

Förderprogramm Vertrieb 2026

Für Druck-, Medien- und IT-Unternehmen, die vorhandenes Umsatzpotenzial innerhalb von 4 Wochen wieder aktivieren wollen.

BE UNIQUE

UNGENUTZTES UMSATZPOTENZIAL FINDEN





Warum dieses Programm?

Guten Tag,

wir leben in einer Zeit, in der sich vieles gleichzeitig verändert.

Kunden entscheiden anders als noch vor ein paar Jahren. Sie vergleichen schneller, reagieren später, fragen mehr an und beauftragen trotzdem nicht immer sofort.

Gleichzeitig steigen Kosten, Margen stehen unter Druck und viele Unternehmen müssen mit denselben Menschen mehr Aufgaben bewältigen. Denn das Thema Fachkräftemangel ist keine Randerscheinung mehr.

Auch der Vertrieb hat sich dadurch verändert.

Früher haben Bestandskunden, Empfehlungen und ein guter Ruf oft gereicht. Heute reicht das nicht mehr immer. Selbst Unternehmen, die gut ausgelastet sind, merken: Auslastung bedeutet nicht automatisch planbaren Umsatz, gute Marge oder neue Kunden.

Gerade in der Druck-, Medien- und IT-Branche sehe ich viele Betriebe, die fachlich stark sind, aber im Alltag kaum Zeit finden, offene Angebote nachzufassen, stille Bestandskunden zu reaktivieren und vorhandene Chancen konsequent zu nutzen.

Das Prinzip Hoffnung ist gegenwärtig. Gute Leistungen werden zu wenig sichtbar. Und manches wird erst dann angefasst, wenn es bereits dringend wird.

Dadurch geht allerdings Planbarkeit bei den Umsätzen verloren.



Warum dieses Programm?

Genau dafür habe ich dieses kompakte Förderprogramm entwickelt.

Es geht nicht um ein Verkaufstraining von der Stange.
Es geht auch nicht um ein paar schöne Marketingideen.

Wir schauen gemeinsam auf dein Unternehmen, deine Kunden, deine Angebote und deine Möglichkeiten. Wo liegt noch Umsatz, der bisher nicht genutzt wird? Welche Kunden sollten wieder angesprochen werden? Welche Angebote brauchen ein besseres Nachfassen? Wo kann deine Außenwirkung klarer werden?

Und welche einfachen Schritte bringen in den nächsten Wochen wieder mehr Bewegung in Vertrieb und Marketing?

Das Förderprogramm läuft über einen überschaubaren Zeitraum von vier Wochen. In dieser Zeit arbeiten wir persönlich zusammen. Kein Videokurs. Kein Standard-Workbook. Sondern ein klarer Blick von außen, praktische Erfahrung und konkrete Arbeit an deinen Themen.

Ich komme selbst aus dem Vertrieb im IT-, Medien- und Druckbereich. Ich kenne die Verbindung aus Angebot, Kunde, Preisgespräch, Nachfassen, Marge und Abschluss. Genau deshalb weiß ich: Oft fehlt nicht die Qualität. Oft fehlt im Alltag nur die Zeit, der klare Blick und ein einfacher Plan, um vorhandene Möglichkeiten wieder konsequent zu nutzen.

Hier schreibe ich im „Du“, aber das „Sie“ ist mir genauso willkommen.

Mit den besten Grüßen

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Dirk Krause', with a long horizontal stroke extending to the right.

Dirk Krause



Über uniqueS NEXT und Dirk Krause

uniqueS NEXT steht für klare Vertriebsentwicklung, moderne Kommunikation und praktische Umsetzung.

In diesem Förderprogramm geht es aber nicht um ein großes Beratungsmodell oder ein Netzwerk aus vielen Beteiligten.

Es geht um einen klaren Blick auf dein Unternehmen.

Ich bin Dirk Krause.

Ich arbeite seit über 30 Jahren im Vertrieb. Als Vertriebsmitarbeiter, Key Account Manager, Vertriebsleiter und selbstständiger Berater.

Ich kenne die Druck-, Medien- und IT-Branche aus eigener Erfahrung. Unter anderem aus meiner Zeit bei sueddeutsche.de und Canon im Professional-Print-Umfeld. Aber auch als Vertriebsleiter in Softwareunternehmen (z. B. PIM, TMS, ERP) und eine familiengeführten Druckerei.

Was ich in vielen Unternehmen sehe:

Gute Leistungen sind vorhanden. Erfahrung ist vorhanden.
Kundenbeziehungen sind vorhanden.

Aber im Alltag bleibt oft zu wenig Zeit, um Vertrieb und Marketing wirklich sauber nachzuhalten. Offene Angebote werden nicht konsequent verfolgt.
Alte Kontakte schlafen ein. Gute Leistungen werden nicht klar genug gezeigt.

Und neue Kunden entscheiden heute anders als noch vor ein paar Jahren.

Genau hier setzt dieses Förderprogramm an.
Nicht theoretisch.
Nicht überladen.
Sondern persönlich, klar und mit Erfahrung aus der Praxis.



Woran wir arbeiten

Umsatz bleibt selten wegen eines einzigen Fehlers liegen.

Meistens sind es viele kleine Punkte, die im Alltag liegen bleiben.

- Ein Angebot wird geschrieben, aber nicht nachgefasst.
- Ein Kunde hat früher regelmäßig bestellt, meldet sich aber kaum noch.
- Eine Leistung ist gut, wird aber nicht verständlich genug verkauft.
- Die Website ist da, aber sie sagt nicht klar genug, warum jemand anfragen soll.
- Im Gespräch geht es zu schnell um den Preis.
- Und für aktive Neukundengewinnung fehlt neben Tagesgeschäft, Produktion und Kundenbetreuung oft schlicht die Zeit.

Im Förderprogramm schauen wir genau dort hin.

Mögliche Themen sind:

Offene Angebote

- Welche Angebote sind noch offen?
- Wo lohnt sich ein Nachfassen?
- Wie kannst du dranbleiben, ohne aufdringlich zu wirken?

Bestehende Kunden

- Welche Kunden haben früher regelmäßig bestellt?
- Wer ist still geworden?
- Wo gibt es einen sinnvollen Anlass für ein neues Gespräch?



Woran wir arbeiten

Neue Kunden

- Welche Zielgruppen passen wirklich?
- Welche Branchen sind erreichbar?
- Welche Ansprache ist realistisch?

Außenwirkung

- Wird sofort klar, wofür dein Unternehmen steht?
- Sind Leistungen, Stärken und Unterschiede sichtbar genug?

Verkaufsgespräche

- Wo geht Marge verloren?
- Wo wird zu früh über den Preis gesprochen?
- Wie wird aus einer Anfrage ein gutes Gespräch?

Marketing im Alltag

- Welche einfachen Maßnahmen sind machbar, ohne dass daraus ein weiteres Großprojekt wird?

Es geht nicht darum, noch mehr Aufgaben auf den Tisch zu legen.
Es geht darum, die richtigen Dinge wieder konsequent anzupacken.



So läuft das Förderprogramm ab

Das Förderprogramm läuft über vier Wochen.

In dieser Zeit arbeiten wir persönlich an den Themen, die für dein Unternehmen wirklich relevant sind.

1. Startworkshop online, 2 Stunden

Wir schauen auf die aktuelle Situation:

- Vertrieb
- Marketing
- Kundenstruktur
- offene Angebote
- Außenwirkung
- bisherige Aktivitäten
- aktuelle Engpässe

2. Potenziale sichtbar machen

Wir prüfen gemeinsam, wo Chancen liegen.

- Bei bestehenden Kunden.
- Bei alten Kontakten.
- Bei offenen Angeboten.
- Bei neuen Zielgruppen.
- Bei einer klareren Darstellung deiner Leistungen.

3. Konkrete Maßnahmen festlegen

Aus der Analyse entsteht kein dicker Strategieordner. Wir halten fest, welche Schritte in den nächsten Wochen wirklich sinnvoll sind.

- Welche Kunden werden angesprochen?
- Welche Texte werden gebraucht?
- Welche Themen gehören auf Website, in E-Mails oder in Gespräche?
- Welche Schritte bringen schnell bessere Umsätze, Margen, mehr Reaktivierung und mehr Aufträge?



So läuft das Förderprogramm ab

4. Umsetzung begleiten

Einmal pro Woche treffen wir uns online für 60 Minuten. Wenn du einen anderen Rhythmus möchtest, sprechen wir darüber.

Wir prüfen den Stand, passen an und entwickeln die nächsten Schritte.

Zusätzlich kannst du während der Laufzeit Fragen per E-Mail oder WhatsApp stellen.

5. Dokumentation

Die wichtigsten Erkenntnisse, Maßnahmen, Gesprächseinstiege und Formulierungen werden dokumentiert.

So entsteht ein praktischer Arbeitsstand, den du auch nach den drei Monaten weiter nutzen kannst.

Das Ziel

- Mehr Klarheit im Vertrieb.
- Besseres Nachfassen.
- Mehr Bewegung bei bestehenden Kontakten.
- Klarere Kommunikation.
- Mehr Sicherheit in Gesprächen.
- Mehr Chancen auf planbare Aufträge.
- Mehr Neukunden
- Mehr Umsatz
- Bessere Margen



Angebotsüberblick

Förderprogramm Vertrieb 2026

Für Unternehmen aus der Druck-, Medien- und IT-Branche.

Dauer

- 4 Wochen (den Starttermin legen wir individuell fest)

Enthalten

- 2 Stunden Startworkshop online
- Analyse von Vertrieb, Marketing und Außenwirkung
- Blick auf offene Angebote, bestehende Kunden und neue Chancen
- Wöchentliche Online-Termine à 60 Minuten
- Entwicklung von Gesprächseinstiegen, Nachfasslogik und Texten
- Empfehlungen für Marketingmaßnahmen
- Entwicklung einer Strategie und von Prozessen
- Dokumentation der wichtigsten Ergebnisse
- persönlicher Austausch per E-Mail oder WhatsApp während der Laufzeit

Investition

Variante 1: 1.960 €, zzgl. USt.

- 980 €, zzgl. USt., Zahlung bei Beauftragung
- 980 €, zzgl. USt., Abschlusszahlung nach den 4 Wochen

Aktuell max. 2 Plätze verfügbar

Regulärer Preis: 2.960 € zzgl. USt.

Variante 2: 1.450 €, zzgl. USt.

bei Einmalzahlung

Bei Beauftragung

Viele Unternehmen haben 2026 kein Leistungsproblem, sondern ein Aktivierungsproblem. Offene Angebote, stille Bestandskunden und zu wenig Nachfassen kosten täglich Umsatz. Deshalb biete ich dieses Programm bewusst nur für maximal zwei Unternehmen an: weil ich jede Umsetzung intensiv begleite und den Einstiegspreis bewusst besonders attraktiv halte.



Dirk Krause

Ich kenne Vertrieb nicht aus Büchern.

Ich arbeite seit über 30 Jahren im Vertrieb. Als Vertriebsmitarbeiter, Key Account Manager, Vertriebsleiter und selbstständiger Berater.

Ich habe für Unternehmen wie sueddeutsche.de und Canon gearbeitet und war unter anderem im Professional-Print-Umfeld tätig.

Dort habe ich gelernt, worauf es wirklich ankommt.

- Kunden besser verstehen und nicht nur vermuten, dass man sie versteht.
- Angebote schreiben, die Kunden kaufen
- Dranbleiben, ohne zu nerven.
- Marge erzielen auch unter schwierigen Marktbedingungen
- Vertrauen nachhaltig aufbauen.
- Und im richtigen Moment den nächsten Schritt gehen.

Als Vertriebsleiter habe ich selbst erlebt, wie schnell Umsatz liegen bleibt, wenn im Alltag zu viele Dinge gleichzeitig passieren. Deshalb geht es in diesem Förderprogramm nicht um Verkaufstricks.

Es geht um einen klaren Blick auf dein Unternehmen, deine Kunden und deine vorhandenen Chancen. Ich sehe oft Dinge, die intern längst normal geworden sind.

- Offene Angebote.
- Unklare Botschaften.
- Zu wenig Nachfassen.
- Kunden, die still geworden sind.
- Gute Leistungen, die nicht deutlich genug gezeigt werden.

Und ein klarer Blick dafür, wo im Alltag Aufträge, Anfragen und Umsatz verloren gehen.