

# Erst stabilisieren. Dann skalieren. Dann automatisieren.

Der erste 30-Tage-Fokus sollte nicht „alles automatisieren“ sein, sondern kritische Risiken stabilisieren, Ownership sichtbar machen und einen kleinen Arbeitsrhythmus schaffen, in dem Daten, Entscheidungen und Verantwortlichkeiten jede Woche klarer werden.

## KURZTHESE

### MiViA hat kein einzelnes Prozessproblem, sondern eine operative Abhängigkeitskette.

Cash

Rechnungen und Forderungen zuerst.

Daten

DATEV, Stripe, Close, KPI zusammenziehen.

People

Onboarding vor dem Hiring-Wachstum bauen.

Kommunikation

Social-Kadenz und Kampagnen operationalisieren.

Frederik Stadler  
MiViA Demo-Day

01.06.2026

# Priorisierung nach Geschäftswirkung.

Cash und Kundensignal stehen vorne. Danach kommen Datenflüsse und KPI-Steuerung, weil Automatisierung nur funktioniert, wenn Quellen, Owner und Entscheidungssignale klar sind.

01

KRITISCH

## Rechnungen & Forderungen

Cash, Professionalität, Kundensignal und Founder-Zeit.

**Forderungsboard, Aging, nächste Aktion, Review-Rhythmus.**

02

KRITISCH

## Stripe / Webshop / DATEV

Monatsabschluss, Steuerberater-Handoff, Fehlerquote.

**Datenflusskarte, Ausnahmen, DATEV-/Steuerberater-Check.**

03

HOCH

## KPI-Gesamtsteuerung

Ein gemeinsames Steuerungsbild für Management, Prioritäten und Wachstum.

**8-12 KPI-Kernset, Quelle, Owner, Rhythmus, Entscheidungssignal.**

04

HOCH

## Close-Datenqualität

Sales Forecast, Follow-up und Reporting brauchen saubere Felder.

**Pflichtfelder, Datenqualitätsansicht, Backfill-Liste.**

05

SKALIERUNG

## HR-Onboarding

Rund zehn neue Mitarbeitende brauchen einen wiederholbaren Start.

**Backbone, Rollenmodule, Knowledge Base, Buddy-/Mentor-Logik.**

06

SKALIERUNG

## Recruiting Operations

Hiring wird sonst über Reaktionszeiten, Feedback und Entscheidungen zum Engpass.

**Pipeline-Board, Feedback-Ownership, Entscheidungsvorlage.**

07

SYSTEM

## Prozess- & Automationsregister

Kopfprozesse und undokumentierte Automationen erhöhen den Bus-Factor.

---

**Prozess, Zweck, Owner, Tool, Trigger, Output, Fehlerfall, SOP-Status.**

08

VALIDIEREN

## Social / einfache Kampagnen

LinkedIn, Instagram, Messen und Founder-Kommunikation brauchen eine klare operative Kadenz.

---

**Kanalziel, Owner, Veröffentlichungsrhythmus, Kampagnenanlässe, nächste Inhalte.**

# 30-Tage-Plan in drei kontrollierten Schritten.

Nicht als Wasserfallmodell, sondern als Arbeitsrhythmus: sichtbar machen, kleine Kontrollschleifen bauen, dann nur die stabilsten Hebel automatisierbar machen.

Tag 1-5

## Transparenz und Risikostopp

Cash-, Close-, KPI- und HR-Ausgangslage aufnehmen. Nicht mit Tool-Migration starten, sondern mit Sichtbarkeit.

- Offene Forderungen, verspätete Rechnungen und DATEV/Stripe-Handoff aufnehmen.
- Close-Pflichtfelder und reportingrelevante Opportunity-Daten klären.
- Bestehendes KPI-Reporting mit Miriam sichten.
- HR-Onboarding-Schritte und Dokumentenablage sammeln.

Tag 6-15

## Kontrollschleifen bauen

Kleine Routinen schaffen, die sofort im Alltag helfen und jede Woche wiederholbar sind.

- Rechnungs- und Forderungsboard mit Owner und nächster Aktion einführen.
- Invoice-SLA definieren: Trigger, Frist, Ausnahme, Eskalation.
- Close-Hygiene mit Backfill-Liste und Cleanup-Rhythmus starten.
- HR-Onboarding-Backbone für Tag 0, Woche 1 und Monat 1 bauen.

Tage 16-30

## Automatisierbar machen

Nur stabile und wichtige Abläufe automatisieren. Alles andere bleibt sichtbar als manuell oder zu validieren.

- KPI-Operating-Review mit Ampel, Trend, Entscheidung und Owner etablieren.
- DATEV/Stripe/Webshop-Route mit Steuerberatung prüfen.
- Close Export/API/Webhook-Optionen für Reporting bewerten.
- Nächsten 60-Tage-Fokus aus echten Engpässen ableiten.

# Ownership als 30-Tage-Arbeitskontrakt.

Die Liste ist kein vollständiges Organigramm. Sie beantwortet praktischer: Was kann ich vorbereiten und treiben, was muss Miriam bzw. Management entscheiden, und wo brauche ich Input aus Sales, Team oder Steuerberatung?

## Rechnungen & Forderungen

### Ich übernehme

Board-Struktur, Aging-Logik, Review-Rhythmus vorbereiten.

### Miriam / Management

Owner, Eskalationsregel und Priorität validieren.

### Input

Sales / Customer Owner liefern offene Kundenkontexte.

## Stripe / Webshop / DATEV

### Ich übernehme

Datenfluss, Ausnahmen und Automatisierungswege kartieren.

### Miriam / Management

WordPress-/Webshop-Owner und steuerberaterfähige Route klären.

### Input

Steuerberatung / DATEV für Umsetzung und Freigabe.

## KPI-Gesamtsteuerung

### Ich übernehme

KPI-Landkarte, Quellen, Review-Format und Dashboard-Prototyp bauen.

### Miriam / Management

8-12 entscheidungsrelevante Kennzahlen festlegen.

### Input

Sales, Finance, HR und Product liefern minimale Daten.

## Close-Datenqualität

### Ich übernehme

Felder, Datenqualitätsansicht und Backfill-Liste strukturieren.

### Miriam / Management

Pflichtfelder, Cleanup-Rhythmus und Durchsetzung entscheiden.

### Input

Sales bleibt fachlicher Owner der Daten.

## HR-Onboarding

### Ich übernehme

Backbone, Checklisten, Rollenmodule und Knowledge-Base-Struktur bauen.

### Miriam / Management

HR-System, Dokumentenort, Rollenprioritäten und Standardisierungstiefe entscheiden.

### Input

Hiring Manager liefern rollenspezifische Inhalte.

## Social / Kampagnen

### **Ich übernehme**

Bestand, Kanalziele, Kadenz und Kampagnenbegriff strukturieren.

### **Miriam / Management**

Ziel, Tonalität, Owner und Kadenz entscheiden.

### **Input**

Sales / Founder / Event-Owner liefern Messe- und Follow-up-Kontext.

# Risiken und Gegenmaßnahmen.

Die größten Risiken sind nicht abstrakt: verspätete Rechnungen, unklare Datenflüsse, manuelles Reporting, unvollständige CRM-Daten und Onboarding, das bei Wachstum wieder Einzelpersonen belastet.

## **Rechnungen oder Forderungen rutschen**

Cash und Kundensignal leiden.

Forderungsboard mit Aging, Owner und nächster Aktion.

## **DATEV / Stripe / Webshop bleibt unklar**

Monatsabschluss, Fehlerquote und Steuerberateraufwand steigen.

Datenflusskarte und Ausnahmeliste.

## **KPI-Reporting bleibt manuell**

Viel Aufwand, wenig Steuerung.

Minimum-Set mit Quellen, Ownern und Wochenrhythmus.

## **Close-Daten sind unvollständig**

Forecast und Follow-up werden unsicher.

Pflichtfelder, Backfill-Liste und Cleanup-Rhythmus.

## **HR-Onboarding skaliert nicht**

Neue Mitarbeitende fragen wieder einzelne Personen aus.

Onboarding-Pakete, Rollenmodule, Knowledge Base.

## **Zu frühe Automation**

Der falsche Prozess wird schneller falsch.

Erst stabilisieren, dann gezielt automatisieren.

## QUICK WINS

# Kleine Kontrollflächen statt Großprojekt.

Offene-Forderungen-Liste mit Alter, Betrag, Owner und nächster Aktion.

Rechnung-SLA: Trigger, Frist, Ausnahme und Eskalation.

Close-Datenqualitätsansicht inklusive Backfill-Owner.

KPI-Landkarte mit 8-12 Kernkennzahlen und Automatisierungsstatus.

HR-Onboarding-Checkliste für Tag 0, Woche 1 und Monat 1.

Prozess- und Automationsregister mit SOP-Status.

LinkedIn-/Instagram-Kadenz und einfache Kampagnen operationalisieren.

**VALIDIEREN, NICHT RATEN**

# Wenige Validierungsfragen, die die Arbeit wirklich schärfen.

Sind alle Kunden und Rechnungen im Stripe-/Webshop-Hauptpfad sichtbar, oder gibt es relevante Ausnahmen?

Welche bestehenden KPIs sammelt Miriam heute manuell, und welche davon lösen echte Entscheidungen aus?

Was meint „einfache Kampagnen“ konkret: LinkedIn, Instagram, Messe-/Event-Kommunikation oder Sales-nahe Follow-ups?

Welche Rollen werden in den nächsten drei bis sechs Monaten zuerst eingestellt?

# Ruhig starten, Vertrauen sichern, echte Reibung sichtbar machen.

Hallo zusammen,

ich freue mich darauf, in den nächsten Wochen mit euch besser zu verstehen, wie MiViA operativ funktioniert: welche Abläufe schon gut laufen, wo Dinge unnötig Zeit kosten und wo Verantwortung oder Informationen manchmal noch zu stark bei einzelnen Personen hängen.

Mir ist wichtig: Ich komme nicht rein, um von außen Prozesse überzustülpen. Ich möchte mir mit euch anschauen, wie ihr heute arbeitet, welche Reibungen ihr selbst seht und wo kleine Verbesserungen sofort helfen würden. Wenn euch Dinge auffallen, die regelmäßig liegen bleiben, doppelt gemacht werden oder schwer nachvollziehbar sind, sagt mir das gerne direkt.

Mein Ziel ist, gemeinsam mehr Klarheit zu schaffen: Wer ist wofür zuständig, welche nächsten Schritte sind offen, welche Informationen fehlen und welche Abläufe sollten wir so dokumentieren, dass MiViA weiter wachsen kann, ohne dass alles an einzelnen Personen hängt.

## Ihre Privatsphäre

Ich speichere Ihre Datenschutzentscheidung lokal, damit diese Website sie respektieren kann. Optionale Cookies und ähnliche Technologien wie Google Analytics helfen mir zu verstehen, wie die Seite genutzt wird. Ihre Auswahl können Sie jederzeit über die Cookie-Einstellungen im Footer ändern. [Datenschutzerklärung](#).

Nur essenzielle

Alle akzeptieren