rednea

FOUNDER'S ROUNDTABLE · HSLU LUZERN · 19. NOVEMBER 2026

Sprich mit deinen Kunden. Jeden Tag.

Sales für Gründerinnen und Gründer. Von jemandem, der an globale Konzerne und an Ein-Personen-Firmen verkauft hat.



Semir Jahic
CEO & Gründer, rednea · HSLU Wirtschaftsingenieur, Abschluss 2014



WER SPRICHT

Über 10 Jahre Sales und Tech

2014	**HSLU**: BSc Wirtschaftsingenieur, Semester in Boston, später MSc am UCL
2014–16	**Accenture**: CRM-Projekte, Zürich
2017–20	**Salesforce**: Solution Engineer, KI-Programm, London
2020–23	**Clari**: Sales Engineering und GTM, erster Mitarbeiter in Europa
2024	**Salesmotion**: gegründet, ohne Investoren, profitabel
2026	**rednea**: KI-Telefonassistent, 40+ Kunden

HSLU Hochschule Luzern accenture salesforce salesmotion rednea

ZWEI GANZ VERSCHIEDENE VERKÄUFE

Beide Enden des Spektrums

salesmotion	
Käufer	Enterprise-Sales-Teams
Markt	Global, vor allem USA und UK
Deal	Gross, mehrere entscheiden mit
Kanal	LinkedIn, jeden Tag

rednea	
Käufer	Schweizer KMU, oft 1–2 Personen
Markt	Schweiz
Deal	CHF 90 im Monat, eine Person entscheidet
Kanal	Instagram, Events, Experimente

Verschiedene Welten. Dieselben paar Regeln haben in beiden funktioniert.

HEUTE ABEND

Drei Fragen, die fast alle Gründer haben

01

Wie erreiche ich Kunden, die mich noch nicht kennen?

02

Wie verkaufe ich, wenn ich mich dabei nicht wohlfühle?

03

Was braucht ein Kunde, um kaufbereit zu sein?

Ein Rat zu jedem Rat: Folge ihm nicht blind. Nimm, was dich interessiert, und teste es selbst.

DIE EINE REGEL

Nichts hilft deinem Startup mehr als Gespräche mit Kunden. Jeden Tag.

Telefon, E-Mail, LinkedIn, Events, ein Kaffee. Egal wie. Jeder Kontaktpunkt ist Marktforschung.

01 · NEUE KUNDEN ERREICHEN

Fünf Kanäle. Teste alle.



Organisch & Inbound

Braucht Zeit



Kalt-E-Mail

Braucht eine scharfe Botschaft



Kaltanrufe

Braucht Mut, wird leichter



Werbung

Kostet Geld, schwierig ohne Erfahrung



Events

Ein Raum nach dem anderen

Teste jeden Kanal und jede Botschaft, jede Woche. Behalte, was funktioniert. Streiche den Rest.

01 · NEUE KUNDEN ERREICHEN

Sei dort, wo deine Kunden sind

salesmotion

LinkedIn

Dort sind Sales-Leader. Also war ich jeden Tag dort.

rednea

Instagram, Events und mehr

Eine Physiotherapeutin scrollt nicht durch LinkedIn. Für rednea bin ich dort kaum. *Wir testen, wo sie sind.*

Was zählt, ist Pipeline. Nicht Views und Follower.

Beispiel 1 · Salesmotion: Sei, wo deine Kunden sind

Erstes Jahr: 0 Cold E-Mails, 0 Cold Calls, 0 Ads

Meine Käufer waren Sales-Leader. Die sind auf LinkedIn, also war ich dort, jeden Tag.

$35
pro Monat: Der erste Kunde zahlte noch vor der Demo.

20
Kunden in weniger als 90 Tagen

63
Meetings pro Monat, aus LinkedIn und dem eigenen Netzwerk

$100k
ARR im ersten Jahr, zu zweit

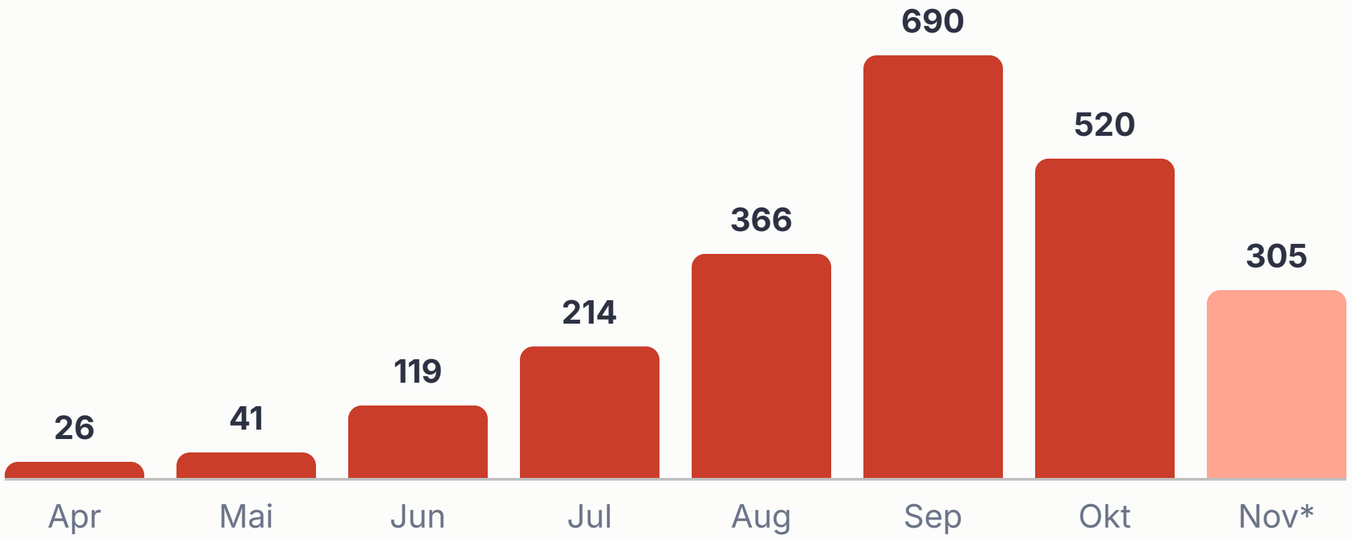
Aber Reichweite ist nicht Pipeline: 227'000 Impressionen brachten 4 qualifizierte Demos. Weniger ist mehr.

Beispiel 2 · rednea: Inbound über SEO und KI-Suche

Inbound: Die Nachfrage ist echt

KMU sind schwer zu finden, sie sind nicht auf LinkedIn. Also sorgen wir dafür, dass sie uns finden.

KLICKS AUS DER GOOGLE-SUCHE PRO MONAT



Google Search Console, rednea.ch, rednea.ai, fonea.ch, fonea.ai · 30.3.–17.11.2026 · *November bis 17.11.

2'282
Klicks aus Google seit April

427'000
Impressionen in der Google-Suche

×116
Impressionen pro Monat, April (873) bis Oktober (101'611)

01 · NEUE KUNDEN ERREICHEN · KALTAKQUISE

Kalt-E-Mails, die Antworten bekommen

Bei rednea ausprobiert: Es funktioniert, aber nicht grossartig.

1. **Eine Beobachtung, der niemand widerspricht**
2. **Nichts über ihre Firma annehmen**
3. **Eine Frage, die sie für sich beantworten**
4. **Erst dann Produkt und Link**
5. **Rund 100 Wörter, 3 Mails pro Sequenz**

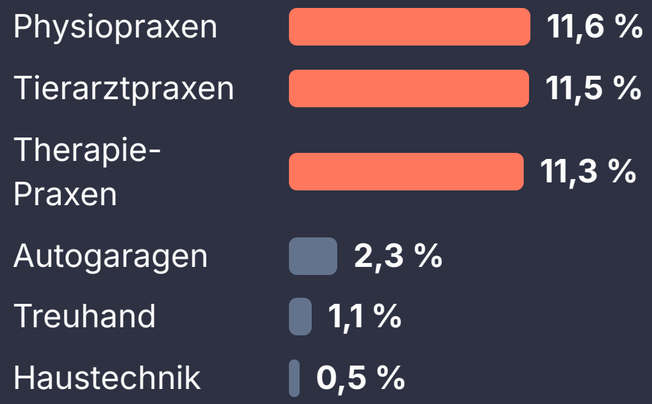


Passt sie zum ICP?

Von aussen sieht eine Praxis perfekt aus. Ob sie kauft, zeigt erst das Gespräch.

Wen du anschreibst, zählt mehr als was du schreibst.

Antwortrate pro angeschriebener Firma, rednea 2026



01 · NEUE KUNDEN ERREICHEN · BEISPIEL REDNEA

Eine echte Kalt-Mail von rednea

Betreff: verpasster Anruf · Mail 1 von 3

Guten Tag **{Anrede} {Nachname}**,

keine Sorge, von mir haben Sie keinen Anruf verpasst.

2 **{Firma}** bietet **{Angebot}**, falls Ihre Website noch aktuell ist.

1 Anfragen kommen oft telefonisch, und oft genau dann, wenn man selbst in einem Termin sitzt. Ist niemand frei, landet der Anruf auf der Combox.

4 rednea, eine Telefonassistentin aus der Schweiz, nimmt dann für Sie ab, spricht auch Schweizerdeutsch und schickt Ihnen eine kurze Zusammenfassung. Monatlich kündbar, ohne Aufschaltkosten. Testen: +41 55 547 00 85 anrufen oder auf rednea.ch/demo die eigene Version bauen.

3 Wie lösen Sie das heute?

Freundliche Grüsse, Semir Jahic
Falls das für Sie nicht relevant ist, genügt eine kurze Antwort.

SO IST SIE GEBAUT

Betreff aus zwei Wörtern, der neugierig macht

Erster Satz mit einem Augenzwinkern

Variablen pro Firma: Anrede, Name, Angebot

Zwei Wege zum Testen: anrufen oder Demo bauen

Am Ende ein einfacher Ausstieg: Eine kurze Antwort genügt.

02 · WENN VERKAUFEN SICH UNANGENEHM ANFÜHLT

Als Gründer ist Verkaufen der grösste Teil deines Jobs.

02 · WENN VERKAUFEN SICH UNANGENEHM ANFÜHLT

Sales ist ein Prozess, nicht eine Show.



WAS DU MISST

Anzahl pro Woche

Antwortrate

Wert der offenen Deals

Abschlussrate

Verlängerung und Empfehlungen

Sales ist ein Prozess, kein Zufall. Du brauchst kein Talent, sondern Ausdauer. Jeden Prozess-Schritt messen, analysieren und verbessern.

02 · AUS DER PRAXIS: CLARI

Sales als Prozess, Europa ab null

JANUAR 2020

1 Person, 0 Kunden, kein Büro in Europa

→

2023

~35 Leute, 100 Kunden in 16 Ländern



Jede Woche

Pipeline-Review: Jeder Deal hat einen nächsten Schritt und ein Datum.

Jeden Monat

Conversion pro Stufe: Wo bleiben Deals hängen?

Jedes Quartal

Forecast gegen Ist. Gebiete, Team und Ziele anpassen.

Beispielrechnung: **100 Gespräche** → **30 Demos** → **10 Offerten** → **3 Kunden**

02 · METHODEN

Viele Methoden, ein Kern: Sales ist ein Prozess

BANT

Budget, Entscheidungsbefugnis, Bedarf, Zeitpunkt. Der schnelle Check, ob ein Deal echt ist.

MEDDIC

Kennzahlen, Entscheider, Kriterien, Entscheidungsprozess, Schmerz, Champion. Für komplexe B2B-Deals.

Challenger

Lehren, anpassen, führen. Gib dem Kunden eine neue Sicht auf sein Problem.

SPIN

Situation, Problem, Auswirkung, Nutzen. Fragen statt pitchen.

Champion oder Enthusiast?

Ein Enthusiast mag dich. Ein Champion hat Einfluss, Zugang zum Budget und verkauft intern für dich.

Der Papierprozess

Wer unterschreibt? Einkauf, Recht, IT-Sicherheit? Wie lange? Frag früh, sonst stirbt der Deal am Ende.

02 · SICHER WERDEN IM GESPRÄCH

Das erste Gespräch

10 Minuten Demo

Ich zeige das Produkt etwa 10 Minuten. Der Rest ist Fragen und Zuhören.

Keine Folien

Käufer wollen sehen, was sie bekommen, wenn sie kaufen.

Einfach halten

Der Kunde sieht es zum ersten Mal. Weniger zeigen, mehr fragen. Schnell disqualifizieren.

Schnell antworten

Als Unbekannter kontrollierst du das Erlebnis. Antworte schneller als alle anderen.

Leuchtturm-Kunden

Mach die ersten Kunden extrem erfolgreich. Dann verkaufen sie für dich.

«Nein» heisst oft «Nicht jetzt»

Bleib dran. Ein neuer Entscheider öffnet einen Deal manchmal Monate später wieder.

03 · KAUFBEREITSCHAFT

Wer nicht zahlt, ist kein Kunde.

Interesse, Likes, Design-Partnerschaften und «Würdest du das kaufen?» sind Signale. Bezahlung ist der Beweis.

03 · KAUFBEREITSCHAFT

Mach das Ja einfach

- **Wenig verlangen**
- **Monatlich, kein Jahresvertrag**
- **Keine Aufschaltkosten: Wir tragen sie**
- **Die lokale Sprache sprechen**
- **Jederzeit kündbar**

Jeder erste Kunde bringt **Glaubwürdigkeit im Markt**.

rednea

1. Hör dir die Stimmen auf rednea.ch an.
2. Bau dir unter rednea.ch/demo deinen eigenen Assistenten.
3. Teste einen Monat: CHF 90, monatlich kündbar, ohne Aufschaltkosten.

Schlimmster Fall: Du verlierst CHF 90.

5–25×

teurer, einen neuen Kunden zu gewinnen, als einen bestehenden zu halten, je nach Studie und Branche

Amy Gallo, «The Value of Keeping the Right Customers», Harvard Business Review, 2014

Jeden halten

Wen du gewinnst, solltest du so gut wie möglich halten.

Zuhören und wertschätzen

Anrufen, nachfragen, danken. Kleine Dinge zählen.

Schnell liefern

Konzerne sagen, sie seien schnell. Du kannst es wirklich sein. Einer der wenigen Vorteile eines Startups.

03 · REFERENZEN

Mach zufriedene Kunden zum Beweis

Ein Niemand

Ein Niemand mit Website

Zahlende Kunden, die ihr Gesicht zeigen

Mundpropaganda: Sie empfehlen dich weiter

Dein Ruf verbreitet sich, das Schwungrad dreht. Features lassen sich kopieren. Deine Kunden nicht. **Frag in den ersten Wochen:** eine Google-Bewertung, zwei Zeilen auf LinkedIn, ein Foto für deine Website.

«Als KMU müssen wir die Kosten tief halten und trotzdem ein gutes Patientenerlebnis bieten, unter Einhaltung der Datenschutzgesetze. Ich bin sehr froh, rednea gefunden zu haben, denn es erfüllt alle Anforderungen.»



Sergio Legrant
COO, start.physio · Google-Bewertung

03 · DAS SCHWUNGRAD

Dann wiederholen.

Zufriedene, zahlende Kunden empfehlen dich weiter. Jede Runde bringt mehr Kunden und mehr Umsatz.



MEIN RAT ALS GRÜNDER

Ich wäre nachlässig, KI nicht zu erwähnen.

Ein paar Dinge, die ich jedem mitgebe, der eine Firma startet und verkauft: KI, Website, Claude, Tools und Planung.

GRÜNDER-TIPP · KI

Nutze KI zu deinem Vorteil

2

Personen führen Salesmotion

Ein CTO und ich, profitabel, ohne Investoren. Mit rednea machen wir es wieder so. Stell erst ein, wenn KI nicht mehr reicht.

1	**Website**	Mit KI gebaut. KI schreibt, prüft und optimiert sie für Google und KI-Suche.
2	**Akquise**	Lead-Listen, Recherche und eine persönliche Demo für jeden Interessenten.
3	**Postfach**	Antwortentwürfe und Follow-ups, bereit für ein menschliches Ja.
4	**Kunden**	Jeden Morgen ein Überblick über alle Kunden und Termine.

Starte mit einem Claude-Abo für CHF 100–200 im Monat. Und nutze es für viel mehr als E-Mails.

GRÜNDER-TIPP · WEBSITE MIT KI

Website, Funnel, Pipeline: deine Vertriebs-Assets

OFFERTE EINER AGENTUR

$21'000

für unsere neue Website, Februar 2026

MIT CLAUDE CODE

3 Tage

und weniger als $200 für KI-Abos

Bauen	Next.js auf Vercel. Claude Code schreibt Code und Texte in fünf Sprachen, wir prüfen.
KI-lesbar	llms.txt, strukturierte Daten, Fragen und Antworten in den Artikeln.
Inhalte	Ratgeber, Vergleichs- und Branchenseiten, Hilfecenter.
Wöchentlich	SEO-Routine, Ranking-Tracking, Faktencheck.

WEBSITE

84 → 1'254



Besucher pro Woche, Ø pro Monat

→

FUNNEL

151 seit April



Neue Konten pro Monat, bis 17.11.

→

PIPELINE

3 → 25



Termine pro Monat, bis 17.11.

GRÜNDER-TIPP · CLAUDE

Gratulation: Du bist ab Tag 1 Manager

Tools verbinden

Gmail, Kalender, CRM, Meeting-Notizen. Claude sieht, was du siehst.

Claude Code nutzen

Arbeitet direkt in deinem Code und deinen Ordnern und erledigt ganze Aufgaben.

Wie ein Team führen

Klar delegieren, Regeln einmal festhalten, Ergebnisse prüfen.

TIPP **Nimm das beste Modell: Claude Opus 5.5.**

GRÜNDER-TIPP · EIN TAG IM VERTRIEB

Unser Vertrieb, mit KI im Hintergrund







Jeden Morgen	Kundenradar per Mail: wer wartet, wer Hilfe braucht, welche Termine anstehen.
Pro Interessent	Eine persönliche Demo aus seiner Website, direkt in der Mail verlinkt.
Bei Antworten	Claude schreibt einen Entwurf aufs Handy. Ich prüfe und sende mit einem Klick.
Nach Meetings	Meeting-Notizen werden zu Aufgaben im Code, Claude setzt sie um.
Jede Woche	SEO-Routine, Faktencheck der Blogartikel, Auswertung der Kampagnen.

GRÜNDER-TIPP · TOOLS

Meine Werkzeuge bei Salesmotion und rednea

BAUEN

Claude KI-Team	**GitHub** Code	**Next.js** Website	**Vercel** Hosting	**Supabase** Datenbank

VERKAUFEN

Instantly Kalt-Mails	**lemlist** Sequenzen	**HubSpot** CRM	**Cal.com** Termine	**Granola** Notizen

BETRIEB UND MESSEN

Stripe Zahlungen	**Revolut** Bank	**CashCtrl + KI** Buchhaltung	**Search Console** SEO	**PostHog** Analytics

Trials ausreizen

In der Testphase so viel Wert wie möglich herausholen, dann entscheiden.

Offen und gratis zuerst

Mit offenen und kostenlosen Technologien selbst bauen, statt teuer einzukaufen.

Jeden Tag schnell sein

Nicht verstecken. Zeigen, fragen, verbessern.

GRÜNDER-TIPP · PLANUNG

Plane 3–6 Monate. Nicht 5 Jahre.

DIGITAL & SOFTWARE

3–6 Monate

Mit KI ist das schon lang.

HARDWARE & PHYSISCH

Bis zu einem Jahr

Produktion und Lieferzeiten geben das Tempo vor.

MEHR ALS EIN JAHR

Fantasie

Träumen ist erlaubt. Verwechsle es nur nicht mit einem Plan.

Pläne sind nur Pläne. Deine ersten Kunden ändern deine Richtung sowieso. Behalte zwei Runways im Blick: deinen und den deiner Firma.

ZUM MITNEHMEN

Der ganze Abend auf einer Folie

Sprich mit deinen Kunden. Jeden Tag.



01 · KUNDEN ERREICHEN

Sei, wo dein ICP ist

Teste alle Kanäle. Pipeline statt Views.



02 · SICHER VERKAUFEN

Sales ist ein Prozess

Miss jede Stufe. Finde den Champion.



03 · KAUFBEREIT MACHEN

Mach das Ja einfach

Halte jeden Kunden. Lass Mundpropaganda wirken.

Als Gründer: Nutze KI als dein Team, baue mit offenen Tools, sei jeden Tag schnell, plane 3–6 Monate.

rednea

JETZT SEID IHR DRAN

Fragen?

Jetzt oder beim Apéro. Ich rede immer gern über Sales und Startups.

rednea.ch/hochschule-luzern

Folien als PDF und LinkedIn



semir@rednea.ch

linkedin.com/in/jahic