



inklusive
Positionierungs-
Checkliste

GESCHÄFTSFÜHRER REPORT

Für IT-Dienstleister & IT-Systemhäuser

Was erfolgreiche
IT-Unternehmen jetzt
anders machen, um trotz
Krise 7- bis 8-stellige
Umsätze zu erreichen

Ihr Markt verändert sich. Mit oder ohne Sie.

Viele IT-Unternehmen spüren es längst: Bestandskunden achten mehr auf Ihre Budgets, Empfehlungen werden weniger und neue Kunden zu gewinnen wird immer schwieriger.

Auf den nächsten Seiten zeige ich Ihnen ...

- ✓ wie Sie eine klare Positionierung finden und sich vom Wettbewerb abgrenzen
- ✓ wie Sie unabhängig von Empfehlungen planbaren neue Kunden gewinnen
- ✓ wie Sie für die richtige Zielgruppe sichtbar werden

**” Nicht der Mangel an
Möglichkeiten ist das Problem.
Sondern der Mangel an Klarheit.**

Viele IT-Unternehmen wissen aktuell nicht, wie sie am besten auf die Veränderungen in ihrem Markt reagieren. Deshalb bauen sie ihre Webseite um, besuchen mehr Messen oder testen Online Marketing wie Google oder Meta. Alles mit dem Ziel, neue Kunden zu gewinnen. Doch der erhoffte Durchbruch bleibt oft aus. Die Anfragen sind unregelmäßig, die Ergebnisse schwer messbar.

Auf der anderen Seite gibt es IT-Unternehmen, die trotz Krise erfolgreich wachsen. Sie setzen nicht auf Zufall, sondern auf eine klare Positionierung. Sie wissen genau, wen sie ansprechen und wie. Und genau deshalb erzielen sie weiterhin Umsätze im 7- bis 8-stelligen Bereich. Unabhängig von Empfehlungen oder spontanen Aktionen.

Wie sie das auch schaffen und was Sie davon für Ihr Unternehmen übernehmen können, erfahren Sie auf den nächsten Seiten.

Die Autorin: Tanja Christin Lier

Strategische Beraterin | DEWON Media GmbH

- Entwickelt Positionierungs- und Wachstumskonzepte für IT-Unternehmen
- Arbeitet eng mit Geschäftsführern zusammen, die Verantwortung übernehmen und Klarheit wollen
- Über 10 Jahre Erfahrung im B2B-Marketing für IT-Unternehmen
- Baut aus Maßnahmen ein System, das nachhaltig Kunden bringt





Der IT-Markt verändert sich ...

Viele IT-Unternehmer reden sich ihre Lage noch schön.

„Es läuft doch.“ „Wir haben zu tun.“
„Ein paar Empfehlungen kommen ja noch.“

Aber das reicht nicht mehr

Was 2024 noch durchging, ist 2025 ein Risiko und 2026 kann es zur echten Gefahr werden.

Der Markt verändert sich. Und die Veränderung ist nicht subtil. Sie ist gnadenlos für die, die nicht handeln. Die Vergleichbarkeit steigt, weil alle IT-Unternehmen die gleichen Leistungen anbieten.

Die Fakten: Der Markt wird enger, nicht größer

Laut der aktuellen
Lünendonk-Studie 2024:

- lag das Wachstum der IT-Dienstleister 2023/24 noch bei 6,5%,
- schrumpft aber 2025 auf voraussichtlich 4,8%
- und für 2026 werden nur noch 3,5% erwartet – bei steigender Konkurrenz und sinkender Nachfrage.

Der Preis wird zum einzigen Argument, wenn kein Alleinstellungsmerkmal sichtbar ist. Kunden googeln zuerst – lange bevor Sie eine Entscheidung treffen. Und was früher noch ein echter Service oder ein tolles Leistungsversprechen war, wird heute vorausgesetzt.

Gleichzeitig berichten IT-Unternehmen, dass:

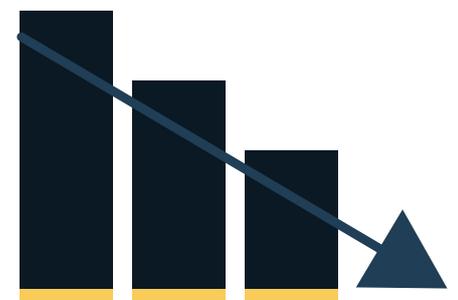
- 72% nicht wissen, wie sie neue Kunden gewinnen können,
- 50% deshalb hauptsächlich von nicht planbaren Empfehlungen leben,
- hinzukommt, dass 80% der Kunden mittlerweile digital und anonym entscheiden.

Was das für Sie bedeutet

Wenn Sie nicht sichtbar sind, existieren Sie für Ihre Zielkunden nicht. Wenn Sie klingen wie alle anderen, werden Sie durch den Günstigeren ersetzt. Und wenn Sie sich nicht jetzt bewegen, werden es andere tun – schneller, fokussierter, mutiger. Denn genau das passiert gerade: Andere IT-Unternehmen handeln. Sie schärfen ihr Profil. Sie bauen Systeme. Sie gewinnen Kunden während andere noch überlegen.

„Die meisten merken zu spät, dass sie zu spät sind.“

Und dann helfen keine Posts, keine Messen, kein Bauchgefühl. Dann kostet jeder neue Kunde das Doppelte.



... schneller, als viele denken

Was passiert, wenn Sie nichts tun?

Nichts zu tun fühlt sich oft vernünftig an. Man wartet ab, beobachtet den Markt und hofft, dass sich die Lage vielleicht wieder von selbst stabilisiert.

Aber während Sie noch abwägen, handeln andere. Und mit jedem Monat, in dem Sie zögern, verlieren Sie ein Stück Kontrolle – über Ihre Sichtbarkeit, Ihre Attraktivität als Anbieter und die Richtung, in die Ihr Unternehmen sich entwickelt.

Der Markt bewegt sich schneller, als viele wahrhaben wollen. Und er belohnt nicht den, der abwartet – sondern den, der entscheidet.

Sichtbarkeit lässt sich nicht aufholen. Vertrauen auch nicht. Wer seine Position nicht jetzt schärft, wird bald nur noch reagieren – während andere längst gestalten.

Während andere Systeme aufbauen, mit denen sie planbar Kunden gewinnen, hoffen Sie weiter auf Empfehlungen und Ihr Umsatz ist weiter von Zufällen abhängig.

Und während andere durch klare Positionierung wachsen, werden Sie über den Preis bewertet – weil niemand erkennt, was Sie besonders macht.



„Wenn du heute nichts tust, darfst du dich morgen nicht über die Ergebnisse beschweren.“

Die Folgen sind gravierend:

1. Weil Sie Leads teuer einkaufen müssen, die andere längst kostenlos über Sichtbarkeit gewinnen.
2. Weil Sie Vertrieb mit Druck machen – statt mit Klarheit die richtigen Kunden anzuziehen.
3. Weil Ihr Unternehmen austauschbar bleibt – auch wenn Sie besser sind als die Konkurrenz.
4. Weil Sie erklären müssen, was andere längst durch Positionierung sichtbar machen.
5. Weil andere schneller entscheiden – und Ihnen die Kunden wegschnappen, bevor Sie überhaupt ins Gespräch kommen.
6. Und weil Sie irgendwann erkennen: Das Problem war nicht der Markt. Es war das Zögern.

Die Frage ist nicht, ob der Wandel kommt. Die Frage ist, ob Sie ihn gestalten oder von ihm überholt werden.

Je länger Sie warten, desto größer wird der Abstand zu denen, die jetzt schon investieren. Wachstum ist kein Zufall. Und Sicherheit gibt es nur für die, die sich darum kümmern.



Warum viele IT-Unternehmen beim Wachstum feststecken

Die IT-Branche bewegt sich. Aber viele Dienstleister treten auf der Stelle. Trotz Fachwissen und guter Leistungen fehlt oft eines: nachhaltiges Wachstum. Vor allem bei der Neukundengewinnung laufen viele gegen eine Wand. Nicht wegen fehlender Nachfrage, sondern wegen typischer Wachstumsbremsen.



Typische Wachstumsbremsen in der IT-Branche:

- **Zu starke Abhängigkeit von Empfehlungen**
Empfehlungen sind angenehm aber nicht steuerbar. Wenn sie ausbleiben, stagniert der Umsatz oder bricht sogar ein.
- **Positionierung? Fehlanzeige.**
Microsoft 365, Cloud, Security – das sagen alle. Doch was machen Sie wirklich anders? Ohne klares Profil bleibt nur der Preis als Unterscheidungsmerkmal.
- **Marketing ohne Struktur oder Wirkung**
LinkedIn, Ads, Messen – es wird viel gemacht, aber nichts davon mit einer klaren Strategie. Am Ende bleiben die Ergebnisse aus.
- **Vertrieb hängt am Geschäftsführer**
Neukunden? Muss der Chef machen. Und der hat sowieso zu wenig Zeit. Folge: Wachstum wird zur Belastung, nicht zur Chance.
- **Falsche Kunden binden Kapazitäten**
Kleine Anfragen, falsche Erwartungshaltung, hoher Supportaufwand – das Team ist ausgelastet. Aber leider durch die falschen Kunden, die nicht genug Umsatz bringen.

Ergebnis:

In vielen IT-Unternehmen herrscht Frust – nicht, weil das Team nicht engagiert wäre, sondern weil unklar ist, woran es wirklich hakt.

Der Vertrieb arbeitet am Anschlag, doch es fehlt an Planbarkeit. Das Angebot ist stark, aber es bleibt unsichtbar. Statt klarer Entscheidungen auf Kundenseite landen Gespräche zu oft in zähen Preisverhandlungen.

Und trotz aller Anstrengung wächst das Gefühl: **Wir tun viel, aber wir kommen nicht entscheidend voran.**

Jetzt ist der Moment, sich neu aufzustellen. Denn es gibt IT-Unternehmen, die genau das bereits tun.

Was erfolgreiche IT-Unternehmen jetzt anders machen

Während viele IT-Dienstleister noch hoffen, dass sich „das mit den Empfehlungen schon wieder einpendelt“, haben andere längst erkannt: Wachstum ist kein Glück – sondern Struktur. Die Unternehmen, die trotz Marktdruck neue Kunden gewinnen, haben eines gemeinsam: Sie warten nicht, sie steuern.

Diese Unternehmen...

- ✓ positionieren sich klar und klingen nicht wie alle anderen
- ✓ bauen ein System auf, das regelmäßig passende Kunden anzieht
- ✓ verlassen sich nicht auf den Zufall, sondern auf messbare Prozesse
- ✓ nutzen Marketing nicht als Experiment, sondern als Hebel für Wachstum
- ✓ entlasten ihre Geschäftsführung, statt sie mit jeder Anfrage zu blockieren

” Die besten Kunden kommen nicht durch Glück, sondern durch ein System, das sie gezielt anspricht.

Was Sie brauchen, ist kein neuer Marketingkanal.

Sondern eine Strategie. Ein System. Und jemanden, der es umsetzt.
Genau das machen wir bei DEWON Media:

Wir unterstützen IT-Unternehmen dabei ...

- ✓ sich mit ihrem Angebot besser zu positionieren,
- ✓ sich dadurch vom Wettbewerb abzuheben,
- ✓ ihr Angebot nutzenorientiert zu kommunizieren,
- ✓ eine Marketingstrategie zu entwickeln, die planbar neue Kunden bringt.

**Mehr Sichtbarkeit.
Mehr Anfragen.
Mehr Kontrolle.
Weniger Preisdruck.
Weniger Zufall.
Weniger Planlosigkeit.**



Fallstudie 1 - IT-Systemhaus für Arztpraxen

9 neue Wartungsverträge in 120 Tagen - ohne Empfehlungen

Ausgangssituation:

Ein IT-Systemhaus mit Spezialisierung auf Arztpraxen, Kliniken und MVZs stand vor der Herausforderung, planbarer zu wachsen. Zwar lief das Geschäft, doch fast ausschließlich über Empfehlungen. Der Geschäftsführer wollte diesen Zustand ändern: Er wollte mehr Wartungsverträge abschließen und gezielt passende Kunden gewinnen – statt weiterhin jeden anzunehmen, der irgendwie IT-Unterstützung suchte.

”**Wir waren abhängig vom Zufall. Wir wussten nie, wann der nächste gute Kunde kommt.**

Lösung:

Für unseren Kunden haben wir eine klare Positionierung entwickelt: „IT, die in Praxen funktioniert – ohne Stress.“ Dazu haben wir gezielte Landingpages und Online-Kampagnen erstellt, die sich direkt an Ärztinnen und Ärzte richten. Die Anfragen kamen darüber ganz automatisch – Kaltakquise war nicht mehr nötig. So konnte sich der Vertrieb auf das Wesentliche konzentrieren.

”**Wir haben endlich ein System und ziehen genau die Kunden an, mit denen wir gern arbeiten.**

Ergebnisse:

Bereits nach vier Monaten zeigte sich der Erfolg deutlich:

- ✓ +9 neue Wartungsverträge im besonders profitablen Segment.
- ✓ Steigerung der Sichtbarkeit um +260%
- ✓ die Abhängigkeit von Empfehlungen ging spürbar zurück

Und das Beste: 80% der Anfragen kamen von genau den A-Kunden, die sich das Unternehmen gewünscht hatte.

Fallstudie 2 - IT-Systemhaus für den Mittelstand

7 Neukunden in 6 Monaten - Ø-Auftragswert 74.000 Euro

Ausgangssituation:

Ein etablierter IT-Dienstleister mit 40 Mitarbeitenden und dem Fokus auf mittelständische Unternehmen stand vor einem zentralen Problem: Zwar wurde regelmäßig Marketing betrieben – doch nichts davon zeigte echte Wirkung. Mal ein LinkedIn-Post, dann ein paar Anzeigen, gelegentlich ein Messeauftritt. Es fehlte an einem klaren Plan, an Struktur und an einem durchdachten Ansatz. Statt Ergebnissen brachte das Marketing vor allem Frust – und nur sehr wenige qualifizierte Anfragen.

Lösung:

Wir entwickelten eine durchdachte und fokussierte Marketing-Strategie und setzten automatisierte Kampagnen auf, die exakt auf die Zielkunden abgestimmt waren. Texte und Kommunikation wurden nutzerorientiert überarbeitet – verständlich statt technisch. Alles wurde messbar gemacht und kontinuierlich optimiert.

Ergebnisse:

Nach 6 Monaten zeigte sich der Erfolg deutlich:

- ✓ +7 qualifizierte B2B-Neukunden mit einem durchschnittlichen Auftragswert von 74.000€ gewonnen
- ✓ 300% mehr qualifizierte Anfragen im Vergleich zur Zeit vor dem Projekt

Zudem konnte der Aufwand im Vertrieb und Fulfillment deutlich gesenkt werden.

” Wir haben ständig was ausprobiert. Aber am Ende wussten wir nie, was wirklich funktioniert.

” Endlich kein Marketing mehr, das auf Hoffnung basiert sondern auf System und Ergebnissen.

Erhalten Sie jetzt Ihre kostenlose Beratung:

Jetzt kostenloses Erstgespräch vereinbaren:

www.dewon-media.de





Unser Experten-Team



Tanja Christin Lier

Strategische Beraterin & Positionierungsexpertin

Als erfahrene Strategin bei DEWON Media entwickelt sie klare Positionierungen und Marketing-Systeme für IT-Dienstleister, die nicht mehr auf Zufall setzen wollen. Sie erkennt schnell, wo Wachstum blockiert ist und zeigt Wege, wie daraus planbare Nachfrage entsteht.



Kai-Gunnar Hering

Geschäftsführer & Marketingarchitekt

Als Geschäftsführer verantwortet er die Umsetzung der Strategien und sorgt dafür, dass aus Ideen messbare Ergebnisse werden. Mit über 10 Jahren Erfahrung in der IT-Branche und im Agenturgeschäft kennt er die Herausforderungen mittelständischer Dienstleister – und die Lösungen, die wirklich funktionieren.



Unser Standort

Unser Büro liegt im Herzen von Hamburg – in direkter Nähe zu Hafen, Handel und Innovation. Von hier aus begleiten wir IT-Unternehmen aus dem gesamten DACH-Raum: Mit Klarheit, Strategie und einem System, das Kunden bringt.

So sieht Ihre Zukunft aus, wenn Marketing plötzlich funktioniert

Stellen Sie sich vor, Sie stehen morgens auf und wissen genau, woher Ihre nächsten Kunden kommen.

- ✗ Keine spontane Kaltakquise.
- ✗ Keine Hoffnung auf Empfehlungen.
- ✗ Keine „Wir müssen mal wieder was auf LinkedIn posten“-Panik.

Sondern:

- ✓ Ein klar positioniertes Unternehmen, das sichtbar ist für die richtigen Kunden
- ✓ Ein Marketing-System, das verlässlich neue Anfragen generiert
- ✓ Vertriebsmeetings, bei denen Sie über Kunden entscheiden – nicht um Kunden kämpfen
- ✓ Mehr Ruhe, mehr Fokus, mehr Kontrolle über Ihr Wachstum

Und genau da setzen wir an:

Mit unserer Positionierungs-Checkliste sehen Sie schwarz auf weiß, wo Sie stehen und wo Ihr größter Hebel liegt.



Checkliste für
Ihre perfekte
Positionierung
auf der nächsten
Seite ->



Checkliste für Ihre perfekte Positionierung

Bewerten Sie jede Aussage ehrlich auf einer Skala von 1 bis 5
(1 = trifft überhaupt nicht zu, 5 = trifft voll zu)

Nr.	Aussage	1	2	3	4	5
1	Wir haben eine klar definierte Zielgruppe (z.B. Branche, Größe, Standort).					
2	Unser Angebot ist fokussiert und nicht für „alle, die irgendwie IT brauchen“.					
3	Wir wissen genau, mit welchen Leistungen wir am meisten verdienen.					
4	Unsere Webseite spricht gezielt unsere Wunschkunden an – nicht jeden.					
5	Unsere Kunden können in einem Satz sagen, wofür wir stehen.					
6	In Vertriebsgesprächen müssen wir kaum noch erklären, was wir machen.					
7	Wir ziehen regelmäßig passende Anfragen an, ohne Kaltakquise oder Messen.					
8	Wir verlieren kaum Zeit mit unqualifizierten oder falschen Anfragen.					
9	Unsere Leistungen werden selten hinterfragt, sondern als Lösung verstanden.					
10	Wir bekommen regelmäßig das Feedback: „Endlich jemand, der uns versteht.“					

Auswertung:

40–50 Punkte

Sehr klar positioniert. Perfekte Bedingungen, um ihr Marketing-System auf- bzw. auszubauen.

25–39 Punkte

Gute Ansätze vorhanden, aber es fehlt noch die Trennschärfe, um wirklich planbar Neukunden zu gewinnen.

Unter 25 Punkte

Hoher Streuverlust, unklare Ansprache, schwache Sogwirkung – höchste Zeit, Ihre Positionierung zu überarbeiten.

Jetzt scannen:



Checkliste gemacht – und jetzt?

Wenn Sie möchten, schauen wir gerne einmal gemeinsam auf Ihre Antworten. Wo steht Ihr Unternehmen heute? Und was wären die nächsten sinnvollen Schritte, um Ihr Unternehmen klar zu positionieren?

Jetzt kostenloses Erstgespräch vereinbaren:

www.dewon-media.de

Das sagen unsere Kunden über die Zusammenarbeit



Vielen Dank für die effiziente Zusammenarbeit. Wir sind extrem happy mit dem Ergebnis. Ihr habt uns durch richtige Fragen perfekt dabei unterstützt den Fokus bei dem Video auf den Nutzen und weniger auf die Features zu legen, was mir, da ich einen relevanten Teil der Lösung selbst entwickelt habe, zuweilen echt schwer fällt. Klare Empfehlung.



Martin Sperling
CEO loyos bi GmbH



Wir haben DEWON Media mit der Erstellung eines Erklärvideos für unsere Webseite beauftragt. Aufgrund der zuverlässigen und schnellen Umsetzung haben wir uns dann dazu entschieden, die Beauftragung auf unser gesamtes Online-Marketing auszuweiten. Uns hat die kompetente und immer freundliche Beratung überzeugt. Wir freuen uns auch weiterhin auf eine gute Zusammenarbeit.



Ralf Nixdorf
CEO Nixdorf Data Design GmbH



Die Zusammenarbeit mit DEWON Media ist unkompliziert, effizient und angenehm freundlich. Wir sind von den Ergebnissen begeistert und freuen uns auf die weiteren Projekte.



Anja Werner
Sycor GmbH



Wir haben mit DEWON Media im Zeitraum von November 2023 bis Juni 2024 zusammengearbeitet und gemeinsam einen neuen YouTube-Kanal mit Erklärvideos aufgezogen. Sowohl menschlich als auch fachlich waren wir immer sehr zufrieden. Vor allem Kommunikation und Projektmanagement haben unsere Erwartungen übertroffen.



Arijana Buric
Haufe-Lexware



Wir haben DEWON Media mit der Erstellung eines Produktvideos beauftragt und sind mit dem Ergebnis rundum zufrieden. Das Team hat sich durch tollen Service, hohe Flexibilität, schnelle Umsetzung und kompetente Beratung ausgezeichnet und die Zusammenarbeit sehr professionell und erfolgreich gestaltet.



Jan-Philipp Buck
FinanceScout24

**In 10 Jahren über 150
Projekte für KMU
begleitet:**





10 gute Gründe für DEWON Media

1. Experte für eine starke Positionierung am Markt

Wir sorgen dafür, dass Ihre Zielgruppe sofort erkennt, wofür Sie stehen und warum Sie die beste Wahl sind – klar, relevant und überzeugend.

2. Neue Kunden ohne Kaltakquise

Wir entwickeln ein System, das Ihnen planbar qualifizierte Anfragen bringt – ohne Empfehlungen, Kaltakquise oder Messebesuche.

3. Minimaler Aufwand für Sie

Sie investieren nur wenige Stunden im Monat – wir übernehmen Texte, Videos, Landingpages, Kampagnen und laufende Optimierung komplett.

4. Marketing mit System statt Zufall

Unsere GaaS-Methode basiert auf Daten, Strategie und einem klaren Fahrplan – damit Sie sichtbar werden, wo es zählt.

5. Klare Sprache statt Technikflut

Wir helfen Ihnen, komplexe Angebote so zu erklären, dass Entscheider sie sofort verstehen – auch wenn sie selbst keine IT-Experten sind.

6. Transparente Zahlen und Kontrolle

Sie sehen jederzeit, welche Kampagnen funktionieren – mit klaren KPIs, Live-Dashboards und regelmäßigen Reportings.

7. Ergebnisse statt Versprechen

Unsere Strategien basieren auf echten Erfahrungen aus über 150 erfolgreichen Projekten mit IT- und Softwareunternehmen.

8. Branchenwissen auf Augenhöhe

Wir verstehen Ihre Welt – und wissen genau, wie man technische Lösungen so vermarktet, dass sie Entscheider überzeugen.

9. Ein fester Ansprechpartner

Bei uns sprechen Sie nicht mit ständig wechselnden Projektmanagern, sondern haben einen festen Ansprechpartner, der alles im Blick behält.

10. Nachhaltiges Wachstum

Sie bauen kein Strohfeuer, sondern ein langfristiges System, das jeden Monat qualifizierte Anfragen bringt – und mit Ihrem Unternehmen mitwächst.

Besuchen Sie unseren YouTube-Kanal oder hören Sie unseren Podcast für spannende Themen rund um Marketing:

Scannen Sie den jeweiligen Code mit dem Smartphone ein, um zur entsprechenden Plattform zu gelangen.



YouTube-Kanal



Podcast auf Spotify



Podcast auf iTunes

So können Sie mit uns zusammenarbeiten

1. Erstgespräch vereinbaren

Gehen Sie auf unsere Webseite **dewon-media.de** oder scannen Sie den **QR-Code auf der Checkliste** ein. Klicken Sie dann auf den Button „Kostenloses Erstgespräch“, beantworten Sie ein paar Fragen und wir werden uns telefonisch bei Ihnen melden.

2. Telefongespräch

Einer unserer Experten wird Sie telefonisch kontaktieren. Er analysiert Ihre aktuelle Situation und definiert mit Ihnen Ihre gewünschten Ziele.

3. Strategieentwicklung

Wenn wir uns sicher sind, dass wir Ihnen helfen können, vereinbaren wir eine **kostenlose Strategieberatung**. Hier erstellen wir einen Schritt-für-Schritt-Plan und zeigen Ihnen, was Sie erwartet.



Erhalten Sie jetzt Ihre kostenlose Beratung:

Wir arbeiten gemeinsam Ihre individuelle Marketingstrategie aus.

www.dewon-media.de



Scannen Sie den Code mit dem Smartphone ein, um unsere Webseite zu besuchen.

**Lassen Sie sich von
DEWON Media Ihre
nächsten Kunden
bringen.**

**Buchen Sie jetzt Ihr
kostenloses Erstgespräch auf:**

www.dewon-media.de

**Wir analysieren Ihre aktuelle
Situation und zeigen Ihnen,
wo Sie stehen und was möglich ist.**

**DEWON
M E D I A**