

## Microslides werden 2026 zum Präsentationstrend im B2B

09.12.2025, 09:33 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *rauschsinnig*

### KUNDENBEDÜRFNISSE VERSTEHEN UND NUTZEN

| 1                                                                                                                                             | 2                                                                                                                                                     | 3                                                                                                                                                      | 4                                                                                                                                                  | 5                                                                                                                                                                        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Physiologische Bedürfnisse                                                                                                                    | Sicherheitsbedürfnisse                                                                                                                                | Soziale Bedürfnisse                                                                                                                                    | Individualbedürfnisse                                                                                                                              | Selbstverwirklichung                                                                                                                                                     |
| <b>BIAS</b>                                                                                                                                   | <b>BIAS</b>                                                                                                                                           | <b>BIAS</b>                                                                                                                                            | <b>BIAS</b>                                                                                                                                        | <b>BIAS</b>                                                                                                                                                              |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Essentials</li> <li>• Erschwinglichkeit</li> <li>• Praktikabilität</li> <li>• Convenience</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualitätssiegel</li> <li>• Garantie</li> <li>• Vertrauen</li> <li>• Sicherheit</li> <li>• Service</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Community</li> <li>• Engagement</li> <li>• Zugehörigkeit</li> <li>• Netzwerke</li> <li>• Identität</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exklusivität</li> <li>• Luxus</li> <li>• Anerkennung</li> <li>• Prestige</li> <li>• Reputation</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inspiration</li> <li>• Individuelle Angebote</li> <li>• Entwicklung</li> <li>• Sinnhaftigkeit</li> <li>• Kreativität</li> </ul> |

*rauschsinnig*

@rauschsinnig25

Die größte Illusion im B2B ist, dass Entscheider Zeit hätten, sich durch lange Präsentationen oder zwanzigseitige PDFs zu arbeiten. In der Realität brechen sie schneller ab, filtern härter und fühlen sich von Informationsmengen überrollt, die sie in ähnlicher Form schon unzählige Male gesehen haben. Genau dieses Auseinanderklaffen zwischen Annahme und realem Nutzerverhalten ist heute eines der zentralen Probleme in der Geschäftskommunikation.

Studien wie die der Nielsen Norman Group zeigen seit Jahren, dass digitale Inhalte nur dann wirksam werden, wenn sie innerhalb von Sekunden Klarheit bieten. Nutzer scannen, statt zu lesen. Sie verlassen Inhalte früh, wenn Muster wiederkehren, die sie bereits kennen. Déjà-vu Erlebnisse entstehen, sobald Präsentationen dieselben Diagramme, Claims oder Branchenbotschaften wiederholen. Aufmerksamkeit sinkt, bevor eine Botschaft überhaupt die Chance bekommt, zu wirken.

Diese Entwicklungen erklären den massiven Trend hin zu Microslides im Jahr 2026. Unternehmen erkennen, dass umfangreiche Präsentationen nicht mehr zur Art passen, wie Entscheider Informationen aufnehmen. Der Wechsel zu wenigen, präzisen Folien ist keine gestalterische Mode, sondern eine direkte Antwort auf ein messbares Problem: Entscheidungsprozesse sind schneller geworden und benötigen Impulse, die ohne Interpretationsaufwand funktionieren.

Microslides unterstützen diesen Prozess, weil sie Informationslast reduzieren und die Kaufentscheidung klarer strukturieren. Sie liefern nicht mehr Masse, sondern Richtung. Jede Folie erfüllt eine konkrete Funktion im Entscheidungsprozess. Relevanz entsteht sofort. Der Vertrieb gewinnt Geschwindigkeit, weil Gespräche nicht mehr von

Folienmengen, sondern von klaren Aussagen getragen werden.

Mit dieser Verdichtung wächst allerdings auch die Bedeutung der Differenzierung. Wenn alle kürzen, verschwimmt der Markt schneller. Deshalb entsteht ein neuer Anspruch an Präsentationsdesign: kurze Inhalte müssen eine eigene Stimme haben. Unternehmen benötigen präzises Storydesign, charakteristische Bildsprache und einen konsistenten visuellen Ausdruck, um trotz Reduktion unverwechselbar zu bleiben.

Als Präsentationsdesignerin arbeitet Parissa Kahvand mit ihrer Präsentationsagentur rauschsinnig seit vielen Jahren an der Frage, wie komplexe Inhalte für Entscheider sichtbar, verständlich und handlungsleitend werden. In ihrer Arbeit entwickelt sie Microslides, Storystrukturen und visuelle Linien, die Unternehmen helfen, ihre Botschaften präzise zu vermitteln und Entscheidungsprozesse zu vereinfachen. Ihre Beobachtungen aus zahlreichen Sales und Fachpräsentationen fließen in die aktuelle Entwicklung ein und zeigen, warum klare, fokussierte Formate im Jahr 2026 an Bedeutung gewinnen.

### **rauschsinnig**

An der Alster 6  
22099 Hamburg  
Deutschland

ParissaKahvand

01749478971

[www.rauschsinnig.de](http://www.rauschsinnig.de)

### **Portrait**

rauschsinnig ist eine spezialisierte Agentur für professionelle Präsentationen, gegründet und geführt von Parissa Kahvand. Die Agentur bietet Full Service von der Konzeption über Storytelling und Sales Struktur bis zum finalen Design in PowerPoint oder Google Slides.

Zu den Leistungen gehören Unternehmenspräsentationen, Sales Präsentationen, Pitch Decks, Produktpräsentationen, Workshopmaterial und interaktive Präsentationen. rauschsinnig arbeitet für Unternehmen, Start-ups, Mittelstand und Freelancer.

Mit mehr als zwanzig Jahren Erfahrung in Design, Marketing und Vertrieb verbindet die Agentur gestalterische Qualität mit klarer Verkaufslogik und entwickelt Präsentationen, die in Gesprächen Orientierung schaffen und Entscheidungen erleichtern.

---

News-ID: 1298370 • Views: 493 (Stand: 01.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1298370/Microslides-werden-2026-zum-Praesentationstrend-im-B2B.html>