
anne&thorsten.

REPORT · FÜR SOFTWARE-UNTERNEHMER AB 5 MITARBEITERN

Die 7 häufigsten Führungs-Engpässe in Software- Unternehmen.

Und was sie Dich kosten — an Arbeitszeit, an Umsatz, an Lebensqualität.

VORAB

Bevor Du weiterliest.

Dieser Report ist nicht für jeden Software-Unternehmer gedacht. Er ist für Dich, wenn Du Dich in den folgenden Sätzen wiederfindest:

- ✓ **Du hast Dein Software-Unternehmen selbst gegründet** und führst heute ein Team von rund 5 bis 20 Mitarbeitern.
- ✓ **Dein Unternehmen läuft** — aber ohne Dich läuft es nicht. Jede wichtige Entscheidung landet auf Deinem Tisch.
- ✓ **Du arbeitest 50, 60 Stunden pro Woche** — und der Umsatz wächst trotzdem nicht so, wie er sollte.
- ✓ **Du hast schon mehrfach versucht**, Verantwortung abzugeben. Es hat nie wirklich funktioniert.
- ✓ **Du weißt: Mehr Mitarbeiter einstellen ist nicht die Antwort.** Du brauchst etwas anderes.

Wenn das passt, lies weiter. Auf den nächsten Seiten zeigen wir Dir die sieben Engpässe, die wir in über 500 Coaching-Sessions mit Software-Unternehmern immer wieder finden. Sie sehen unterschiedlich aus. **Die Ursache ist meistens dieselbe.**

DIAGNOSE

Die ehrliche Diagnose.

Wenn Software-Unternehmer zu uns kommen, sagen sie meistens denselben Satz:

„Mein Team arbeitet nicht eigenständig genug.“

Das ist nicht falsch. Aber es ist auch nicht die ganze Wahrheit. In den meisten Fällen ist das Team nicht das Problem. Die Mitarbeiter könnten mehr leisten — aber das System lässt es nicht zu. **Der eigentliche Engpass sitzt eine Ebene höher. Beim Unternehmer selbst.**

Die unbequeme Antwort.

Du bist der Engpass. Das ist über Jahre so gewachsen. Du hast Aufgaben übernommen, weil sie sonst keiner machte. Inzwischen ist das System so gebaut, dass es ohne Dich nicht mehr läuft.

DIE URSACHE Du. Gründer · Geschäftsführer Solange Energie durch einen Punkt läuft, kann das System nicht skalieren.	01	OPERATIV	Du machst Arbeit, die nicht Deine ist	▪
	02	ENTSCHEIDUNG	Dein Team wartet auf Deine Entscheidungen	▪
	03	WERTSCHÖPFUNG	Niemand denkt bis zum Kunden	▪
	04	FÜHRUNG	Verantwortung verteilt — nicht übergeben	▪
	05	KONTEXT	Du prägst Dein Team, ohne es zu merken	▪
	06	ABHÄNGIGKEIT	Du bist unentbehrlich. Kein Kompliment.	▪
	07	SYSTEM	Veränderung scheitert an alten Mustern	▪

KOSTEN

Was Dich das wirklich kostet.

Solange Du der Engpass bist, kostet Dich das auf vier Ebenen gleichzeitig — und die Rechnung wird größer, je länger Du wartest.

Die direkten Kosten sind offensichtlich: Deine Wochenstunden, Dein Privatleben, Deine Gesundheit. **Die unsichtbaren sind teurer.** Das Wachstum, das nicht stattfindet. Die Margen, die liegen bleiben. Die Mitarbeiter, die kündigen, weil sie sich nicht entwickeln können.

WELCHE ERGEBNISSE MIT DER RICHTIGEN FÜHRUNG MÖGLICH SIND

ARBEITSZEIT	UMSATZ	TEMPO	MARGE
-20–30 Std./Woche	+38 % erstes Halbjahr	-6 Monate	5 × Support-Umsatz
bei gleichem Umsatz Cindy & Daniel Essl, app-room GmbH	mit dem gleichen Team Ralf Armbrüster, intellicon GmbH	früher am Markt Andreas Andresen, netPension Software GmbH	in 5 Monaten — ohne neue Mitarbeiter Markus Welter, welante GmbH

Warum solche Sprünge möglich sind.

Sobald Du den Engpass aufgelöst hast, wird Energie frei, die vorher gar nicht sichtbar war. Das Team trifft Entscheidungen, die vorher liegen blieben. Es schreibt Leistungen auf, die vorher verschenkt wurden. Es spricht Kunden an, die vorher nur Du hättest betreuen können. Eine einzige Verschiebung: **Der Gründer ist nicht mehr der einzige Wachstumskanal.**

FALLSTUDIE

Wie alles begann.

Eine Geschichte, die Dir bekannt vorkommen wird.

Im Sommer 2025 kam ein Software-Unternehmer zu uns. Mitte vierzig. Hat sein Unternehmen vor rund 15 Jahren selbst gegründet. Spezialisierte Branchensoftware. Zwölf Mitarbeiter. Erfolgreich, aber dauerüberlastet. Wir nennen ihn hier **Stefan** — seine Frau und Mitgründerin **Karin**.

Wo er stand.

- ✓ Auf seinem Aufgabenboard liegen Tasks mit überfälligem Datum aus 2024.
- ✓ Wenn der Supporter Urlaub hat, hütet er selbst das Ticketsystem.
- ✓ Ein Kalenderblocker „Planung 15 bis 17 Uhr“ — täglich eingetragen, fast nie genutzt.
- ✓ Er sitzt in jedem Meeting, weil er als einziger den Überblick hat.
- ✓ Er kann schwer Nein sagen — weder zu Kunden noch zu eigenen Mitarbeitern.

Das Unternehmen ist gut. Die Zahlen stimmen. Das Team ist motiviert. Trotzdem arbeitet Stefan sich auf. Karin macht sich Sorgen um seine Gesundheit. Drei Großkunden zeigen Interesse — und beiden ist klar: Wenn die Kunden kommen, würden Onboarding-Zyklen platzen, die Entwicklung wäre Monate hinten dran, der Support käme nicht mit.

„Wir reden seit zwei Jahren davon, dass ich aus dem Operativen rauskomme.“

– Stefan, 12 Mitarbeiter, vor dem Coaching

In den folgenden Kapiteln gehen wir mit Stefan durch die sieben Engpässe — und Du wirst schnell merken, welche davon auch in Deinem Unternehmen sitzen.

01

OPERATIV

Du machst Arbeit, die andere erledigen könnten.

Woran Du es erkennst.

- ✓ Du übernimmst Aufgaben, weil Du sie „schnell selbst machen kannst“.
- ✓ Bei Krankheit oder Urlaub eines Mitarbeiters springst Du ein.
- ✓ Auf Deinem Board stehen operative Tasks — keine strategischen.
- ✓ Du programmierst, supportest oder dokumentierst — statt zu führen.

Stefans Geschichte dazu.

Bei Stefan liegt seit über einem Jahr eine Aufgabe auf dem Board: die Abrechnung für acht Kunden automatisieren. Zwei Stunden Arbeit, einmalig. Stattdessen macht Stefan die Abrechnung jeden Monat selbst von Hand. Die zwei Stunden für die Automatisierung findet er nicht. Gleichzeitig hütet er das Ticketsystem, wenn der Supporter im Urlaub ist. Der Geschäftsführer beantwortet Standard-Tickets. Er sagt selbst: „Das macht ja sonst keiner.“

Was Dich das kostet.

Deine Stunde ist die teuerste im Unternehmen. Wenn Du Aufgaben machst, die ein Mitarbeiter für ein Drittel auch könnte, verbrennst Du Marge. Die indirekten Kosten sind höher: Du fehlst dort, wo nur Du arbeiten kannst. Strategie. Positionierung. Und Dein Team lernt: Wenn es eng wird, springt der Chef ein. Damit hast Du dem Team beigebracht, Probleme nicht selbst zu lösen.

„Jede Anfrage, jede Codezeile, alles lief über mich. Und wenn ich nichts mache, stand das Unternehmen still.“

– Markus Welter, welante GmbH

DIE VISION

Auf Deinem Board stehen nur die Aufgaben, die niemand anders machen kann. Tickets und Code sind dort nicht zu finden. Wenn ein Mitarbeiter ausfällt, fängt das Team es ab — nicht Du.

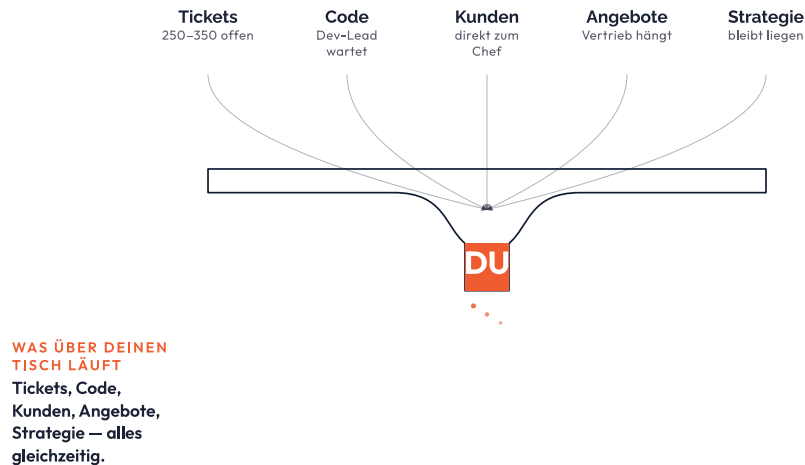
02

ENTSCHEIDUNG

Dein Team wartet auf Deine Entscheidungen.

DER ENGPASS
Jede Entscheidung
läuft über **Dich**.

FOLGE
Team wartet. 50–
60h/Wo.



Warum das Team das tut.

Dein Team ist nicht von Natur aus unselbstständig. Es hat gelernt, dass Eigeninitiative sich nicht lohnt. Aus Sicht des Mitarbeiters: Wenn ich entscheide und es ist falsch, gibt es Ärger. Wenn ich frage und der Chef entscheidet, bin ich auf der sicheren Seite. **Solange Du diese Rechnung nicht änderst, bleibt sie bestehen.**

Was Dich das kostet.

Dein Tempo. Eine Entscheidung, die fünf Minuten dauert, wartet drei Tage auf Dich. Bei Ralf Armbrüster, mit damals 10 Mitarbeitern, lagen 250–350 Tickets permanent offen. Nach der Umstellung: Projektzeiten von Monaten auf Wochen.

„Ich habe die Kraft ja vorher auch aufgebracht, nur in die falsche Richtung.“

– Ralf Armbrüster, intellicon GmbH

DIE VISION

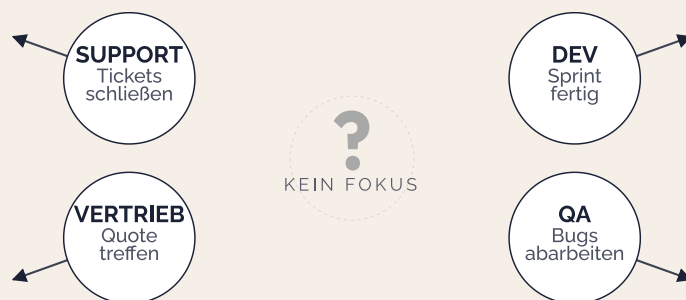
Du erfährst von Entscheidungen, weil sie funktioniert haben — nicht, weil sie genehmigt werden müssen. Das Team trifft den Großteil der Entscheidungen ohne Dich. Was bei Dir landet, sind die wirklich strategischen Fragen.

03 WERTSCHÖPFUNG

Niemand denkt **bis zum Kunden.**

IST · JEDER FÜR SICH

Jede Rolle optimiert ihren **eigenen Arbeitsbereich.**



↩ **Wert kommt nicht beim Kunden an.** Tickets abgearbeitet — keine sichtbaren Ergebnisse beim Kunden.

SOLL · ALLE AUF DEN KUNDEN

Alle Rollen richten sich am **Endkunden aus.**



→ **Wert kommt beim Kunden an.** Was der Kunde wahrnimmt, zählt.

Stefans Geschichte dazu.

In den ersten Sessions kommt ein Thema immer wieder: Die Schnittstelle zwischen Support und Entwicklung funktioniert nicht. Tickets werden vom Support unvollständig erfasst. Die Entwickler ärgern sich und müssen nachfragen. Der Support fühlt sich kontrolliert. Beide Seiten arbeiten hart. Beide meinen es gut. Aber sie arbeiten nicht auf dasselbe hin — weil das Gemeinsame nie sichtbar gemacht wurde.

Warum das mehr ist als ein Prozessproblem.

Wenn das Team nicht weiß, wo der Kunde am Ende der Wertschöpfungskette steht, kann es nicht für ihn arbeiten. Es arbeitet für den eigenen Output — und das fühlt sich nach Fortschritt an, ist aber Reibung im System.

Was Dich das kostet.

Doppelte Arbeit. Tickets, die mehrfach nachgefragt werden. Mitarbeiter, die das Falsche fertigstellen. Ein Team, das hart arbeitet — aber nie das Gefühl hat, anzukommen.

DIE VISION

Wenn die Wertschöpfungskette für alle sichtbar ist, verändert sich die Stimmung im Team. Ralf Armbrüster, intellicon GmbH: Nach einem der ersten gemeinsamen Projektabschlüsse sind zwei seiner Mitarbeiter strahlend zu ihm gekommen — sie wussten, was sie geleistet hatten, und wollten den Erfolg feiern. So etwas hatte es vorher nicht gegeben.

04 FÜHRUNG

Verantwortung wird verteilt — aber nicht übergeben.

Woran Du es erkennst.

- ✓ Du hast Bereichsleiter oder Lead-Entwickler ernannt — aber Kunden rufen weiter Dich an.
- ✓ Du sitzt in jedem Daily, weil Du wissen musst, was läuft.
- ✓ Wenn etwas schiefgeht, übernimmst Du am Ende doch die Verantwortung.
- ✓ Deine Lead-Entwickler fragen Dich vor jeder Entscheidung — obwohl sie selbst entscheiden sollten.

Der Unterschied, den niemand sieht.

Aufgaben verteilen ist einfach. **Verantwortung übergeben ist etwas anderes.** Die meisten Software-Unternehmer denken, sie hätten delegiert. Tatsächlich haben sie nur Arbeit verteilt — die Last bleibt bei ihnen.

Stefans Geschichte dazu.

Im Oktober trifft Stefan eine kleine, aber folgenreiche Entscheidung. Er nimmt sich fest aus dem Daily raus. Der Lead-Entwickler bekommt die Termineinladung. Stefan ist nur noch optional dabei. Er sagt einen Satz, der vieles verändert: „Plant nicht mit meiner Anwesenheit.“ Im selben Gespräch übergibt er die Entwicklungsleitung. Klar formuliert: „Du leitest die Abteilung. Du bist verantwortlich für Umsetzung und Timing. Ich kümmere mich um Requirements und Priorisierung — aber Du entscheidest, wie Ihr das macht.“

Was Dich das kostet.

Du hast die Last. Das Team hat die Aufgabe. Beide unzufrieden. Der Lead-Entwickler trifft Entscheidungen halbherzig — er weiß: Wenn es schiefgeht, übernimmt der Chef. Also übernimmt er auch nicht voll.

„Er möchte es auch nicht mehr zurückgeben.“

– Stefan über seinen Lead-Entwickler, sechs Monate später

DIE VISION

Ein Lead-Entwickler, der Verantwortung will. Stefans Lead-Entwickler ist nach sechs Monaten an einem Punkt, an dem er sie nicht mehr zurückgeben möchte.

05

KONTEXT

Du prägst Dein Team — ohne es zu merken.

Woran Du es erkennst.

- ✓ Du fragst Dich: Warum trifft mein Team so schlechte oder gar keine Entscheidungen?
- ✓ Du predigst Eigeninitiative — aber niemand traut sich.
- ✓ Du gibst Anweisungen, das Team macht etwas anderes.
- ✓ Wenn Du gestresst bist, ist auch das Team gestresst — ohne dass Du etwas gesagt hättest.

Die unbequeme Wahrheit.

Etwa 80 % des Verhaltens der Mitarbeiter in Deinem Unternehmen wird durch den **Kontext** beeinflusst, in dem sie es zeigen. Nicht durch die Persönlichkeit der Menschen. Und den Kontext prägst Du als Geschäftsführer maßgeblich: Welche Regeln gelten? Welches Verhalten wird belohnt? Welches sanktioniert? Nicht durch das, was Du sagst, sondern durch das, was Du tust.

Wie das in der Praxis aussieht.

Du sagst „Triff Entscheidungen selbst“, korrigierst aber jede Entscheidung. Das Team lernt: Eigene Entscheidungen lohnen sich nicht. Du sagst „Ihr könnt Pause machen“, arbeitest aber selbst durch. Das Team lernt: Wer Pause macht, ist nicht engagiert.

Was Dich das kostet.

Du erziehst Dein Team zur Unsicherheit — und wunderst Dich dann, warum es unsicher ist. Du beschwerst Dich über Verhalten, das Du selbst belohnst, ohne es zu merken.

„Alle haben sich auf mich verlassen. Wenn dann was nicht so gut ist, Markus findet das dann schon.“

– Markus Welter, welante GmbH

DIE VISION

Wenn Du den Kontext bewusst gestaltest, verändert sich das Team innerhalb von Wochen. Nicht durch Schulungen, sondern weil sich die Spielregeln ändern — und die Spieler darauf reagieren.

06 ABHÄNGIGKEIT

Du bist unentbehrlich. Das ist kein Kompliment.

Woran Du es erkennst.

- ✓ Wenn Du in den Urlaub fährst, nimmst Du den Laptop mit — „nur für den Notfall“.
- ✓ Wenn Du grippekrank im Bett liegst, klingelt Dein Handy trotzdem. Kunden, Mitarbeiter, Lieferanten kommen direkt zu Dir.
- ✓ In Deinem Kopf liegen Kundenkontakte, Passwörter, Entscheidungslogiken, Lieferantenbeziehungen — Dinge, die niemand sonst kennt.

Stefans Geschichte dazu.

Im Herbst 2025 musste Stefan operiert werden. Mehrere Wochen Ausfall, kein Tagesgeschäft, kein Zugriff. Plötzlich stand die Frage im Raum, die er sich nie freiwillig gestellt hatte: Läuft das Unternehmen ohne ihn? Ein Jahr früher wäre die Antwort eindeutig gewesen — nichts wäre gelaufen. Aber in den Monaten davor hatten wir gemeinsam mit ihm das System umgebaut: Sein Board lief, der Lead-Entwickler hatte die Abteilung übernommen, Verantwortung lag verteilt im Team. **Die OP war der Praxistest, den Stefan nie geplant hatte — und sein Unternehmen hat ihn bestanden.** Nicht perfekt, aber es lief.

Was Dich das kostet.

Was Du aufgebaut hast, ist strukturell kein Unternehmen, sondern ein sehr anstrengender Job. Sobald Du ausfällst, fällt das Geschäft mit aus. Damit ist nichts davon übertragbar — nicht an einen Nachfolger, nicht an einen Käufer, nicht an einen Mitgeschäftsführer. Du arbeitest faktisch 24/7, weil Du der Notfallplan bist. Und eine längere Krankheit reicht, damit alles wackelt — mit ihm Deine Existenz.

„Ich will es auch nicht zurückhaben.“

– Stefan, sechs Monate später, über den alten Zustand

DIE VISION

Ein Unternehmen, das Dir gehört — aber nicht von Dir abhängt. Du kannst krank sein, ohne dass das Handy klingelt. Du kannst Urlaub machen, ohne den Laptop einzupacken. Und falls Du irgendwann verkaufen willst, kann der neue Eigentümer am Montag anfangen, ohne Dich noch jahrelang zu brauchen.

07 SYSTEM

Veränderung scheitert an Deinen alten Mustern.

Woran Du es erkennst.

- ✓ Du weißt seit Monaten oder Jahren, was sich ändern muss.
- ✓ Du hast schon mehrfach versucht, Strukturen einzuführen. Im Tagesgeschäft sind sie versickert.
- ✓ Nach einem stressigen Tag greifst Du wieder selbst zum Ticket, „nur dieses eine Mal“.
- ✓ Du hast Bücher gelesen, Podcasts gehört — und stehst trotzdem dort, wo Du vor zwei Jahren standest.

SEITE A

WISSEN.

▪ Bücher gelesen	∞
▪ Podcasts gehört	∞
▪ Workshops	12+
▪ Pläne	viele
▪ Vorsätze	jährlich

„Ich wusste, dass ich mein Mindset ändern muss, aber ich hab's nie wirklich geschafft.“

— Markus Welter, welante GmbH

SEITE B

TUN.

WAS DIE LÜCKE SCHLIESST

- + Klare Wochenschritte
- + Externe Begleitung
- + An Dich angepasst, praktisch
- + Getaktet, dass Tagesgeschäft es nicht überrollt

DIE LÜCKE 2 Jahre

„Wir versuchen es erstmal alleine.“

Zwei Jahre später melden sie sich wieder.

Gleiche Diagnose. Gleiche Probleme.

„Die meisten Menschen haben kein Erkenntnis-Problem, sondern ein Umsetzungsproblem.“

— Thorsten Schiffer

Warum das passiert.

Das ist nicht mangelnde Disziplin. Das ist **Systemträgheit**. Wissen wird nicht automatisch zu Tun, weil das dringende Tagesgeschäft das Wichtige immer schlägt. Und ohne Begleitung springt das System nach zwei Wochen zurück in alte Muster — weil das ganze Umfeld auf Deine alte Rolle eingestellt ist.

Stefans Geschichte dazu.

Stefan selbst beschreibt es so: Sie würden seit zwei Jahren darüber reden, dass er aus dem Operativen rauskommt. Zwei Jahre Wissen. Zwei Jahre keine Veränderung. Erst eine externe Begleitung mit klaren Wochenschritten hat den Punkt erreicht, an dem es kippt.

Was Dich das kostet.

Jahre, die nicht wieder zurückkommen.

„Ich wusste, dass ich mein Mindset ändern muss, aber irgendwie habe ich das nie wirklich geschafft.“

– Markus Welter, welante GmbH – über die Zeit vor dem Coaching

DIE VISION

Strukturierte Veränderung über Wochen statt Vorsätze über Jahre. Ein System, das Dich Schritt für Schritt aus dem Tagesgeschäft herausführt — und das so getaktet ist, dass das Tagesgeschäft es nicht überrollt.

RETROSPEKTIVE

Sechs Monate später.

Im Februar 2026 fragen wir Stefan in einer Retrospektive, was sich verändert hat.

	VORHER Juni 2025 · 50–60h/Wo	NACHHER Februar 2026
EIGENE ARBEIT	Programmiert selbst, sitzt in jedem Meeting, hütet das Ticketsystem.	Kein Code. Kein festes Daily. Lead-Entwickler leitet die Entwicklung.
BOARD	Tasks aus 2024 noch offen. Kann schwer Nein sagen.	Definiert, priorisiert. Sagt klar Nein — auch zu Kunden.
TEAM	Wartet auf Entscheidungen. Schlechte Ticket-Qualität.	Retros, Dailys, klare Rollen. „Man spürt die Veränderung.“
UNTERNEHMEN	Läuft — aber hängt an ihm.	Im Plus. Preise +20 %. Exit-Strategie auf der Agenda.

Auf die Frage, ob er irgendetwas davon zurückwollen würde — die alte Geschäftigkeit, das Gefühl, gebraucht zu werden, das ständige Eingreifen — antwortet er:

„Ich will es auch nicht zurückhaben.“

– Stefan, Februar 2026

Das ist die kürzeste Zusammenfassung der Reise. **Und gleichzeitig die ehrlichste.**

AUF EINEN BLICK

Die 7 Engpässe — und woran Du sie erkennst.

Wenn Du Dich in mehreren der folgenden Punkte wiederfindest, ist das kein Zufall. **Es ist ein Muster.**

01

OPERATIV

Du machst Arbeit, die andere erledigen könnten.

Du übernimmst Tasks „schnell selbst“ · auf Deinem Board: operative Arbeit, keine Strategie.

02

ENTSCHEIDUNG

Dein Team wartet auf Deine Entscheidungen.

Slack voll mit Routinefragen · im Urlaub bleiben Projekte liegen.

03

WERTSCHÖPFUNG

Niemand denkt bis zum Kunden.

Jeder optimiert seinen eigenen Arbeitsbereich · Tickets unvollständig beschrieben.

04

FÜHRUNG

Verantwortung wird verteilt — nicht übergeben.

Lead-Entwickler ernannt — Kunden rufen weiter Dich · bei Fehlern übernimmst Du die Verantwortung.

05

KONTEXT

Du prägst Dein Team, ohne es zu merken.

Du predigst Eigeninitiative — niemand traut sich · bist Du gestresst, ist es das Team auch.

06

ABHÄNGIGKEIT

Du bist unentbehrlich. Das ist kein Kompliment.

Urlaub mit Laptop „für den Notfall“ · krank im Bett, Handy klingelt.

07

SYSTEM

Veränderung scheitert an alten Mustern.

Du weißt seit Jahren was sich ändern muss · Strukturen versickern im Tagesgeschäft.

WENDEPUNKT

Was jetzt passiert.

Du hast über die sieben größten Engpässe gelesen. Wahrscheinlich erkennst Du Dich in mehreren wieder.

Jetzt entscheidet sich, ob das ein Report bleibt — oder eine Veränderung wird. **Zwei Wege liegen vor Dir:**

WEG A · WEITER WIE BISHER

+ 24 Monate.

Du gehst zurück ins Tagesgeschäft. Die Erkenntnisse verblassen. Zwei Jahre später sitzt Du am gleichen Platz — mit denselben Engpässen, derselben Diagnose.

WEG B · AUSSENBLICK

Klarer Anfang.

Du sprichst mit jemandem, der Deine Situation aus 500+ Sessions kennt. Konkrete erste Schritte, schon diese Woche umsetzbar. Der Punkt, an dem die Veränderung beginnt.

Wenn Du Weg B willst, ist der nächste Schritt die Engpass-Diagnose.

NÄCHSTER SCHRITT

Engpass-Diagnose.

So läuft es ab — in **zwei Schritten**, damit Du genau weißt, worauf Du Dich einlässt, bevor Zeit auf beiden Seiten blockiert wird.

1**Kurzes Erstgespräch.**

~15 Minuten · telefonisch · kostenlos

Wir stellen Dir ein paar Fragen zu Deiner Situation. Du fragst alles, was Du wissen willst, bevor Du Zeit blockierst. Passt es für beide Seiten, machen wir den Diagnose-Termin aus. Wenn nicht, sagen wir das direkt.

2**Engpass-Diagnose.**

60–90 Minuten · per Video · kostenlos

Wir gehen konkret durch Deine zwei bis drei stärksten Engpässe. Du gehst raus mit ersten umsetzbaren Schritten — schon diese Woche anwendbar. Danach bekommst Du eine *schriftliche Zusammenfassung* der besprochenen Engpässe und Schritte. Wenn es passt, sprechen wir auch über eine gemeinsame Begleitung — wenn Du das willst.

WAS DU NICHT BEKOMMST

- ✗ Verkaufsdruck. Passt's nicht, sagen wir's.
- ✗ Generische Tipps aus dem Lehrbuch.
- ✗ Ein verkleideter Sales-Pitch.

WER MIT DIR SPRICHT

Anne und Thorsten — beide. Kein Assistent, kein Vertriebler. Über 500 Coaching-Sessions mit Software-Unternehmern.

Jetzt Erstgespräch anfragen.

15 Minuten. Kein Termin im Kalender, bis wir beide Ja sagen.

→ go.anne-thorsten.de/engpass-diagnose

ÜBER UNS

Anne & Thorsten.



Wir begleiten Software-Unternehmer im DACH-Raum dabei, profitabler zu wachsen — ohne dass alles an ihnen hängt.

Über **500 Coaching-Sessions** mit Unternehmern in genau Deiner Situation. Stefan und Karin sind nur zwei davon.



„Ich habe selbst 20 Jahre gecodet — und kenne den Druck, alles am Laufen zu halten. Wir wissen, wovon wir reden, wenn es um Dein Tagesgeschäft geht.“

– THORSTEN SCHIFFER

LIEBER ERSTMAL ALLEINE STARTEN?

Das 12-Wochen-Programm. € 199.

Online, im eigenen Tempo. Speziell für Software-Unternehmer ab 5 Mitarbeitern. Angepasst an hohes Arbeitspensum — leicht umsetzbar durch kleine Wochenschritte.

→ anne-thorsten.de/12-wochen-kurs

Dieser Report basiert auf realen Coaching-Sessions. Stefan und Karin wurden anonymisiert.