

# YOUR SCALING ROADMAP

## ▶ LEVEL 0: IMPROVISIEREN ◀



A PERSONALIZED GUIDE FROM



LUCHS-SOLUTIONS.COM

# DU BIST HIER

## LEVEL 0: IMPROVISIEREN



LEVEL 0: IMPROVISIEREN		
PERSONALSTÄRKE	k. A.	
DEINE ROLLE	RESEARCHER	
FÜHRUNGSSTRUKTUR	Nur du.	
# UNTERNEHMEN	k. A. ... du bist noch kein Unternehmen.	
	ENGPASS	ENTWICKLUNGSSCHRITT
PRODUKT	Du hast nichts zu verkaufen.	Mach etwas KOSTENLOSES, das du verschenken kannst.
MARKETING	Niemand kennt dein Produkt.	Sag den Leuten, dass du KOSTENLOSES Zeug hast.
VERTRIEB	Du weißt nicht, wie man verkauft.	Bring Leute dazu, es kostenlos auszuprobieren.
KUNDENSERVICE	Keine Kunden, die du betreuen kannst.	Betreue deine kostenlosen Kunden.
IT (Technik / KJ)	Du hast keine Technik.	Hol dir einen Computer, Internet, Mikrophon, Telefon, E-Mail.
RECRUITING	Du weißt nicht, wie man arbeitet.	Du rekrutierst dich selbst zur Arbeit.
PERSONALWESEN	Du bist ungeschützt.	Gründe eine Firma, um dein Privatvermögen von deinem Geschäftsvermögen zu trennen.
FINANZEN	Dein privates Geld ist das Geld des Unternehmens.	Hol dir ein Geschäftskonto, Zahl Geld ein, Setz Gründungskosten steuerlich ab.
UNTEREM STRICH	Nichts passiert.	Bringe Leute dazu, dein Zeug kostenlos auszuprobieren.

0: IMPROVISIEREN

5: PRODUKTISIEREN

1: MONETARISIEREN

6: OPTIMIEREN

2: VERMARKTEN

7: KATEGORISIEREN

3: STABILISIEREN

8: SPEZIALISIEREN

4: PRIORISIEREN

9: KAPITALISIEREN



# LEVEL 0: IMPROVISIEREN

PERSONALSTÄRKE	k. A.	
DEINE ROLLE	ERKUNDER	
FÜHRUNGSSTRUKTUR	Nur du.	
# UNTERNEHMEN	k. A. ... du bist noch kein Unternehmen.	
	ENGPASS	ENTWICKLUNGSSCHRITT
PRODUKT	Du hast nichts zu verkaufen.	Mach etwas KOSTENLOSES, das du verschenken kannst.
MARKETING	Niemand kennt dein Produkt.	Sag den Leuten, dass du KOSTENLOSES Zeug hast.
VERTRIEB	Du weißt nicht, wie man verkauft.	Bring Leute dazu, es kostenlos auszuprobieren.
KUNDENSERVICE	Keine Kunden, die du betreuen kannst.	Betreue deine kostenlosen Kunden.
IT (Technik / KI)	Du hast keine Technik.	Hol dir einen Computer. Internet. Mikrofon. Telefon. E-Mail.
RECRUITING	Du weißt nicht, wie man arbeitet.	Du rekrutierst dich selbst zur Arbeit.
PERSONALWESEN	Du bist ungeschützt.	Gründe eine Firma, um dein Privatvermögen von deinem Geschäftsvermögen zu trennen.
FINANZEN	Dein privates Geld ist das Geld des Unternehmens.	Hol dir ein Geschäftskonto. Zahl Geld ein. Setz Gründungskosten steuerlich ab.
<b>UNTERM STRICH</b>	Nichts passiert.	Bringe Leute dazu, dein Zeug kostenlos auszuprobieren.



# WENN DU HIER BIST: “LEVEL 0: IMPROVISIEREN”

Stufe 0 ist so, als würdest du ganz am Anfang stehen und ein Auto zusammen bauen wollen – du hast nicht einmal passendes Werkzeug oder Materialien, aber du bist bereit loszulegen. In dieser Phase bist du einfach eine Person mit einer Idee, aber noch ohne echtes Unternehmen. Das Ziel ist ganz einfach: Menschen dazu bringen, dein Angebot kostenlos zu testen.

Stell es dir so vor wie ein kompletter Backanfänger, der irgendwann einmal eine Bäckerei eröffnen will. Bevor du von jemandem Geld verlangst, musst du erst einmal backen üben, dich verbessern und Leute dein Essen probieren lassen.

Genau darum geht es in Level 0 – Dinge testen, ohne Geld dafür zu verlangen.

## DARAUF SOLLTEST DU DICH IN LEVEL 0 KONZENTRIEREN:

Produkt

Marketing

Vertrieb

Kundenservice

Technologie

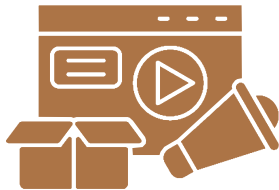
Grundaufbau





### Produkt

Du brauchst etwas, das du kostenlos anbieten kannst. Das kann eine Dienstleistung, eine Information oder auch ein echtes Produkt sein. Entscheidend ist vor allem, dass es gratis ist, damit Leute es ohne Hürde ausprobieren.



### Marketing

Du musst Menschen von deinem kostenlosen Angebot erzählen. Am einfachsten startest du mit Leuten, die du schon kennst – Freunde, Familie, frühere Kontakte oder Menschen aus deinem Umfeld auf Social Media.



### Vertrieb

Da du Verkaufen noch nicht wirklich gelernt hast, bittest du Menschen erstmal nur, dein Angebot zu testen. Danach fragst du sie, was sie davon halten und was es besser machen würde.



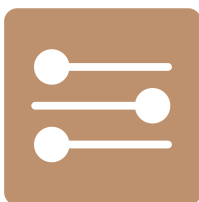
### Kundenservice

Kümmere dich sehr gut um die Menschen, die dein kostenloses Angebot ausprobieren. Antworte schnell, hilf sauber weiter und sei freundlich – auch wenn sie noch nichts bezahlen. Sie helfen dir dabei zu lernen was funktioniert und was nicht.



### Technologie

Du brauchst nur die Grundlagen: einen Computer, Internet, Telefon und E-Mail. Nichts Besonderes. Das sind deine Grundwerkzeuge – wie Hammer und Schraubenzieher beim Hausbau.



### Grundaufbau

Du solltest privat und geschäftlich trennen. Dafür brauchst du eine passende Firmenstruktur und ein Geschäftskonto. Behalte alle Rechnungen von Dingen, die du für das Unternehmen aus gibst. Du kannst sie steuerlich absetzen.



# WIE ERFOLG AUSSIEHT IN “LEVEL 0: IMPROVISIEREN”

Das Wichtigste in Phase 0 ist herauszufinden, ob Menschen überhaupt wollen, was du anbietest. Es ist wie für Freunde zu kochen, bevor du ein Restaurant eröffnest – du willst ehrliches Feedback dazu, ob dein Essen gut ist und was es besser machen würde.

## DINGE, DIE DU IM KOPF BEHALTEN SOLLTEST:



- ✓ Mach dir noch keinen Druck mit Geldverdienen
- ✓ Versuche Menschen zu helfen und Feedback zu bekommen
- ✓ Halte alles so einfach wie möglich
- ✓ Sei bereit, Dinge anhand von Feedback anzupassen
- ✓ Gib nicht viel Geld aus – nutze wenn möglich kostenlose Tools
- ✓ Sei geduldig und lerne aus jeder Interaktion



## **DAS HAUPTZIEL IST ES, DASS MENSCHEN DEIN KOSTENLOSES ANGEBOT AUSPROBIEREN UND MÖGEN.**

Das Wichtigste in Phase 0 ist herauszufinden, ob Menschen überhaupt wollen, was du anbietest. Es ist wie für Freunde zu kochen, bevor du ein Restaurant eröffnest – du willst ehrliches Feedback dazu, ob dein Essen gut ist und was es besser machen würde.

## **SIEH LEVEL 0 ALS EINE ART ÜBUNGSMODUS ODER ALS DAS TUTORIAL-LEVEL EINES VIDEOGAMES.**

Du lernst die Grundzüge und wirst sicherer, bevor das eigentliche Spiel beginnt. Es kann sich manchmal langsam oder frustrierend anfühlen, aber genau dieses Fundament ist später extrem wichtig für ein erfolgreiches Unternehmen.

## **WORAN DU ERKENNST, DASS DU BEREIT BIST, LEVEL 0 ABZUSCHLIESSEN, IST EINFACH:**

Menschen nutzen dein kostenloses Angebot und finden es hilfreich. Wenn das passiert, kannst du anfangen, über Bezahlung nachzudenken und den nächsten Schritt zu Level 1 zu gehen.



# DAS IST DER NÄCHSTE SCHRITT...

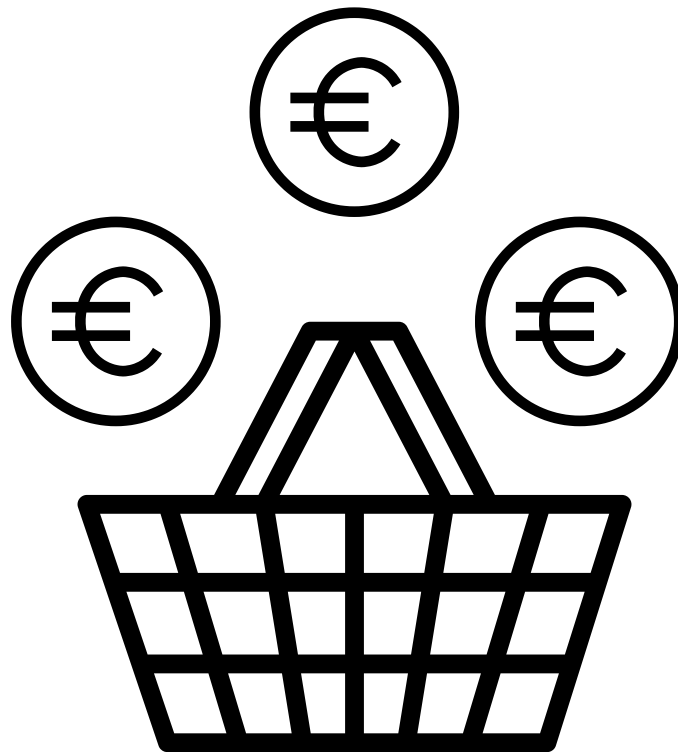


## LEVEL 1: MONETARISIEREN



# YOUR SCALING ROADMAP

## ▶ LEVEL 1: MONETARISIEREN ◀



A PERSONALIZED GUIDE FROM



LUCHS-SOLUTIONS.COM

# DU BIST HIER

## LEVEL 1: MONETARISIEREN



LEVEL 1: MONETARISIEREN		
PERSONALSTARKE	1	
DEINE ROLLE	STARTER	
FÜHRUNGSSTRUKTUR	Immer noch - Nur du.	
# UNTERNEHMEN	3.500.000 (100% haben dieses Level erreicht) nur 8% aller Menschen besitzen ein Unternehmen	
	ENGPASS	ENTWICKLUNGSSCHRITT
PRODUKT	Noch nicht gut genug, um es zu verkaufen.	Verbessere es, bis es verkaufsfähig ist. Erstelle einen MVP.
MARKETING	Niemand weiß, dass du etwas KAUFBARES anbietest.	Sag den Leuten, dass du ein kaufbares Angebot hast. Nutze kostenlose Werbeguthaben.
VERTRIEB	Du weißt immer noch nicht, wie man verkauft.	Nutze gute Testimonials, um zahlende Kunden zu gewinnen. Biete an, Ihre Probleme gegen Geld zu lösen.
KUNDENSERVICE	Kostenlose Nutzer mögen oder nutzen es nicht.	Finde durch Gespräche heraus, wo die versteckten Hürden liegen und warum sie dein Produkt nicht nutzen.
IT (Technik / KI)	Du hast noch keine grundlegende Software/Tools oder Social-Media-Präsenz.	Finde heraus, welche kostenlosen Tools du brauchst, indem du kostenlosen Gruppen beitretrittst und Online-Foren liest.
RECRUITING	Du weißt nicht wie das geht, oder hast keine Zeit dafür.	Frag Leute aus deinem Umfeld um Hilfe oder nutze Freelancer-Plattformen.
PERSONALWESEN	Du zahlst Freelancern Geld, bekommst aber nicht wirklich das, was du willst.	Erstelle einfache Vereinbarungen und klare Erwartungen für Dienstleister.
FINANZEN	Du hast noch keine Möglichkeit, Geld einzunehmen.	Richte eine Zahlungsabwicklung ein. Führe eine erste Zahlung durch. Hol dir deine erste Anzahlung.
UNTERM STRICH	Dein Unternehmen verdient noch kein Geld.	Mach deinen ersten Verkauf/Sale.

0: IMPROVISIEREN

**1: MONETARISIEREN**

2: VERMARKTEN

3: STABILISIEREN

4: PRIORISIEREN

5: PRODUKTISIEREN

6: OPTIMIEREN

7: KATEGORISIEREN

8: SPEZIALISIEREN

9: KAPITALISIEREN



# LEVEL 1: MONETARISIEREN

PERSONALSTÄRKE	1	
DEINE ROLLE	STARTER	
FÜHRUNGSSTRUKTUR	<i>Immer noch - Nur du.</i>	
# UNTERNEHMEN	3.500.000 (100% haben dieses Level erreicht) <i>nur 8% aller Menschen besitzen ein Unternehmen</i>	
	ENGPASS	ENTWICKLUNGSSCHRITT
PRODUKT	Noch nicht gut genug, um es zu verkaufen.	Verbessere es, bis es verkaufsfähig ist. Erstelle einen MVP.
MARKETING	Niemand weiß, dass du etwas KAUFBARES anbietest.	Sag den Leuten, dass du ein kaufbares Angebot hast. Nutze kostenlose Werbeguthaben.
VERTRIEB	Du weißt <i>immer noch</i> nicht, wie man verkauft.	Nutze gute Testimonials, um zahlende Kunden zu gewinnen. Biete an, ihre Probleme gegen Geld zu lösen.
KUNDENSERVICE	Kostenlose Nutzer mögen oder nutzen es nicht.	Finde durch Gespräche heraus, wo die versteckten Hürden liegen und warum sie dein Produkt nicht nutzen.
IT (Technik / KI)	Du hast noch keine grundlegende Software/Tools oder Social-Media-Präsenz.	Finde heraus, welche kostenlosen Tools du brauchst, indem du kostenlosen Gruppen beitriffst und Online-Foren liest.
RECRUITING	Du weißt nicht wie das geht, oder hast keine Zeit dafür.	Frag Leute aus deinem Umfeld um Hilfe oder nutze Freelancer-Plattformen.
PERSONALWESEN	Du zahlst Freelancern Geld, bekommst aber nicht wirklich das, was du willst.	Erstelle einfache Vereinbarungen und klare Erwartungen für Dienstleister.
FINANZEN	Du hast noch keine Möglichkeit, Geld einzunehmen.	Richte eine Zahlungsabwicklung ein. Führe eine erste Zahlung durch. Hol dir deine erste Anzahlung.
<b>UNTERM STRICH</b>	Dein Unternehmen verdient noch kein Geld.	Mach deinen ersten echten Verkauf.

# WENN DU HIER BIST: “LEVEL 1: MONETARISIEREN”

Willkommen in Phase 1: Die Stufe „Monetarisieren“! Du hast den Punkt erreicht, an dem du nicht mehr nur kostenlos Dinge verschenkst, sondern anfangen musst, echtes Geld zu verdienen. Stell es dir so vor, als würdest du vom kostenlosen Kochen für Freunde zu einem kleinen Imbiss wechseln, bei dem Menschen tatsächlich für dein Essen bezahlen.

## DAS GROSSE GANZE:

In dieser Phase bist du zwar immer noch allein, aber jetzt bist du das, was wir einen „Starter“ nennen – jemand, der beginnt, aus einer Idee ein echtes Unternehmen zu machen. Rund 3.5 Millionen Menschen erreichen diese Stufe, aber nur 8 % der Menschen in Deutschland besitzen tatsächlich ein Unternehmen. Es ist, als würdest du allein in der Küche stehen und gleichzeitig lernen, zu kochen und Kunden zu bedienen.

Deine Haupt-Herausforderung: Produkt

Marketing-Herausforderungen

Vertriebs-Herausforderungen

Kundenservice

Technologie-Bedarf

Hilfe organisieren

Geld managen

Dich absichern

Die menschliche Seite

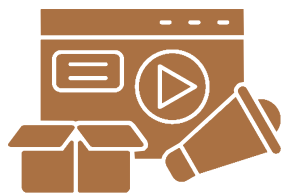




### Deine Haupt-Herausforderung: Produkt

Dein größtes Problem im Moment ist, dass dein Produkt oder deine Dienstleistung noch nicht gut genug ist, damit Menschen dafür bezahlen. Vielleicht schmeckt dein Brot gut, aber die Größen sind chaotisch. Oder dein Computer-Reparaturservice funktioniert, dauert aber zu lange. Du musst diese Probleme lösen, bis Menschen denken: „Ja, dafür würde ich bezahlen!“

Der Schlüssel ist, das zu schaffen, was wir ein „Version 1“- oder „MVP“-Produkt nennen. Das heißt nicht, dass es perfekt sein muss – nur gut genug, damit Menschen bereit sind, Geld dafür zu zahlen. Stell es dir vor wie ein Sandwich, das gut genug ist, um es an einem Foodtruck zu verkaufen, auch wenn es noch keine Restaurantqualität hat.



### Marketing-Herausforderungen

Jetzt kommt ein kniffliger Teil: Menschen zu sagen, dass du nun Geld für etwas verlangst, das früher kostenlos war. Es ist, als würdest du Freunden, die bisher gratis Sandwiches bekommen haben, sagen, dass sie jetzt bezahlen müssen. Du musst:

- Menschen wissen lassen, dass du etwas verkaufst
- Erklären, warum es sein Geld wert ist
- Kostenlose Werbeguthaben auf Plattformen wie Google oder Facebook nutzen
- Zeigen, warum deine bezahlte Version besser ist



### Vertriebs-Herausforderungen

Wahrscheinlich weißt du noch nicht besonders viel über Verkaufen – und das ist okay. Der beste Weg ist:

- Ergebnisse deiner kostenlosen Kunden als Beweis zu nutzen („Schau, wie sehr es ihnen geholfen hat!“)
- Mit Menschen über ihre Probleme zu sprechen und zu zeigen, wie du sie lösen kannst
- Mit den Menschen zu starten, die dein kostenloses Angebot bereits mochten
- Ehrlich zu sagen, was du anbietest und was es kostet



### Kundenservice

Deine kostenlosen Kunden haben dir beim Lernen geholfen, aber zahlende Kunden sind anders. Sie:

- haben höhere Erwartungen
- beschweren sich eher
- brauchen mehr Aufmerksamkeit
- wollen bessere Ergebnisse

Deine Aufgabe ist es herauszufinden, warum Menschen dein Produkt vielleicht nicht mögen oder nicht nutzen. Vielleicht dauert dein Computer-Reparaturservice zu lange, oder die Verpackung deines Sandwiches ist undicht. Du musst diese „versteckten Kosten“ finden – Dinge, die Kunden unzufrieden machen, auch wenn sie es dir nicht direkt sagen.



### Technologie-Bedarf

Wahrscheinlich kannst du dir teure Software noch nicht leisten, aber du kannst:

- kostenlosen Online-Gruppen beitreten, um zu sehen, welche Tools andere nutzen
- Foren über deine Branche lesen
- kostenlose Testversionen einfacher Software nutzen
- mit kostenlosen Tools wie den Business-Tools von Google starten



### Hilfe organisieren

Du wirst merken, dass du nicht alles alleine schaffen kannst. Wenn das passiert:

- frag Menschen aus deinem Umfeld, die dir helfen könnten
- nutze Seiten wie Upwork oder Fiverr, um Freelancer zu finden
- starte klein mit Unterstützung auf Teilzeitbasis
- sag klar, was genau du erledigt haben willst



### Geld managen

Das ist entscheidend – du musst:

- eine Möglichkeit einrichten, Zahlungen anzunehmen (zum Beispiel über Square oder PayPal)
- eine echte Zahlung durch dein System laufen lassen
- das Geld deines ersten zahlenden Kunden auf dein Konto bekommen
- im Blick behalten, wer bezahlt hat und wer nicht



### Dich absichern

Sobald Geld reinkommt, musst du:

- einfache Vereinbarungen mit allen treffen, die dir helfen
- klare Erwartungen mit Freelancern festlegen
- alles schriftlich festhalten
- sicherstellen, dass du genau verstehst, worauf du dich einlässt



### Die menschliche Seite

In dieser Phase wirst du dich so fühlen:

- unsicher, wenn es darum geht, Geld zu verlangen
- besorgt, ob Menschen wirklich zahlen werden
- aufgeregt, wenn du deinen ersten Verkauf machst
- überfordert von all den neuen Dingen, die du lernen musst
- stolz, wenn jemand Ja zum Preis sagt

# WAS DEIN TÄGLICHER FOKUS SEIN SOLLTE:



- ✓ Dein Produkt/Dienstleistung verbessern
- ✓ Menschen von deinem bezahlten Angebot erzählen
- ✓ Dich um deine ersten zahlenden Kunden kümmern
- ✓ Lernen, wie du nach Geld fragst
- ✓ Grundlegende Geschäftsprozesse aufsetzen
- ✓ Sorgfältig mit deinem Geld umgehen

# DAS GEHEIMNIS ZUM ERFOLG



## ZEICHEN, DASS DU ES RICHTIG MACHST

Menschen bezahlen dir tatsächlich Geld

Kunden arbeiten aktiv mit

Du lernst aus Fehlern

Deine Systeme sind einfach, aber funktionieren

Du behältst dein Geld im Blick

Du verstehst immer besser, was Kunden wollen



## ZEICHEN, DASS DU MEHR TUN MUSST

Menschen zahlen deine Preise nicht

Kunden sind unzufrieden

Du verlierst den Überblick über Zahlungen

Alles fühlt sich chaotisch an

Du machst immer noch alles kostenlos

## DAS GROSSE GANZE:

Dein Hauptziel in Level 1 ist einfach, aber entscheidend: Mach deinen ersten Sale. Nicht nur einen einzigen, sondern wiederholte erste Verkäufe an verschiedene Kunden. Das beweist, dass Menschen wirklich bereit sind, für dein Angebot zu bezahlen.



# ABSCHLUSS VON LEVEL 1

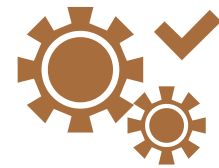
**DU WEISST, DASS DU BEREIT BIST,  
ZU LEVEL 2 ZU WECHSELN, WENN:**



**DU REGELMÄSSIG  
VERKÄUFE MACHST**



**MENSCHEN BEREIT  
SIND, DEINE PREISE  
ZU ZAHLEN**



**DU GRUNDLEGENDEN  
SYSTEME  
EINGERICHTET HAST**



**DU DEN ÜBERBLICK  
ÜBER DEIN GELD  
BEHÄLTST**



**DU VERSTEHST,  
WAS KUNDEN  
WOLLEN**



**DU BEREIT BIST,  
MIT WERBUNG ZU  
STARTEN**

## WICHTIG

Phase 1 steht für den entscheidenden Wechsel von kostenlos zu bezahlt. Es geht darum zu beweisen, dass du etwas kannst, für das Menschen wirklich zahlen. Überstürze es nicht – dieses Fundament ist entscheidend für alles, was auf deinem Weg als Nächstes kommt.

Diese Phase kann sich beängstigend und unangenehm anfühlen, aber genau hier entstehen echte Unternehmen. Geh Schritt für Schritt, feiere jeden Verkauf und lerne aus jedem Fehler. Du verkaufst jetzt nicht mehr nur etwas – du wirst zu einem echten Unternehmer.

# DAS IST DER NÄCHSTE SCHRITT...



## LEVEL 2: VERMARKTEN



# YOUR SCALING ROADMAP

## ▶ LEVEL 2: VERMARKTEN ◀



A PERSONALIZED GUIDE FROM



[LUCHS-SOLUTIONS.COM](https://luchs-solutions.com)

# DU BIST HIER

## LEVEL 2: VERMARKTEN



LEVEL 2: VERMARKTEN		
PERSONALSTARKE	1	
DEINE ROLLE	MACHER	
FÜHRUNGSSTRUKTUR	Freelancers	
# UNTERNEHMEN	3.500.000 (100% haben dieses Level erreicht)	
	ENGPASS	ENTWICKLUNGSSCHRITT
PRODUKT	Zahlende Kunden haben höhere Erwartungen; dein Produkt ist <i>unzuverlässig</i> und noch nicht gut genug.	Mach es erstmal gut genug – auch wenn es (noch) nicht skalierbar ist.
MARKETING	Dein Leadflow ist unbeständig. (START - STOP)	Lebe nach der 100er-Regel. Priorisiere tägliche Werbung.
VERTRIEB	Deine Abschlussquote ist unbeständig.	Entwickle ein klares Skript für Setting und Closing.
KUNDENSERVICE	Zahlende Kunden haben höhere Ansprüche und beschwerten sich öfter.	Lerne, mit enttäuschten Kunden umzugehen. Hol dir Testimonials von zufriedenen Kunden.
IT (Technik / K9)	Du hast kein Geld für teure Technik.	Nutze kostenlose Tools, Testversionen und Guthaben. Richte Website, Hosting und ein einfaches CRM ein.
RECRUITING	Für Teilzeitkräfte gibt es zu viel Arbeit.	Wandle Teilzeit in Vollzeit um oder finde Vollzeitkräfte über öffentliche Posts und Jobbörsen.
PERSONALWESEN	Du hast Vollzeitkräfte, behandelst sie aber strukturell wie Freelancer.	Richte saubere Verträge und Beschäftigungsstrukturen ein.
FINANZEN	Du verfolgst dein Geld nicht sauber und hast keine Ahnung von Steuern.	Nutze ein Buchhaltungstool, lege Geld für Steuern zurück und prüfe täglich dein Konto.
UNTERM STRICH	Neue Kunden kommen unbeständig rein.	Sorge dafür, dass mehr Menschen von dir erfahren.

0: IMPROVISIEREN

5: PRODUKTISIEREN

1: MONETARISIEREN

6: OPTIMIEREN

2: VERMARKTEN

7: KATEGORISIEREN

3: STABILISIEREN

8: SPEZIALISIEREN

4: PRIORISIEREN

9: KAPITALISIEREN



# LEVEL 2: VERMARKTEN

PERSONALSTÄRKE	1
DEINE ROLLE	UMSETZER
FÜHRUNGSSTRUKTUR	Freelancer
# UNTERNEHMEN	3.500.000 (100% haben dieses Level erreicht)

	ENGPASS	ENTWICKLUNGSSCHRITT
PRODUKT	Zahlende Kunden haben höhere Erwartungen; dein Produkt ist <u>unzuverlässig</u> und noch nicht gut genug.	Mach es erstmal gut genug – auch wenn es (noch) nicht skalierbar ist.
MARKETING	Dein Leadflow ist unbeständig. (START - STOP)	Lebe nach der 100er-Regel. Priorisiere tägliche Werbung.
VERTRIEB	Deine Abschlussquote ist unbeständig.	Entwickle ein klares Skript für Setting und Closing.
KUNDENSERVICE	Zahlende Kunden haben höhere Ansprüche und beschwerten sich öfter.	Lerne, mit enttäuschten Kunden umzugehen. Hol dir Testimonials von zufriedenen Kunden.
IT (Technik / KI)	Du hast kein Geld für teure Technik.	Nutze kostenlose Tools, Testversionen und Guthaben. Richte Website, Hosting und ein einfaches CRM ein.
RECRUITING	Für Teilzeitkräfte gibt es zu viel Arbeit.	Wandle Teilzeit in Vollzeit um oder finde Vollzeitkräfte über öffentliche Posts und Jobbörsen.
PERSONALWESEN	Du hast Vollzeitkräfte, behandelst sie aber strukturell wie Freelancer.	Richte saubere Verträge und Beschäftigungsstrukturen ein.
FINANZEN	Du verfolgst dein Geld nicht sauber und hast keine Ahnung von Steuern.	Nutze ein Buchhaltungstool, lege Geld für Steuern zurück und prüfe täglich dein Konto.
<b>UNTERM STRICH</b>	Neue Kunden kommen unbeständig rein.	Sorge dafür, dass mehr Menschen von dir erfahren.

# WENN DU HIER BIST: “LEVEL 2: VERMARKTEN”

Willkommen in Phase 2: der „Vermarkten“-Stufe! Du hast deine ersten Verkäufe gemacht, und jetzt ist es an der Zeit, mehr Menschen von deinem Business zu erzählen. Stell es dir so vor, als würdest du von einem kleinen Imbiss, den nur deine Freunde kennen, zu echter Werbung wechseln, um neue Kunden zu gewinnen, die noch nie von dir gehört haben.

## DAS GROSSE GANZE:

In dieser Phase bist du das, was wir einen „Umsetzer“ nennen – jemand, der sein Unternehmen aktiv führt und anfängt, sich mit Freelancern Unterstützung zu holen. Du bist zwar noch die Hauptperson, aber jetzt bekommst du langsam Hilfe auf Teilzeitbasis. Diese gibt dir Zeit zurück und unterstützt dich bei Aufgaben, für die dir entweder die Fähigkeiten oder die Lust fehlen. Jedes Unternehmen, das überlebt, erreicht diese Stufe – du bist also in guter Gesellschaft!

Deine Haupt-Herausforderung: Produkt

Marketing-Herausforderungen

Vertriebs-Herausforderungen

Kundenservice

Technologie-Bedarf

Hilfe organisieren

Menschen führen

Geld managen

Der Alltag in Level 2

Typische Gefühle in dieser Phase





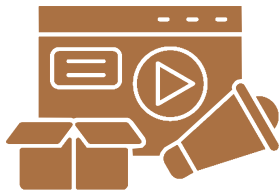
### Deine Haupt-Herausforderung: Produkt

Deine zahlenden Kunden sind deutlich anspruchsvoller als deine kostenlosen Tester. Sie haben höhere Erwartungen, und dein Produkt ist vielleicht noch nicht zuverlässig genug. Vielleicht ist dein Essensservice manchmal richtig gut, aber manchmal unbeständig. Oder deine Computer-Reparaturen dauern bei ähnlichen Problemen unterschiedlich lang.

Der Schlüssel hier ist, Dinge auf eine noch unskalierbare Art zu lösen. Das heißt: tu, was nötig ist, um Kunden glücklich zu machen – auch wenn es noch nicht effizient ist. Möglicherweise musst du:

- länger arbeiten, um alles richtig hinzubekommen
- alles doppelt prüfen
- zusätzlichen Service kostenlos leisten
- Probleme sofort lösen, sobald sie auftauchen

Stell es dir so vor: Du fährst nachts um 2 Uhr noch schnell los, um einem Kunden Eis nach Hause zu bringen. Der Punkt ist jetzt, wertvoll zu sein – nicht skalierbar.



### Marketing-Herausforderungen

Dein größtes Problem ist jetzt, dass dein Kundenzufluss unbeständig ist – mal hast du zu viel zu tun, mal ist es zu ruhig. Das ist wie ein Restaurant, das am Wochenende voll ist, aber unter der Woche leer.

Du musst:

- der „100er-Regel“ folgen (100 Anrufe oder 100 Minuten pro Tag in Marketing investieren)
- Marketing zu einer täglichen Priorität machen, nicht nur dann, wenn gerade wenig los ist
- Im Blick behalten, was tatsächlich Kunden bringt (Maßnahmen & Ergebnisse)
- verschiedene Wege testen, um Menschen zu erreichen, und dann bei dem bleiben, was am besten funktioniert. Versuch am Anfang nicht, alles gleichzeitig zu diversifizieren. Setz stärker auf das, was funktioniert.



### Vertriebs-Herausforderungen

Deine Verkäufe schwanken, und das musst du in den Griff bekommen. Jetzt ist es Zeit:

- ein konsistentes Verkaufsskript zu entwickeln
- die „CLOSER“-Methode zu lernen, um Leads zu Kunden zu machen
- deinen Pitch so lange zu üben, bis er natürlich klingt
- festzuhalten, was funktioniert und was nicht



### Kundenservice

Zahlende Kunden beschweren sich häufiger und haben höhere Ansprüche. Du musst:

- lernen, mit unzufriedenen Kunden umzugehen (zum Beispiel mit der „Angry Boat“-Methode)
- Testimonials von zufriedenen Kunden holen (z.B. mit dem „Epiphany Script“)
- Beschwerden in Verbesserungen verwandeln
- jedem Kunden das Gefühl geben, besonders zu sein



### Technologie-Bedarf

Geld ist knapp, aber du brauchst grundlegende Tools. Fokussiere dich auf:

- kostenlose Testversionen und Guthaben nutzen
- eine einfache Website bzw. Hosting einrichten
- ein simples CRM aufsetzen (Kundenmanagement-System)
- kostenlose Google-Tools verwenden



### Hilfe organisieren

Deine Teilzeitkräfte reichen jetzt nicht mehr aus. Du musst:

- anfangen, Teilzeitkräfte in Vollzeit umzuwandeln
- Stellenanzeigen schalten
- nach Menschen suchen, die dauerhaft mit dir arbeiten wollen
- Erwartungen klar kommunizieren





### Menschen führen

Jetzt, wo du Unterstützung hast, musst du:

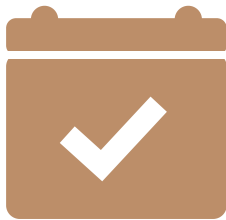
- saubere Anstellungsunterlagen einrichten
- ein einfaches Training aufsetzen
- Arbeitszeiten bzw. Schichten festlegen
- Verantwortlichkeiten klar machen



### Geld managen

Mit dem Geld wird es jetzt etwas komplexer. Du musst:

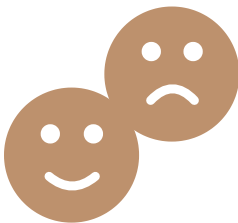
- Eine Buchhaltungssoftware einrichten
- Geld für Steuern zurücklegen
- dein Bankkonto täglich prüfen
- alle Ausgaben im Blick behalten
- anfangen, größere Ausgaben vor auszuplanen



### Dein Alltag in Level 2

Dein typischer Tag könnte so aussehen:

- bestehende Kunden betreuen
- Marketing für neue Kunden machen
- Teilzeitkräfte koordinieren
- Geld managen
- Probleme lösen
- dein Produkt oder deine Dienstleistung verbessern
- mit potenziellen Kunden sprechen



### Typische Gefühle in dieser Phase

- überfordert von all den täglichen Änderungen
- begeistert vom Wachstum
- besorgt, ob alles konstant bleibt
- stolz darauf, ein „echtes“ Unternehmen zu werden
- gestresst davon, andere zu führen
- besorgt über den Geldfluss

## ZEICHEN, DASS DU ES RICHTIG MACHST

Kunden kommen wieder

Neue Kunden finden zu dir

Deine Unterstützung ist verlässlich

Dein Geldfluss ist stabil (auch wenn er noch nicht groß ist)

Deine Systeme fangen an zu funktionieren

Probleme werden schnell gelöst

## ZEICHEN, DASS DU MEHR TUN MUSST

Schwankende Qualität

Immer mehr Kundenbeschwerden

Hohe Fluktuation bei Helfern

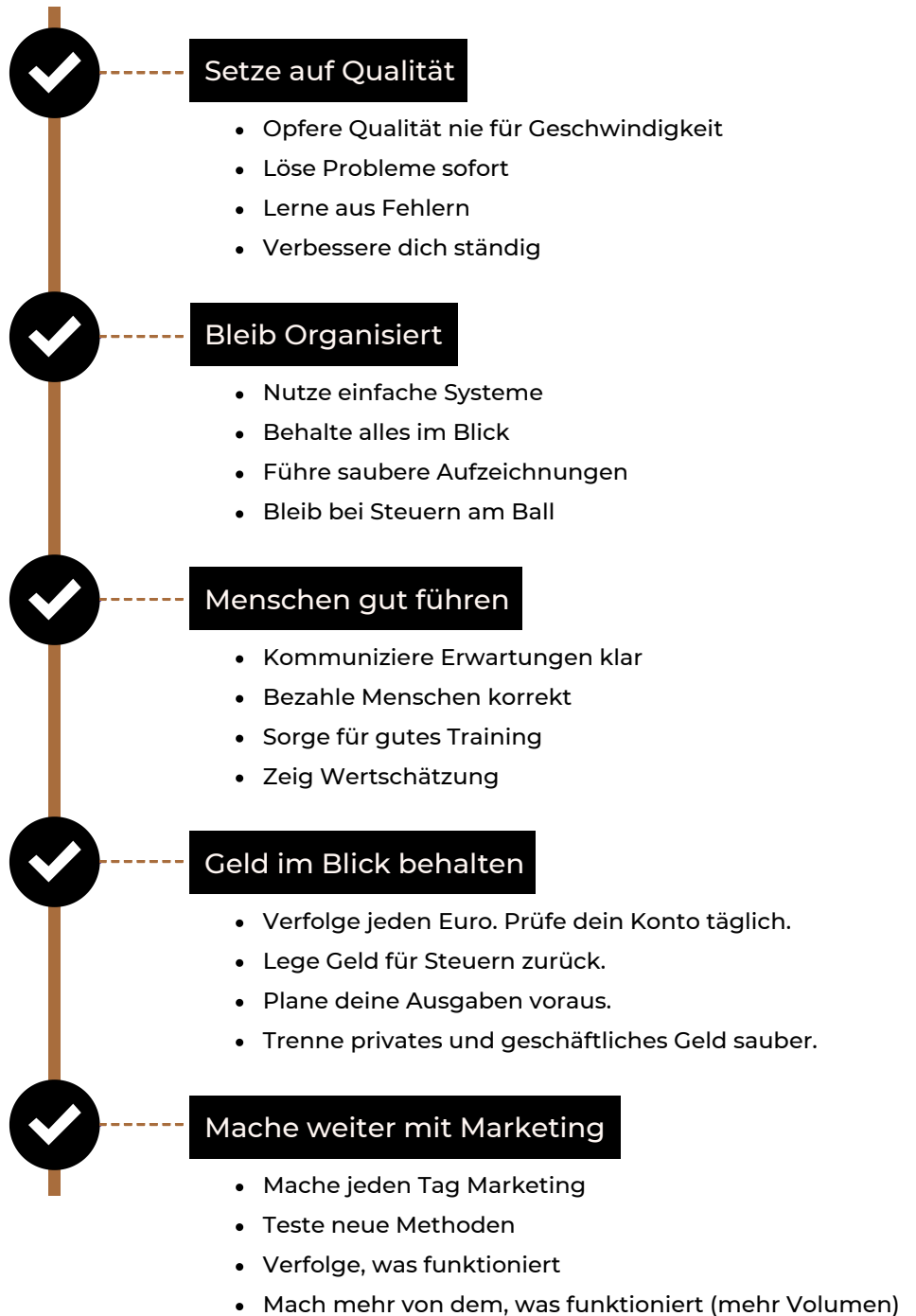
Das Gefühl, ständig hinterher zu sein

Zu viele Notfälle

# WIE ERFOLG AUSSIEHT IN “LEVEL 2: VERMARKTEN”



# DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG



# ABSCHLUSS VON LEVEL 2

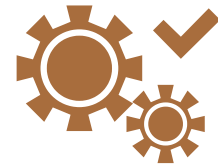
DU WEISST, DASS DU BEREIT BIST,  
ZU LEVEL 3 ZU WECHSELN, WENN:



QUALITÄT IST  
KONSISTENT



REGELMÄSSIGE  
NEUE KUNDEN



SYSTEME  
FUNKTIONIEREN



GELD IST  
ORGANISIERT



UNTERSTÜTZUNG  
IST VERLÄSSLICH



MARKETING  
LÄUFT STABIL

## WICHTIG

In dieser Phase geht es darum, Stabilität und Systeme aufzubauen. Du gehst vom „irgendwie herausfinden“ dazu über, „es richtig zu machen“. Es kann sich langsamer anfühlen als du willst, aber dieses Fundament ist entscheidend für dein Wachstum.

## DAS GROSSE GANZE:

Das Hauptziel in Level 2 ist, dafür zu sorgen, dass mehr Menschen kontinuierlich von deinem Business erfahren. Du bedienst nicht mehr nur Kunden – du baust ein echtes, wachsendes Unternehmen auf.



# ABSCHLIESSENDE GEDANKEN

Phase 2 ist der Punkt, an dem sich viele Unternehmen zum ersten Mal „echt“ anfühlen. Du verkaufst nicht mehr einfach nur etwas – du führst jetzt ein richtiges Business. Lass dir Zeit, baue gute Gewohnheiten auf und fokussiere dich auf Beständigkeit. Jedes erfolgreiche Unternehmen ist durch diese Phase gegangen, also bist du auf dem richtigen Weg!

Diese Phase kann sich wie Jonglieren anfühlen, aber genau hier lernst du, ein echter Unternehmer zu sein. Bleib fokussiert auf Qualität, mach jeden Tag weiter Marketing und baue Systeme auf, die dein Wachstum tragen. Je stabiler hier dein Fundament ist, desto leichter werden die nächsten Schritte.



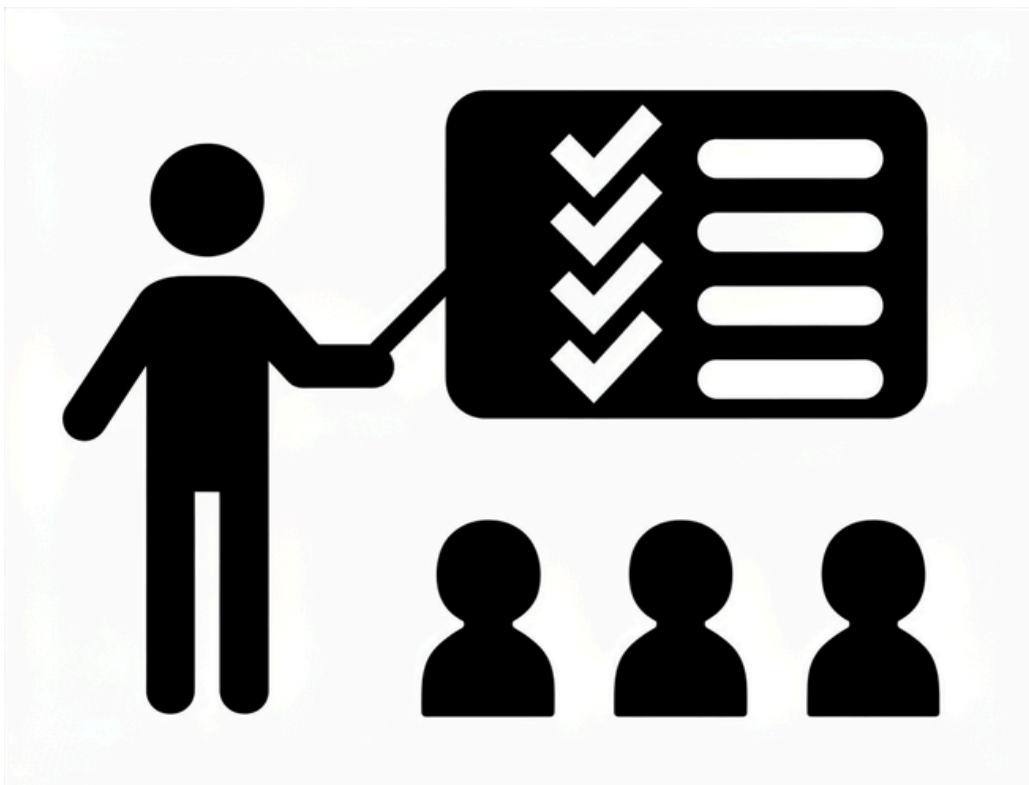
# DAS IST DER NÄCHSTE SCHRITT...



## LEVEL 3: STABILISIEREN

# YOUR SCALING ROADMAP

## ▶ LEVEL 3: STABILISIEREN ◀



A PERSONALIZED GUIDE FROM



[LUCHS-SOLUTIONS.COM](https://luchs-solutions.com)

# DU BIST HIER

## LEVEL 3: STABILISIEREN



LEVEL 3: STABILISIEREN		
PERSONALSTARKE	1 bis 4	
DEINE ROLLE	TRAINER	
FÜHRUNGSSTRUKTUR	Erste Vollzeit-Mitarbeiter	
# UNTERNEHMEN	840.000 (24% aller Unternehmen)	
	ENGPASS	ENTWICKLUNGSSCHRITT
PRODUKT	Du hast keine Zeit, alles zu beheben, was noch falsch läuft.	Behebe zuerst das Problem, über das Kunden sich am meisten beschweren.
MARKETING	Leads kaufen nicht schnell genug.	Baue langfristigen "Nurture" oder Nachverfolgung auf (E-Mails und/oder Content).
VERTRIEB	Du verschwendest Zeit mit schlechten Leads. Du hast nicht genug Zeit für die guten Leads.	Leg einfache Qualifizierungskriterien fest. Lagere Terminvereinbarung und Setting aus.
KUNDENSERVICE	Neue Kunden fühlen sich verloren.	Lerne, Kunden sauber und strukturiert einzuarbeiten.
IT (Technik / KI)	Du hast viele verschiedene Tools, die du gar nicht nutzt.	Finde heraus, welche wirklich nützlich sind. Streiche den Rest. Richte eine einfache Sales-Pipeline ein.
RECRUITING	Du bekommst keine guten Bewerber.	Lerne, Stellenanzeigen zu schreiben und Lebensläufe richtig zu prüfen.
PERSONALWESEN	Du führst Mitarbeitersteuern und Abgaben nicht sauber ab.	Nutze einen "Payroll-Anbieter", der Steuern und Abgaben korrekt für dich abwickelt.
FINANZEN	Menschen werden noch zu informell bezahlt.	Richte Lohnabrechnung, einfache Buchhaltung sowie sauberes Rechnungs- und Zahlungsmanagement ein.
UNTERM STRICH	Es ist zu viel für eine Person allein.	Hol dir Unterstützung.

0: IMPROVISIEREN

5: PRODUKTISIEREN

1: MONETARISIEREN

6: OPTIMIEREN

2: VERMARKTEN

7: KATEGORISIEREN

3: STABILISIEREN

8: SPEZIALISIEREN

4: PRIORISIEREN

9: KAPITALISIEREN



# LEVEL 3: STABILISIEREN

PERSONALSTÄRKE	1 bis 4
DEINE ROLLE	TRAINER
FÜHRUNGSSTRUKTUR	Erste Vollzeit-Mitarbeiter
# UNTERNEHMEN	840.000 (24% aller Unternehmen)

	ENGPASS	ENTWICKLUNGSSCHRITT
PRODUKT	Du hast keine Zeit, alles zu beheben, was noch falsch läuft.	Behebe zuerst das Problem, über das Kunden sich am meisten beschweren.
MARKETING	Leads kaufen nicht schnell genug.	Baue langfristigen "Nurture" oder Nachverfolgung auf (E-Mails und/oder Content).
VERTRIEB	Du verschwendest Zeit mit schlechten Leads. Du hast nicht genug Zeit für die guten Leads.	Lege einfache Qualifizierungskriterien fest. Lagere Terminvereinbarung und Setting aus.
KUNDENSERVICE	Neue Kunden fühlen sich verloren.	Lerne, Kunden sauber und strukturiert einzuarbeiten.
IT (Technik / KI)	Du hast viele verschiedene Tools, die du gar nicht nutzt.	Finde heraus, welche wirklich nützlich sind. Streiche den Rest. Richte eine einfache Sales-Pipeline ein.
RECRUITING	Du bekommst keine guten Bewerber.	Lerne, Stellenanzeigen zu schreiben und Lebensläufe richtig zu prüfen.
PERSONALWESEN	Du führst Mitarbeitersteuern und Abgaben nicht sauber ab.	Nutze einen "Payroll-Anbieter", der Steuern und Abgaben korrekt für dich abwickelt.
FINANZEN	Menschen werden noch zu informell bezahlt.	Richte Lohnabrechnung, einfache Buchhaltung sowie sauberes Rechnungs- und Zahlungsmanagement ein.
<b>UNTERM STRICH</b>	Es ist zu viel für eine Person allein.	Hol dir Unterstützung.



# WENN DU HIER BIST: “LEVEL 3: STABILISIEREN”

Du hast es geschafft! Du hast jetzt deine ersten 1–4 Vollzeit-Mitarbeiter. Rund 24 % aller Unternehmen (etwa 840 Tausend) erreichen diese Stufe. Hier gehst du vom Alles-selbst-Machen zu echten Mitarbeitern über. Deine Rolle wechselt vom „Umsetzer“ zum „Trainer“, weil du jetzt anderen beibringen musst, wie sie dabei helfen, das Unternehmen mitzuführen.

## DAS GROSSE GANZE:

Das Hauptproblem in Phase 3 ist einfach: Es gibt viel zu viel Arbeit für eine Person allein. Deshalb heißt diese Phase auch die „Stabilisieren“-Stufe. Alles fühlt sich etwas chaotisch an, und du musst die Dinge stabiler machen. Schauen wir uns an, was in den einzelnen Bereichen des Unternehmens passiert:

Produkte und Kunden

Vertrieb und Service

Technik und Tools

Menschen und HR

Finanzthemen





### Produkte & Kunden

- Deine größte Baustelle ist, dass du nicht alles lösen kannst, worüber Kunden sich beschweren
- Du musst die eine Sache auswählen, die Kunden am meisten stört, und genau die zuerst beheben
- Deine Leads (potenzielle Kunden) kaufen nicht so schnell, weil sie dich noch nicht gut genug kennen
- Du musst anfangen, E-Mails zu schreiben und Content zu erstellen, um mit der Zeit Vertrauen aufzubauen



### Vertrieb und Service

- Du verschwendest Zeit mit Gesprächen mit Menschen, die nicht ernsthaft kaufen wollen
- Du musst festlegen, was einen „guten“ potenziellen Kunden ausmacht
- Neue Kunden fühlen sich oft verloren, wenn sie mit deinem Produkt oder Service starten
- Du brauchst einen sauberen Weg, neue Kunden willkommen zu heißen und zu führen



### Technik und Tools

- Wahrscheinlich hast du zu viele verschiedene Software-Tools gekauft, weil du dachtest, du würdest sie alle nutzen
- Jetzt musst du herausfinden, welche du wirklich brauchst, und den Rest kündigen
- Du solltest versuchen, kostenlose Testphasen zu verlängern oder Rabatte für die Tools zu bekommen, die du behältst
- Du brauchst ein einfaches System, um deine Sales-Pipeline nachzuverfolgen





### Menschen und HR

- Es ist schwer, gute Leute zu finden
- Du musst lernen, gute Stellenanzeigen zu schreiben und Lebensläufe richtig zu prüfen
- Wahrscheinlich handhabst du Mitarbeitersteuern noch nicht korrekt
- Du brauchst einen Payroll-Service, der Steuern und Abgaben sauber übernimmt



### Finanzthemen

- Menschen werden noch informell bezahlt, und das ist nicht gut
- Du musst eine saubere Lohnabrechnung einrichten
- Du brauchst eine einfache Buchhaltung, um Geldein- und -ausgänge zu verfolgen
- Du musst Rechnungen und Zahlungen ordentlich verwalten

## WIE ERFOLG AUSSIEHT IN “LEVEL 3: STABILISIEREN”



# WIE ERFOLG AUSSIEHT IN “LEVEL 3: STABILISIEREN”

Deine Aufgabe ist es, vom Alles-selbst-Machen zu einem kleinen Team zu wechseln, das dir hilft, das Unternehmen zu führen. Das musst du tun, um Stufe 3 abzuschließen:



## Löse zuerst dein größtes Problem

- Versuche nicht, alles gleichzeitig zu lösen
- Finde die #1 Sache, über die Kunden sich beschweren
- Löse genau dieses Problem richtig gut
- Geh danach erst das nächstgrößere Problem an



## Bring deine Finanzen in Ordnung

- Richte eine saubere Lohnabrechnung für Mitarbeiter ein
- Fang an, eine einfache Buchhaltungssoftware zu nutzen
- Stelle sicher, dass du alle Geldaktivitäten verfolgst
- Hab ein System, um Finanzen sauber zu managen



## Mach dein Team zu echter Unterstützung

- Schreibe auf, wie wichtige Aufgaben erledigt werden
- Arbeite neue Teammitglieder sauber ein
- Gib ihnen die Tools, die sie für ihre Arbeit brauchen
- Prüfe ihre Arbeit, damit sie richtig gemacht wird



## Mach deine Kunden zufrieden

- Schaffe einen sauberen Prozess, um neue Kunden willkommen zu heißen
- Stell sicher, dass sie wissen, wie sie dein Produkt oder deinen Service nutzen
- Hilf ihnen, schnell Ergebnisse zu bekommen
- Bleib regelmäßig mit ihnen in Kontakt



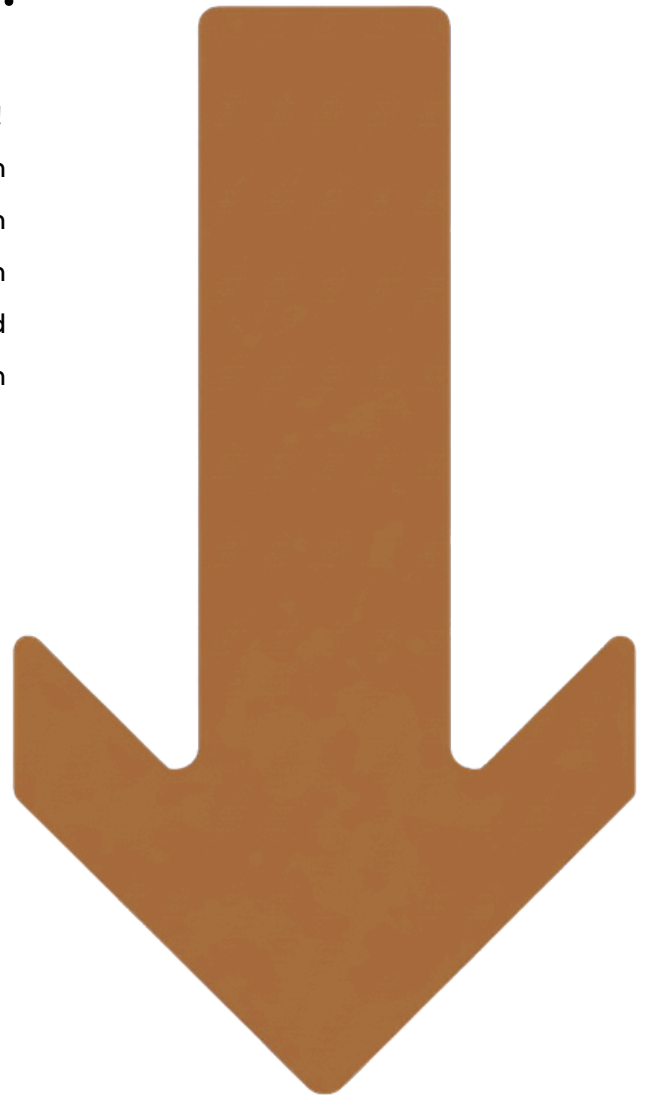
# UNTERM STRICH

## IN STUFE 3 GEHT ES DARUM, VOM CHAOS ZUR STABILITÄT ZU KOMMEN.

Du kannst nicht mehr alles allein machen – und das ist okay! Deine Aufgabe ist es, ein kleines Team aufzubauen und ihm beizubringen, wie es dir hilft, das Unternehmen mitzutragen. Konzentriere dich darauf, zuerst die größten Probleme zu lösen, saubere Systeme für Geld und Mitarbeiter einzurichten und sicherzustellen, dass Kunden gute Ergebnisse bekommen.

Wenn du durch diese Phase kommst, hast du ein echtes Unternehmen mit echten Mitarbeitern und nicht mehr nur eine One-Man-Show. Es ist harte Arbeit, aber rund 840 Tausend andere Unternehmen haben es ebenfalls geschafft.

## DU KANNST DAS AUCH!



## WICHTIG

Versuche nicht, alles auf einmal zu lösen. Nimm dir das größte Problem vor, löse es richtig gut und geh dann erst zum nächsten über. So stabilisierst du ein wachsendes Unternehmen.



# DAS IST DER NÄCHSTE SCHRITT...



## LEVEL 4: PRIORISIEREN

# YOUR SCALING ROADMAP

## ▶ LEVEL 4: PRIORISIEREN ◀



A PERSONALIZED GUIDE FROM



[LUCHS-SOLUTIONS.COM](https://luchs-solutions.com)

# DU BIST HIER

## LEVEL 4: PRIORISIEREN



LEVEL 4: PRIORISIEREN		
PERSONALSTARKE	5 bis 9	
DEINE ROLLE	MANAGER	
FÜHRUNGSSTRUKTUR	1 Ebene: Erstes Team	
# UNTERNEHMEN	300.000	
	ENGPASS	ENTWICKLUNGSSCHRITT
PRODUKT	Das Feedback von so vielen unterschiedlichen Kunden zieht dein Produkt in zu viele Richtungen.	Spezialisiere dein Produkt (V2) und deinen Preis auf einen klar eingegrenzten Zielkunden.
MARKETING	Zu viele unqualifizierte Leads.	Mach dein kostenloses Angebot besser. Baue Qualifizierungen ein, damit die Kunden sich vorsortieren.
VERTRIEB	Deine Reaktionsgeschwindigkeit auf Leads sinkt. Du hast keine klaren Vertriebskennzahlen. (KPIs)	Verfolge grundlegende KPIs manuell in einer Tabelle (Kontakte, Termine, Show-Rate, Angebot, Abschluss.)
KUNDENSERVICE	Du hast keine Kennzahlen für den Kundenerfolg.	Führe Tracking und KPIs ein. Dokumentiere und bündele Notizen zu jedem Kunden zentral in einem CRM.
IT (Technik / K9)	Dein neues Team nutzt nicht alles richtig.	Schütze Passwörter. Richte ein Projektmanagement-Tool und ein Kommunikationstool ein. (One Fits All)
RECRUITING	Du verschwendest Zeit mit schlechten Kandidaten.	Lerne, wie man gute Bewerbungsgespräche führt und Referenzen prüft.
PERSONALWESEN	Mitarbeiter wissen nicht genau, wie sie sich verhalten sollen (Urlaub, Krankheitstage, Verhaltensregeln).	Erstelle ein Mitarbeiterhandbuch und klare Richtlinien.
FINANZEN	Dein Cashflow schwankt wegen zufälliger „Einmalkosten“. Du merkst, dass es Geld kostet, ein Unternehmen zu führen.	Richte Gewinn- und Verlust-Auswertungen sowie Cashflow-Übersichten ein. Gucke nach Unternehmensversicherungen.
UNTERM STRICH	Du versuchst, alles für jeden zu sein.	Fokussiere dich auf eine Nische. Bediene nur noch diese.

0: IMPROVISIEREN

5: PRODUKTISIEREN

1: MONETARISIEREN

6: OPTIMIEREN

2: VERMARKTEN

7: KATEGORISIEREN

3: STABILISIEREN

8: SPEZIALISIEREN

4: PRIORISIEREN

9: KAPITALISIEREN



# LEVEL 4: PRIORISIEREN

PERSONALSTÄRKE	5 bis 9
DEINE ROLLE	MANAGER
FÜHRUNGSSTRUKTUR	1 Ebene: Erstes Team
# UNTERNEHMEN	300.000

	ENGPASS	ENTWICKLUNGSSCHRITT
PRODUKT	Das Feedback von so vielen unterschiedlichen Kunden zieht dein Produkt in zu viele Richtungen.	Spezialisiere dein Produkt (V2) und deinen Preis auf einen klar eingegrenzten Zielkunden.
MARKETING	Zu viele unqualifizierte Leads.	Mach dein kostenloses Angebot besser. Baue Qualifizierungen ein, damit die Kunden sich vorsortieren.
VERTRIEB	Deine Reaktionsgeschwindigkeit auf Leads sinkt. Du hast keine klaren Vertriebskennzahlen. (KPIs)	Verfolge grundlegende KPIs manuell in einer Tabelle (Kontakte, Termine, Show-Rate, Angebot, Abschluss.)
KUNDENSERVICE	Du hast keine Kennzahlen für den Kundenerfolg.	Führe KPI-Erfassung ein. Dokumentiere und bündele Notizen zu jedem Kunden zentral in einem CRM.
IT (Technik / KI)	Dein neues Team nutzt nicht alles richtig.	Schütze Passwörter. Richte ein Projektmanagement-Tool und ein Kommunikationstool ein.
RECRUITING	Du verschwendest Zeit mit schlechten Kandidaten.	Lerne, wie man gute Bewerbungsgespräche führt und Referenzen prüft.
PERSONALWESEN	Mitarbeiter wissen nicht genau, wie sie sich verhalten sollen (Urlaub, Krankheitstage, Verhaltensregeln).	Erstelle ein Mitarbeiterhandbuch und klare Richtlinien.
FINANZEN	Dein Cashflow schwankt wegen zufälliger „Einmalkosten“. Du merkst, dass es Geld kostet, ein Unternehmen zu führen.	Richte Gewinn-und-Verlust-Auswertungen sowie Cashflow-Übersichten ein. Gucke nach Unternehmensversicherungen.
<b>UNTERM STRICH</b>	Du versuchst, alles für jeden zu sein.	Fokussiere dich auf eine Nische. Bediene nur noch diese.

# WENN DU HIER BIST: “LEVEL 4: PRIORISIEREN”

Willkommen bei 5–9 Mitarbeitern! Rund 300 Tausend Unternehmen erreichen diese Stufe. Hier gehst du von der Rolle des „Trainers“ zu einem echten „Manager“. Du hast jetzt dein erstes richtiges Team – mit einer Ebene zwischen dir und den Mitarbeitern. Der große Unterschied? Du kannst nicht mehr alles selbst machen – du musst entscheiden, was am wichtigsten ist.

## DIE GROSSE HERAUSFORDERUNG: ES ALLEN RECHT MACHEN ZU WOLLEN

Das Hauptproblem in Stufe 4 ist, dass du bisher zu jedem Kunden Ja gesagt hast, der bereit war Geld zu zahlen. Jetzt führt das zu Problemen, weil unterschiedliche Kunden unterschiedliche Dinge wollen. Deshalb heißt diese Phase die „Priorisieren“-Stufe – du musst herausfinden, wer deine besten Kunden sind, und dich auf genau diese fokussieren.

Produkte und Kunden

Marketing und Vertrieb

Kundenservice

Technik und Tools

Menschen und HR

Finanzthemen





### Produkte & Kunden

- Du hast zu jedem Ja gesagt, der zahlen wollte, und jetzt wird dein Produkt in zu viele Richtungen gezogen
- Du musst dich für einen klaren Kundentyp entscheiden, auf den du dich fokussierst
- Du musst dein Produkt so anpassen, dass es genau zu diesen idealen Kunden passt
- Möglicherweise musst du deine Preise erhöhen, damit sie zu deinem spezialisierten Angebot passen



### Vertrieb und Service

- Du bekommst zu viele unqualifizierte Leads (Menschen, die nicht richtig zu deinem Business/Angebot passen)
- Du musst besseren kostenlosen Content erstellen, um die richtigen Leute anzuziehen
- Dein Vertriebsteam verfolgt Leads nicht schnell genug nach
- Du musst anfangen, einfache Vertriebskennzahlen zu tracken, zum Beispiel wie viele Anrufe du machst und wie viele Menschen kaufen



### Kundenservice

- Du hast keinen klaren Weg zu messen, ob Kunden zufrieden sind
- Du musst anfangen, Kundenzufriedenheit zu tracken
- Kundeninformationen sind überall verstreut
- Du brauchst ein sauberes System (CRM), um Kundennotizen und Interaktionen festzuhalten



### Technik und Tools

- Dein neues Team nutzt nicht alle Tools richtig
- Du musst alle auf dieselben Plattformen bringen
- Du musst Passwörter und Daten schützen
- Du brauchst Projektmanagement- und Teamchat-Tools





### Menschen und HR

- Du verschwendest Zeit mit Bewerbungsgesprächen mit Menschen, die nicht zur Stelle passen
- Du musst lernen, richtig zu interviewen und Referenzen zu prüfen
- Mitarbeiter kennen grundlegende Regeln nicht (z. B. Urlaub, Dresscode usw.)
- Du musst ein Mitarbeiterhandbuch mit grundlegenden Richtlinien erstellen



### Finanzthemen

- Du wirst immer wieder von „Einmalkosten“ überrascht
- Du merkst, dass ein Unternehmen zu führen mehr kostet, als du gedacht hast
- Du brauchst saubere Gewinn-und-Verlust-Auswertungen
- Du brauchst eine grundlegende Unternehmensversicherung





# WIE ERFOLG AUSSIEHT IN “LEVEL 4: PRIORISIEREN”



# WIE ERFOLG AUSSIEHT IN “LEVEL 4: PRIORISIEREN”

Deine Aufgabe ist es, das Unternehmen fokussierter und professioneller zu machen. Das musst du tun, um Stufe 4 abzuschließen:



-  **Wähle deinen Fokus**
  - Finde heraus, wer deine besten Kunden sind
  - Passe dein Produkt so an, dass es ihnen besser dient
  - Hör auf, es allen recht machen zu wollen
  - Sei bereit, Nein zu Kunden zu sagen, die nicht passen
-  **Werde organisiert**
  - Richte saubere Systeme ein, um Verkäufe zu tracken
  - Halte alle Kundeninformationen an einem Ort
  - Stelle sicher, dass alle dieselben Tools nutzen
  - Erstelle grundlegende Regeln und Richtlinien
-  **Fang an, Dinge zu messen**
  - Verfolge, wie viele Leads zu Käufen werden
  - Miss die Kundenzufriedenheit
  - Beobachte, wie schnell du auf Leads reagierst
  - Behalte grundlegende Finanzkennzahlen im Blick
-  **Mach alles professioneller**
  - Erstelle ein Mitarbeiterhandbuch
  - Richte einen passenden Versicherungsschutz ein
  - Definiere einfache Prozesse für alles Wichtige
  - Führe dein Unternehmen wie eine echte Firma



# UNTERM STRICH

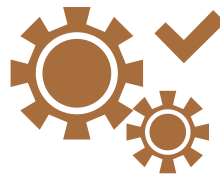
IN STUFE 4 GEHT ES UM FOKUS UND KLARE PRIORITÄTEN. DU KANNST NICHT ALLEN HELFEN. DU MUSST ENTSCHIEDEN, WAS AM WICHTIGSTEN IST UND DICH DARAUF KONZENTRIEREN. HEISST:



KUNDEN  
AUSWÄHLEN



ZU ANDEREN  
NEIN SAGEN



SYSTEME  
AUFSETZEN



KLARE REGELN  
SCHAFFEN



MESSEN,  
WAS ZÄHLT

Ab hier beginnt sich dein Unternehmen mehr wie eine echte Firma anzufühlen. In dieser Phase hörst du auf, es allen recht machen zu wollen, und fokussierst dich darauf, bestimmte Kundentypen wirklich gut zu bedienen.

## WICHTIG

Der Schlüssel in Stufe 4 ist, Nein sagen zu lernen. Nein zu Kunden, die nicht zu dir passen. Nein zu Projekten, die nicht richtig passen. Nein dazu, alles selbst machen zu wollen. So baust du ein fokussiertes, erfolgreiches Unternehmen auf, das weiter wachsen kann.

Diese Umstellung ist nicht leicht, weil Nein sagen auch bedeutet, auf Geld zu verzichten.

Aber sie ist notwendig, wenn du langfristig etwas Größeres aufbauen willst. Rund 300 Tausend Unternehmen haben diesen Schritt geschafft. Wenn du dich darauf konzentrierst, deine besten Kunden wirklich gut zu bedienen, schaffst du das auch.



# DAS IST DER NÄCHSTE SCHRITT...



## LEVEL 5: PRODUKTISIEREN

# YOUR SCALING ROADMAP

## ▶ LEVEL 5: PRODUKTISIEREN ◀



A PERSONALIZED GUIDE FROM



[LUCHS-SOLUTIONS.COM](https://luchs-solutions.com)

# DU BIST HIER

## LEVEL 5: PRODUKTISIEREN



LEVEL 5: PRODUKTISIEREN		
PERSONALSTÄRKE	10 bis 19	
DEINE ROLLE	DIREKTOR	
FÜHRUNGSSTRUKTUR	1,5 Ebenen: Die ersten 2-3 Manager	
# UNTERNEHMEN	240.000	
	ENGPASS	ENTWICKLUNGSSCHRITT
PRODUKT	Kunden haben nichts Weiteres, was sie bei dir kaufen können, und springen ab.	Verbinde Kundenservice und Produkt enger. Entwickle etwas Neues, das du ihnen zusätzlich verkaufen kannst.
MARKETING	Qualifizierte Leads sind zu teuer und begrenzen deine Werbemöglichkeiten.	Investiere stärker in eine klarere Nischen-Botschaft mit neuem Angebot und erhöhe deine CAC-Grenze.
VERTRIEB	Kunden werden mit unrealistischen Erwartungen verkauft, und Rückstellungen werden zum Problem.	Erstelle Verkaufsmaterialien. Führe wöchentliche Reviews zwischen Kundenservice und Vertrieb/Marketing ein.
KUNDENSERVICE	Kunden starten mit unrealistischen Erwartungen und bekommen uneinheitliche Antworten.	Bau ein sauberes Playbook für den Kundenservice auf, damit Onboarding und Antworten einheitlich laufen.
IT (Technik / K9)	Mitarbeiter nutzen private Hardware und Software. Außerdem fehlt Tracking für Leads und Kundenkontakte.	Das Unternehmen sollte kontrollierte Hardware und Software bereitstellen. Du brauchst ein Reporting-System.
RECRUITING	Du hast Schwierigkeiten, höhere Rollen bzw. Manager zu finden.	Befördere gezielt aus den eigenen Reihen. Schaffe Anreize für Mitarbeiterempfehlungen.
PERSONALWESEN	Du trennst dich nicht sauber von Mitarbeitern und machst dich angreifbar.	Erstelle klare Trennungsrichtlinien und Prozesse.
FINANZEN	Du weißt nicht genau, wie viel Geld du wieder ins Wachstum investieren kannst.	Erstelle ein Budget, lege Geld für größere Ausgaben zurück, mache Finanzprognosen und tracke absetzbare Ausgaben.
<b>UNTERM STRICH</b>	Du verdienst pro Kunde noch nicht genug. Niedriger LTV/CAC.	Entwickle einen zweiten Premium-Produktbaustein

0: IMPROVISIEREN

5: PRODUKTISIEREN

1: MONETARISIEREN

6: OPTIMIEREN

2: VERMARKTEN

7: KATEGORISIEREN

3: STABILISIEREN

8: SPEZIALISIEREN

4: PRIORISIEREN

9: KAPITALISIEREN



# LEVEL 5: PRODUKTISIEREN

PERSONALSTÄRKE	10 bis 19	
DEINE ROLLE	DIREKTOR	
FÜHRUNGSSTRUKTUR	1,5 Ebenen: Die ersten 2-3 Manager	
# UNTERNEHMEN	240.000	
	ENGPASS	ENTWICKLUNGSSCHRITT
PRODUKT	Kunden haben nichts Weiteres, was sie bei dir kaufen können, und springen ab.	Verbinde Kundenservice und Produkt enger. Entwickle etwas Neues, das du ihnen zusätzlich verkaufen kannst.
MARKETING	Qualifizierte Leads sind zu teuer und begrenzen deine Werbemöglichkeiten.	Investiere stärker in eine klarere Nischen-Botschaft mit neuem Angebot und erhöhe deine CAC-Grenze.
VERTRIEB	Kunden werden mit unrealistischen Erwartungen verkauft, und Rückerstattungen werden zum Problem.	Erstelle Verkaufsmaterialien. Führe wöchentliche Reviews zwischen Kundenservice und Vertrieb/Marketing ein
KUNDENSERVICE	Kunden starten mit unrealistischen Erwartungen und bekommen uneinheitliche Antworten.	Baue einen sauberen Leitfaden für den Kundenservice auf, damit Onboarding und Antworten einheitlich laufen.
IT (Technik / KI)	Mitarbeiter nutzen private Hardware und Software. Außerdem fehlt das Erfassen von Leads und Kundendaten.	Das Unternehmen sollte kontrollierte Hardware und Software bereitstellen. Du brauchst ein Reporting-System.
RECRUITING	Du hast Schwierigkeiten, höhere Rollen bzw. Manager zu finden.	Befördere gezielt aus den eigenen Reihen. Schaffe Anreize für Mitarbeiterempfehlungen.
PERSONALWESEN	Du trennst dich nicht sauber von Mitarbeitern und machst dich angreifbar.	Erstelle klare Trennungsrichtlinien und Prozesse.
FINANZEN	Du weißt nicht genau, wie viel Geld du wieder ins Wachstum investieren kannst.	Erstelle ein Budget, lege Geld für größere Ausgaben zurück, mache Finanzprognosen und tracke absetzbare Ausgaben.
<b>UNTERM STRICH</b>	Du verdienst pro Kunde noch nicht genug. Niedriger LTV:CAC.	Entwickle ein zweites Premium-Angebot

# WENN DU HIER BIST: “LEVEL 5: PRODUKTISIEREN”

Du bist auf 10 bis 19 Mitarbeiter gewachsen! Rund 240 Tausend Unternehmen erreichen diese Stufe. Du bist jetzt ein „Direktor“ und hast deine ersten 2 bis 3 Manager unter dir. Das ist der Punkt, an dem dein ursprüngliches Produkt zwar gut läuft, aber allein nicht mehr ausreicht. Deine größte Herausforderung? Du brauchst ein zweites Produkt, um weiter zu wachsen. Genauer gesagt musst du deinen LTV erhöhen – also mehr Umsatz pro Kunde machen. Das gibt dir das Geld, um Werbung weiter zu skalieren und stärkere Leute für dein Team zu gewinnen.

## DIE GROSSE HERAUSFORDERUNG: EIN PRODUKT REICHT NICHT MEHR AUS

Das größte Problem in Stufe 5 ist, dass Kunden dein Produkt kaufen, danach aber nichts Weiteres mehr kommt. Es kann sogar sein, dass sie wieder abspringen, weil sie andere Dinge brauchen, die du gar nicht anbietest. Deshalb heißt diese Phase die „Produktisieren“-Stufe – du musst neue Produkte entwickeln, die du deinen bestehenden Kunden verkaufen kannst.

Produkte und Vertrieb

Marketing und Kunden

Technik und Daten

Menschen und HR

Finanzthemen





### Produkte und Vertrieb

- Kunden haben nach ihrem ersten Kauf nichts Weiteres, was sie bei dir kaufen können
- Du musst den Kundenservice mit der Produktentwicklung verbinden
- Du musst etwas Neues schaffen, das du an bestehende Kunden verkaufen kannst
- Vertriebsmitarbeiter versprechen zu viel und verursachen dadurch Rückerstattungen und schlechte Bewertungen
- Du musst Vertriebsunterlagen erstellen und Kundengespräche zu Trainingszwecken aufzeichnen



### Marketing und Kunden

- Es wird immer teurer, qualifizierte Leads zu gewinnen
- Dein Marketing muss gezielter werden
- Der Kundensupport ist uneinheitlich – unterschiedliche Personen geben unterschiedliche Antworten
- Du brauchst einen sauberen Leitfaden für den Kundenservice
- Du brauchst einen Plan, wie du Kunden zu höherwertigen Produkten weiterentwickelst



### Technik und Daten

- Mitarbeiter nutzen ihre privaten Computer und ihre private Software
- Wenn Menschen gehen, nehmen sie Unternehmensinformationen mit
- Du brauchst firmeneigene Computer und Software
- Du brauchst eine Möglichkeit, Leads und Kunden nachzuverfolgen
- Du brauchst Dashboards, die wichtige Kennzahlen zeigen



### Menschen und HR

- Es ist schwer, Manager und Mitarbeiter auf höherem Niveau zu finden
- Wenn möglich, solltest du gute Mitarbeiter aus den eigenen Reihen befördern
- Du trennst dich nicht sauber von Mitarbeitern und könntest dadurch Probleme bekommen
- Du brauchst klare Trennungsrichtlinien
- Du brauchst Wege, Mitarbeiterempfehlungen zu fördern



### Finanzthemen

- Du weißt nicht genau, wie viel Geld du wieder ins Wachstum investieren kannst
- Du brauchst ein echtes Budget
- Du brauchst eine einfache Finanzplanung
- Du musst steuerlich absetzbare Ausgaben besser nachverfolgen





## WIE ERFOLG AUSSIEHT IN “LEVEL 5: PRODUKTISIEREN”



# WIE ERFOLG AUSSIEHT IN “LEVEL 5: PRODUKTISIEREN”

Deine Aufgabe ist es, das Unternehmen fokussierter und professioneller zu machen. Das musst du tun, um Stufe 5 abzuschließen:



-  **Entwickle dein zweites Produkt**
  - Hör genau hin, was Kunden noch brauchen und wollen
  - Schaffe etwas Neues, das sie zusätzlich kaufen können
  - Stell sicher, dass es hochwertig ist
  - Erhöhe den Preis (oft höher als dein erstes Produkt)
-  **Professionalisiere alles**
  - Erstelle saubere Schulungsunterlagen
  - Schreibe auf, wie alles gemacht werden soll
  - Gib Mitarbeitern firmeneigene Ausstattung
  - Richte ordentliche Systeme ein
-  **Verbessere das Kundenerlebnis**
  - Sorge für einen einheitlichen Kundenservice
  - Schule alle so, dass sie dieselben Antworten geben
  - Zeichne Kundengespräche für Trainingszwecke auf
  - Schaffe einen klaren Vertriebsprozess für “Upsells”
-  **Bring die finanzielle Seite in Ordnung**
  - Erstelle ein echtes Budget
  - Verfolge Ausgaben besser
  - Plane zukünftige Kosten voraus
  - Lege Geld für Wachstum zurück

# UNTERM STRICH

IN STUFE 5 GEHT ES DARUM, VON EINEM „ONE-HIT WONDER“ ZU MEHREREN ERFOLGREICHEN PRODUKTEN ZU KOMMEN. DU MUSST:



NEUE  
PRODUKTE



MEHR  
VERKAUFEN



ALLES  
PROFESSIONELLER



SAUBERE  
SYSTEME AUF

Das ist der Punkt, an dem dein Unternehmen beginnt, sich wie eine echte Firma anzufühlen. Statt nur eine Sache gut zu machen, baust du jetzt ein Unternehmen auf, das mehrere Dinge gut kann.

## WARUM ES HERAUSFORDERND IST:

- Ein zweites Produkt zu entwickeln ist schwer
- Du bist immer noch damit beschäftigt, Probleme im ersten Produkt zu lösen
- Alles muss professioneller werden
- Du musst Geld ausgeben, um zu wachsen

## WARUM ES SICH TROTZDEM LOHNT:

- Du kannst bestehenden Kunden mehr verkaufen
- Du dein Risiko durch mehrere Produkte reduzierst
- Du ein stärkeres, wertvolleres Unternehmen aufbaust
- Du neue Wege für zukünftiges Wachstum schaffst

## WICHTIG

Der Schlüssel in Stufe 5 ist Balance. Du musst dafür sorgen, dass dein erstes Produkt weiterhin gut läuft, während du etwas Neues entwickelst. Du musst profitabel bleiben, während du in Wachstum investierst. Du musst bestehende Kunden zufrieden halten und gleichzeitig neue gewinnen.

Rund 240 Tausend Unternehmen haben diese Balance geschafft. Die erfolgreichen machen in der Regel Folgendes:

- Sie starten mit ihrem zweiten Produkt eher klein
- Sie testen es mit ihren besten Kunden
- Sie stellen sicher, dass es wirklich gebraucht wird
- Erhöhe den Preis (oft höher als dein erstes Produkt)
- Das erste Produkt muss reibungslos weiterlaufen während sie das neue entwickeln

Wenn du diesen Balanceakt meisterst, wirst du ein Unternehmen haben, das auf Dauer gebaut und bereit ist, noch weiter zu wachsen.



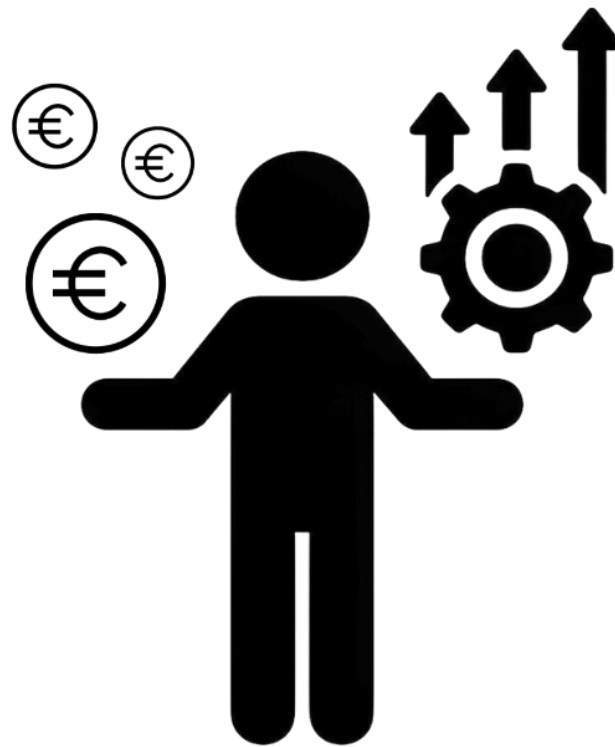
# DAS IST DER NÄCHSTE SCHRITT...



## LEVEL 6: OPTIMIEREN

# YOUR SCALING ROADMAP

## ▶ LEVEL 6: OPTIMIEREN ◀



A PERSONALIZED GUIDE FROM



[LUCHS-SOLUTIONS.COM](https://luchs-solutions.com)

# DU BIST HIER

## LEVEL 6: OPTIMIEREN



LEVEL 6: OPTIMIEREN		
PERSONALSTÄRKE	20 bis 49	
DEINE ROLLE	ANFÜHRER	
FÜHRUNGSSTRUKTUR	2 Ebenen: vollständiges Team aus Managern	
# UNTERNEHMEN	210.000	
	ENGPASS	ENTWICKLUNGSSCHRITT
PRODUKT	Die Weiterentwicklung von zwei Produkten verlangsamt Verbesserungen.	Führe für beide Produkte einen regelmäßigen Verbesserungsprozess ein.
MARKETING	Anzeigen funktionieren bei kaltem Traffic nicht mehr so gut. Der CAC steigt.	Etabliere einen sauberen Werbeprozess, um das Volumen zu erhöhen.
VERTRIEB	Die Abschlussquote beim Kernprodukt sinkt. Alles wird unbeständiger. Rückerstattungen und Abschlüsse sinken.	Führe ein Vertriebstraining-System, individuelles Coaching und einen festen Teamrhythmus ein.
KUNDENSERVICE	Die Churn-Rate steigt durch mehr Volumen und das neue Produkt.	Segmentiere Kunden nach Kohorten und Aktivierungspunkten.
IT (Technik / KI)	Neue Leute kommen rein, alte gehen – und nehmen IP, Daten und Zugänge mit.	Baue Cybersecurity, Malware-Schutz und Passwortschutz für Systeme und Mitarbeiter auf.
RECRUITING	Die Anzahl und Art der Rollen, die du brauchst, übersteigt dein aktuelles Netzwerk.	Lerne, gezielt höherwertige Rollen aktiv zu besetzen. Führe Interviews ein, die auf unterschiedliche Fähigkeiten prüfen. Richte Benefits, Altersvorsorge und fortgeschrittene Vergütungsmodelle ein.
PERSONALWESEN	Du bekommst keine stärkeren Talente, weil sie ein vollständiges Vergütungspaket erwarten.	Baue Debit- und Kreditmanagement auf. Hol dir detailliertere Finanzdaten. Arbeite mit einer Bilanz.
FINANZEN	Du gibst Geld für Wachstum aus, aber es wirkt nicht so. Geld verschwindet. Wo bleibt der Ertrag?	
UNTERM STRICH	Alles ist ineffizient.	Wachse, indem du alles besser machst – nicht nur mehr.

0: IMPROVISIEREN

5: PRODUKTISIEREN

1: MONETARISIEREN

6: OPTIMIEREN

2: VERMARKTEN

7: KATEGORISIEREN

3: STABILISIEREN

8: SPEZIALISIEREN

4: PRIORISIEREN

9: KAPITALISIEREN



# LEVEL 6: OPTIMIEREN

PERSONALSTÄRKE	20 bis 49
DEINE ROLLE	LEITER
FÜHRUNGSSTRUKTUR	2 Ebenen: komplettes Team aus Managern
# UNTERNEHMEN	210.000

	ENGPASS	ENTWICKLUNGSSCHRITT
PRODUKT	Die Weiterentwicklung von zwei Produkten verlangsamt Verbesserungen.	Führe für beide Produkte einen regelmäßigen Verbesserungsprozess ein.
MARKETING	Anzeigen funktionieren bei kälterem Traffic nicht mehr so gut. Der CAC steigt.	Etabliere einen sauberen Werbeprozess, um das Volumen zu erhöhen.
VERTRIEB	Die Abschlussquote beim Kernprodukt sinkt. Alles wird unbeständiger. Rückerstattungen und Abschlüsse sinken.	Führe ein Vertriebstaining-System, individuelles Coaching und einen festen Teamrhythmus ein.
KUNDENSERVICE	Die Churn-Rate steigt durch mehr Volumen und das neue Produkt.	Segmentiere Kunden nach Kohorten und Aktivierungspunkten.
IT (Technik / KI)	Neue Leute kommen rein, alte gehen – und nehmen IP, Daten und Zugänge mit.	Baue Cybersecurity, Malware-Schutz und Passwortschutz für Systeme und Mitarbeiter auf.
RECRUITING	Die Anzahl und Art der Rollen, die du brauchst, übersteigt dein aktuelles Netzwerk.	Lerne, gezielt höherwertige Rollen aktiv zu besetzen. Führe Interviews ein, die auf unterschiedliche Fähigkeiten prüfen.
PERSONALWESEN	Du bekommst keine stärkeren Talente, weil sie ein vollständiges Vergütungspaket erwarten.	Richte Zusatzleistungen, Altersvorsorge und fortgeschrittene Vergütungsmodelle ein.
FINANZEN	Du gibst Geld für Wachstum aus, aber es wirkt nicht so. Geld verschwindet. Wo bleibt der Ertrag?	Baue Debit- und Kreditmanagement auf. Hol dir detailliertere Finanzdaten. Arbeite mit einer Bilanz.
<b>UNTERM STRICH</b>	Alles ist ineffizient.	Wachse, indem du alles <i>besser</i> machst – nicht nur mehr.

# WENN DU HIER BIST: “LEVEL 6: OPTIMIEREN”

Du bist auf 20 bis 49 Mitarbeiter gewachsen. Rund 210 Tausend Unternehmen erreichen diese Stufe. Du bist jetzt ein „Leiter“ mit einem vollständigen Team aus Managern unter dir. Das Interessante an dieser Phase? Deine größte Herausforderung ist nicht mehr, einfach mehr zu machen – sondern alles besser zu machen. Du musst deine Produkte weiter verbessern.

## DIE GROSSE HERAUSFORDERUNG: ALLES KÖNNTE BESSER LAUFEN

Das größte Problem in Stufe 6 ist, dass mehr Menschen nicht automatisch dafür sorgen, dass alles besser funktioniert. Tatsächlich werden viele Dinge eher ineffizienter. Deshalb heißt diese Phase die „Optimieren“-Stufe – du musst dafür sorgen, dass alles besser läuft, nicht nur größer wird. Schauen wir uns an, was gerade passiert ...

Produkte und Marketing

Vertrieb und Kundenservice

Technik und Sicherheit

Menschen und HR

Finanzthemen





### Produkte und Marketing

- Zwei Produkte gleichzeitig zu verbessern, bremst alles aus
- Du brauchst einen Prozess, um beide Produkte zu verbessern
- Deine Ads funktionieren bei kalten Zielgruppen nicht mehr so gut
- Deine Marketingkosten (CAC) steigen
- Du brauchst einen besseren Weg, um Werbung zu erstellen



### Vertrieb und Kundenservice

- Dein Kernprodukt schließt nicht mehr so gut ab wie früher
- Das Vertriebsteam braucht jetzt echtes Training
- Die Kundenabwanderung steigt, weil du mehr Produkte hast
- Du musst Kunden danach gruppieren, wann sie eingestiegen sind und wie sie deine Produkte nutzen
- Du musst detailliertere Kennzahlen zum Kundenerfolg tracken



### Technik und Sicherheit

- Neue Leute kommen dazu, andere gehen
- Unternehmensdaten und Zugänge sind gefährdet
- Du brauchst echte Cybersicherheit
- Du brauchst besseren Passwortschutz
- Du brauchst sauberes technisches Onboarding und Offboarding



### Kundenservice

- Du findest über dein Netzwerk nicht mehr genug gute Leute
- Alle, die richtig gut sind, haben bereits einen Job
- Du brauchst mehrere Interviews für unterschiedliche Fähigkeiten
- Höherwertige Talente erwarten vollständige Benefit-Pakete
- Du brauchst Altersvorsorge und bessere Zusatzleistungen



### Finanzthemen

- Du gibst Geld für Wachstum aus, wachst aber nicht
- Es wirkt, als würde Geld fehlen oder verschwendet werden
- Du brauchst detailliertere Finanzdaten
- Du brauchst eine echte Bilanz

# WIE ERFOLG AUSSIEHT IN “LEVEL 6: OPTIMIEREN”

DEINE AUFGABE IST ES, DAFÜR ZU SORGEN, DASS ALLES  
BESSER FUNKTIONIERT. DAS MUSST DU TUN:



## Verbessere die Grundlagen

- Sorge dafür, dass die Kernsysteme besser funktionieren
- Schule deine Leute besser
- Verfolge alles, was wichtig ist
- Behebe zuerst die größten Ineffizienzen



## Schütze dein Unternehmen

- Richte saubere Sicherheitsmaßnahmen ein
- Schütze Unternehmensdaten
- Sorge für passenden Versicherungsschutz
- Schaffe ordentliche Prozesse



## Mach alles messbar

- Verfolge wichtige Kennzahlen
- Miss die Leistung deiner Mitarbeiter
- Überwache die Kundenzufriedenheit
- Behalte die Finanzkennzahlen im Blick



## Baue für die Zukunft

- Erstelle Trainingssysteme
- Richte bessere Zusatzleistungen ein
- Verbessere deine Technologie
- Mach alles skalierbar

# UNTERM STRICH

IN STUFE 6 GEHT ES DARUM, DASS ALLES BESSER FUNKTIONIERT – NICHT NUR GRÖSSER WIRD. ANSTATT EINFACH MEHR ZU MACHEN, MUSST DU:



**SYSTEME  
VERBESSERN**



**EFFIZIENTER  
MACHEN**



**REPARIEREN  
WAS KAPUTT IST**



**BESSERE  
PROZESSE**

## WARUM ES HERAUSFORDERND IST:

- Es ist verlockend, einfach mehr zu machen statt es besser zu machen
- Dinge zu verbessern kostet Zeit und Geld
- Du musst verändern, wie Dinge bisher laufen
- Menschen wehren sich gegen Veränderungen
- Du musst in Verbesserungen investieren, ohne sofort etwas davon zu haben

## WARUM ES SICH TROTZDEM LOHNT:

- Dinge beginnen, reibungslos zu funktionieren
- Du verschwendest weniger Geld
- Menschen arbeiten produktiver
- Du kannst wachsen, ohne dabei alles kaputtzumachen

## WICHTIG

Der Schlüssel in Stufe 6 ist Geduld. Dinge besser zu machen braucht Zeit. Du kannst Optimierung nicht überstürzen. Du musst:

- herausfinden, was nicht gut funktioniert
- verstehen, warum es so ist
- einen besseren Weg entwickeln
- Änderungen testen
- Menschen darauf trainieren
- die Ergebnisse beobachten

Rund 210 Tausend Unternehmen haben diese Optimierungsphase gemeistert. Die erfolgreichen machen meistens Folgendes:

- Sie konzentrieren sich nur auf eine Verbesserung
- Sie messen Ergebnisse sehr genau
- Sie trainieren ihre Leute richtig
- Sie bauen gute Systeme auf
- Sie dokumentieren alles
- Sie stellen sicher, dass Veränderungen bleiben



# DAS GEHEIMNIS ZUM ERFOLG

DAS WAHRE GEHEIMNIS IN STUFE 6 IST ZU ERKENNEN, DASS „BESSER“ „MEHR“ SCHLÄGT.



## MACHE NICHT DAS

Mehr Leute einstellen

Mehr Produkte hinzufügen

Mehr Kunden gewinnen

Mehr Tools hinzufügen



## MACHE LIEBER DAS

Deine aktuellen Leute besser trainieren

Deine aktuellen Produkte verbessern

Deine aktuellen Kunden besser betreuen

Deine aktuellen Tools besser nutzen

Wenn du den Wechsel von „mehr“ zu „besser“ schaffst, wirst du ein stärkeres Unternehmen aufbauen, das für größeres Wachstum bereit ist.

**Denk daran:** In dieser Phase geht es bei Erfolg nicht darum, mehr zu machen – sondern mehr aus dem zu holen, was du bereits tust.



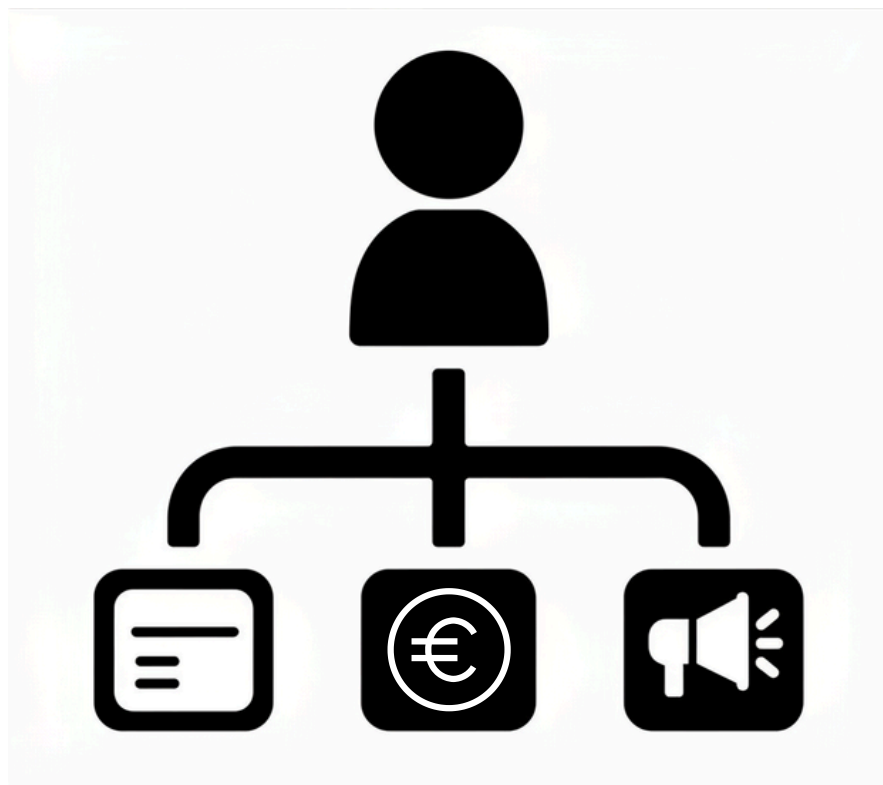
# DAS IST DER NÄCHSTE SCHRITT...



## LEVEL 7: KATEGORISIEREN

# YOUR SCALING ROADMAP

## ▶ LEVEL 7: KATEGORISIEREN ◀



A PERSONALIZED GUIDE FROM



LUCHS-SOLUTIONS.COM

# DU BIST HIER

## LEVEL 7: KATEGORISIEREN



LEVEL 7: KATEGORISIEREN		
PERSONALSTÄRKE	50 bis 99	
DEINE ROLLE	EXECUTIVE	
FÜHRUNGSSTRUKTUR	3 Ebenen: Führungsteam	
# UNTERNEHMEN	120.000	
	ENGPASS	ENTWICKLUNGSSCHRITT
PRODUKT	Das Produkt ist veraltet. Verbesserungen brauchen zu lange, bis sie ausgerollt werden.	Löse immer nur ein Problem nach dem anderen – mit fokussierten, funktions-spezifischen Teams.
MARKETING	Dein Leadflow ist unbeständig, weil du nur einen Weg hast, neue Kunden zu gewinnen.	Baue einen zweiten Akquise-Kanal auf, mit einem Referral-Prozess und einer segmentierten Langzeit-Nachverfolgung.
VERTRIEB	Leads gehen verloren. Sie werden nicht konsequent bearbeitet.	Sorge für gute Terminabdeckung. Erstelle eine Checkliste für Lead-Nurturing und setze Anreize für Show-Rates.
KUNDENSERVICE	Der Kundenservice reagiert nur noch. Alles ist nur Feuerwehr.	Schaffe eine proaktive Customer Journey und Kommunikation. Fokus auf Verlängerungen und Upsells.
IT (Technik / KI)	Daten, geistiges Eigentum und Zugänge sind überall verteilt und unorganisiert.	Strukturiere deine Technologie sauber. Verlager Lösungen in die Cloud. Hoste Daten ordentlich.
RECRUITING	Du hast zu viele offene Rollen, um Kandidaten und ihren Stand im Prozess noch sauber zu verfolgen.	Führe ein System ein, um offenen Stellen sauber zu verwalten. Nutze spezialisierte Recruiting-Firmen.
PERSONALWESEN	Es gibt zu viele verschiedene Orte für Mitarbeiterinformationen. Du hast keine sauberen Daten.	Richte ein HRIS ein (Human Resource Information System).
FINANZEN	Dein Team fängt an, dein Geld unkontrolliert auszugeben.	Quartälweis Ausgabenmanagement. Arbeite mit Budgets pro Abteilung. Richte Freigabeprozesse für Ausgaben ein.
UNTERM STRICH	Jedes System ist überlastet. Alles ist unorganisiert.	Priorisiere und kategorisiere sauber.

0: IMPROVISIEREN

5: PRODUKTISIEREN

1: MONETARISIEREN

6: OPTIMIEREN

2: VERMARKTEN

7: KATEGORISIEREN

3: STABILISIEREN

8: SPEZIALISIEREN

4: PRIORISIEREN

9: KAPITALISIEREN



# LEVEL 7: KATEGORISIEREN

PERSONALSTÄRKE	50 bis 99
DEINE ROLLE	EXECUTIVE
FÜHRUNGSSTRUKTUR	3 Ebenen: Führungsteam
# UNTERNEHMEN	120.000

	ENGPASS	ENTWICKLUNGSSCHRITT
PRODUKT	Das Produkt ist veraltet. Verbesserungen brauchen zu lange, bis sie ausgerollt werden.	Löse immer nur ein Problem nach dem anderen – mit fokussierten, funktionspezifischen Teams.
MARKETING	Dein Leadflow ist unbeständig, weil du nur einen Weg hast, neue Kunden zu gewinnen.	Baue einen zweiten Akquise-Kanal auf, mit einem Referral-Prozess und einer segmentierten Langzeit-Nachverfolgung.
VERTRIEB	Leads gehen verloren. Sie werden nicht konsequent bearbeitet.	Sorge für gute Terminabdeckung. Erstelle eine Checkliste für Lead-Nurturing und setze Anreize für Show-Rates.
KUNDENSERVICE	Der Kundenservice reagiert nur noch. Alles ist nur Feuerwehr.	Schaffe eine proaktive Customer Journey und Kommunikation. Fokus auf Verlängerungen und Upsells.
IT (Technik / KI)	Daten, geistiges Eigentum und Zugänge sind überall verteilt und unorganisiert.	Strukturiere deine Technologie sauber. Verlager Lösungen in die Cloud. Hoste Daten ordentlich.
RECRUITING	Du hast zu viele offene Rollen, um Kandidaten und ihren Stand im Prozess noch sauber zu verfolgen.	Führe ein System ein, um offenen Stellen sauber zu verwalten. Nutze spezialisierte Recruiting-Firmen.
PERSONALWESEN	Es gibt zu viele verschiedene Orte für Mitarbeiterinformationen. Du hast keine sauberen Daten.	Richte ein HRIS ein (Human Resource Information System).
FINANZEN	Dein Team fängt an, dein Geld unkontrolliert auszugeben.	Quartalsweises Ausgabenmanagement. Arbeite mit Budgets pro Abteilung. Richte Freigabeprozesse für Ausgaben ein.
<b>UNTERM STRICH</b>	Jedes System ist überlastet. Alles ist unorganisiert.	Priorisiere und kategorisiere sauber.

# WENN DU HIER BIST: “LEVEL 7: KATEGORISIEREN”

## HIER IST EINE ERKLÄRUNG FÜR STUFE 7, WENN EIN UNTERNEHMEN 50–99 MITARBEITER HAT:

In dieser Phase ist dein Unternehmen schon ziemlich stark gewachsen – du hast jetzt zwischen 50 und 99 Mitarbeiter. Nur etwa 120 Tausend Unternehmen in Deutschland erreichen überhaupt diese Größe. Du bist jetzt nicht mehr nur Manager oder Leader – du bist nun ein “Executive” mit drei Führungsebenen unter dir. Die größte Herausforderung in dieser Phase ist, dass sich alles unübersichtlich und unorganisiert anfühlt. Lass uns aufschlüsseln, was gerade passiert und was in jedem Bereich behoben werden muss:

Produktprobleme

Marketingprobleme

Vertriebsprobleme

Probleme im Kundenservice

Technikprobleme

Recruiting-Probleme

HR-Probleme

Finanzprobleme





### Produktprobleme

Dein Produkt beginnt sich veraltet anzufühlen, und Verbesserungen dauern ewig. Stell es dir so vor, als würdest du ein altes Auto wieder herrichten – es gibt so viele Dinge, die gemacht werden müssen, aber du kannst nicht alles gleichzeitig reparieren. Die Lösung ist, deine Teams darauf zu fokussieren, immer nur ein Problem nach dem anderen zu lösen. Statt dass alle an unterschiedlichen Dingen herumbasteln, arbeiten bestimmte Teams an ganz bestimmten Funktionen.



### Marketingprobleme

Dein Unternehmen ist wie ein Boot mit nur einem Motor – wenn dieser Motor ausfällt, sitzt du fest. Im Moment hast du nur einen Hauptweg, um neue Kunden zu gewinnen. Das ist riskant, weil dein ganzes Unternehmen in Schwierigkeiten geraten kann, wenn mit dieser Methode etwas schief läuft. Die Lösung ist, einen zweiten Weg zur Kundengewinnung aufzubauen, zum Beispiel ein Empfehlungsprogramm, bei dem zufriedene Kunden neue Kunden bringen. Außerdem musst du besser darin werden, Leads zu bewerten, damit du weißt, welche potenziellen Kunden es wirklich wert sind, weiterverfolgt zu werden.



### Vertriebsprobleme

Leads, also potenzielle Kunden, gehen verloren, weil dein Vertriebsteam sie nicht konsequent bearbeitet. Das ist so, als hättest du einen Garten, würdest aber vergessen, manche Pflanzen zu gießen. Die Lösung ist, bessere Einsatz- und Zeitpläne zu schaffen, sodass immer jemand verfügbar ist, um mit potenziellen Kunden zu sprechen. Außerdem musst du eine Checkliste für die Nachverfolgung von Leads erstellen und Vertriebsmitarbeiter belohnen, die viele Interessenten tatsächlich zu Terminen bringen.



### Probleme im Kundenservice

Dein Kundenserviceteam löscht ständig Brände, anstatt Probleme frühzeitig zu verhindern. Es ist wie bei einem Feuerwehrmann, der nur noch zu Notfällen rennt, statt Menschen dabei zu helfen, Brände von vornherein zu vermeiden. Die Lösung ist, einen Plan zu entwickeln, der Kundenprobleme verhindert, bevor sie überhaupt entstehen, und gleichzeitig den Fokus darauf zu legen, dass Kunden ihre Verträge verlängern und mehr bei dir kaufen.



### Technikprobleme

Wichtige Informationen, Dokumente und Passwörter deines Unternehmens liegen überall verstreut herum. Das ist so, als wären wichtige Unterlagen im ganzen Haus verteilt statt sauber in Aktenschränken organisiert. Die Lösung ist, alles in die Cloud zu verlagern und einen zentralen Ort einzurichten, an dem alle Unternehmensdaten gespeichert werden. Wenn du physische Geräte hast, müssen auch diese ordentlich organisiert werden.



### Recruiting-Probleme

Es dauert zu lange, gute Leute einzustellen, und manchmal nehmen sie schon andere Jobs an, bevor du sie überhaupt einstellen kannst. Außerdem hast du so viele offene Stellen, dass es schwer wird, den Überblick über alle Bewerber zu behalten. Die Lösung ist, spezielle Software einzuführen, mit der du Kandidaten sauber verfolgen kannst, und professionelle Recruiting-Firmen einzubinden, damit du schneller passende Leute findest.



### HR-Probleme

Mitarbeiterinformationen sind auf zu viele verschiedene Orte verteilt – als hättest du eine Schublade für medizinische Unterlagen, eine andere für Steuerelemente und noch eine weitere für Leistungsbeurteilungen. Die Lösung ist, ein HRIS einzuführen, also ein Human Resource Information System. Stell es dir wie einen großen digitalen Aktenschrank vor, der alle Mitarbeiterinformationen sauber an einem Ort organisiert.



### Finanzprobleme

Dein Team gibt Geld aus, ohne dabei sorgfältig genug nachzudenken. Es ist, als würdest du jedem eine Kreditkarte geben, ohne klare Regeln dafür festzulegen, wie sie genutzt werden darf. Die Lösung ist, quartalsweise Budgets für jede Abteilung zu erstellen, Ausgabenlimits zu setzen und für größere Anschaffungen eine Freigabe zu verlangen. Außerdem brauchst du besseren Versicherungsschutz und eine bessere Finanzplanung.

# DAS GROSSE GANZE

---

In Stufe 7 fühlt sich alles überwältigend und unorganisiert an. Der Schlüssel ist, Dinge in Kategorien zu sortieren – daher heißt diese Phase auch „Kategorisieren“ – und für jede Kategorie saubere Systeme aufzubauen. Es ist wie beim Aufräumen einer chaotischen Garage: Zuerst sortierst du alles in Stapel oder Bereiche ein (Werkzeuge, Sportsachen, Weihnachtsdeko usw.), und danach richtest du für jede Kategorie ein passendes Ordnungssystem ein.



# UNTERM STRICH

DEINE HAUPTAUFGABE IN DIESER PHASE IST ES, DAS CHAOS ZU ORDNEN UND ANZUFANGEN, ALLES ZU ORGANISIEREN. DAS BEDEUTET:



DEINE LEADS  
(WELCHE DAVON  
PRIORITÄT HABEN)



DEINE KUNDEN  
(WELCHE DIE MEISTE  
AUFMERKSAMKEIT  
BRAUCHEN)



DEINE BEWERBER  
(WELCHE DU  
INTERVIEWEN  
SOLLTEST)



DEIN GELD  
(WOFÜR DU WIE VIEL  
AUSGIBST)



DEINE DATEN  
(WO ALLES  
GESPEICHERT IST)



DEINE MITARBEITER  
(WER WAS MACHT)

Erst wenn alles sauber sortiert und organisiert ist, kannst du in die nächste Wachstumsstufe übergehen. Sieh es so, als würdest du das Fundament dafür legen, ein noch größeres Unternehmen zu werden. Du musst diese Kategorien so strukturieren, dass sie für das, was als Nächstes kommt, bereit sind.

# DAS IST DER NÄCHSTE SCHRITT...



## LEVEL 8: SPEZIALISIEREN



# YOUR SCALING ROADMAP

## ▶ LEVEL 8: SPEZIALISIEREN ◀



A PERSONALIZED GUIDE FROM



[LUCHS-SOLUTIONS.COM](https://luchs-solutions.com)

# DU BIST HIER

## LEVEL 8: SPEZIALISIEREN



LEVEL 8: SPEZIALISIEREN		
PERSONALSTÄRKE	100 bis 249	
DEINE ROLLE	PRÄSIDENT	
FÜHRUNGSSTRUKTUR	4 Ebenen: Executive Team	
# UNTERNEHMEN	90.000	
	ENGPASS	ENTWICKLUNGSSCHRITT
PRODUKT	Dein Produkt hat zu viele Funktionen und überfordert Kunden.	Hol dir Feedback, streiche Überflüssiges. Verbessere durch Weglassen. Entfernte Elemente können Up-sells werden.
MARKETING	Breiteres Creative bringt Leads mit geringerer Qualität rein und verwässert die Marke. Dadurch steigt der CAC wieder.	Bau die Marke mit standard Botschaft, kostenlosem Mehrwert und positiven Markenassoziationen auf.
VERTRIEB	Die Abschlussquote beim Premium-Produkt sinkt.	Route überall die besten/heißten Leads zu den besten Closern. Automatisiere das Tracking der Kennzahlen.
KUNDENSERVICE	Mehrere Customer Journeys kollidieren oder sind zeitlich schlecht aufeinander abgestimmt.	Erstelle proaktive Empfehlungen, um andere Angebote per Cross-Sell zu verkaufen, und dafür eine Customer Journey.
IT (Technik / K)	Abteilungen wachsen aus allgemeiner Software raus. Sie brauchen spezielle Lösungen. Zu viele interne Anfragen.	Stelle spezialisierte Lösungen bereit. Führe einen internen Anfrageprozess ein. Stelle dafür benötigtes Personal ein.
RECRUITING	Recruiter arbeiten mit uneinheitlichen Standards, die Kultur leidet und falsche Kandidaten kommen zu weit.	Standardisiere den Auswahlprozess für alle eingehenden Kandidaten. Gründer-Freigabe als finaler Check.
PERSONALWESEN	So viele neue und bestehende Mitarbeiter gleichzeitig drücken die Leistung. Beschwerden schießen in die Höhe.	Dichte Group Onboarding (Software) ein. Führe Performance-Management-Systeme ein. Stärke die Kultur.
FINANZEN	Du zahlst Retail-Preise für alles und wirst teilweise überteuert abgerechnet. Dein Geld bringt 0 % Rendite.	Verhandle Konditionen neu. Neue Leute - besonders für Steueroptimierung. Führe interne Finanz-Audits ein.
UNTERM STRICH	Niemand ist gut genug, um alles zu wissen.	Stelle Menschen für klar abgegrenzte Aufgaben ein.

0: IMPROVISIEREN

5: PRODUKTISIEREN

1: MONETARISIEREN

6: OPTIMIEREN

2: VERMARKTEN

7: KATEGORISIEREN

3: STABILISIEREN

8: SPEZIALISIEREN

4: PRIORISIEREN

9: KAPITALISIEREN



# LEVEL 8: SPEZIALISIEREN

PERSONALSTÄRKE	100 bis 249
DEINE ROLLE	PRÄSIDENT
FÜHRUNGSSTRUKTUR	4 Ebenen: Führungsteam
# UNTERNEHMEN	90.000

	ENGPASS	ENTWICKLUNGSSCHRITT
PRODUKT	Dein Produkt hat zu viele Funktionen und überfordert Kunden.	Hol dir Feedback. Streiche Überflüssiges. Verbessere durch Weglassen. Entfernte Elemente können Upsells werden.
MARKETING	Breiteres Creative bringt Leads mit geringerer Qualität rein und verwässert die Marke. Dadurch steigt der CAC wieder.	Baue die Marke mit klarer Botschaft, kostenlosem Mehrwert und positiven Markenassoziationen auf.
VERTRIEB	Die Abschlussquote beim Premium-Produkt sinkt.	Route überall die besten/heißten Leads zu den besten Closern. Automatisiere Das Erfassen der Kennzahlen.
KUNDENSERVICE	Mehrere Customer Journeys kollidieren oder sind zeitlich schlecht aufeinander abgestimmt.	Erstelle proaktive Empfehlungen, um andere Angebote per Cross-Sell zu verkaufen, und dafür eine Customer Journey.
IT (Technik / KI)	Abteilungen wachsen aus allgemeiner Software raus. Sie brauchen spezielle Lösungen. Zu viele interne Anfragen.	Stelle spezialisierte Lösungen bereit. Führe einen internen Anfrageprozess ein. Stelle dafür benötigtes Personal ein.
RECRUITING	Recruiter arbeiten mit uneinheitlichen Standards, die Kultur leidet und falsche Kandidaten kommen zu weit.	Standardisiere den Auswahlprozess für alle eingehenden Kandidaten. Gründer-Freigabe als finaler Check.
PERSONALWESEN	So viele neue und bestehende Mitarbeiter gleichzeitig drücken die Leistung. Beschwerden schießen in die Höhe.	Richte Gruppen-Onboarding (Software) ein. Führe Performance-Management-Systeme ein. Stärke die Kultur.
FINANZEN	Du zahlst Retail-Preise für alles und wirst teilweise überteuert abgerechnet. Dein Geld bringt 0 % Rendite.	Verhandle Konditionen neu. Neue Leute - besonders für Steueroptimierung. Führe interne Finanz-Audits ein.
<b>UNTERM STRICH</b>	Niemand ist gut genug, um alles zu wissen.	Stelle Menschen für klar abgegrenzte Aufgaben ein.

# WENN DU HIER BIST: “LEVEL 8: SPEZIALISIEREN”

## IN DIESER PHASE WIRD DEIN UNTERNEHMEN SEHR GROSS. ZWISCHEN 100 UND 249 MENSCHEN.

Nur rund 90.000 Unternehmen in Deutschland erreichen diese Größe. Du bist jetzt ein Präsident mit vier Führungsebenen unter dir. Die größte Herausforderung in dieser Phase ist, dass keine einzelne Person mehr in allem gut sein kann – du brauchst Spezialisten. Ich zeige dir, was in den einzelnen Bereichen gerade passiert:

## LASS MICH AUFSCHLÜSSELN, WAS IN JEDEM BEREICH PASSIERT:

Produktprobleme

Marketingprobleme

Vertriebsprobleme

Probleme im Kundenservice

Technikprobleme

Recruiting-Probleme

HR-Probleme

Finanzprobleme





### Produktprobleme

Dein Produkt ist wie ein Schweizer Taschenmesser mit zu vielen Funktionen geworden – das verwirrt Kunden. Stell dir eine TV-Fernbedienung mit 100 Knöpfen vor, obwohl die meisten Menschen nur 10 davon nutzen. Die Lösung ist, Kunden zu befragen, um herauszufinden, welche Funktionen sie tatsächlich verwenden, die übrigen zu entfernen und einige der entfernten Funktionen vielleicht in eigene Produkte umzuwandeln, die du separat verkaufen kannst. Es ist, als würdest du diese komplizierte Fernbedienung in zwei einfachere aufteilen.



### Marketingprobleme

Deine Werbung funktioniert nicht mehr so gut wie früher, und es wird teurer, Kunden zu gewinnen. Das ist, als würdest du in einen überfüllten Raum hineinrufen – niemand achtet mehr darauf, weil es zu viel Lärm gibt. Die Lösung ist, dich darauf zu konzentrieren, deine Marke aufzubauen, statt nur Produkte zu verkaufen. Das bedeutet:

- eine klare, einfache Botschaft darüber zu entwickeln, wer du bist
- wertvolle kostenlose Inhalte oder Angebote zu geben, um Vertrauen aufzubauen
- mit anderen vertrauenswürdigen Marken oder Personen in Verbindung gebracht zu werden



### Vertriebsprobleme

Deine besten Verkäufer schließen nicht mehr so viele Deals ab wie früher. Die Lösung ist, deine besten Leads an deine besten Closer weiterzugeben und automatisierte Nachverfolgung einzusetzen, um alles messbar zu machen. Das ist, als würde ein Restaurant seine erfahrensten Kellner die größten Gruppen und wichtigsten Kunden betreuen lassen.



### Probleme im Kundenservice

Verschiedene Kundentypen bekommen widersprüchliche Informationen und machen verwirrende Erfahrungen. Stell dir vor, du gehst in ein Restaurant, in dem dir ein Kellner sagt, etwas koste 10 Dollar, und ein anderer sagt, es koste 20. Die Lösung ist, einen klaren Weg für Kunden zu schaffen, die mehrere Produkte kaufen, und Empfehlungen dafür zu geben, was sie zusätzlich kaufen könnten.



### Technikprobleme

Verschiedene Abteilungen brauchen unterschiedliche Software, und alle fragen die IT nach Hilfe, aber es gibt kein System, um diese Anfragen zu steuern. Das ist, als hätte man einen einzigen Hausmeister, der in einem großen Wohnhaus alle Probleme lösen soll, ohne irgendeine Ordnung dafür, wer was braucht. Die Lösung ist:

- spezialisierte Software für jede Abteilung einzuführen
- ein System für IT-Anfragen aufzubauen
- bei Bedarf mehr IT-Personal einzustellen
- klare Regeln dafür zu schaffen, was die IT macht und was nicht



### Recruiting-Probleme

Deine Recruiter sind nicht einheitlich darin, wen sie einstellen, und das schadet eurer Unternehmenskultur. Die Lösung ist, einen standardisierten Prozess für die Auswahl neuer Mitarbeiter zu schaffen und bei wichtigen Einstellungen den Gründer am Ende noch einmal drüberschauen zu lassen, um sicherzugehen, dass die Person wirklich zum Unternehmen passt.



### HR-Probleme

Bei so vielen Mitarbeitern leidet die Leistung, und die Beschwerden nehmen zu. Die Lösung ist:

- Software einzusetzen, die beim Onboarding und Training größerer Gruppen neuer Mitarbeiter hilft
- klare Systeme für Performance-Management aufzubauen
- Versicherungen zum Schutz vor Klagen abzuschließen
- die Werte deines Unternehmens immer wieder aktiv zu stärken



## Finanzprobleme

Du zahlst für alles den vollen Preis und verdienst mit deinem überschüssigen Cash nichts. Das ist, als würdest du überall Einzelhandelspreise zahlen, obwohl du eigentlich Großhandelsrabatte bekommen solltest. Die Lösung ist:

- Preise und Konditionen mit allen neu zu verhandeln, von denen du etwas kaufst
- überschüssiges Geld auf Konten zu legen, die Zinsen abwerfen
- Spezialisten für verschiedene Finanzthemen einzusetzen, besonders für Steuern
- regelmäßige interne Audits durchzuführen, damit kein Geld verschwendet wird

# DAS GROSSE GANZE

In Stufe 8 ist die größte Herausforderung, dass es nicht mehr funktioniert, ein „Mädchen für alles“ oder „Tausendsassa“ zu sein. Du brauchst Spezialisten – Menschen, die in ganz bestimmten Dingen wirklich stark sind. Stell es dir wie ein Krankenhaus vor:

- Du willst nicht, dass ein Allgemeinarzt eine Herzoperation macht
- Du willst einen Herzspezialisten
- Und du willst, dass dieser Herzspezialist sich wirklich nur auf Herzen konzentriert, statt alles gleichzeitig machen zu wollen

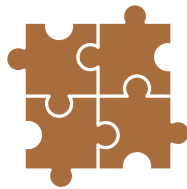
Das gilt für jeden Bereich deines Unternehmens:

- Manche Vertriebsmitarbeiter sollten nur bestimmte Produkte verkaufen
- Manche Leute im Kundenservice sollten nur bestimmte Arten von Kunden betreuen
- Manche Leute in der Technik sollten nur bestimmte Arten von Software verantworten
- Manche Leute im Finanzbereich sollten nur bestimmte Arten von Finanzaufgaben übernehmen



# UNTERM STRICH

DEINE HAUPTAUFGABE IN DIESER PHASE IST ES, DEDIZIERTE TEAMS AUS SPEZIALISTEN AUFZUBAUEN. KEIN „JEDER MACHT ALLES“ MEHR.



GROSSE AUFGABEN  
IN KLEINERE,  
TEILBEREICHE  
ZERLEGEN



MENSCHEN FINDEN,  
DIE IN GENAU DIESEN  
TEILBEREICHEN  
STARK SIND



SYSTEME SCHAFFEN,  
DAMIT DIE  
SPEZIALISTEN GUT  
ZUSAMMENARBEITEN



SICHERSTELLEN,  
DASS JEDER SEINE  
KONKRETE ROLLE  
GENAU KENNT

Deshalb heißt diese Phase auch „Spezialisieren“ – es geht darum, in bestimmten Dingen richtig gut zu werden, statt in allem nur halbwegs okay zu sein. Es ist, als würdest du dein Unternehmen von einer Schule, in der Lehrer mehrere Fächer unterrichten, in eine Universität verwandeln, in der Professoren sich jeweils auf ein ganz bestimmtes Fachgebiet spezialisieren.

Sobald du die richtigen Spezialisten in den richtigen Rollen hast, kannst du in die nächste Stufe übergehen. Diese starke Spezialisierung ist es, die außergewöhnliche Ergebnisse möglich macht und dir die Grundlage für deinen nächsten großen Wachstumsschritt gibt.



# DAS IST DER NÄCHSTE SCHRITT...



## LEVEL 9: KAPITALISIEREN

# YOUR SCALING ROADMAP

## ▶ LEVEL 9: KAPITALISIEREN ◀



A PERSONALIZED GUIDE FROM



LUCHS-SOLUTIONS.COM

# DU BIST HIER

## LEVEL 9: KAPITALISIEREN



LEVEL 9: KAPITALISIEREN		
PERSONALSTÄRKE	250 bis 500	
DEINE ROLLE	VORSITZENDER	
FÜHRUNGSSTRUKTUR	5 Ebenen: CEOs	
# UNTERNEHMEN	30.000	
	ENGPASS	ENTWICKLUNGSSCHRITT
PRODUKT	Veränderungen an erfolgreichen Produkten machen sie oft schlechter. Du brauchst trotzdem neue Produkte	Käufe (M&A) oder entwickle das nächste aufstrebende Produkt, das du deinem Portfolio hinzufügen kannst.
MARKETING	Die Zuordnung von Ergebnissen zu einzelnen Kanälen wird schwieriger. Regulierungs-Compliance sind ein Thema.	Wechsle zu einer markenorientierten Omnichannel-Werbestrategie mit gebündelter ROAS-Betrachtung.
VERTRIEB	Es gibt zu viele verschiedene Leads und Produkte für einen einzigen Verkäufertyp.	Vertriebler spezialisieren sich auf unterschiedliche Produkte, verschiedene Lead-Typen und eigene Prozesse.
KUNDENSERVICE	Der Support für die neueren und vielfältigeren Angebote bricht unter dem hohen Volumen langsam auseinander.	Leite Anfragen an spezialisierte Customer-Support-Mitarbeiter weiter, um effizienter zu werden.
IT (Technik / KI)	Der alte Tech-Stack reicht nicht mehr aus. Die Abteilungen verlangen neue und spezialisierte Lösungen.	Du stellst spezialisiertere Tech-Rollen für die wichtigsten Technologiebereiche ein, mit segmentierten Tech-Stack.
RECRUITING	Top-Talente reagieren nicht mehr auf Standard-Recruiting, außer wenn es direkt vom CEO oder Gründer kommt.	Der Gründer zieht höchste Rollen direkt an und verkauft ihren Vision und Wachstum. Das kann 6+ Monate dauern.
PERSONALWESEN	Die Fluktuation steigt, und dir fehlen die richtigen Leute für weiteres Wachstum.	Strategische Personalplanung: Organisationsstruktur, Kapazitätsplanung, Backfills, Skill-Gaps, Rollenüberlappung
FINANZEN	Deine Finanzen sind nicht gut genug, damit andere dir Geld geben, um große Investitionen wie M&As zu finanzieren.	Mache das Unternehmen „verkaufsfähig“: QoE, Bankprüfung, Kapitalstruktur und Absicherung größerer Investitionen.
UNTEREM STRICH	Woher soll der nächste große Wachstumsschub kommen?	Setze mindestens eine große Wette auf die Zukunft.

0: IMPROVISIEREN

5: PRODUKTISIEREN

1: MONETARISIEREN

6: OPTIMIEREN

2: VERMARKTEN

7: KATEGORISIEREN

3: STABILISIEREN

8: SPEZIALISIEREN

4: PRIORISIEREN

9: KAPITALISIEREN



# LEVEL 9: KAPITALISIEREN

PERSONALSTÄRKE	250 bis 500
DEINE ROLLE	VORSITZENDER
FÜHRUNGSSTRUKTUR	5 Ebenen: CEOs
# UNTERNEHMEN	30.000

	ENGPASS	ENTWICKLUNGSSCHRITT
PRODUKT	Veränderungen an erfolgreichen Produkten machen sie oft schlechter. Du brauchst trotzdem neue Produkte	Käufe (M&A) oder entwickle das nächste aufstrebende Produkt, das du deinem Portfolio hinzufügen kannst.
MARKETING	Die Zuordnung von Ergebnissen zu einzelnen Kanälen wird schwieriger. Regulatorische Vorgaben werden wichtiger.	Wechsle zu einer markenorientierten Omnichannel-Werbestrategie mit geblendeter ROAS-Betrachtung.
VERTRIEB	Es gibt zu viele verschiedene Leads und Produkte für einen einzigen Verkäufertyp.	Vertriebler spezialisieren sich auf unterschiedliche Produkte, verschiedene Lead-Typen und eigene Prozesse.
KUNDENSERVICE	Der Support für die neueren und vielfältigeren Angebote bricht unter dem hohen Volumen langsam auseinander.	Leite Anfragen an spezialisierte Kundenservice-Mitarbeiter weiter, um effizienter zu werden.
IT (Technik / KI)	Die alte Systemlandschaft reicht nicht mehr aus. Die Abteilungen verlangen neue und spezialisierte Lösungen.	Du stellst spezialisiertere Tech-Rollen für die wichtigsten Technologiebereiche ein, mit neuer Systemlandschaft.
RECRUITING	Top-Talente reagieren nicht mehr auf Standard-Recruiting, außer wenn es direkt vom CEO oder Gründer kommt.	Der Gründer zieht höchste Rollen direkt an und verkauft ihnen Vision und Wachstum. Das kann 6+ Monate dauern.
PERSONALWESEN	Die Fluktuation steigt, und dir fehlen die richtigen Leute für weiteres Wachstum.	Strategische Personalplanung: Organisationsstruktur, Kapazitätsplanung, Backfills, Skill-Gaps, Rollenüberlappung
FINANZEN	Deine Finanzen sind nicht gut genug, damit andere dir Geld geben, um große Investitionen wie M&As zu finanzieren.	Mache das Unternehmen „verkaufsfähig“: QoE, Bankprüfung, Kapitalstruktur und Absicherung größerer Investitionen.
<b>UNTERM STRICH</b>	Woher soll der nächste große Wachstumsschub kommen?	Setze mindestens <i>eine</i> große Wette auf die Zukunft.

# WENN DU HIER BIST: “LEVEL 9: KAPITALISIEREN”

## HIER IST EINE EINFACHE ERKLÄRUNG FÜR STUFE 9 („KAPITALISIEREN“). 250–500 MITARBEITER:

In dieser Phase ist dein Unternehmen schon sehr groß – du hast jetzt zwischen 250 und 500 Mitarbeiter. Nur etwa 30.000 Unternehmen in Deutschland werden überhaupt so groß. Du bist nun Vorsitzender mit fünf Führungsebenen unter dir, darunter auch CEOs. Die größte Herausforderung in dieser Phase ist, dass du ein Plateau erreicht hast und größere Wetten eingehen musst, um weiter zu wachsen.

## LASS MICH AUFSCHLÜSSELN, WAS IN JEDEM BEREICH PASSIERT:

Produktprobleme

Marketingprobleme

Vertriebsprobleme

Probleme im Kundenservice

Technikprobleme

Recruiting-Probleme

HR-Probleme

Finanzprobleme





### Produktprobleme

Du bist in einer kniffligen Situation: Deine erfolgreichen Produkte („Cash Cows“) werden schlechter, wenn du versuchst, sie zu verändern, aber gleichzeitig brauchst du neue Produkte, um weiter zu wachsen. Das ist so, als hättest du ein Restaurant mit einem berühmten Gericht – wenn du es veränderst, verärgerst du deine Stammkunden. Die Lösung ist entweder:

- ein anderes Unternehmen zu kaufen (Mergers & Acquisitions)
- etwas komplett Neues zu entwickeln (Forschung & Entwicklung)

So oder so ist das eine große Wette, die mindestens ein Jahr braucht, bis sie sich auszahlt.



### Marketingprobleme

Hier passieren gerade zwei große Probleme: Erstens kannst du nicht mehr klar erkennen, welches Marketing überhaupt noch funktioniert – das ist, als würdest du nicht wissen, welcher Angelplatz dir die meisten Fische bringt. Zweitens musst du deutlich sorgfältiger darauf achten, Regeln und Vorschriften einzuhalten. Die Lösung ist:

- dich zuerst auf den Markenaufbau zu konzentrieren und erst danach auf den Verkauf
- mehrere Kanäle zu nutzen, um Kunden zu erreichen
- zu schauen, wie dein gesamtes Marketing zusammenwirkt
- einen Prozess aufzubauen, der sicherstellt, dass sämtliches Marketing regelkonform läuft



### Vertriebsprobleme

Deine Verkäufer sind überlastet, weil es zu viele verschiedene Arten von Leads und Produkten gibt. Stell dir vor, ein Kellner müsste gleichzeitig Tische in fünf verschiedenen Restaurants bedienen – das funktioniert nicht. Die Lösung ist:

- unterschiedliche Verkäufer auf unterschiedliche Produkte zu spezialisieren
- unterschiedliche Verkäufer für unterschiedliche Kundentypen einzusetzen
- unterschiedliche Vertriebsprozesse aufzubauen (je nach Situation)
- Leads nach Produkt oder Standort zu sortieren



### Probleme im Kundenservice

Der Support für deine neueren Produkte bricht langsam zusammen, weil das Volumen zu hoch wird. Das ist, als hättest du ein Telefonsystem, das all die eingehenden Anrufe nicht mehr bewältigen kann. Die Lösung ist:

- spezialisierte Kundenservice-Mitarbeiter für unterschiedliche Produkte einzusetzen
- das Training kürzer und fokussierter zu machen
- den gesamten Prozess effizienter zu gestalten



### Technikprobleme

Deine alten Tech-Systeme können die Last nicht mehr tragen, und die Abteilungen wollen spezialisierte Lösungen. Die Lösung ist:

- spezialisierte Tech-Leute für verschiedene Funktionen einzustellen
- deine Tech-Systeme zu modernisieren und stärker zu trennen
- eventuell neue Enterprise-Software einzuführen



### Recruiting-Probleme

Die besten Leute reagieren nicht mehr auf normale Stellenanzeigen – sie wollen nur noch direkt mit dem Gründer oder CEO sprechen. Die Lösung ist, dass der Gründer:

- die wichtigsten Führungspositionen selbst rekrutiert
- diesen Kandidaten die Vision und das Wachstum des Unternehmens verkauft
- geduldig bleibt (das kann 6+ Monate dauern)



### HR-Probleme

Die Fluktuation steigt, und dir fehlen die richtigen Leute, um weiter zu wachsen. Stell es dir wie eine Sportmannschaft vor, die ständig gute Spieler verliert und keinen passenden Ersatz findet. Die Lösung ist eine strategische Personalplanung:

- plane deine Organisationsstruktur und schließe Skill-Gaps
- plane für den Fall, dass Menschen das Unternehmen verlassen
- Sorge für Backups bei wichtigen Rollen
- entwickle Generalisten zu Spezialisten weiter



## Finanzprobleme

Deine Finanzunterlagen sind noch nicht gut genug, um andere davon zu überzeugen, dir Geld für große Investitionen zu geben. Die Lösung ist:

- deine Bücher prüfen bzw. auditieren zu lassen
- mit Investmentbankern zu sprechen
- die Kapital- und Finanzstruktur deines Unternehmens sauber aufzusetzen
- dich gegen große Risiken abzusichern
- eventuell Kapital aufzunehmen, um Unternehmen zu kaufen oder schneller zu wachsen

# DAS GROSSE GANZE

In Stufe 9 bist du wie ein Schiff, das ruhige Gewässer erreicht hat – du bist erfolgreich, wächst aber nicht mehr besonders stark. Um weiter zu wachsen, musst du eine große Wette auf die Zukunft eingehen. Das kann bedeuten:

- andere Unternehmen zu kaufen
- neue Produkte zu entwickeln
- neue Märkte zu erschließen
- große Investitionen zu tätigen

**Deshalb heißt diese Phase „Kapitalisieren“ – du musst deinen bisherigen Erfolg nutzen, um große Schritte zu machen.**



# DIE WICHTIGSTEN HERAUSFORDERUNGEN:



## Alles wird komplexer

- Mehr Produkte, die gesteuert werden müssen
- Mehr unterschiedliche Kundentypen
- Mehr Abteilungen, die geführt werden müssen
- Mehr Regeln, die eingehalten werden müssen



## Du brauchst größere Lösungen

- Software auf Enterprise-Niveau
- Spezialisierte Abteilungen
- Professionelles Management
- Bessere Finanzsysteme



## Du musst größer denken

- Langfristige Planung
- Große Investitionen
- Größere Übernahmen
- Neue Märkte

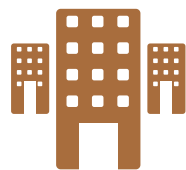


# DAS WESENTLICHE

DEINE HAUPTAUFGABE IN DIESER PHASE IST ES, EINE GROSSE WETTE EINZUGEHEN – DU MUSST DAS NÄCHSTE GROSSE DING FINDEN. DAS HEISST:



NEUE  
FÄHIGKEITEN/  
STRUKTUREN  
AUFBAUEN



UNTERNEHMEN  
SUCHEN, DIE  
DU KAUFEN  
KANNST



IN NEUE  
PRODUKTE  
INVESTIEREN



KALKULIERTE  
RISIKEN  
EINGEHEN

Stell es dir vor wie einen erfolgreichen Restaurantbesitzer, der entscheidet, ob er:

- neue Standorte eröffnet
- andere Restaurants kauft
- eine neue Restaurantmarke schafft
- eine eigene Produktlinie im Lebensmittelbereich startet

Wofür du dich auch entscheidest – es muss groß genug sein, um für ein Unternehmen deiner Größe wirklich einen Unterschied zu machen. Kleine Wetten bringen dir jetzt nichts mehr!

Das ist die letzte Stufe in dieser Roadmap, weil Unternehmen danach in eine völlig andere Liga eintreten – in die Welt großer Konzerne mit Tausenden von Mitarbeitern. Der Weg, den ein Unternehmen ab diesem Punkt nimmt, wird sehr individuell und hängt stark von Branche und Situation ab.

# ABSCHLIESSENDE GEDANKEN

Wachstum ist selten sauber, selten linear und fast nie bequem. Jede Stufe dieser Roadmap bringt neue Chancen, aber auch neue Engpässe, neue Spannungen und neue Entscheidungen mit sich. Was dich hierher gebracht hat, wird dich nicht automatisch in die nächste Phase bringen. Genau darin liegt die eigentliche Herausforderung von Skalierung: nicht einfach nur mehr zu machen, sondern sich mit dem Unternehmen weiterzuentwickeln. Aus Improvisation wird Struktur, aus Einsatz wird System, aus Einzelarbeit wird Führung, und aus Wachstum wird Verantwortung.

Am Ende geht es beim Skalieren nicht nur um Umsatz, Mitarbeiterzahl oder Marktanteile. Es geht darum, etwas aufzubauen, das Bestand hat. Ein Unternehmen, das nicht von Zufall, Ad-hoc-Entscheidungen oder einzelnen Personen abhängt, sondern auf Klarheit, Fokus, starken Menschen und wiederholbaren Prozessen beruht. Diese Roadmap ist deshalb kein starres Regelwerk, sondern ein Orientierungsrahmen. Sie soll helfen, die typische Logik hinter Wachstum zu verstehen: Welche Probleme in welcher Phase normal sind, worauf du deinen Fokus legen solltest und welche Entscheidungen dich eher bremsen oder weiterbringen. Nicht jede Firma wird exakt gleich wachsen. Aber fast jede wachsende Firma wird irgendwann mit genau diesen Grundmustern konfrontiert.

Wenn du aus all dem nur eine Sache mitnimmst, dann diese: Jede nächste Stufe verlangt eine neue Version von dir und deinem Unternehmen. Wer bereit ist, dazuzulernen, Verantwortung neu zu denken und mutige Entscheidungen zu treffen, kann nachhaltig wachsen. Schritt für Schritt. Phase für Phase. Und genau so entstehen aus guten Unternehmen am Ende außergewöhnliche Unternehmen.

