

In 90 Tagen zu mehr Effektivität, kürzeren Verkaufszyklen und spürbarer Entlastung

Ihr Unternehmen läuft. Aber wie viel Zeit, Marge und Wachstum gehen unterwegs verloren?

Viele Unternehmen sind ausgelastet, betreuen gute Kunden und liefern starke Leistungen. Trotzdem bleiben Potenziale ungenutzt: Verkaufszyklen ziehen sich in die Länge, Ressourcen werden gebunden und wichtige Entscheidungen geraten im Tagesgeschäft in den Hintergrund.

Die Ursache liegt häufig nicht im Markt – sondern in Reibungsverlusten innerhalb des Unternehmens. Genau dort setzen wir an.

Gemeinsam identifizieren wir die Hebel mit der größten Wirkung auf:

Verkaufs- & Entscheidungszyklen

Abschlüsse beschleunigen und zähe Abstimmungen im Team konsequent eliminieren.

Prozesse & Schnittstellen

Klarheit schaffen zwischen Marketing, Vertrieb und operativer Abwicklung.

Führungsentlastung & Marge

Verantwortung nachhaltig im Team verankern und Deckungsbeiträge sichern.

Unternehmerischer Freiraum

Bessere Ergebnisse mit den vorhandenen Ressourcen statt dauerhaft mehr Aufwand.

Der 3-Phasen-Umsetzungsplan (90 Tage)

PHASE 1 | MONAT 1 **Transparenz & Klarheit schaffen**

- Analyse von Vertriebs-, Entscheidungs- und Angebotsprozessen sowie Schnittstellen
- Identifikation von versteckten Effizienzverlusten, Engpässen und Ressourcenbindung
- **Ergebnis:** Konkreter, belastbarer Maßnahmenplan & klar priorisierte Hebel

PHASE 2 | MONAT 2 **Wirkung erhöhen & Zyklen verkürzen**

- Verkaufszyklen gezielt verkürzen und Verantwortlichkeiten im Team schärfen
- Wöchentliches 1:1 Sparring & direkte Unterstützung bei aktuellen Herausforderungen
- **Ergebnis:** Höhere Geschwindigkeit, weniger Reibungsverluste & schnellere Entscheidungen

PHASE 3 | MONAT 3 **Verankerung & nachhaltige Entlastung**

- Verbindliche Routinen, nachvollziehbare Prozesse und klare Übergaben etablieren
- Verantwortlichkeiten nachhaltig festigen für maximale Skalierbarkeit
- **Ergebnis:** Spürbar weniger Inhaber-Abhängigkeit & langfristig stabilere Abläufe

Konkrete Ergebnisse nach 90 Tagen

Spürbar kürzere Verkaufs- & Entscheidungszyklen

Weniger operative Belastung für die Geschäftsführung

Klarere Verantwortlichkeiten & Verbindlichkeit im Team

Stärkere Margen durch strukturierte Abläufe

Höhere Abschlusswahrscheinlichkeiten beim Kunden

Mehr Freiraum für strategische Unternehmensführung

Für wen dieses Sparring entwickelt wurde:

Für Inhaber und Geschäftsführer von B2B-Unternehmen, die:

- Interne Ressourcen entlasten wollen
- selbst weniger im Tagesgeschäft gebunden sein möchten
- Angebots- und Verkaufszyklen verkürzen wollen
- die Prozesse schaffen wollen die entlasten
- die Ergebnisse, Gewinn und Umsatz optimieren möchten

Konditionen & Sommer-Referenz-Vorteil

Vollständige 90-Tage-Begleitung (1:1 Sparring, Analyse & Umsetzung)

Einmalzahlung für die komplette 3-Monats-Begleitung | Gültig bei Beauftragung bis 21.08.2026

2.980 € ~~4.500 €~~

netto zzgl. MwSt.

Der nächste Schritt: Unverbindliches Erstgespräch (30 Minuten)

In einem ersten vertraulichen Gespräch klären wir gemeinsam, wo aktuell die größten Reibungsverluste entstehen, welche Potenziale ungenutzt bleiben und ob eine Zusammenarbeit sinnvoll ist.

Dirk Krause | uniqueS NEXT

Dorfstr. 282 E | 25920 Risum-Lindholm

E-Mail: dirk@dirkkrause.com | Tel: 04661 7574945 | www.dirkkrause.com/
termin

Erstgespräch vereinbaren