

# Gebaut von Unternehmern — nicht von einem Software-Konzern.

Maklion ist ein Produkt von **Lavada The Company** (Holziken, Schweiz) — einer Unternehmergruppe, die Software nicht für Investoren-Folien baut, sondern für den eigenen Einsatz im Tagesgeschäft. Was in Maklion steckt, läuft in unseren eigenen Firmen zuerst.

### Marco Lavada · Gründer & Produktkopf

Schweizer Unternehmer mit drei Standbeinen: Er führt **Frontline Experience**, Deutschlands führenden Anbieter für Real-Life-Gaming-Events, als Alleininhaber — ein Geschäft, in dem Marketing, Buchungsstrecken und Kundenkommunikation täglich unter Realbedingungen funktionieren müssen. Mit der Branding-Agentur **Lavada Nicolini & Partner** baut er Premium-Markenauftritte für zahlungskräftige Kundschaft. Und unter Lavada The Company entsteht eine eigene Software-Suite, aus der Maklion stammt.

### Die Produkt-Schmiede

- ✓ **Zeitero** — eigenes Terminbuchungssystem (live im Einsatz, auch hinter Maklions Qualifikationsgesprächen)
- ✓ **Eigenes Vertriebs-CRM** — im täglichen Telefonbetrieb der Agentur
- ✓ **Iris** — KI-Unternehmenssystem für Dienstleistungsbüros
- ✓ **Maklion** — das Betriebssystem für Immobilienmakler

Alles auf derselben modernen Cloud-Infrastruktur (Cloudflare, führende KI-Modelle) — ohne Legacy-Ballast klassischer Branchensoftware.

### Das Fundament

- ✓ **Verkaufpsychologie als Handwerk:** Jeder Maklion-Text folgt einem festen Regelwerk aus Neuromarketing und Käufertypen-Logik — im Agenturgeschäft entwickelt, in der Software automatisiert.
- ✓ **KI-First-Entwicklung:** Wir bauen mit den aktuellsten KI-Modellen für Text, Bild, Video und Sprache — und geben sie gebündelt weiter, ohne dass der Makler eigene KI-Abos braucht.
- ✓ **Ehrlichkeit als Produktprinzip:** Keine erfundenen Marktdaten, keine Fantasie-Bewertungen, keine künstliche Knappheit — was Maklion ausgibt, ist belegbar.

### Warum das für Makler den Unterschied macht

Klassische Maklersoftware wird von Softwarefirmen für Softwarekäufer gebaut. Maklion wird von Leuten gebaut, die selbst täglich verkaufen, vermarkten und Kunden gewinnen — und die jede Funktion daran messen: **Bringt sie dem Büro Abschlüsse, Zeit oder Reputation?** Wenn nicht, fliegt sie raus. Deshalb gibt es in Maklion keine Feature-Friedhöfe, sondern einen durchgehenden Weg vom ersten Eigentümerkontakt bis zur Provisionsrechnung.

### Kontakt

maklion.com · Qualifikationsgespräch über die Website  
Lavada The Company · Gartenstrasse 12 · 5043 Holziken · Schweiz

**Die Software ist der Schlüssel.**