

Klar führen in der Krise — 5 Tools für Führung unter Druck

Ein Playbook für Hilfe
zur Selbsthilfe

Das Playbook beschreibt meine 5 Lieblingstools/-ansätze, mit denen du als Führungskraft mit deinen Teams in Krisenzeiten kluge Entscheidungen treffen, Ressourcen gezielt nutzen und trotz Unsicherheiten handlungsfähig bleiben kannst. Es hilft, Struktur und Klarheit in herausfordernden Situationen zu gewinnen — ohne unnötigen Aktionismus.



Was dich in diesem Playbook erwartet

Inhaltsverzeichnis

- 01** Fokus statt Aktionismus — Die Eisenhower-Matrix
 - 02** Strukturierte Meetings in turbulenten Zeiten — Checkliste
 - 03** Souveränität im Umgang mit Unsicherheiten — Integrität und die „Erwachsene Rolle“
 - 04** Knappe Ressourcen klug nutzen — Perspektivwechsel mit Effectuation
 - 05** Klar kommunizieren und motivieren — Das „CLARITY“-Modell
-

In herausfordernden Zeiten wie Budgetkürzungen, Personalabbau und steigenden Anforderungen stehen Führungskräfte vor der Aufgabe, trotz Unsicherheiten handlungsfähig zu bleiben. Dieses Playbook bietet fünf bewährte Tools, die dabei helfen, klare Prioritäten zu setzen, Ressourcen gezielt einzusetzen und in der Führung integer und wirkungsvoll zu bleiben.

Diese fünf Methoden sind keine universelle Lösung, sondern praxisnahe Werkzeuge, die sich in der Beratung bewährt haben und direkt anwendbar sind. Von der Eisenhower-Matrix zur Priorisierung über eine strukturierte Meeting-Checkliste bis hin zu Effectuation für kreative Ressourcen-Nutzung — sie unterstützen Führungskräfte dabei, souverän und wirksam durch Krisenzeiten zu navigieren.

Leser*innen erhalten kompakte, bewährte Methoden, die ohne große Vorbereitungszeit in den eigenen Arbeitsalltag integriert werden können. Ergänzende Reflexionsfragen und Worksheets machen das Playbook zu einer wertvollen Ressource für alle, die in herausfordernden Zeiten Verantwortung tragen und gezielt pragmatische, aber wirksame Ansätze nutzen möchten.

0,3% BIP Anstieg Prognose 2025 der Wirtschaftsleistung

Quelle:
Jahreswirtschaftsbericht
2025 der Bundesregierung

40% Stellenabbau in 2025 in deutschen Unternehmen

Quelle:
Umfrage Institut der
Deutschen Wirtschaft (IW)

„Im Prinzip sind alle Modelle falsch, aber manche sind nützlich.“

George Box 

Fokus statt Aktionismus — Die Eisenhower-Matrix

Problemfall

In Krisenzeiten steigt der Druck auf Führungskräfte

Weniger Ressourcen, mehr Aufgaben, höhere Erwartungen. Häufig führt das dazu, dass alles gleichzeitig erledigt werden soll — mit der Folge von Überlastung und ineffizienter Arbeit.

Doch nicht jede Aufgabe ist gleich wichtig. Hier hilft die Eisenhower-Matrix, um schnell zuerkennen, was wirklich Priorität hat und welche Aufgaben delegiert oder gestrichen werden können.

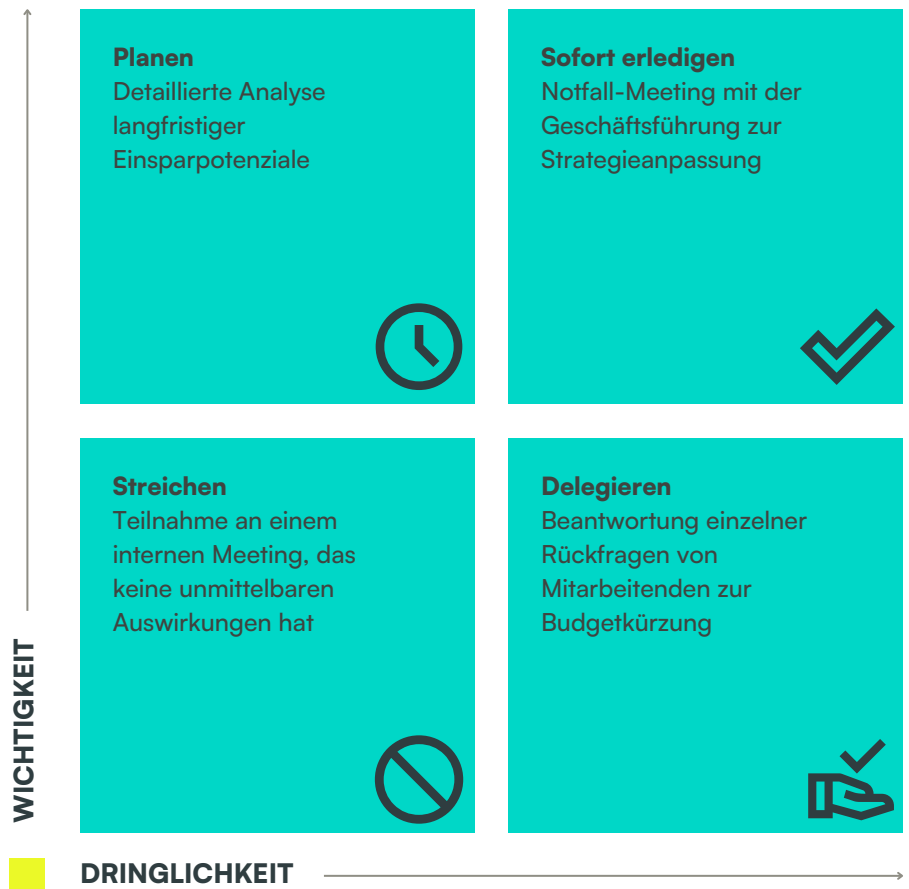


Fokus statt Aktionismus — Die Eisenhower-Matrix

Anwendungsfall

Krisenmanagement bei Budgetkürzung

Ein Unternehmen muss aufgrund sinkender Umsätze sein Budget für das kommende Jahr drastisch reduzieren. Die Führungskräfte stehen unter Druck, schnelle Entscheidungen zu treffen.



Fokus statt Aktionismus — Die Eisenhower-Matrix

Ergebnis

Die Führungskraft fokussiert sich auf die wesentlichen Themen, trifft strategisch sinnvolle Entscheidungen und vermeidet unnötigen Stress und Zeitverlust.

Tipp: Priorisierung

Stelle dir die Frage, wie wichtig und dringlich Themen sind und unterscheide deutlich in Wichtigkeit und Dringlichkeit.

Eisenhower könnte sowas kommentieren wie:

„Du siehst den Wald vor lauter Bäumen nicht und das Priorisieren fällt dir allein schwer? Dann bin ich gern deine Sparringspartnerin. Kontaktiere mich für ein Kennenlernen!“

Tipp: Wiederholung

Nutze die Matrix täglich oder wöchentlich zur Priorisierung — besonders in turbulenten Zeiten.



Strukturierte Meetings in turbulenten Zeiten

Problemfall

Unproduktiver
“Headless Chicken Mode”

In Krisenzeiten sind Meetings oft chaotisch, ineffektiv, ineffizient oder werden ohne klares Ziel angesetzt. Zeit ist jedoch eine knappe Ressource, und unstrukturierte Meetings kosten nicht nur Energie, sondern auch wertvolle Handlungsfähigkeit.



Einfache Regel

Jedes Meeting braucht ein klares Ziel, eine sinnvolle Struktur und ein Ergebnis, das Entscheidungen ermöglicht.

Strukturierte Meetings in turbulenten Zeiten

Checkliste vor dem Meeting

Klare Vorbereitung

- **Ziel definieren**
Was soll nach dem Meeting anders sein?
- **Problem formulieren**
Welches konkrete Problem lösen wir?
- **Teilnehmende festlegen**
Wer muss mit am Tisch sitzen?
Wer muss wirklich dabei sein?
- **Agenda und Zeitrahmen**
Klarer Ablauf, vorher versenden.
- **Moderation festlegen**
Wer steuert das Meeting?
(Tipp: Diese Rolle kann rotieren, damit nicht immer dieselbe Person moderiert.)
- **Dokumentation klären**
Wer hält die wichtigsten Punkte & Entscheidungen fest? (Tipp: Auch diese Rolle kann wechseln.)

Tipp: Extern denken

In wichtigen Meetings kann es sinnvoll sein, eine externe Moderation einzubeziehen. Eine allparteiliche Person sorgt für einen klaren Fokus und gibt erfahrene Impulse von außen.

Tipp: Pausen

Spätestens alle 90 Minuten, lieber alle 45 Minuten eine kleine Pause.

Strukturierte Meetings in turbulenten Zeiten

Checkliste beim Meeting

Struktur und Fokus

- **Check In**
Bei aller Brisanz, checkt bitte, wie es euch geht.
- **Vorstellung Agenda, Ziel und Erwartungen**
Warum sind wir hier?
- **Moderation**
Roten Faden beibehalten, Time Keeping, Dialog zulassen und fördern, wo nötig.
- **Fokus auf Lösungen von Problemen**
Problem verstehen, Alternativen abwägen, keine Lösungen für Probleme diskutieren, um die es in dem Termin nicht geht.
- **Entscheidungen treffen und nächste Schritte vereinbaren**
Was wurde beschlossen?
Wer macht was? Bis wann?
Wann gibts ein Follow Up (im Sinne der Verbindlichkeit).
- **Dokumentation parallel führen**
Muss nicht die gleiche Person sein, die auch moderiert.
- **Check Out**
Wie geht ihr raus? War das Meeting hilfreich?

Tipps: Varianten

“This Meeting could have been an email”: Immer checken, ob asynchrone Varianten die bessere oder schlechtere Alternative sind.

Tipps: Zielsetzung

Stellt euch immer die Frage: Welches Problem wollt ihr gerade lösen? Ohne Ziel und Agenda, kein Meeting!

Meetingchecklist

„Du musst einen wichtigen Workshop vorbereiten oder möchtest dich auf die Teilnahme fokussieren, dann buche mich für strategische Beratung in der Vorbereitung oder vollständige Begleitung deines Workshops.“

Souveränität im Umgang mit Unsicherheiten — Integrität und die „Erwachsene Rolle“

Problemfall

In Krisenzeiten stehen Führungskräfte unter hohem Druck

Unsicherheiten, widersprüchliche Erwartungen und schwierige Entscheidungen prägen den Alltag. Besonders herausfordernd ist es, integer zu bleiben und handlungsfähig zu bleiben, ohne sich selbst oder das Team zu verlieren.

Doch genau jetzt zählen Haltung und stetige Selbstreflexion. Führungskräfte, die sich selbst bewusst führen, bleiben auch in schwierigen Zeiten stabil — für sich und für andere.



Souveränität im Umgang mit Unsicherheiten — Integrität und die „Erwachsene Rolle“

Die Transaktionsanalyse (TA)

Das Modell der „Erwachsenen Rolle“


Die Transaktionsanalyse (TA), entwickelt von Eric Berne unterscheidet drei innere Haltungen, aus denen heraus wir kommunizieren und Entscheidungen treffen.

**Eltern
Ich**

**Kind
Ich**

**Erwachsenen
Ich**

Achtung!

Die Inhalte dienen ausschließlich der Selbstreflexion und Weiterentwicklung des eigenen Verhaltens — denn nur darauf haben wir Einfluss. Küchenpsychologie und das Analysieren oder gar Diagnostizieren anderer sind hier fehl am Platz. 

Souveränität im Umgang mit Unsicherheiten – Integrität und die „Erwachsene Rolle“

kritisches Eltern Ich

Beispiel:
„Das habe ich doch gleich gesagt!“ oder „Ich erwarte, dass du das sofort erledigst!“

Kontrollierend, bewertend, setzt Normen und Regeln durch

Kann demotivieren oder Druck erzeugen

In Krisen oft als „Macht durch Kontrolle“-Reaktion sichtbar

fürsorgliches Eltern Ich

Beispiel:
„Ich nehme dir das ab, das ist jetzt zu viel für dich.“ oder „Mach dir keine Sorgen, ich kümmere mich um alles.“

Unterstützend, aber oft entmündigend

Kann Mitarbeitende in die Abhängigkeit bringen

In Krisen als „Ich rette euch“-Haltung sichtbar

03

Souveränität im Umgang mit Unsicherheiten – Integrität und die „Erwachsene Rolle“

freies Kind Ich

Beispiel:
„Wow, das ist ja eine großartige Idee! Lass uns das einfach ausprobieren!“

Ungezwungen, verspielt, emotional

Kann inspirierend und energiegeladen sein

In Krisen kann es sich als Impulsives Handeln oder Realitätsflucht zeigen

angepasstes Kind Ich

Beispiel:
„Okay, wenn du das sagst, dann mache ich es so.“

Sucht Sicherheit und Bestätigung

Kann fleißig, aber auch unsicher oder ängstlich sein

In Krisen kann es sich als Passivität oder blinde Anpassung zeigen

rebellisches Kind Ich

Beispiel:
„Warum soll ich das so machen? Ich sehe da keinen Sinn drin!“

Stellt sich gegen Autorität, oft provokativ

Kann erfrischend hinterfragen, aber auch destruktiv sein

In Krisen kann es sich als Widerstand gegen notwendige Veränderungen zeigen

Souveränität im Umgang mit Unsicherheiten – Integrität und die „Erwachsene Rolle“

Ergebnis

So kommst du als Führungskraft besser ins Erwachsenen-Ich

→ Klarheit

Entscheidungen beruhen auf Fakten, nicht auf Emotionen.

→ Verantwortung

Lösungen stehen im Fokus, nicht Schuld oder Kontrolle.

→ Souveränität

Kommuniziert klar und ohne Drama, aber mit Empathie.

Tipp: Welches Ich

Halte kurz inne und reflektiere: „Aus welchem Ich-Zustand heraus reagiere ich gerade?“, Atme tief durch und frage dich: „Was braucht die Situation gerade wirklich?“.

Achtung!

Die Inhalte dienen ausschließlich der Selbstreflexion und Weiterentwicklung des eigenen Verhaltens — denn nur darauf haben wir Einfluss. Küchenpsychologie und das Analysieren oder gar Diagnostizieren anderer sind hier fehl am Platz.

Tipp: Fakten

Fokussiere dich auf Fakten & Verantwortung: „Was ist hier gerade wirklich wichtig und was kann ich beeinflussen?“, statt „Das ist eine Katastrophe!“ → „Welche Optionen haben wir, um das Problem zu lösen?“

Transaktionsanalyse

Du kommst aus deinen Mustern nicht raus? Dann lass uns gemeinsam checken, was dir hilfreich ist.

Buche ein Kennenlerne für ein zeitnahes 1:1 Coaching [hier](#).

Tipp: Kommunikation

Klar kommunizieren, ohne Drama oder Kontrolle: „Wie kann ich konstruktiv Orientierung bieten?“ Nimm deine Mitarbeitenden ernst, übernimm Verantwortung, und lass sie auch ihre eigene Verantwortung für ihre Rolle und ihr Privatleben tragen.



Knappes Ressourcen klug nutzen — Perspektivwechsel mit Effectuation*

Problemfall

Mit weniger Ressourcen mehr erreichen zu müssen

- Budgetkürzungen
- Weniger Personal
- Höhere Arbeitslast
- Zukunftssorgen

Klassische Planung stößt hier oft an ihre Grenzen, weil sie von stabilen Bedingungen ausgeht. Doch Krisen und somit Entscheidungen unter Ungewissheit erfordern ein anderes Denken: Effectuation.



Einfache Regel

Anstatt zu fragen: „Was wäre ideal?“ geht es darum zu überlegen: „Was kann ich mit dem, was ich habe, möglich machen?“

*Das Effectuation-Konzept wurde von **Saras D. Sarasvathy** entwickelt und **2001** in "**What Makes Entrepreneurs Entrepreneurial?**" vorgestellt. Ihre Forschung zeigt, dass erfolgreiche Unternehmer*innen nicht starr planen, sondern mit vorhandenen Mitteln arbeiten, flexibel handeln und neue Möglichkeiten schrittweise entdecken.

Kudos an meinen lieben Kollegen **Heiko Bartlog**, der mich mit Effectuation nachhaltig inspiriert hat.

Knappes Ressourcen klug nutzen — Perspektivwechsel mit Effectuation



Mittellorientierung
statt Zielorientierung

A

Leistbare Verluste
statt erwarteter Erfolg

B

Zufälle & Möglichkeiten
statt Vermeidung

C



Partnerschaften und Co-Creation
statt Konkurrenz

D



Gestaltbare Zukunft
statt Vorhersage

E



Knappes Ressourcen klug nutzen — Perspektivwechsel mit Effectuation

A Mittelorientierung

Arbeiten mit dem, was da ist

Traditionelle Planung beginnt mit einem Ziel und leitet daraus ab, welche Mittel dafür benötigt werden. Doch in dynamischen Situationen ist unklar, ob das Ziel überhaupt erreichbar ist oder sich unterwegs verändert. Effectuation dreht diese Logik um: Der Fokus liegt nicht auf dem, was fehlt, sondern auf dem, was bereits vorhanden ist: an Kompetenzen, Kontakten, Ressourcen und Erfahrungen.

Ein Unternehmen mit gekürzten Weiterbildungsbudgets setzt auf Peer-Learning, bei dem Mitarbeitende ihr Wissen intern weitergeben, statt externe Schulungen zu buchen, für die das Budget aktuell fehlt.

Was habe ich bereits zur Verfügung? → z. B.

Kompetenzen, Netzwerke, Infrastruktur

Wer bin ich?

Was kann ich?

Wen kenne ich?*

*Kudos gehen erneut an Heiko Bartlog für diese Fragen

B Leistbare Verluste

Plane mit dem, was du riskieren kannst — nicht mit dem, was du dir erhoffst.

Traditionelle Planung geht davon aus, dass Investitionen sich lohnen, wenn ein klar kalkulierbarer Ertrag winkt. Doch dieser Ertrag ist selten sicher (!) vorhersagbar. Effectuation dreht diese Logik um:

Der Fokus liegt auf dem maximal verkraftbaren Verlust. Es wird nur so viel investiert, wie man sich im schlimmsten Fall leisten kann zu verlieren.

Ein Unternehmen testet ein Chattool, ohne den erwarteten Ertrag vorab zu berechnen. Entscheidend ist, ob der potenzielle Verlust zeitlich und finanziell verkraftbar bleibt.

Wie viel Risiko kann ich verantworten, ohne das gesamte Unternehmen zu gefährden?

Wie kann ich testen, bevor ich große Ressourcen binde?

C Zufälle & Möglichkeiten nutzen

Zufälle sind keine Bedrohung, sondern Türöffner

Traditionelle Planung versucht, Unsicherheiten zu vermeiden und den Weg zum Ziel möglichst lückenlos zu kontrollieren. Überraschungen gelten dabei meist als Störung oder Risiko.

Effectuation dreht diese Logik um: Unerwartetes wird als Chance verstanden. Wer mit wachem Blick unterwegs ist, kann neue Möglichkeiten erkennen und nutzen, auch wenn sie ursprünglich nicht geplant waren.

Ein Eventunternehmen kann aufgrund von Budgetkürzungen keine großen Präsenzveranstaltungen mehr anbieten und entwickelt stattdessen interaktive Online-Events. Dadurch erschließt es eine neue Zielgruppe, reduziert Fixkosten und bleibt trotz der veränderten Rahmenbedingungen wettbewerbsfähig.

Welche neuen Chancen ergeben sich aus der aktuellen Situation?

Wie kann ich flexibel bleiben und auf Veränderungen reagieren?

04

Knappes Ressourcen klug nutzen — Perspektivwechsel mit Effectuation*

D Partnerschaften

Nutze Synergien, statt alles allein zu stemmen

Traditionelle Planung tickt kompetitiv. Sie versucht, Konkurrenz auszuschließen und Geschäftsideen vor „Ideenklau“ zu schützen. Partnerschaften werden oft erst spät gesucht, wenn alles durchdacht und abgesichert ist. Effectuation dreht diese Logik um: Partnerschaften entstehen früh mit denen, die sich selbst einbringen wollen. Es geht nicht um perfekte Passung, sondern um gemeinsame Gestaltung, auch mit der Offenheit, dass sich die ursprüngliche Idee dabei verändert.

Ein kleines Softwareunternehmen mit begrenztem Budget kooperiert mit einem größeren Partner, um eine neue Produktlösung gemeinsam zu entwickeln. So teilen sie Ressourcen, senken Kosten und beschleunigen die Marktreife. Beide profitieren.

Mit wem kann ich zusammenarbeiten, um schneller Fortschritte zu erzielen?

Wie kann ich Synergien mit anderen nutzen?

E Gestaltbare Zukunft

Die Zukunft ist nicht vorhersehbar, aber gestaltbar.

Traditionelle Planung verlässt sich auf Vorhersagen und versucht, die Zukunft möglichst präzise zu planen. Entscheidungen basieren auf Marktanalysen, Trends und erwarteten Entwicklungen, als ließe sich die Zukunft berechnen. Effectuation dreht diese Logik um: Die Zukunft ist nicht vorhersehbar, aber beeinflussbar. Ein Unternehmen, das in einer unsicheren Marktsituation agiert, setzt nicht auf langfristige Vorhersagen, sondern testet iterativ neue Produkte und passt seine Strategie flexibel an reale Marktreaktionen an.

Welche nächsten Schritte kann ich heute aktiv gestalten?

Welche Entscheidungen kann ich treffen, ohne auf Prognosen zu warten?

Knappes Ressourcen klug nutzen — Perspektivwechsel mit Effectuation

Anwendungsfall

Effectuation bei Budgetkürzungen

Ein mittelständisches Unternehmen muss sein Marketingbudget um 40 % reduzieren und ohne hohe Werbeausgaben neue Kund*innen gewinnen.

A Mittelorientierung

Nutzung von bestehenden Kundenbeziehungen für Empfehlungsmarketing statt teurer Werbekampagnen.

B Leistbare Verluste

Anstatt in eine große Kampagne zu investieren, werden mit minimalen Mitteln A/B-Tests für Social-Media-Werbung durchgeführt.

C Zufälle & Möglichkeiten nutzen

Die besonders hohe Resonanz bei einem Social-Media-Post, der ursprünglich als Nebenbei-Content gedacht war, überrascht. Statt das als Ausreißer abzutun, wird genau dieser Impuls aufgegriffen und weiterentwickelt und eine Kampagne draus entwickelt.

D Partnerschaften & Co-Creation

Kooperation mit einem anderen Unternehmen für gemeinsame Webinare zur Leadgenerierung.

E Gestaltbare Zukunft

Einfach mal machen, einfach mal ausprobieren. Das Unternehmen erstellt einen einfachen PDF-Guide mit häufigen Kundenfragen und testet ihn direkt als Leadmagnet.

Ergebnis

Das Unternehmen gewinnt neue Kund:innen, ohne hohe Marketingbudgets aufzuwenden.

Effectuation

Lass uns gemeinsam herausfinden, wie du mit den vorhandenen Ressourcen das Beste erreichst.

Buche [hier](#) deinen Kennenlernertermin.



Klar kommunizieren und motivieren — Das „CLARITY“-Modell

Problemfall

Unsicherheiten erzeugen Ängste, Frustration und Widerstand

Führungskräfte stehen vor der Herausforderung, trotz schwieriger Entscheidungen eine klare und vertrauensvolle Kommunikation aufrechtzuerhalten.

- Mitarbeitende sind verunsichert und erwarten Orientierung
 - Schlechte Kommunikation führt zu Missverständnissen und Widerstand
 - Emotionen spielen eine große Rolle, doch Führung braucht Klarheit
-



Klar kommunizieren und motivieren — Das „CLARITY“-Modell



Context schaffen

Erkläre den Hintergrund: Warum gibt es Veränderungen? Welche Faktoren beeinflussen die Situation?

C

Listen (Zuhören)

Höre aktiv zu, bevor du Lösungen präsentierst — welche Sorgen, Ängste oder Fragen hat dein Team?

L

Authentizität

Sei ehrlich, auch wenn du nicht alle Antworten hast — Glaubwürdigkeit schlägt Perfektion.

A

Respekt & Empathie

Erkenne die Perspektiven der Mitarbeitenden an und signalisiere, dass du sie ernst nimmst.

R

Information & Klarheit

Kommuniziere transparent: Was ist sicher, was ist noch offen? Unsicherheit entsteht oft durch fehlende Infos.

I

Trotzdem Handlungsoptionen aufzeigen

Auch in schwierigen Situationen gibt es Handlungsspielräume — gib dem Team eine Perspektive.

T

You (Selbstfürsorge)

Gute Kommunikation beginnt bei dir selbst — Wie bleibst du selbst stabil, um andere gut zu führen?

Y



Klar kommunizieren und motivieren — Das „CLARITY“-Modell

Anwendungsfall

Krisenmanagement bei Budgetkürzung

Ein Unternehmen muss ein Projekt aufgrund von Budgetkürzungen stoppen. Das Team ist frustriert und unsicher über die Zukunft.

C Context schaffen

„Wir stehen vor finanziellen Herausforderungen, deshalb müssen wir Prioritäten setzen.“

L Listen (Zuhören)

„Wie geht es euch mit dieser Entscheidung? Welche Bedenken habt ihr?“

A Authentizität

„Ich verstehe, dass das enttäuschend ist — auch für mich.“

R Respekt & Empathie

„Ihr habt viel in dieses Projekt investiert, das erkenne ich an.“

I Information & Klarheit

„Aktuell gibt es keinen neuen Etat für dieses Projekt, aber andere Bereiche sind gesichert.“

T Trotzdem Handlungsoptionen aufzeigen

„Wir prüfen, ob wir das Projekt in kleinerem Rahmen weiterführen können.“

T You (Selbstfürsorge)

„Ich nehme mir bewusst Zeit, um mit euch in den Austausch zu gehen.“

Ergebnis

Das Team fühlt sich gehört, versteht die Entscheidung besser und erhält trotz der schwierigen Nachricht eine Perspektive.

Lass uns sprechen

Du möchtest einen klaren Kommunikation oder einen Workshop vorbereiten? Ich arbeite das Konzept gern mit dir aus, gebe dir Feedback oder moderiere dir den gesamten Termin.

Buche [hier](#) deinen Kennenlernermin.



Weitere Angebote für dich

1:1 Coaching - Wirkungsvoll führen

Wenn deine Führungsimpulse nicht greifen oder du das Gefühl hast, in einer Sackgasse zu stecken, biete ich dir eine exklusive 1:1-Session.

**Individuelle Reflexion deiner Führungssituation
Wirtschaftspsychologische & systemtheoretische Impulse Online oder Präsenz möglich.**

Preis: 250 € zzgl. 19% Umsatzsteuer / Stunde — flexibel buchbar. [Hier](#) Kennenlerntermin für dein 1:1 Coaching buchen.

Strategische Moderation und Beratung

Ihr konzentriert euch auf euren Job — ich gebe euch Struktur & berate euch.

**Moderation & erfahrene Beratung aus einer Hand.
Strukturierte Diskussionen & klare Prioritäten
Strategische Impulse aus mehr als 25 Branchen.**

Preis: auf Anfrage — einmalige Sessions oder langfristige Begleitung möglich. [Jetzt](#) Moderation & Beratung anfragen.



Das Playbook war der Anfang — jetzt holen wir das Beste aus der Krise heraus!

Lass uns sprechen!

Krisenzeiten erfordern kluge
Entscheidungen — und manchmal
auch eine erfahrene
Sparringspartnerin, die hilft, den
Fokus zu behalten.



Hier Kennenlerntermin buchen

+49 (0) 175 54 700 89

@ kristina@99facets.de

[99facets.de](https://www.99facets.de)