presono

MINI-GUIDE IN SECHS SCHRITTEN

DIE UNTERNEHMENS-PRÄSENTATION

> Für alle, die schon eine haben, und für alle, die neu anfangen. Legen Sie Ihre aktuelle Präsentation daneben, prüfen Sie sie in sechs Schritten und schärfen Sie dort nach, wo es hakt. Zum Ausdrucken, Ausfüllen und Weitergeben.

STAND
November 2026

HERAUSGEBER
presono GmbH · Linz, Österreich

ZUM BEITRAG
presono.com/blog

SO NUTZEN SIE DEN GUIDE · SCHRITT 1

MIT DEM ANFANGEN, WAS SIE SCHON HABEN

Die meisten Unternehmen haben schon eine Unternehmenspräsentation. Neu bauen müssen Sie sie deshalb selten. Dieser Guide beginnt bei Ihrer bestehenden Präsentation und zeigt, wo sie nachgeschärft werden sollte. Wer neu anfängt, nimmt dieselben Fragen als Gerüst.

NEHMEN SIE SICH SO VIEL VOR, WIE SIE BRAUCHEN

Schnell-Check
Die Präsentation ist da. Sie wollen wissen, wo sie hakt.
→ **Schritte 1, 2 und 5**

Nachschärfen
Der Kern stimmt, aber Bausteine wie Referenzen oder Zertifikate fehlen oder sind veraltet.
→ **Schritte 1 bis 5**

Neu aufbauen
Es gibt noch keine Präsentation oder nur eine sehr alte.
→ **alle sechs Schritte**

Jeden Schritt können Sie selbst machen oder abgeben, an Ihre Agentur oder an uns.

DIE SECHS SCHRITTE

1. **Bestand sichten** – Jede Folie bekommt ein Urteil.
2. **Kern prüfen** – Markenkern und vier Fragen, die jeder stellt
3. **Zielgruppen klären** – eine oder mehrere, und was jede zusätzlich wissen will
4. **Bausteine ergänzen** – was je nach Gespräch dazukommt
5. **Testen** – Zehn-Minuten-Test und geteilter Bildschirm
6. **Pflege regeln** – Zuständigkeiten, Anlässe, jährlicher Check

1 BESTAND SICHTEN

MARKETING

Nehmen Sie die Präsentation, die zuletzt im Kundentermin gezeigt wurde, nicht die vom Server. Fragen Sie bei jeder Folie: Stimmt es noch? Hilft es dem Publikum? Wer neu anfängt, sammelt hier Material, etwa aus Imagebroschüre, Website und Messetexten.

FOLIE ODER KAPITEL	BEHALTEN	ÄNDERN	STREICHEN	NOTIZ
	☐	☐	☐	
	☐	☐	☐	
	☐	☐	☐	
	☐	☐	☐	
	☐	☐	☐	
	☐	☐	☐	
	☐	☐	☐	
	☐	☐	☐	
	☐	☐	☐	
	☐	☐	☐	

Wer zeigt noch eine eigene Version?

☐ Vertrieb ☐ Geschäftsführung ☐ Messeteam ☐ Partner und Händler ☐ Website-Download

✓ **Fertig, wenn** jede Folie ein Urteil hat.

SCHRITT 2 UND 3

KERN UND ZIELGRUPPEN

2 DEN KERN PRÜFEN

MARKETING + GESCHÄFTSFÜHRUNG

Der Kern ist für alle gleich, meist vier bis sechs Folien. Am Anfang steht, wofür Ihr Unternehmen steht.

Unser Markenkern: _____

_____

Ob Sie es Markenkern, Mission, Why oder Leitbild nennen: Nehmen Sie, was Sie schon haben, etwa aus dem Markenhandbuch oder von der Website. Noch nichts formuliert? Holen Sie sich Unterstützung, gern auch von uns.

Vier Fragen will jedes Publikum beantwortet haben. Wo steht die Antwort heute?

KERNFRAGE	AUF WELCHER FOLIE?	BELEGT?	WAS FEHLT?
Wer sind Sie?		☐	
Was machen Sie, und für wen?		☐	
Woran sieht man, dass Sie das können?		☐	
Wer steht dahinter?		☐	
Eigene Frage:		☐	

ZWEI PRÜFSTEINE

Könnten wir jede Aussage belegen, wenn jemand nachhakt? Und: Was erzählt eine KI über uns, das nicht stimmt?

✓ **Fertig, wenn** jede Kernfrage eine Folie und einen Beleg hat.

3 ZIELGRUPPEN KLÄREN

MARKETING + VERTRIEB

Je nachdem, was Sie anbieten, haben Sie eine Zielgruppe oder mehrere. Eine eigene Präsentation braucht keine davon. Notieren Sie, was die jeweilige Zielgruppe zusätzlich wissen will, daraus werden in Schritt 4 Bausteine. Messe, Website und Videocall sind Formate, keine Zielgruppen.

ZIELGRUPPE	HABEN WIR?	WAS WILL SIE ZUSÄTZLICH WISSEN?
Neukunden	☐	
Bestandskunden	☐	
Partner und Händler	☐	
Investoren und Bank	☐	
	☐	
	☐	
	☐	
	☐	

✓ **Fertig, wenn** feststeht, welche Zielgruppen Sie haben und was jede zusätzlich braucht.

SCHRITT 4 BIS 6

BAUSTEINE, TEST, PFLEGE

4 BAUSTEINE ERGÄNZEN

VERTRIEB + FACHABTEILUNGEN

Welche Fragen kommen in Ihren Terminen immer wieder? Für jede legen Sie einen Baustein an, den alle aus derselben Präsentation holen, statt Folien in eigene Dateien zu kopieren.

BAUSTEIN	WER FRAGT DANACH?	FOLIE DA?
Referenzen		☐
Zertifikate und Qualität		☐
Nachhaltigkeit		☐
Technologien und Produkte		☐
Zusammenarbeit und Projektablauf		☐
		☐
		☐

✓ **Fertig, wenn** jede Frage, die immer wieder kommt, einen Baustein hat.

5 TESTEN

JEMAND OHNE VORWISSEN

Zehn-Minuten-Test: Jemand, der Sie nicht kennt, liest die Präsentation und sagt danach in zwei Sätzen, was Sie anbieten und warum man Ihnen vertrauen kann.

Was falsch verstanden wurde: _____

☐ im geteilten Bildschirm lesbar ☐ ganze Sätze, wo sie ohne Sie gelesen wird

6 PFLEGE REGELN

MARKETING + GESCHÄFTSFÜHRUNG

Der Kern ist fest, die Bausteine wechseln. Kernfolien ändert nur, wer dafür zuständig ist. Tragen Sie ein, wer was pflegt.

Kern: _____ **Weitere Bausteine:** _____

Referenzen: _____ **Nächster Check am:** _____

Sofort aktualisieren bei:

☐ Jahresabschluss ☐ neuem Kundenbeispiel ☐ Produktende ☐ Personalwechsel ☐ neuem Standort ☐ neuem Zertifikat

Einmal im Jahr: Schritt 1 wiederholen und alte Versionen einsammeln, von Laptops, aus Postfächern, bei Händlern und im Download-Bereich der Website.

✓ **Fertig, wenn** Kern und jeder Baustein eine zuständige Person haben und der nächste Check ein Datum hat.

Hintergründe und Beispiele zu allen sechs Schritten: Unternehmenspräsentation: Aufbau, Beispiele und Checkliste