WACHSTUMSPLAN



UNTERNEHMER CHECKLISTE

Thema: Bestandskundenmanagement & Loyalität

Bestandskunden sind der profitabelste Wachstumsmotor. Wer sie vernachlässigt, verliert Ertrag und muss teuer Neukunden gewinnen. Systematische Betreuung, Cross-Selling-Strategien und klare Entwicklungspläne machen aus Bestandskunden loyale Partner.

Haben wir ein systematisches Kundenbindungsprogramm?	1	2	3	4	5	6
Verlieren wir regelmäßig Kunden an Wettbewerber?	1	2	3	4	5	6
Nutzen wir Cross-Selling-Potenziale konsequent?	1	2	3	4	5	6
Gibt es strukturierte Key-Account-Prozesse?	1	2	3	4	5	6
Erkennen wir Abwanderungsrisiken frühzeitig?	1	2	3	4	5	6
Haben wir Kundenentwicklungspläne je Top-Kunde?	1	2	3	4	5	6
Ist die Kundenloyalität messbar hoch?	1	2	3	4	5	6

Skala: 1 weniger – 6 trifft voll zu

Reflexion:

Ohne professionelles Kundenmanagement verlieren Sie Umsatz und erhöhen Ihre Akquisekosten. Loyalität ist das Fundament stabilen Wachstums.

WACHSTUMSPLAN



Thema: Digitale Prozesse & Tools

Digitalisierung beschleunigt Prozesse, steigert Transparenz und verbessert Kundenbindung. Doch viele Unternehmen nutzen CRM und Tools nur oberflächlich. Eine klare Digitalstrategie ist nötig, um Effizienz zu heben und Daten systematisch einzusetzen.

Wird unser CRM aktiv genutzt?	1	2	3	4	5	6
Haben wir digitale Vertriebsprozesse definiert?	1	2	3	4	5	6
Sind unsere Tools integriert und vernetzt?	1	2	3	4	5	6
Ist unsere Datenqualität hoch genug?	1	2	3	4	5	6
Nutzen wir digitale Kanäle in der Kundenkommunikation?	1	2	3	4	5	6
Haben wir moderne Reporting- und Analysetools?	1	2	3	4	5	6
Gibt es eine klare Tool- und Digitalstrategie?	1	2	3	4	5	6
Sind unsere Mitarbeiter für digitale Prozesse geschult?	1	2	3	4	5	6

Skala: 1 weniger – 6 trifft voll zu

Reflexion:

Fehlende Digitalisierung kostet Geschwindigkeit, Transparenz und Wettbewerbsvorteile. Handeln Sie, bevor Kunden abspringen.

WACHSTUMSPLAN



Thema: Führung & Vertriebskultur

Führung prägt Kultur, und Kultur bestimmt Leistung. Ein starkes Vertriebsumfeld lebt von klaren Routinen, Feedback und Motivation. Schwache Führung erzeugt Frust, Fluktuation und Leistungseinbußen. Nur eine gesunde Vertriebskultur bringt Spitzenleistung.

Handeln unsere Führungskräfte strategisch statt rein operativ?	1	2	3	4	5	6
Gibt es feste Führungsroutinen (Meetings, Feedbackgespräche)?	1	2	3	4	5	6
Haben wir eine offene Feedback- und Lernkultur?	1	2	3	4	5	6
Ist die Motivation im Team gleichmäßig hoch?	1	2	3	4	5	6
Werden Nachwuchsführungskräfte gezielt entwickelt?	1	2	3	4	5	6
Übernehmen Mitarbeiter aktiv Verantwortung?	1	2	3	4	5	6
Fördern wir eine Kultur der Verbesserung?	1	2	3	4	5	6

Skala: 1 weniger – 6 trifft voll zu

Reflexion:

Schwache Führung und Kultur bremsen Leistung und Bindung. Nur wer beides stärkt, kann Vertriebsergebnisse nachhaltig steigern.

WACHSTUMSPLAN



Thema: Innovation & Geschäftsmodelle

Zukunftssicherung gelingt nur durch Innovation. Wer ausschließlich klassische Produkte verkauft, wird vom Markt überholt. Neue Geschäftsmodelle, digitale Services und Pilotprojekte mit Kunden sind entscheidend, um Wettbewerbsfähigkeit und Wachstum zu sichern.

Verkaufen wir fast nur klassische Produkte?	1	2	3	4	5	6
Haben wir digitale Geschäftsmodelle im Portfolio?	1	2	3	4	5	6
Begleitet der Vertrieb aktiv Innovationsprozesse?	1	2	3	4	5	6
Werden neue Ideen systematisch am Markt getestet?	1	2	3	4	5	6
Ist unser Geschäftsmodell zukunftsorientiert?	1	2	3	4	5	6
Kooperieren Vertrieb und Entwicklung?	1	2	3	4	5	6
Gibt es Pilotprojekte mit Schlüsselkunden?	1	2	3	4	5	6
Nutzen wir alternative Erlösmodelle?	1	2	3	4	5	6
Haben wir einen Innovationsprozess im Vertrieb etabliert?	1	2	3	4	5	6

Skala: 1 weniger – 6 trifft voll zu

Reflexion:

Wer Innovation vernachlässigt, verliert Wettbewerbsfähigkeit und Margen. Innovation ist der Schlüssel für nachhaltiges Wachstum.

WACHSTUMSPLAN



Thema: Kundengewinnung & Akquise

Nachhaltiges Wachstum erfordert eine systematische Akquisestruktur. Wer sich nur auf eingehende Anfragen verlässt, gerät in Abhängigkeit von Zufällen und Bestandskunden. Erfolgreiche Akquise basiert auf klaren Prozessen, Werkzeugen und einer aktiven Marktbearbeitung.

Haben wir eine definierte Akquisestrategie?	1	2	3	4	5	6
Generieren wir systematisch neue Leads?	1	2	3	4	5	6
Arbeiten wir aktiv mit digitalen Akquise-Tools?	1	2	3	4	5	6
Besteht eine stabile Pipeline mit qualifizierten Kontakten?	1	2	3	4	5	6
Reagieren wir nur oder gehen wir proaktiv in den Markt?	1	2	3	4	5	6
Ist unsere Erfolgsquote bei Neukunden zufriedenstellend?	1	2	3	4	5	6
Verlassen wir uns zu stark auf Bestandskunden?	1	2	3	4	5	6
Gibt es ein Training für Akquise-Gespräche und Social Selling?	1	2	3	4	5	6

Skala: 1 weniger – 6 trifft voll zu

Reflexion:

Fehlende Akquisesystematik gefährdet die Zukunftsfähigkeit.
Ohne aktive Kundengewinnung entsteht Wachstumsstagnation.

WACHSTUMSPLAN



Thema: LinkedIn & Social Selling

Im B2B ist LinkedIn unverzichtbar für Sichtbarkeit, Leadgenerierung und Beziehungspflege. Ohne Social-Selling-Strategie verschenken Unternehmen Chancen. Digitale Präsenz und Content-Kompetenz sind heute entscheidend für den Vertriebserfolg.

Nutzen wir LinkedIn aktiv und strukturiert?	1	2	3	4	5	6
Sind Mitarbeiterprofile professionell und vertriebsorientiert?	1	2	3	4	5	6
Haben wir definierte Zielgruppen im Netzwerk?	1	2	3	4	5	6
Gibt es eine Social-Selling-Strategie?	1	2	3	4	5	6
Pflegen wir Kontakte systematisch?	1	2	3	4	5	6
Generieren wir Leads über LinkedIn?	1	2	3	4	5	6
Haben wir eine Contentstrategie für Reichweite?	1	2	3	4	5	6
Nutzen wir Kampagnen oder Funnels?	1	2	3	4	5	6

Skala: 1 weniger – 6 trifft voll zu

Reflexion:

Fehlendes Social Selling bedeutet digitale Unsichtbarkeit – und damit massive Wettbewerbsnachteile.

WACHSTUMSPLAN



Thema: Marken- & Marktauftritt

Eine starke Marke schafft Vertrauen, Differenzierung und Sichtbarkeit. Wer unklar oder schwach im Markt auftritt, bleibt austauschbar. Professionelles Branding, klare Botschaften und konsistenter Auftritt sind heute Pflicht, um Entscheider zu gewinnen.

Ist unsere Marke klar positioniert?	1	2	3	4	5	6
Erkennen Kunden unseren USP sofort?	1	2	3	4	5	6
Spricht unsere Website die Entscheider an?	1	2	3	4	5	6
Ist unsere Kommunikation einheitlich?	1	2	3	4	5	6
Sind Kernbotschaften prägnant und differenzierend?	1	2	3	4	5	6
Unterscheiden wir uns deutlich vom Wettbewerb?	1	2	3	4	5	6
Wirkt unser Marktauftritt professionell?	1	2	3	4	5	6
Nutzen wir Employer Branding für Sichtbarkeit?	1	2	3	4	5	6

Skala: 1 weniger – 6 trifft voll zu

Reflexion:

Ein schwacher Marktauftritt führt zu Unsichtbarkeit und geringer Conversion. Nur klare Markenbotschaften sichern Premiumkunden.

WACHSTUMSPLAN



Thema: Preis- & Angebotsstrategie

Preisgestaltung ist Wertkommunikation. Wer Preise rein kostenbasiert festlegt oder Rabatte unstrukturiert vergibt, verschenkt Marge. Angebote müssen schnell, differenziert und überzeugend sein.
Eine starke Preis- und Angebotsstrategie stärkt Position und Profitabilität.

Sind Preise wert- statt kostenbasiert?	1	2	3	4	5	6
Haben wir eine klare Rabatt- und Nachlasspolitik?	1	2	3	4	5	6
Erstellen wir Angebote effizient und standardisiert?	1	2	3	4	5	6
Passen wir Angebote auf Segmente an?	1	2	3	4	5	6
Können wir unseren Preis gegenüber Kunden souverän begründen?	1	2	3	4	5	6
Verkaufen wir mehr über Wert als über Preis?	1	2	3	4	5	6
Ist unser Angebotsprozess einheitlich und schlank?	1	2	3	4	5	6
Haben wir Bausteine für modulare Angebote?	1	2	3	4	5	6

Skala: 1 weniger – 6 trifft voll zu

Reflexion:

Eine schwache Preisstrategie führt direkt zu Margenverlusten.
Nur wer Wert verkauft, gewinnt nachhaltig.

WACHSTUMSPLAN



Thema: Markt- & Kundenfokus

Vertriebskraft verpufft, wenn sie nicht zielgerichtet eingesetzt wird. Märkte und Kunden müssen präzise definiert, segmentiert und priorisiert sein. Nur so werden Ressourcen wirksam eingesetzt und Potenziale optimal erschlossen. Ein klarer Kundenfokus ist die Basis für Wachstum und Wettbewerbsstärke.

Wissen wir, welche Märkte das größte Potenzial haben?	1	2	3	4	5	6
Sind Kundensegmente klar strukturiert?	1	2	3	4	5	6
Haben wir eine klare Priorisierung unserer Top-Kunden?	1	2	3	4	5	6
Vermeiden wir unnötigen Aufwand mit wenig profitablen Kunden?	1	2	3	4	5	6
Haben wir eine dokumentierte Zielkundenstrategie?	1	2	3	4	5	6
Verstehen wir Entscheidungsprozesse in den Buying Centern?	1	2	3	4	5	6
Erkennen Kunden unseren Mehrwert sofort?	1	2	3	4	5	6

Skala: 1 weniger – 6 trifft voll zu

Reflexion:

Ein fehlender Kundenfokus führt zu Umsatzverlust, schwacher Marktstellung und Verzettelung. Nur eine klare Segmentierung schafft Wachstumseffizienz.

WACHSTUMSPLAN



Thema: Vertriebssteuerung & Controlling

Vertrieb ohne Controlling ist blind. Kennzahlen, KPIs und Forecasts machen Erfolge planbar und Ressourcen steuerbar. Wer Entscheidungen aus dem Bauch trifft, riskiert Fehlplanung und verpasste Chancen. Transparenz ist die Grundlage wirksamer Führung.

Haben wir ein strukturiertes Vertriebscontrolling?	1	2	3	4	5	6
Messen wir KPIs regelmäßig und zuverlässig?	1	2	3	4	5	6
Sind unsere Forecasts belastbar?	1	2	3	4	5	6
Ist die Pipeline transparent und aktuell?	1	2	3	4	5	6
Gibt es standardisierte Reports?	1	2	3	4	5	6
Entscheiden wir faktenbasiert statt aus dem Bauchgefühl?	1	2	3	4	5	6
Nutzen wir Benchmarks, um uns einzuordnen?	1	2	3	4	5	6

Skala: 1 weniger – 6 trifft voll zu

Reflexion:

Ohne belastbares Controlling bleibt Wachstum Zufall.
Nur mit klaren Kennzahlen ist Ihr Vertrieb steuerbar.

WACHSTUMSPLAN



Thema: Vertriebsstrategie & Zielklarheit

Eine klare Vertriebsstrategie ist das Fundament für nachhaltiges Wachstum. Sie gibt Orientierung, schafft Prioritäten und hält das Team auf Kurs. Ohne diese Struktur arbeitet der Vertrieb reaktiv und verliert an Schlagkraft. Strategische Klarheit ist deshalb keine Option, sondern Pflicht für zukunftsfähigen Vertrieb.

Haben wir messbare Vertriebsziele, die allen bekannt sind?	1	2	3	4	5	6
Ist unsere Vision im Vertriebsteam verankert?	1	2	3	4	5	6
Sind Märkte und Zielkunden klar priorisiert?	1	2	3	4	5	6
Arbeiten wir überwiegend strategisch oder nur reaktiv?	1	2	3	4	5	6
Gibt es ein gemeinsames Bild, wie Wachstum erreicht werden soll?	1	2	3	4	5	6
Bleiben strategische Initiativen im Alltag bestehen?	1	2	3	4	5	6
Ziehen Management und Vertrieb an einem Strang?	1	2	3	4	5	6
Haben wir eine Roadmap mit klaren Meilensteinen?	1	2	3	4	5	6
Haben wir messbare Vertriebsziele, die allen bekannt sind?	1	2	3	4	5	6
Ist unsere Vision im Vertriebsteam verankert?	1	2	3	4	5	6

Skala: 1 weniger – 6 trifft voll zu

Reflexion:

Ohne strategische Zielklarheit fehlt Ihrem Vertrieb der Kompass.
Das führt zu Ressourcenverschwendung und Wachstumsblockaden.
Handeln Sie, bevor der Markt Sie überholt.

WACHSTUMSPLAN



UNTERNEHMER CHECKLISTE

Thema: Vertriebsorganisation & Rollen

Eine moderne Vertriebsorganisation sorgt für Schlagkraft, Effizienz und Kundenorientierung. Historisch gewachsene Strukturen ohne klare Rollen verursachen Reibungsverluste. Transparente Verantwortlichkeiten, klare Schnittstellen und spezialisierte Rollen sind heute ein entscheidender Wettbewerbsfaktor.

Sind Rollen im Vertrieb eindeutig zugewiesen?	1	2	3	4	5	6
Passt unsere Organisationsstruktur noch zur Marktsituation?	1	2	3	4	5	6
Gibt es ein Key-Account-Modell mit klarer Verantwortung?	1	2	3	4	5	6
Haben wir spezialisierte Rollen (z. B. Inside Sales, Presales)?	1	2	3	4	5	6
Sind digitale Tools und Services integriert?	1	2	3	4	5	6
Funktionieren Entscheidungswege schnell und zuverlässig?	1	2	3	4	5	6
Arbeiten Vertrieb, Technik und Service reibungslos zusammen?	1	2	3	4	5	6

Skala: 1 weniger – 6 trifft voll zu

Reflexion:

Fehlende Struktur führt zu Doppelarbeit, Verzögerungen und sinkender Kundenzufriedenheit. Eine moderne Organisation ist Voraussetzung für Schlagkraft.