

# 7 ZEITFRESSER IM B2B-VERTRIEB

# 2025

**Zukunftsfähiger B2B-Vertrieb:**  
Für KMU | B2B-Dienstleister





# Effizienz im Vertrieb bringt Wachstum

Früher lebte der B2B-Vertrieb oft von persönlichen Kontakten und Empfehlungen. Heute ist das nicht mehr genug. Kunden sind gut informiert, recherchieren selbst und vergleichen mehrere Anbieter, bevor sie sich entscheiden. Vertrieb wird immer anspruchsvoller. Hier wollen wir Dir sieben Hauptzeitfresser im Vertrieb zeigen und wie Du sie eliminieren kannst.



Es wird immer wichtiger, Technologien, Prozesse und Menschen eng miteinander zu verzahnen. Nur so schaffst Du es, zukunftsfähig zu bleiben und den modernen Anforderungen im B2B-Vertrieb gerecht zu werden.

**Dirk Krause**

Inhaber uniqueS NEXT

# Über uniqueS NEXT

uniqueS NEXT steht für moderne Vertriebs- und Marketingentwicklung mit einem klaren Ziel: Prozesse, Technologie und Menschen effizient zu verbinden. Unser Ansatz vereint strategische Weitsicht mit praxisnaher Umsetzung, um Unternehmen fit für die Zukunft zu machen.

Mit klarem Fokus auf digitale Prozesse, Automatisierung und eine datengestützte Vertriebsstrategie schaffen wir messbare Ergebnisse. Gleichzeitig stärken wir Teams durch gezielte Entwicklung, um technologische Lösungen effektiv einzusetzen. uniqueS NEXT – für nachhaltiges Wachstum, das Strategie, Struktur und Menschlichkeit vereint.



## Unsere Vision

Wir wollen den Vertrieb verändern und in die Zukunft führen. Dabei betrachten wir ihn aus zwei essenziellen Perspektiven: der menschlichen und der technologischen. Unser Ziel ist es, Unternehmen nachhaltig erfolgreicher zu machen – durch die Verbindung digitaler Innovationen mit menschlichem Potenzial. Echter Vertriebserfolg entsteht dort, wo smarte Prozesse Effizienz schaffen und Menschen den Unterschied machen.

Wir begleiten Unternehmen mit traditionellem Vertrieb in eine neue Zeit: Technologie und Mensch werden vereint, und Vertrieb wird ganzheitlich und zukunftsorientiert gedacht. Unser Anspruch ist es, Silodenken aufzubrechen und Offenheit für neue Wege zu schaffen – weg vom "Das geht gerade nicht" hin zu einem proaktiven, zukunftsgerichteten Handeln.

# Einleitung

Kennst du das Gefühl, dass wertvolle Zeit im Vertrieb einfach verpufft? Statt dich auf Neukunden zu konzentrieren, kämpfst du mit zeitraubenden, unnötigen Aufgaben? Dann bist du nicht allein.

Ob du in der Geschäftsführung selbst im Vertrieb aktiv bist und unter Zeitdruck stehst, oder ob dein Vertriebsteam wertvolle Zeit für administrative Aufgaben verschwendet – diese Checkliste hilft dir, die größten Zeitfresser zu identifizieren und zu eliminieren.

Viele B2B-Dienstleister verlieren wertvolles Wachstumspotenzial durch ineffiziente, herkömmliche Vertriebsprozesse. Ob Meetings, manuelle CRM-Pflege, Akquise oder andere Aufgaben – oft sind es versteckte Zeitfresser, die dich ausbremsen.

Diese Checkliste zeigt dir, wie du die 7 größten dieser Zeitfresser mit digitalen Lösungen eliminierst und deinen Vertrieb auf Turbo schaltest.

## Für wen ist dieser Check?

- Geschäftsführer, die ihren persönlichen Zeitaufwand im Vertrieb reduzieren möchten
- Vertriebsleiter, die die Effizienz ihres Teams steigern wollen
- B2B-Dienstleister, die ihren Vertriebsprozess effizienter gestalten wollen
- KMUs, die ihre Vertriebszeit besser nutzen und mehr Neukunden gewinnen wollen
- Unternehmen, die wachsen wollen, ohne zusätzliche Ressourcen zu verbrauchen
- Unternehmen, die Wettbewerbsvorteile durch digitale Vertriebsprozesse erzielen wollen



# **Zeitfresser Nr. 1**

## Manuelle Dateneingabe und -pflege

## Manuelle Dateneingabe und -pflege

- **Problem:** Du oder Dein Team verbringt wertvolle Zeit mit dem Eintippen von Kontaktdetails und Adresdaten, statt strategisch zu arbeiten oder Neukunden zu gewinnen.
- **Lösung:** Automatisierte Datenerfassung und -pflege mit einem integrierten CRM-System wie HubSpot oder Salesforce. So sparst du und Dein Team Zeit und reduziert Fehler.
- **Messbare Ergebnisse:**
  - 80 % weniger Zeit für die manuelle CRM-Pflege.
  - 5 Stunden pro Woche mehr Zeit für den direkten Kundenkontakt.
  - 95 % weniger Fehler in deiner Kundendatenbank und dadurch bessere Entscheidungen.



# Zeitfresser Nr. 2

## Ineffiziente Leadqualifizierung



## Ineffiziente Leadqualifizierung

- **Problem:** Zu viele Leads versenden, weil sie nicht rechtzeitig oder gar nicht qualifiziert werden. Das kostet Dich und Dein Team potenzielle Abschlüsse.
- **Lösung:** Automatisierte Workflows zur Leadqualifizierung und -verteilung. So gehst Du sicher, dass keine Anfrage verloren geht.
- **Messbare Ergebnisse:**
  - 30 % mehr qualifizierte Leads, auf die Du und Dein Team euch konzentrieren könnt.
  - 50 % kürzere Leadqualifizierungszyklen und dadurch schnellere Abschlüsse.





# **Zeitfresser Nr. 3**

## Mangelnde Kunden- Kommunikation und Follow-up



## Mangelnde Kunden-Kommunikation und Follow-up

- **Problem:** Wichtige Nachfassaktionen werden vergessen oder es wird zu spät auf Anfragen reagiert – das kostet Abschlüsse und Vertrauen.
- **Lösung:** Automatisierte E-Mail-Sequenzen und Erinnerungen, die entlasten und für durchgehende Kommunikation sorgen.
- **Messbare Ergebnisse:**
  - 40 % höhere Antwortraten auf Follow-up-E-Mails.
  - 90 % weniger verpasste Follow-ups und damit mehr Abschlüsse.



# **Zeitfresser Nr. 4**

## Zeitaufwendige Angebotserstellung



## Zeitaufwendige Angebotserstellung

- **Problem:** Du oder Dein Team verbringt Stunden mit individuellen Angeboten und verliert dadurch an Geschwindigkeit und Professionalität.
- **Lösung:** Vorlagen und automatisierte Tools zur Angebotserstellung. So reagierst du schneller und wirkst professioneller.
- **Messbare Ergebnisse:**
  - 70 % weniger Zeit für die Angebotserstellung.
  - Schnellere Reaktionszeiten steigern deine Abschlussquote.



# **Zeitfresser Nr. 5** Unübersichtliche Terminplanung



## Unübersichtliche Terminplanung

- **Problem:** Doppelbuchungen, verpasste Meetings und ein unübersichtlicher Kalender bringen Unruhe in den Vertriebsalltag. Vor allem dann, wenn jemand aus dem Team krank wird oder Urlaub hat.
- **Lösung:** Digitale Terminplanungstools wie Calendly synchronisieren automatisch alle Meetings und verhindern Doppelbuchungen. Tools wie make unterstützen zusätzlich bei der Automatisierung von Prozessen.
- **Messbare Ergebnisse:**
  - 60 % weniger Aufwand bei der Terminplanung.
  - 2 Stunden pro Woche mehr Zeit durch automatisierte Terminabstimmungen.



# **Zeitfresser Nr. 6**

## Fehlende Analyse und Reporting



## Fehlende Analyse und Reporting

- **Problem:** Du hast keinen Überblick über deine Vertriebsleistung und weißt nicht, welche Maßnahmen funktionieren. Dein Team gibt Auskünfte nach Gefühl und nicht aufgrund von Fakten.
- **Lösung:** CRM mit Reporting-Funktionen, um wichtige Kennzahlen zu überwachen und fundierte Entscheidungen zu treffen. Auch mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz und automatisiert erzeugten Reports.
- **Messbare Ergebnisse:**
  - 25 % effektivere Vertriebsstrategien durch bessere Datenanalyse.
  - Schnellere Reaktionen auf Marktveränderungen durch Echtzeit-Reporting.





# **Zeitfresser Nr. 7**

## Ineffiziente interne Kommunikation



## Ineffiziente interne Kommunikation

- **Problem:** Dein Vertrieb und Marketing arbeiten nicht reibungslos zusammen, was zu Missverständnissen und doppelter Arbeit führt. Silodenken lässt Potenziale liegen.
- **Lösung:** Kollaborationstools wie Slack oder Microsoft Teams verbessern die interne Kommunikation und sorgen für klare Aufgabenverteilung.
- **Messbare Ergebnisse:**
  - 30 % weniger Zeit für die interne Kommunikation.
  - Effizientere Zusammenarbeit und weniger Missverständnisse.



## Ein Blick in die Zukunft

Stell dir vor, du kannst dich als Geschäftsführer oder Geschäftsführerin wieder auf strategische Aufgaben konzentrieren, während dein Vertriebsteam effizient und erfolgreich verkauft.

Mit digital optimierten Prozessen gewinnst du nicht nur wertvolle Zeit, sondern schaffst die Basis für nachhaltiges Wachstum und sicherst dir einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil.



# Ausblick 2025

## Perspektiv-Call

Wir sprechen unverbindlich über deine Ziele oder Herausforderungen. Du bekommst erste Impulse.

## Analyse

Wir analysieren deinen Vertrieb mit unserem 360 Grad Ansatz und besprechen anschließend die Ergebnisse.

## Angebot

Du bekommst ein individuelles Angebot, das zu deinen Zielen und Themen passt.

## Zukunftswerkstatt

in einem Workshop mit deinem Team besprechen wir die nächsten Schritte und nehmen deren Anregungen auf.

## Umsetzung

Wir gehen in die Umsetzung und optimieren die für dich und dein Unternehmen relevanten Punkte.

## Ergebnisse

Je nach Umfang wirst du innerhalb von 12 Wochen sichtbare Ergebnisse erzielen.



# Buche\* jetzt einen Perspektiv-Call

Hier geht es zum Kalender:  
[Jetzt Termin buchen](#)

uniqueS NEXT

Ansprechpartner: Dirk Krause

[www.dirkkrause.com](http://www.dirkkrause.com)

\*Auch das "Sie" ist bei uns willkommen.

