

Unternehmer Impulse Podcast: Falco Novak & Dennis Kahl über B2B-Verhandlung mit System

09.10.2026, 09:38 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: Pecunia Flow ® Unternehmensberatung Dennis Kahl



Falco Novak (r) & Dennis Kahl (l) im Podcast Unternehmer Impulse über B2B-Verhandlungsstrategien.

Warum Bauchgefühl im Mittelstand Marge kostet und wie B2B-Entscheider mit kühler Logik und System verhandeln

Münster / Potsdam, Oktober 2026 – Ob Nachfolgeprozesse, Preisanpassungen oder Großaufträge im Mittelstand: Die meisten Geschäftsführer und Vertriebsleiter verlassen sich in entscheidenden Verhandlungen nach wie vor auf ihr Bauchgefühl. Ein teurer Denkfehler, wie Verhandlungsexperte und Ex-Militäroffizier Falco Novak betont: „*Wer am Verhandlungstisch dem Zufall vertraut, überlässt seine Marge dem Markt. Schon ein einziges unbedachtes Zugeständnis kann sechsstelligen Summen kosten.*“

In der aktuellen Episode des Wirtschaftspodcasts „**Unternehmer Impulse**“ spricht Novak gemeinsam mit dem Unternehmensberater Dennis Kahl darüber, wie Unternehmen mit militärischer Lageanalyse und kühler Logik die Oberhand in Verhandlungen gewinnen.

1 % mehr Verhandlungserfolg = bis zu 10 % mehr Gewinn

Verhandlungen wirken im Unternehmen als direkter Hebel auf die Profitabilität. Dennoch bereiten sich laut

Marktbeobachtungen viele Akteure im B2B-Bereich unzureichend vor. Sie agieren emotional statt strategisch und machen sich vom Abschluss abhängig.

„Die stärkste Verhandlungsposition hat immer derjenige, der entspannt Nein sagen kann“, erläutert Falko Novak im Podcast. „Wer keine echten Alternativen (Plan B und C) aufgebaut hat, gerät unter Druck und gibt voreilig Rabatte.“

Das Novak 360° System: Struktur schlägt Intuition

Um diesen Teufelskreis zu durchbrechen, hat der ehemalige Offizier das **Novak 360° System** entwickelt. Das Phasen-Modell überträgt militärische Führungs- und Lageanalysen auf den Wirtschaftsalltag. Die zentralen Erkenntnisse aus dem Gespräch:

- **Preiserhöhungen ohne Kundenverlust:** Erfolgreiche Preisanpassungen rechtfertigen sich nie über steigende Rohstoff- oder Personalkosten, sondern rein über den konkreten Mehrwert und ROI für den Kunden.
- **Souveränität unter Druck:** Durch mentale Entkopplung von Aktion und Reaktion sowie gezielte Fragen behalten Führungskräfte auch bei harten gegnerischen Taktiken die Kontrolle.
- **Konsequente Nachbereitung:** 80 % der Unternehmen verzichten auf eine systematische Analyse nach dem Gespräch – und verschenken dadurch wertvolles Potenzial für Folgeaufträge.

Über das Gespräch

Das vollständige Interview zwischen Dennis Kahl und Falko Novak ist ab sofort auf allen gängigen Streaming-Plattformen (u. a. Spotify, Apple Podcasts, YouTube) unter dem Titel „**Unternehmer Impulse**“ verfügbar.

Über den Podcast „Unternehmer Impulse“

Unternehmer Impulse ist der führende B2B-Wirtschaftspodcast für den Mittelstand, moderiert von Dipl.-Kaufmann **Dennis Kahl** (Unternehmensberater und Corporate-Finance-Spezialist der *Pecunia Flow Unternehmensberatung* in Münster). Der Podcast richtet sich an Geschäftsführer, Inhaber und Führungskräfte in KMUs. In tiefgehenden Interviews und prägnanten Impulsen beleuchtet Dennis Kahl praxisnahe Lösungsansätze zu B2B-Verhandlungsführung, Unternehmensfinanzierung, KI-Transformation sowie Strategien zur Wertsteigerung von Unternehmen. Der Podcast erscheint auf allen gängigen Audio-Plattformen, als Video-Format auf YouTube sowie im Programm und der Mediathek des Medienpartners NRWision.

Über Falko Nowak

Falko Novak („Der Lebensverhandler®“) ist Keynote Speaker, Verhandlungsexperte und CEO der *Nowak Consulting GmbH*. Als ehemaliger Militäroffizier mit 16 Jahren Bundeswehrerfahrung und Auslandseinsatz überträgt er militärische Decisions- und Lageanalysen auf komplexe B2B-Verhandlungen im Mittelstand. Mit seinem selbst entwickelten **NOWAK 360° System** hilft er Inhabern, Geschäftsführern und Vertriebsentscheidern dabei, Bauchentscheidungen durch strukturierte Verhandlungsführung zu ersetzen und Spitzenergebnisse unter extremem Druck zu erzielen.



Die Verhandlungsfalle: Wenn Bauchgefühl die Marge kostet Podcast Unternehmer Impulse Dennis Kahl

<https://www.youtube.com/watch?v=f7kfbTjYTrQ>

Pecunia Flow Unternehmensberatung Dennis Kahl

Meinertzstraße 40
48159 Münster
Deutschland

pecuniaflow.de/

Portrait

Pecunia Flow ® ist ein produkt- und anbieterunabhängige Full-Service-Dienstleister für Mittelstandsfinanzierung in Deutschland. Als unabhängige Unternehmensberatung bringen wir mittelständische Unternehmen mit profilierten Finanzierungspartnern zusammen.

Aus persönlich gewachsenen und insbesondere langjährigen Kontakten und Verbindungen zu Banken, speziellen Finanzierungspartnern und finanzstarken Investoren für Unternehmen, decken wir das ganze Spektrum der bankenunabhängigen Mittelstandsfinanzierung ab

News-ID: 1326216 • Views: 96 (Stand: 21.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1326216/Unternehmer-Impulse-Podcast-Falco-Novak-Dennis-Kahl-ueber-B2B-Verhandlung-mit-System.html>