NEOP

GUIDE · DU BIST DER REDE WERT · VORSTANDSPRÄSENTATION

Erst die Entscheidung. Dann der Weg dorthin.



Das aus dem Reel, nur komplett: mein Aufbau für die Vorstandspräsentation. Damit dir nach zwei Minuten keiner ins Wort fällt, sondern alle wissen, worüber sie entscheiden.

TIM CHRISTOPHER GASSE · @TIMCHRISTOPHERGASSE · NOVEMBER 2026

1
Der Aufbau
Fünf Bausteine, die mit der Zukunft anfangen, nicht mit der Chronologie.

2
Die Anleitung
So baust du deine Präsentation in einer Stunde um.

3
Ein Beispiel
Ein Arbeitsnachweis wird zur Entscheidungsvorlage.

TEIL 1 · WORUM ES GEHT

Kein Arbeitsnachweis. Eine Entscheidung.

Du fängst an: wo wir herkommen, was wir alles gemacht haben, wie viel Arbeit drinsteckt. Und dann kommt: „Und was wollen Sie jetzt eigentlich von uns?“

Du hast nicht zu wenig vorbereitet. Du hast einen Arbeitsnachweis vorbereitet. Ein Vorstand will nicht wissen, wie viel Mühe du dir gemacht hast. Er will entscheiden. Also fängst du in der Zukunft an: Wo willst du hin? Was bringt es? Was ist der Vorteil? Wie du dahin gekommen bist, erzählst du erst, wenn einer fragt.

DER AUFBAU IN FÜNF BAUSTEINEN

01
Die Entscheidung
Was der Vorstand heute beschließen soll. Im ersten Satz.

02
Das Ziel
Wo es hingeht, konkret und messbar.

03
Der Nutzen
Was es bringt: Geld, Zeit, Risiko, Wettbewerb.

04
Der Vorteil
Warum dieser Weg besser ist als die Alternativen.

05
Der Weg
Wie du dahin gekommen bist, nur als Antwort auf Nachfragen. Dafür liegen die Details im Anhang bereit.

GUT ZU WISSEN

Vorstände hören den ganzen Tag Präsentationen. Wer im ersten Satz sagt, worüber entschieden werden soll, bekommt die Aufmerksamkeit für den Rest. **Vor dem Vorstand zählt nicht, was du gemacht hast, sondern was er entscheiden soll.**

Der Aufbau zum Ausfüllen

Füll die **[eckigen Klammern]** für deinen nächsten Vorstandstermin aus. Jeder Baustein ist höchstens drei Sätze lang. Was nicht hineinpasst, kommt in den Anhang.

DER AUFBAU · VORSTANDSPRÄSENTATION

BAUSTEIN 1 · DIE ENTSCHEIDUNG (ERSTER SATZ)
„Ich bitte Sie heute um [Freigabe, Budget, Zustimmung] für [Vorhaben].“
Mein Satz: [.....]

BAUSTEIN 2 · DAS ZIEL
Wo stehen wir, wenn wir das machen? Konkret und mit Datum.
„Bis [Datum] erreichen wir [messbares Ziel].“
Mein Satz: [.....]

BAUSTEIN 3 · DER NUTZEN
Was bringt es dem Unternehmen? Eine Zahl, wenn möglich.
„Das bringt uns [Geld, Zeit, Marktanteil, weniger Risiko].“
Mein Satz: [.....]

BAUSTEIN 4 · DER VORTEIL
Warum dieser Weg und nicht ein anderer?
„Gegenüber [Alternative] hat das den Vorteil, dass [Grund].“
Mein Satz: [.....]

BAUSTEIN 5 · DIE ENTSCHEIDUNG NOCH EINMAL
„Deshalb bitte ich Sie heute um [Entscheidung].“
Danach: schweigen und auf die erste Frage warten.

WEITER AUF DER NÄCHSTEN SEITE →

IM ANHANG, NICHT IM VORTRAG

- Wo wir herkommen und was bisher passiert ist
- Wer alles beteiligt war
- Detailzahlen, Tabellen, Methodik

Das ist dein Arbeitsnachweis. Er ist wichtig, aber nur auf Nachfrage.

DIE FÜNF FRAGEN, DIE KOMMEN WERDEN

1. Was kostet es, und was kostet es, wenn wir es nicht machen?
2. Was ist das größte Risiko?
3. Warum jetzt?
4. Wer ist verantwortlich?
5. Woran merken wir, dass es funktioniert?

Für jede Frage: eine Antwort in höchstens zwei Sätzen.

DREI PROMPTS, MIT DENEN CLAUDE DIR HILFT

„Hier ist meine bisherige Präsentation. Formuliere daraus die eine Entscheidung, die ich vom Vorstand brauche, in einem Satz."

„Bau meine Präsentation nach diesem Aufbau um: Entscheidung, Ziel, Nutzen, Vorteil. Alles andere kommt in den Anhang."

„Du bist jetzt der Vorstand und hast wenig Geduld. Stell mir die fünf unbequemsten Fragen, eine nach der anderen."

PROFI-TIPP · DIE EIN-SATZ-PROBE

Wenn du deine Entscheidung nicht in einem Satz sagen kannst, weißt du selbst noch nicht genau, was du willst. Dann ist die Präsentation noch nicht fertig, egal wie viele Folien sie hat.

WARUM DIE CHRONOLOGIE SCHEITERT

Die Chronologie erzählt die Geschichte deiner Arbeit. Der Vorstand braucht aber die Geschichte seiner Entscheidung. Dafür muss das Ende an den Anfang.

SPICKZETTEL FÜR DIE HOSENTASCHE

Entscheidung. Ziel. Nutzen. Vorteil. Entscheidung. Der Weg dorthin liegt im Anhang. Und nach dem letzten Satz: schweigen.

TEIL 3 · ANLEITUNG

So baust du deine Präsentation um

Plan eine Stunde ein. Du brauchst deine bisherige Präsentation, diesen Aufbau und einen Kollegen, der zehn Minuten für die Probe hat.

1 Entscheidung finden

Schreib in einem Satz auf, was der Vorstand heute beschließen soll. Ohne diesen Satz geht es nicht weiter.

2 Bausteine füllen

Ziel, Nutzen und Vorteil, je höchstens drei Sätze. Zahlen schlagen Adjektive.

3 Aussortieren

Alles Chronologische wandert in den Anhang: Historie, Beteiligte, Methodik.

4 Fragen vorbereiten

Beantworte die fünf Fragen schriftlich, jeweils in zwei Sätzen.

5 Probe mit Unterbrechung

Lass dich nach zwei Minuten unterbrechen: „Und was wollen Sie jetzt von uns?“ Wenn du darauf im ersten Satz schon geantwortet hast, sitzt der Aufbau.

TIPP · DIE ENTSCHEIDUNG AUF DIE FOLIE

Schreib die Entscheidung als einzigen Satz auf die erste Folie. Dann weiß jeder im Raum vom ersten Moment an, worum es geht.

ACHTUNG · NICHT UM ERLAUBNIS BETTELN

Formulier die Entscheidung als klare Bitte, nicht als vorsichtige Frage. „Ich bitte Sie um Freigabe“ wirkt stärker als „Wäre es eventuell denkbar …“.

Vom Arbeitsnachweis zur Entscheidung

Eine Bereichsleiterin IT will vom Vorstand die Freigabe für die Umstellung auf eine neue ERP-Software. Beispiel gekürzt, alle Angaben erfunden.

VORHER	„2019 haben wir mit der Analyse begonnen, dann gab es drei Workshops, 2022 die Ausschreibung, 14 Anbieter …“ Nach zwei Minuten fragt der Vorstandsvorsitzende: „Und was wollen Sie jetzt?“
ENTSCHEIDUNG	**„Ich bitte Sie heute um die Freigabe von 1,8 Millionen Euro für die Umstellung auf das neue ERP-System.“**
ZIEL UND NUTZEN	„Bis Ende 2027 läuft unsere gesamte Auftragsabwicklung auf einem System. Das spart uns jährlich 600.000 Euro an Lizenzen und Schnittstellen.“
VORTEIL	„Gegenüber einem Update des Altsystems sind wir drei Jahre schneller und unabhängig von einem Anbieter, der seinen Support 2028 einstellt.“
SCHLUSS	„Deshalb bitte ich Sie heute um Ihre Freigabe.“ Die Historie seit 2019 liegt im Anhang, für Nachfragen.

WAS DU HIER SIEHST

Dieselbe Arbeit, ein völlig anderer Termin. Der Vorstand weiß nach einem Satz, worum es geht, und kann über die Sache reden statt über die Vorgeschichte. Die ganze Mühe ist nicht verloren, sie liegt im Anhang bereit.

DEINE AUFGABE FÜR HEUTE

Schreib für deinen nächsten Vorstandstermin den ersten Satz auf: die Entscheidung, die du brauchst. Lies ihn einem Kollegen vor und frag: „Weißt du jetzt, worum es geht?“

Tim Christopher Gasse

Ich habe die Bundeskanzlerin moderiert. Heute coache ich Geschäftsführer, Fach- und Führungskräfte, damit sie wirken, wenn es darauf ankommt.



ALS MODERATOR FÜR BUNDESKANZLERIN DR. ANGELA MERKEL

2015–2018
Moderator für Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel

TV & Radio
Journalist und Moderator, u. a. Sat.1 und WELT

13+ Jahre
Coach für Auftritt, Rhetorik und Executive Presence

Keynote
Speaker und Gründer von NEOP in Hannover

Ich weiß, wie es sich anfühlt, wenn die Kamera läuft und es keine zweite Chance gibt. Genau dieses Handwerk gebe ich weiter: im Einzelcoaching mit Geschäftsführern, in der Speaker-Ausbildung und in Trainings mit ganzen Teams. Und weil Vorbereitung heute anders geht, gehört KI für mich fest dazu.



Speaker-Ausbildung



Geschäftsführer-Training



Kommunikationstraining mit Teams

SO ARBEITE ICH

1

Kernbotschaft zuerst

Ein Satz, der trägt. Jeder Auftritt beginnt mit der einen Aussage, die im Raum bleiben soll.

2

Selfie-Coaching

Du nimmst dich auf und siehst, wie du wirklich wirkst. So schließt sich die Lücke zwischen Selbstbild und Wirkung.

3

Proben unter Druck

Mit Kamera, kritischen Fragen und Zeitlimit. Wir wiederholen, bis es sitzt.

NEOP

VOM PROMPT ZUM AUFTRITT

Die KI bereitet vor. Sprechen musst du.

Der Prompt bringt dir Botschaft und Struktur. Was im Raum passiert, wenn alle dich ansehen, ist Handwerk: Stimme, Pausen, Blick, der eine Satz im richtigen Moment. So arbeiten wir mit dir:

FÜR GESCHÄFTSFÜHRER

Speaking Leaders

1:1-Mentoring für souveränes Auftreten vor Beirat, Belegschaft, Kunden und Presse. Diskret, persönlich, auf deinen nächsten großen Termin ausgerichtet.

speaking-leaders.de →

MIT KI VORBEREITET

Führe mit KI

KI-Mentoring: Wie du Reden, Gespräche und Entscheidungen mit KI vorbereitest und dabei klingst wie du selbst.

fuehremitki.de →

FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Du bist der Rede wert

Speaker-Coaching, Mentoring und die Speaker-Ausbildung mit Auftritt vor Publikum. Mit Selfie-Coaching, damit du siehst, wie du wirklich wirkst.

dubistderredewert.de →

FÜR TEAMS UND UNTERNEHMEN

Kommunikationstrainings

Präsentation, Storytelling, Führungskommunikation und Kommunikation unter Druck. Als Seminar oder als Presence & Performance Lab über mehrere Monate.

neweraofpresence.de →



PERSÖNLICH · KOSTENLOS

Lass uns über deinen nächsten Auftritt sprechen.

Im Erstgespräch klären wir, wo du stehst und welcher Weg zu dir passt.

Kostenloses Erstgespräch buchen →

Kostenloses Videotraining: **dubistderredewert.de** · Alle Guides: **fuehremitki.de/prompts**

Wirkung ist kein Talent. Wirkung ist Handwerk.