT

---

Ausschreibung von Projekten  
in 10 Minuten. Binnen 24  
Stunden Angebote erhalten.

# KOSTEN

---

Bis zu 20% am Tagessatz und  
2/3 Aufwand im P2P Prozess  
von Beratungsleistung sparen.

# QUALITÄT

---

Ausschließlich vorqualifizierte  
Beratungen. Diverse Awards.  
Mehrstufiger Auswahlprozess.

# TRANSPARENZ

---

Finanzielle Planbarkeit dank  
standardisierter Preise und  
harmonisierter Berater-Profile.

Fixkosten

0€

Keine Grundgebühr  
oder Lizenzkosten.  
Keine Kosten pro Aus-  
schreibung oder bei  
Angebotsabgabe.  
Keine Subscription-  
oder Abo-Modelle.

Marge

15%

Transparentes Margen-  
Modell. Zahlung erst  
bei abgenommener  
Leistung. Marge wird  
von Advisor getragen.  
Klient zahlt an WLA.  
WLA an Advisor.

Bullshit

0%

Kein Kontrahierungs-  
zwang. Kein Kleinge-  
drucktes. Vermittelte  
Advisor können Folge-  
geschäft vereinbaren.  
Wir wachsen über die  
Breite der Themen.

# WORAN EINE GRÜNDUNG NICHT SCHEITERN SOLLTE?

---

## IDEE

Eine Idee reicht noch nicht für eine Gründung. Was ist dein Wissen?

## GELD

Am Kapital sollte keine Gründung scheitern. Aber woher bekommen?

## FALSCHEN ERWARTUNGEN

Was ist deine (ideale) Vorstellung einer Selbstständigkeit?



Philipp  
Majer

**Co-Founder &  
Geschäftsführer**

---

Danke für eure & Ihre  
Aufmerksamkeit! Und  
vielleicht bis bald :)