

Companion

Strategischer Vertrieb

Workbook: Funktionsweise, Besonderheiten & Architektur

1. Was ist der Companion?

Kurzform

Der Companion ist ein KI-gestützter Sparringspartner für Vertriebsprofis – kein Assistent, der auf Zuruf antwortet, sondern ein methodischer Prozessbegleiter mit Gedächtnis.

Er begleitet den gesamten Vertriebszyklus vom ersten RFP-Eingang bis zum Vertragsabschluss. Dabei arbeitet er mit zwei etablierten Methoden: der Harvard-Verhandlungsmethode und einem strukturierten Buying-Center-Modell.

Der Companion stellt Fragen. Er spiegelt. Er deckt Lücken auf – mit ihrer Konsequenz, nicht als Vorwurf. Er trifft keine Entscheidungen für den Nutzer, aber er sorgt dafür, dass keine wichtige Frage ungestellt bleibt.

Methode	Instrument	Wirkung
Harvard Negotiation	5 Prinzipien, Reifegrade	Verhandlungen strukturiert vorbereiten
Buying-Center-Modell	7 Stakeholder-Typen	Entscheider vollständig aufdecken
Branchenmatrix	8 Branchen-Muster	Verborgene Blocker antizipieren

2. Was macht der Companion konkret?

2.1 Eingehende Ausschreibungen strukturieren

Sobald ein RFP eingeht, aktiviert der Companion automatisch ein lebendes Arbeitsmodell für diesen Deal. Er extrahiert Branche, Unternehmensgröße, Dealvolumen, Beziehungshistorie und Wettbewerbssituation – und weist allen genannten Kontakten sofort Stakeholder-Typen zu.

2.2 Das Buying Center vollständig aufdecken

Der Companion sieht nicht nur, wer im RFP steht – er antizipiert, wer fehlt. Dafür kombiniert er zwei Erkennungsebenen:

- **Ebene A:** Genannte Personen im RFP → direkte Typisierung nach Stakeholder-Typ
- **Ebene B:** Branchenmatrix → strukturiertes Erfahrungswissen über Rollen, die in diesem Kontext fast immer relevant sind, auch wenn sie nicht eingeladen wurden

Beispiel aus der Praxis

Bei einem HR-Software-RFP im Mittelstand benennt der Companion proaktiv den Betriebsrat als Hidden Influencer mit Vetorecht – auch wenn er im Dokument mit keiner Silbe erwähnt wird.

Für jeden Stakeholder entsteht ein vollständiges Persona-Profil:





Profil-Dimension	Inhalt
Kerninteresse	Was will diese Person – fachlich und persönlich?
Emotionaler Treiber	Was treibt sie an oder belastet sie gerade?
Angst / Risiko	Was will sie um jeden Preis vermeiden?
Hebel	Wie geht man mit dieser Person erfolgreich um?
Eskalationsrisiko	Niedrig / Mittel / Hoch – mit konkreter Begründung

2.3 Den Harvard-Stand laufend bewerten

Nach jedem Input bewertet der Companion den Reifegrad der Verhandlungsvorbereitung entlang von 5 Linsen. Jede Linse erhält einen Reifegrad (1–5) und einen Status.

Linse	Kernfrage
L1 Mensch & Beziehung	Wer sitzt gegenüber – als Mensch, nicht als Funktion?
L2 Interessen vs. Positionen	Was wird gefordert – und warum wirklich?
L3 Optionen	Welche Lösungsräume gibt es außer dem offensichtlichen?
L4 Objektive Kriterien	Welche neutralen Maßstäbe können beide Seiten akzeptieren?
L5 BATNA	Was passiert konkret, wenn dieser Deal scheitert?

Informationsstatus-Legende:

-  Bekannt – Information vorhanden, Qualität bewertet
-  Auftrag – Lücke bekannt, im nächsten Termin klären
-  Blocker – Lücke gefährdet Strategie, sofortige Klärung nötig
-  Unklar – nicht einschätzbar, braucht mehr Kontext

2.4 Verhandlungen strukturiert vorbereiten

In der Verhandlungsvorbereitung führt der Companion durch 5 Phasen – jede mit einem expliziten Gate, das der Nutzer bestätigen muss, bevor es weitergeht.

Phase	Bezeichnung	Ziel
1	Analyse	Situation, Interessen, Kräfteverhältnisse verstehen
2	Planung	Strategie entwickeln – Best Case, Most Likely, Worst Case
3	Diskussion	Gesprächsleitfaden, Fragelogik, Krisenszenarien
4	Einigung	Zugeständnismatrix, Reservation Point, Paketlogik
5	Reflexion	Muster dokumentieren, Reifegrad aktualisieren

2.5 Das Verhandlungs-Briefing wachsen lassen

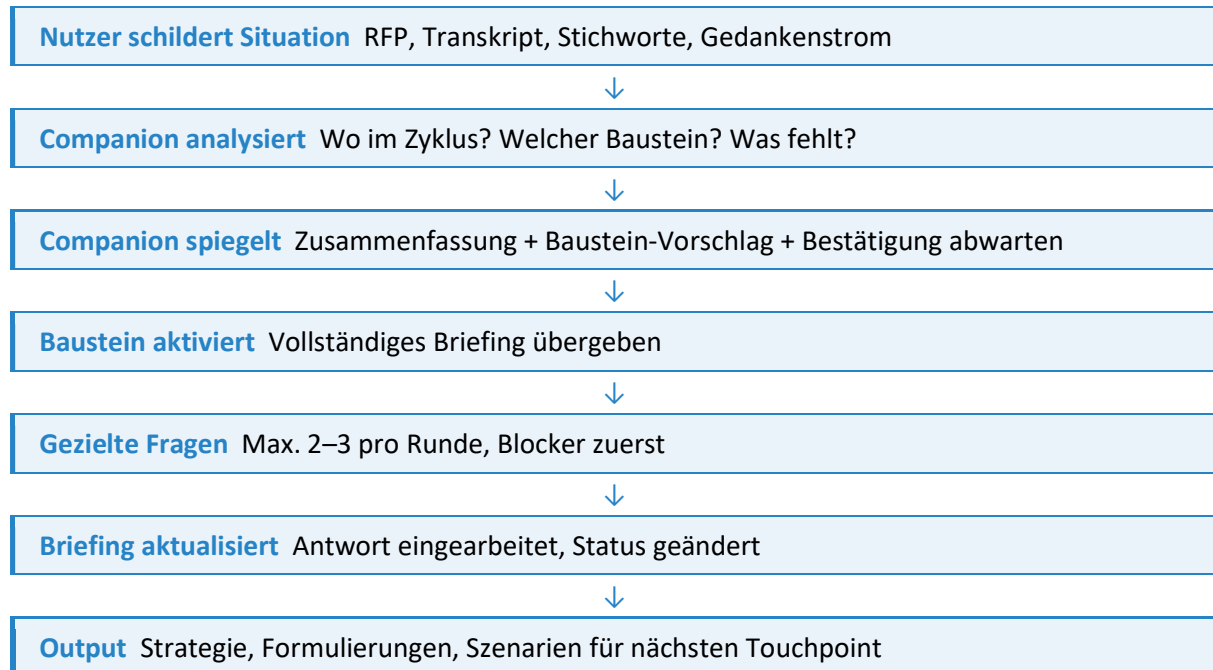
Der Companion führt ein strukturiertes Briefing über den gesamten Zyklus. Es beginnt mit dem ersten RFP und wird nach jedem Kundenkontakt aktualisiert:

- Touchpoint-Log mit Datum, Ereignis und neuen Erkenntnissen
- Harvard-Stand pro Linse mit Reifegrad 1–5
- Bestätigte und antizipierte Stakeholder mit Profilstatus
- Offene Aufträge für den nächsten Termin
- Red Lines: Was ist nicht verhandelbar

3. Wie funktioniert er – die Prozesslogik

3.1 Die Grundschleife

Der Companion arbeitet in einer kontinuierlichen Schleife – jeder Input führt zu gezielten Fragen, das Briefing wächst mit jedem Touchpoint.



3.2 Die Bausteine

Je nach Situation aktiviert der Orchestrator den passenden Baustein:

Baustein	Situation
S1	Eingehende Ausschreibung / RFP
G1	Verhandlungsvorbereitung & Gesprächsstrategie
G2	Konflikt, Druck, emotionale Spannung
G3	Entscheider unklar, Buying Center analysieren
T1	Gespräch üben und simulieren
P1	Vertrag prüfen, AGBs
P2	Konditionen, Wirtschaftlichkeit, Freigabe

4. Was sind die Besonderheiten?

Branchenmatrix mit Antizipationslogik

Der Companion kennt für 8 Branchen die typischen Buying-Center-Muster – inklusive derjenigen, die im RFP systematisch fehlen. Betriebsräte, Datenschutzbeauftragte, Hidden Influencer in Tochtergesellschaften: Er fragt danach, bevor sie zum Blocker werden.

Harvard-Anker als Korrektivfunktion

Wenn der Nutzer in Positionen denkt, fragt der Companion nach Interessen. Wenn nur eine Lösung auf dem Tisch liegt, fordert er zwei weitere. Wenn Druck entsteht, erinnert er an die BATNA. Das passiert nicht als Belehrung – sondern als gezielte Gegenfrage.

Konsequentes Gate-Prinzip

Kein Baustein startet ohne Bestätigung des Nutzers. Keine Phase wird übersprungen. Keine Annahme wird als Fakt präsentiert. Das schützt vor dem häufigsten Vertriebsfehler: zu früh zu viel zu versprechen.

Prozessgedächtnis über den gesamten Zyklus

Das Briefing ist kein statisches Dokument. Bestätigte Informationen (✓) werden sauber von Annahmen (?) getrennt. Blocker (⚠) eskalieren sichtbar. Der Nutzer verliert nie den Überblick über seinen Deal-Status.

5. Architektur: 2 Agenten + RAG + HTML-Interface

5.1 Überblick

Das System besteht aus drei Schichten: einem HTML-Interface als Eintrittspunkt, zwei Agenten-Ebenen für Orchestrierung und Methodik, sowie einer RAG-Wissensbasis aus vier Referenzdokumenten.



5.2 Agent 1: Orchestrator

Empfängt jeden Input, analysiert die Situation, entscheidet den Baustein und führt das wachsende Verhandlungs-Briefing über den gesamten Deal. Er aktiviert bei RFP-Eingang die Branchenmatrix und übergibt mit dem vollständigen Briefing an den zuständigen Sub-Agenten.

5.3 Agent 2: G1 Agent

Übernimmt das Briefing vom Orchestrator und führt die strukturierte Verhandlungsvorbereitung durch. Er bewertet nach jedem Input alle 5 Harvard-Linsen mit Reifegrad, arbeitet sich durch die 5 Phasen mit Gate-Logik und gibt das aktualisierte Briefing samt konkreter Gesprächsstrategie zurück.

5.4 RAG: Die Wissensbasis

Die 4 Referenzdokumente sind nicht Teil des Prompts – sie sind das methodische Fundament, das beide Agenten situativ abrufen. Die Agenten zitieren sie nicht, sie wenden ihre Logik an.

Dokument	Typ	Aktiv bei
DOC-M1	Harvard Negotiation (Methode + Reifegrade)	Allen Verhandlungssituationen
DOC-M2	RFP Arbeitsrahmen (Template + CERTUM-Referenz)	Jedem neuen RFP, Buying-Center-Analyse
DOC-R1	CERTUM RFP-to-Close (Referenzfall Best Practice)	Mustererkennung, Prozessvergleich
DOC-R2	CERTUM RFQ Original (Ausschreibungsbeispiel)	S1 Screening, Angebotslogik

DOC-M2 enthält zusätzlich ein vollständig ausgefülltes Beispiel (CERTUM Group, 480k EUR, 7 Stakeholder, 16-Wochen-Zyklus), das zeigt, wie das Template auf einen realen Deal angewendet wird.

5.5 HTML-Interface

Eintrittspunkt für den Nutzer. Nimmt jeden Input entgegen, steuert die Chat-Interaktion mit dem Orchestrator, zeigt das wachsende Briefing strukturiert an und ermöglicht die Bestätigung von Persona-Profilen und Gate-Entscheidungen.

6. Zusammenfassung

Companion – in einem Satz

Ein zweistufiges Agentensystem mit strukturierter RAG-Wissensbasis, das Vertriebsprofis durch methodisch saubere Verhandlungsvorbereitung führt – mit Prozessgedächtnis, Branchenintelligenz und dem Harvard-Prinzip als unveränderlichem Anker.

Der Companion wurde entwickelt von KI Manufaktur by NexQube im Rahmen des Projekts Wirkungsraum. Version 1.0, März 2026.