



**DAS JAHR 2026 BEDEUTET:
UNRUHIGE SEE!**

**ERFAHREN SIE, WIE SIE IHR UNTERNEHMEN
SICHER
DURCH DIE RAUEN GEWÄSSER NAVIGIEREN!“**

**“KURS SETZEN”
AUF
EFFIZIENZ, SICHERHEIT UND PROFITABILITÄT**

ACHTUNG: UNTIEFEN VORAUS!

Die Märkte werden rauer, Ressourcen knapp – und nicht alles ist vorhersehbar, was ein (Unternehmens-)Schiff schnell zum Schlingern bringen kann.

Um sicher durch stürmische Zeiten zu kommen, braucht es weniger Ballast, Manövrierfähigkeit und eine starke Crew an Bord.

BALLAST ABWERFEN

Eine Kundenwert-Analyse zeigt auf, welche Kunden Ihr Schiff schneller machen und welche Ballast darstellen.

Keine Zeit und Energie verlieren durch ineffektive Prozesse und Kunden, die langfristig nicht zum Erfolg beitragen.

ca. 10 % der
schlechten Kunden
vernichten
bis zu 40 % DB! *
*siehe Seite 4



EY EY, CAPTAIN! LASS UNS BALLAST ABWERFEN!

Es gibt in jedem Unternehmen Kunden, die mehr Geld kosten als sie einbringen. Das ist auch kein Problem. Zu einem Problem wird es dann, wenn man nicht weiß, wer das ist und wie unrentable diese Unternehmen sind.

Meist sind es wenige Key-Account-Kunden und eine Masse an Klein-Kunden.

Bei beiden schützt das Bauchgefühl vor einer klaren Entscheidung: Hop oder Flop?

WEG VOM BAUCHGEFÜHL - HIN ZU EINER EINZIGEN KENNZAHL: DEM KUNDENWERT!


**ALLE SPRECHEN EINE
SPRACHE.**


**ALLE "FAHREN"
IN EINE GEMEINSAME
RICHTUNG**



WIE SIE IN UNRUHIGEN ZEITEN SCHNELLER UND SICHER ANS ZIEL KOMMEN.



Unnötigen Ballast abwerfen:

Konzentrieren Sie sich auf die potenziellen, wertvollen Kunden. Vermeiden Sie, Ressourcenverschwendung durch unprofitable Beziehungen.



Untiefen besser umschiffen

Optimieren Sie Prozesse und machen Sie die Crew agil und flexibler.



Volle Kraft voraus:

Mit der richtigen Ladung an Bord steigern Sie Effizienz und Wachstum. Die Crew hat viel mehr Zeit sich um die wichtigen Kunden zu kümmern.



Einfacher den Kurs halten:

Mit den KPIs der Kundenwert-Analyse halten Sie sicher "auf Kurs". Sie bleiben immer im ruhigen Fahrwasser.

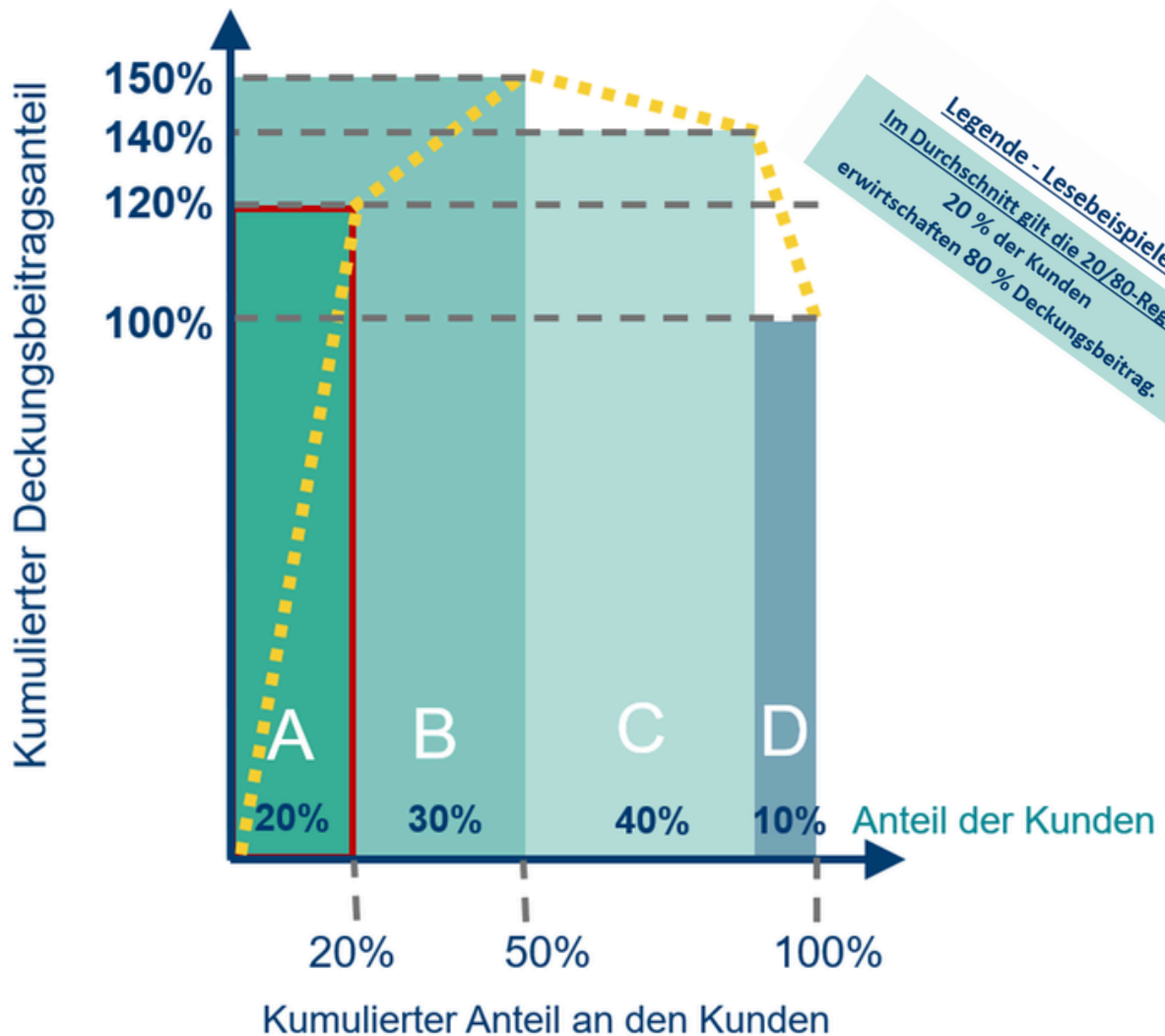


Viel mehr Zeit für Neues:

Weniger Kunden bedeutet auch ... mehr Zeit für Neues - z.B. mehr Innovation, mehr Service, mehr Kundenbindung.

WAS ZEIGT EINE KUNDENWERT-ANALYSE?

Z.B. WELCHE 10 % DER KUNDEN
“FRESEN” DEN POSITIVEN DB AUF



Legende - Lesebeispiele:

Im Durchschnitt gilt die 20/80-Regel:

20 % der Kunden erwirtschaften 80 % Deckungsbeitrag.

A Top-Kunden: ca. 20% der Kunden ergeben 80 % des positiven Deckungsbeitrags

B Weitere 30 % erwirtschaften weitere ca. 30 % des positiven Deckungsbeitrags (DB)

C Ca. 40 % der Kunden haben meist keinen oder einen leicht negativen DB

D Ca. 10 % der Kunden „fressen“ einen guten Teil des positiven DB's wieder auf.

Great impacts!

WIE SIEHT DER NUTZEN AUS?

AUF 2 JAHRE GERECHNET

Ausgangsbasis:		Impact durch Kundenwert-Analyse nach 2 Jahren		
Umsatzklasse	DB (5%)	Mehr-Umsatz	Mehr DB	Zusätzlicher DB
25 Mio. €	1,25 Mio. €	30 Mio. €	1,55 Mio. €	0,3 Mio. €
50 Mio. €	2,5 Mio. €	60 Mio. €	3,1 Mio. €	0,6 Mio. €
100 Mio. €	5 Mio. €	120 Mio. €	6,2 Mio. €	1,2 Mio. €
200 Mio. €	10 Mio. €	240 Mio. €	12,4 Mio. €	2,4 Mio. €



**Das bedeutet z.B.
Ein Unternehmen mit ca.
50 Mio. € Umsatz
erwirtschaftet danach
ca. 10 Mio. € Mehrumsatz
und
0,6 Mio. € mehr DB !**

*Great
impacts!*



↓ JETZT MEHR LESEN ↓

WERFEN SIE UNNÖTIGEN BALLAST AB UND SETZEN SIE DEN RICHTIGEN KURS!

Profitieren Sie von unserer Kundenwert-Analyse und steuern Sie Ihre Ressourcen effizienter.

Vereinbaren Sie noch heute ein unverbindliches Gespräch – wir helfen Ihnen, sicher durch die rauen Gewässer zu navigieren.



+49 38425 429 099



info@1a-relations.com



www.CRM-TECH.WORLD
www.1A-Relations.com



Jetzt QR-Code scannen
und Termin vereinbaren

Wir sind Ihr Leuchtturm in stürmischen Zeiten –
so navigieren Sie immer in sicherem Fahrwasser!





Volle Kraft voraus
MIT DEN RICHTIGEN KUNDEN AN
BORD

“KURS SETZEN”
AUF
EFFIZIENZ, SICHERHEIT UND PROFITABILITÄT