

Werkstatt-Dokument

# Das Verhaltens-Radar

3 Fragen, die Ihr Vertrieb diese Woche beantworten sollte

Zahlen zeigen Ergebnisse – Verhalten zeigt Richtungen. Dieser Radar hilft Ihnen, die stillen Vorzeichen bei Ihren wichtigsten Kunden zu erkennen, bevor sie in der GuV auftauchen.

<p><b>● GRÜN</b> Alles normal</p>	<p><b>● GELB</b> Veränderung beobachten</p>	<p><b>● ROT</b> Sofort handeln</p>
---------------------------------------	---	--

#	KUNDE (TOP 10)	ENTSCHEIDUNGS- ZEIT VERÄNDERT?	ANSPRECH- PARTNER GEWECHSELT?	KOMMUNIKATION VERÄNDERT?	Σ
01		○ ○ ○	○ ○ ○	○ ○ ○	
02		○ ○ ○	○ ○ ○	○ ○ ○	
03		○ ○ ○	○ ○ ○	○ ○ ○	
04		○ ○ ○	○ ○ ○	○ ○ ○	
05		○ ○ ○	○ ○ ○	○ ○ ○	
06		○ ○ ○	○ ○ ○	○ ○ ○	
07		○ ○ ○	○ ○ ○	○ ○ ○	
08		○ ○ ○	○ ○ ○	○ ○ ○	
09		○ ○ ○	○ ○ ○	○ ○ ○	
10		○ ○ ○	○ ○ ○	○ ○ ○	

**REGEL:** 2+ gelbe oder rote Signale bei einem Kunden → Sofort Planrechnung prüfen. Nicht warten. Durchrechnen.

UMSETZUNG

# Der nächste Schritt

3 Maßnahmen, die Sie diese Woche umsetzen können

## 1 KUNDENLISTE ERSTELLEN

Schreiben Sie Ihre 10 wichtigsten Kunden auf – nicht nach Umsatz sortiert, sondern nach strategischer Bedeutung. Fragen Sie sich: Wann habe ich zuletzt selbst mit dem Entscheider gesprochen? Länger als 3 Monate? Das ist eine Information.

Meine Notizen:

---

---

---

## 2 FOLGENDE FRAGE IM VERTRIEBSFORMAT EINFÜHREN

Wöchentlich, 15 Minuten, eine offene Frage: „Was war diese Woche bei Kunden anders als sonst?“ Nicht Pipeline-Besprechung. Zuhör-Runde. Keine Bewertung. Nur: Was hat sich verändert?

Meine Notizen:

---

---

---

## 3 FINANZBLICK KOPPELN

Sobald bei einem Top-10-Kunden 2+ Verhaltensveränderungen sichtbar werden: Sofort die Planrechnung fürs nächste Quartal prüfen. Szenario durchrechnen: Was wäre, wenn dieser Kunde 30 % weniger bestellt?

Meine Notizen:

---

---

---

**„Wer früh rechnet, hat Optionen. Wer wartet, hat Druck.“**

– Werkstatt Mittelstand, Folge 1

**NÄCHSTER SCHRITT**

# Sprechen wir darüber.

*30 Minuten. Kostenlos. Konkret. Ohne Verpflichtung.*

Sie sehen gelbe oder rote Signale bei einem Hauptkunden? Dann warten Sie nicht, bis die Zahlen es bestätigen. Buchen Sie ein kurzes Erstgespräch – wir schauen gemeinsam auf Ihre Situation und geben Ihnen eine ehrliche Einschätzung.

Kein Pitch. Kein Verkaufsgespräch. Sondern ein Mitdenken unter Unternehmern.

## Erstgespräch buchen!

30 Min. · Kostenlos · Unverbindlich

[werkstatt-mittelstand.de/termin](https://werkstatt-mittelstand.de/termin)

### I H R E   A N S P R E C H P A R T N E R

#### Max Kummer

**10FINANCE** · Externer CFO

*Klarheit. Planung. Steuerung.*

Schwerpunkte:

Liquidität · Finanzplanung · Controlling

Reporting & Szenarioanalyse

Krisenfrüherkennung & Stabilisierung

Mitdenker für Inhaber & Geschäftsführer.

**10finance.de**

kontakt@10finance.de

werkstatt-mittelstand.de

#### Sven Neumann

**impacts4u** · Kaufmännischer Interim Executive

*Verantwortung. Steuerung. Wirkung.*

Schwerpunkte:

M&A · Integration · Nachfolge

Wachstum & operative Steuerung

Restrukturierung & Stabilisierung

Strategischer Beirat & Aufsichtsrat.

**impacts4u.de**

kontakt@impacts4u.de

werkstatt-mittelstand.de