GUIDE · DU BIST DER REDE WERT · EIN-SATZ-PITCH

In 30 Sekunden gewinnt der Klare.



Das aus dem Reel, nur komplett: meine Vorlage für den Ein-Satz-Pitch. Damit du im Aufzug, auf dem Flur oder beim Kaffee in 30 Sekunden einen Satz sagst, der hängen bleibt.

TIM CHRISTOPHER GASSE · @TIMCHRISTOPHERGASSE · NOVEMBER 2026

1
Die Vorlage
Ein Satz, eine Zahl, eine Frage: dein Pitch für jede Begegnung.

2
Die Anleitung
So findest du deinen Satz und machst ihn alltagstauglich.

3
Ein Beispiel
Dieselbe Fahrt, zwei Gespräche: „Spannend“ oder „Kommen Sie vorbei“.

TEIL 1 · WORUM ES GEHT

Nicht zu wenig erzählt. Keinen Satz, der hängen bleibt.

Du stehst mit dem Geschäftsführer im Aufzug. Zwölf Stockwerke. Er fragt: „Und, woran arbeiten Sie gerade?“ Und du erzählst alles.

Vom Projekt, vom Team, von den Herausforderungen, vom Zeitplan. Die Tür geht auf, er sagt „Spannend“, und weg ist er. Das Problem war nicht, dass du zu wenig erzählt hast. Du hast zu viel erzählt und keinen einzigen Satz gesagt, den er mit in sein Büro nimmt. In 30 Sekunden kann niemand ein Projekt verstehen. Aber jeder kann sich einen Satz merken.

DER PITCH IN FÜNF BAUSTEINEN

01
Der Satz
Was dein Projekt für ihn oder das Unternehmen löst. Nicht, was du tust.

02
Die Zahl
Eine Zahl, die den Satz greifbar macht: Geld, Zeit, Kunden, Prozent.

03
Die Frage
Eine Frage zurück, die ihn ins Gespräch holt.

04
Die Pause
Nach der Frage schweigst du und lässt ihn antworten.

05
Der nächste Schritt
Wenn er Interesse zeigt: ein konkreter Termin, nicht „Ich schicke Ihnen mal was“.

GUT ZU WISSEN

Führungskräfte hören den ganzen Tag Details. Was sie brauchen, ist ein Satz, den sie weitererzählen können. Wer diesen Satz liefert, wird zum Gesprächspartner. **In 30 Sekunden gewinnt nicht der Vollständige, sondern der Klare.**

TEIL 2 · DIE VORLAGE

Die Vorlage für den Ein-Satz-Pitch

Füll die **[eckigen Klammern]** für dein wichtigstes Projekt aus. Am Ende hast du einen Satz, eine Zahl und eine Frage, die du jederzeit abrufen kannst.

DER EIN-SATZ-PITCH · VORLAGE

DEIN GEGENÜBER

- Wer: [z. B. Geschäftsführer, Bereichsleiterin, Kunde]
- Was ihn gerade beschäftigt: [z. B. Kosten, Fachkräfte, Wachstum]

DER SATZ · WAS ES FÜR IHN LÖST

Muster: „Wir sorgen gerade dafür, dass [Unternehmen/Bereich] [Problem gelöst / Ziel erreicht].“

Mein Satz: [.....]

DIE ZAHL · WAS ES GREIFBAR MACHT

Muster: „Das sind [Zahl] [Euro/Stunden/Kunden/Prozent] im [Jahr/Monat].“

Meine Zahl: [.....]

DIE FRAGE · WAS IHN INS GESPRÄCH HOLT

Muster: „Ist das bei Ihnen auch ein Thema?“ / „Wie sehen Sie [Thema] gerade?“

Meine Frage: [.....]

DER CHECK

1. Kommt in deinem Satz ein Fachbegriff vor? Dann ersetzen.
2. Beginnt er mit „Ich“? Dann umbauen.
3. Ist er kürzer als 20 Wörter?
4. Würde dein Gegenüber ihn beim Mittagessen weitererzählen?
5. Passen Satz, Zahl und Frage zusammen in 30 Sekunden?

WEITER AUF DER NÄCHSTEN SEITE →

WENN ER INTERESSE ZEIGT

Kein „Ich schicke Ihnen mal was“. Sondern:
„Wollen wir dafür nächste Woche 20 Minuten finden?“

DREI VARIANTEN FÜR DEINEN ALLTAG

- Der Aufzug (30 Sekunden): Satz, Zahl, Frage.
- Der Flur (10 Sekunden): nur der Satz.
- Das Abendessen (2 Minuten): Satz, Zahl, eine kurze Geschichte, Frage.

DREI PROMPTS, MIT DENEN CLAUDE DIR HILFT

„Hier ist eine Beschreibung meines Projekts. Formuliere daraus einen Satz, der erklärt, was es für die Geschäftsführung löst, ohne Fachbegriffe, unter 20 Wörtern.“

„Gib mir fünf Varianten für meine Frage zurück, die einen Geschäftsführer neugierig macht, ohne aufdringlich zu klingen.“

„Du bist ein Geschäftsführer mit wenig Zeit. Ich pitche dir mein Projekt in 30 Sekunden. Sag mir danach ehrlich, welchen Satz du dir gemerkt hast.“

PROFI-TIPP · DER WEITERERZÄHL-TEST

Sag deinen Satz einem Kollegen und bitte ihn, ihn am nächsten Tag jemand anderem zu erzählen. Kommt er unverändert an? Dann sitzt er.

WARUM „FÜR IHN“ DER SCHLÜSSEL IST

Was du tust, interessiert dein Gegenüber nur, wenn er weiß, was er davon hat. Deshalb beginnt der Satz bei seinem Nutzen: weniger Kosten, mehr Umsatz, weniger Risiko, mehr Zeit.

SPICKZETTEL FÜR DIE HOSENTASCHE

Ein Satz. Eine Zahl. Eine Frage. Dann schweigen. Und bei Interesse: ein konkreter Termin statt „Ich schicke Ihnen mal was“.

TEIL 3 · ANLEITUNG

So findest du deinen Satz

Plan 20 Minuten ein. Der erste Entwurf ist fast immer zu lang. Das ist normal und Teil der Arbeit.

1 Alles aufschreiben

Schreib in zwei Minuten alles auf, was dein Projekt ausmacht. Ohne zu sortieren.

2 Den Nutzen finden

Streich alles, was beschreibt, was du tust. Übrig bleibt, was es anderen bringt.

3 Auf einen Satz kürzen

Formuliere den Nutzen in einem Satz unter 20 Wörtern. Ohne Fachbegriffe.

4 Zahl und Frage ergänzen

Eine Zahl, die den Satz greifbar macht, und eine Frage, die das Gespräch öffnet.

5 Laut üben

Sag Satz, Zahl und Frage zehnmal laut. Beim zehnten Mal klingt es nach dir, nicht nach Auswendiglernen.

TIPP · IMMER DABEI

Speicher deinen Satz in der Notiz-App auf dem Handy. Ein Blick vor dem Meeting, auf dem Weg zum Kaffee oder im Aufzug reicht.

ACHTUNG · NICHT ALLES AUF EINMAL

Wer in 30 Sekunden drei Projekte erwähnt, wird an keines erinnert. Ein Gegenüber, ein Satz, ein Projekt.

TEIL 4 · BEISPIEL-ERGEBNIS

Dieselbe Fahrt, zwei Gespräche

Eine Teamleiterin aus der Logistik trifft im Aufzug den Geschäftsführer. Er fragt: „Und, woran arbeiten Sie gerade?“ Beispiel gekürzt, alle Angaben erfunden.

VORHER	„Wir sind gerade an der Umstellung der Tourenplanung, da hängen ja einige Systeme dran, und das Team ist eigentlich zu klein, aber wir haben jetzt die Schnittstelle zum Lager …“ Tür auf. „Spannend.“ Weg ist er.
DER SATZ	**„Wir sorgen gerade dafür, dass unsere Lkw nicht mehr halb leer fahren.“**
DIE ZAHL	„Das sind rund 400.000 Euro Diesel im Jahr.“
DIE FRAGE	„Haben Sie das Thema Auslastung bei den Standorten auch auf dem Schirm?“
ERGEBNIS	Tür auf. Er bleibt stehen: „Kommen Sie nächste Woche mal bei mir vorbei.“

WAS DU HIER SIEHST

Die erste Version war vollständig, aber niemand konnte sie sich merken. Die zweite enthält weniger Information und erzeugt mehr Interesse, weil sie in der Sprache des Geschäftsführers spricht: Geld, Auslastung, Standorte.

DEINE AUFGABE FÜR HEUTE

Schreib für dein wichtigstes Projekt den einen Satz auf, der sagt, was es für die Geschäftsführung löst. Speicher ihn auf dem Handy und sag ihn heute einmal laut, beim Kaffee oder auf dem Flur.

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.