

Boost 2.0

26 Wochen. Ein Engpass. Ein System. Dein Wachstum.

Detaillierter Programmüberblick für Interessenten

April 2026

WAS IST BOOST?

Boost ist das 26-Wochen-Sparring-Programm von Fred's Business Sparring für Inhaber wissensbasierter Unternehmen, die ihr Wachstumsplateau durchbrechen wollen.

Es basiert auf der BFS (Bottleneck Flow Strategy), einem Framework, das auf einer einfachen Erkenntnis aufbaut: In jedem Business gibt es zu jedem Zeitpunkt genau einen Faktor, der alles andere bremst.

Wer diesen Faktor findet und auflöst, erzeugt Wachstum. Wer an allem gleichzeitig arbeitet, bleibt stehen.

WAS SIND DIE BOOST-INHALTE?

Boost ist kein Kurs, den du konsumierst. Es ist ein strukturiertes Sparring-Programm, in dem du aktiv arbeitest — mit echten Fragen, echten Zahlen und echten Entscheidungen. Jede Woche ein Thema, ein Werkzeug, eine Aufgabe. Jeden Monat ein klarer Meilenstein.

PROGRAMMÜBERSICHT	
Programm	Boost ist das 26 Wochen Engpass-Sparring zum Business Upgrade.
Framework	Bottleneck Flow Strategy (BFS) - Fred Renoth.
Laufzeit	6 Monate (26 Wochen).
Was Du bekommst	Jede Woche 6 Videos mit Handbuch. Monatliches 1:1 Sparring.
BFS Mitgliedschaft	Wöchentliche Lern-Calls (Zoom). Lifetime Skool Community.
Für wen	Inhaber / Gründer wissensbasierter-Unternehmen im D/A/CH-Raum.
Was möglich ist	Individuelle Programme für Teams. 1:1 Intensiv-Formate.
Firmengröße und -phase	3-6 Jahre nach Gründung / 5-10 MA / Wachstumsplateau erreicht.
Für wen nicht (Anfrage)	Coaches / Berater / Recruiter / Solopreneure ohne Team.
Programmstart	Jederzeit - individuelle Festlegung nach Erstgespräch und Buchung.

FÜR WEN IST BOOST?

Boost ist für dich, wenn...	Boost ist nicht für dich, wenn...
<ul style="list-style-type: none"> • du ein wissensbasiertes Unternehmen führst (Agentur, IT, Beratung, digitale Dienstleistung) • du 5–10 Mitarbeiter hast und seit 3–5 Jahren am Markt bist • du auf einem Wachstumsplateau steckst trotz voller Auslastung • du weißt, dass da mehr möglich ist — aber nicht, wo der Hebel liegt • du bereit bist, wöchentlich 2–3 Stunden ernsthaft zu arbeiten 	<ul style="list-style-type: none"> • du Coach, Trainer, Recruiter oder Speaker bist • du ein Solopreneur ohne Team und ohne Wachstumsambitionen bist • du nach schnellen Tricks oder Automatisierungen suchst • du nicht bereit bist, ehrlich auf dein Business zu schauen

WAS DU BEKOMMST — DIE PROGRAMM-MECHANIK

<p>▶ 6 Videos pro Woche Wochen-Intro + 5 Tages-Videos (Mo–Fr), je 5–8 Minuten, produziert und abrufbar auf Skool</p>	<p>📄 Wochenhandbuch PDF mit Lernzielen, Erklärungen, Arbeitsblättern und Schreibfeldern — zum Ausdrucken oder digital</p>	<p>📞 Wöchentlicher Lern-Call 60 Minuten auf Zoom — Gruppenformat, Input und Diskussion, Hot-Seat-Runden</p>
<p>👤 Monatliches 1:1-Sparring 30 Minuten Einzelcall mit Fred — layer-spezifisch ausgerichtet, einmal pro Monat</p>	<p>💬 Community auf Skool Asynchroner Austausch, Aufgaben-Posts, Feedback von Fred und Teilnehmern</p>	<p>📅 Checkpoint-Calls W08 und W20: Halbzeit-Reviews zur Kurskorrektur — verbindliche Standortbestimmung</p>

ECKDATEN AUF EINEN BLICK

Laufzeit	26 Wochen (6 Monate) — individueller Starttermin nach Aufnahme
Investition	Wird persönlich erläutert. Termin-Buchungslink lauf der letzten Seite.
Zeitaufwand	ca. 2–3 Stunden pro Woche: Videos, Handbuch, Lern-Call
Plattform	Skool (Videos, Community, Handbücher) + Zoom (Calls)
Teilnehmeranzahl	Kleine Gruppe — max. 8 Teilnehmer pro Durchlauf
Framework	BFS (Bottleneck Flow Strategy) von Fred Renoth
Voraussetzung	Nach erfolgtem Erstgespräch. Aufnahme nach Prüfung der Passung

DER PROGRAMMBOGEN - 3 LAYER, 6 MONATE

Layer 1 Strategic Flow Monate 1–2 W01–W08	Layer 2 Operational Flow Monate 3–5 W09–W20	Layer 3 Reflective Flow Monat 6 W21–W26
Engpass finden: Den zentralen Wachstumsengpass identifizieren, benennen und das Wachstumsfeld bestimmen.	Engpass auflösen: Konkrete Massnahmen, Angebot, Akquise-System, Prozesse und Technologie.	Distanz gewinnen: Wirkung messen, neuen Engpass identifizieren, Skalierung vorbereiten.

Die folgenden Seiten beschreiben jeden Monat im Detail — mit konkreten Inhalten, Werkzeugen und messbaren Ergebnissen.

Den Engpass finden

Diagnose: Was bremst dein Wachstum wirklich?

MONAT 1 LEGT DAS FUNDAMENT.

Bevor irgendetwas optimiert oder verändert wird, stellen wir die wichtigste Frage: Was bremst dein Wachstum tatsächlich? Nicht das lauteste Problem — der echte Engpass. Diese vier Wochen liefern die Diagnose, die alle weiteren Entscheidungen trägt.

Was du lernst und erarbeitest	Was du am Ende dieses Monats hast
<ul style="list-style-type: none"> • Das BFS-Grundprinzip: warum in jedem Business genau ein Faktor alles bremst • Der Unterschied zwischen Symptom und echtem Engpass — mit konkretem Werkzeug zur Diagnose • Deine Ist-Analyse: Stärken, Ressourcen, Flow-Zonen und Stockungs-Zonen kartieren • Die Ursachen-Kette: Fünfmal Warum — von der Oberfläche zur eigentlichen Ursache • Die Feld-Bewertungsmatrix: Wachstumsfelder nach Hebel, Ressource und Marktresonanz beurteilen • Erste Selbstführungs-Reflexion: Bist du selbst ein limitierender Faktor? 	<ul style="list-style-type: none"> • Du kannst Symptome von echten Engpässen unterscheiden — sicher und mit einem klaren Werkzeug • Du hast deine Stärken, Ressourcen und Flow-Zonen in einer strukturierten Ist-Analyse erfasst • Du hast eine belastbare Engpass-Hypothese in einem präzisen Satz formuliert • Du hast dein Wachstumsfeld benannt: den Bereich mit dem grössten Hebel für die nächsten Monate • Du hast Monat 1 mit einer klaren strategischen Richtungsentscheidung abgeschlossen

DIE VIER WOCHEN IM DETAIL

Woche	Titel	Kernfrage dieser Woche
W01	BFS-Grundlagen & Einstieg	Was ist die BFS? Wie funktioniert der Zyklus? Was bringst du mit?
W02	Ist-Analyse: Stärken & Flow	Wo liegt deine echte Stärke? Wo fließt Energie — und wo stockt sie?
W03	Symptome vs. Engpass	Was behandelst du als Problem, das in Wirklichkeit nur ein Symptom ist?
W04	Wachstumsfeld schärfen	In welchem Bereich ist dein Engpass am schnellsten auflösbar?

Am Ende von Monat 1 weisst du, was dein Wachstum bremst — und wo du es aufbrechen wirst.

Den Engpass präzisieren

Strategie: Wer ist deine Zielgruppe — wirklich?

MONAT 2 VERTIEFT DIE DIAGNOSE

Er bereitet den Übergang zur Umsetzung vor. Mit dem Wachstumsfeld aus Monat 1 als Ausgangspunkt schärfen wir jetzt das Bild deiner Zielgruppe — nicht demografisch, sondern situativ. Wer leidet konkret unter dem Engpass, den du lösen kannst? Und warum genau diese Menschen?

Was du lernst und erarbeitest	Was du am Ende dieses Monats hast
<ul style="list-style-type: none"> • Situatives Zielgruppen-Denken: Warum demografische Filter nicht funktionieren • Das ICP-Situationsprofil: Situation, Schmerz und Kauftrigger als drei-Element-Modell • Eigene Kunden als Datenmaterial: Muster in deinen besten Bestandskunden erkennen • Der Kauftrigger: wann jemand wirklich handelt — nicht wann er es bräuchte • Das ICP-Statement: Zielgruppe so präzise benennen, dass die Person sich sofort erkennt • Strategic Flow Review: Layer-1-Checkpoint vor dem Übergang in Layer 2 	<ul style="list-style-type: none"> • Du hast eine situative Zielgruppen-Definition — jenseits von Branche und Grösse • Du verstehst, welcher Auslöser deine Wunschkunden tatsächlich zum Handeln bringt • Du hast dein ICP-Statement in zwei Sätzen formuliert: klar, spezifisch, wiedererkennbar • Du hast einen vollständigen Strategic-Flow-Review abgeschlossen • Du bist bereit für Layer 2: Du weisst, für wen du was löst — und in welchem Feld

DIE VIER WOCHEN IM DETAIL

Woche	Titel	Kernfrage dieser Woche
W05	Wachstumsfeld schärfen II	Wo ist der Engpass im gewählten Feld am präzisesten greifbar?
W06	Zielgruppe nach Engpass-Logik	Wer leidet am meisten unter dem Engpass, den du lösen kannst?
W07	ICP-Statement entwickeln	Kannst du dein ideales Kundenprofil so benennen, dass die Person sich sofort erkennt?
W08	Strategic Flow Review	Was hat sich in deinem Bild verändert? Was ist dein erster Schritt in Layer 2?

Am Ende von Monat 2 weisst du präzise, für wen du was löst — und bist bereit für die Umsetzung.

Den Engpass auflösen I

Angebot & Kommunikation: Was du sagst — und wie du es sagst

MIT MONAT 3 BEGINNT LAYER 2 - DER OPERATIONAL FLOW.

Diagnose ist abgeschlossen. Jetzt geht es um Umsetzung. Der erste Block: Angebot und Kommunikation. Du lernst, das brennendste Problem deiner Zielgruppe in ihrer eigenen Sprache zu beschreiben — und dein Angebot so zu schärfen, dass es anzieht statt erklärt werden muss.

Was du lernst und erarbeitest	Was du am Ende dieses Monats hast
<ul style="list-style-type: none"> • Zielgruppensprache: Wie dein ICP sein Problem selbst beschreibt — nicht wie du es beschreibst • Angebotsschärfung: Was genau löst du — und was löst du bewusst nicht? • Der Unterschied zwischen einem Angebot als Engpass-Löser und einem Leistungskatalog • Kommunikations-Werkzeug: Das Problem so sichtbar machen, dass der Leser denkt: Das bin ich • Positionierung: Warum du — und warum jetzt? Welcher Beweis belegt das? • Erste externe Überprüfung: Resonanz-Test mit echten ICP-Kandidaten 	<ul style="list-style-type: none"> • Du hast dein Angebot in Zielgruppensprache neu formuliert — nicht in Methoden-Sprache • Du hast dein Angebot auf den Engpass-Löser fokussiert und alles Ablenkende entfernt • Du hast eine klare Kommunikations-Botschaft, die dein Kernproblem in einem Satz benennt • Du hast eine Positionierungsaussage mit konkretem Beweis • Du weisst, wie dein ICP sein Problem in seinen eigenen Worten beschreibt

DIE VIER WOCHEN IM DETAIL

Woche	Titel	Kernfrage dieser Woche
W09	Problem in Zielgruppensprache	Wie beschreibt dein ICP sein Problem selbst? Welche Worte benutzt er?
W10	Angebotsschärfung	Was genau löst du? Ist dein Angebot ein Engpass-Löser oder ein Leistungskatalog?
W11	Kommunikation: Engpass sichtbar machen	Wie kommunizierst du das Problem so, dass der Leser sagt: Das bin ich?
W12	Positionierung: Warum du, warum jetzt	Was macht deine Lösung einzigartig? Welcher Beweis belegt das?

Am Ende von Monat 3 hast du ein scharf formuliertes Angebot in Kundensprache — und eine Botschaft, die zieht.

Den Engpass auflösen II

Akquise & Konversion: Die richtigen Gespräche führen

MONAT 4 BAUT DAS AKQUISE-SYSTEM AUF.

Das beste Angebot bringt nichts ohne Zugang zu den richtigen Menschen. Du lernst, wie du ICP-Kandidaten anhand von Signalen erkennst, wie du eine Akquise-Sequenz aufbaust — und wie du aus einem guten Erstgespräch einen Auftrag machst.

Was du lernst und erarbeitest	Was du am Ende dieses Monats hast
<ul style="list-style-type: none"> • Signalbasierte Akquise: Welche Verhaltens-Signale zeigen, dass ein ICP jetzt bereit ist • Outreach-Sequenz aufbauen: Wann manuell, wann automatisiert — und warum die Reihenfolge zählt • Erste Gespräche auswerten: Was funktioniert, was blockiert, wo liegt echter Bedarf • Vom Gespräch zum Auftrag: Konversionsprozess analysieren und schärfen • Vertrauen als Hauptwährung: Wie sich Kaufentscheidungen in Gesprächen bilden • Qualitative Auswertung: Welche Antworten zeigen echten Kaufimpuls — und welche nicht 	<ul style="list-style-type: none"> • Du hast ein funktionierendes Akquise-System: klare Sequenz, klare Signale, klare Aufgaben • Du weißt, wie du ICP-Kandidaten erkennst — bevor du sie ansprichst • Du hast erste Gespräche ausgewertet und konkrete Verbesserungen eingebaut • Du kennst deinen Konversionsprozess — und weißt, wo er bisher abbricht • Du hast mindestens 3 qualifizierte Erstgespräche geführt und dokumentiert

DIE VIER WOCHEN IM DETAIL

Woche	Titel	Kernfrage dieser Woche
W13	Akquise-Logik: Signalbasierte Ansprache	Welche Signale zeigen, dass ein ICP gerade bereit ist?
W14	Outreach-System aufbauen	Wie sieht deine Akquise-Sequenz aus? Wann manuell, wann automatisiert?
W15	Erste Gespräche auswerten	Was funktioniert? Was blockiert? Wo liegt echter Bedarf?
W16	Vom Gespräch zum Auftrag	Wie sieht dein Konversionsprozess aus? Wo brichst du ab?

Am Ende von Monat 4 hast du ein laufendes Akquise-System und weißt, wie du aus Gesprächen Aufträge machst.

Den Engpass auflösen III

Lieferung & Prozesse: Was läuft — auch ohne dich

MONAT 5 SCHAUT NACH INNEN.

Wachstum ohne Skalierbarkeit führt zurück zum Plateau. In diesem Monat optimierst du, wie du deinen Wert lieferst — und baust die Prozesse und Systeme auf, die laufen, ohne dass alles an dir hängt. Abschluss mit dem Operational-Flow-Review.

Was du lernst und erarbeitest	Was du am Ende dieses Monats hast
<ul style="list-style-type: none"> • Liefermodell analysieren: Wo entsteht Reibung, was muss vereinfacht werden? • Wiederholungen identifizieren: Was tust du jede Woche mehrfach, das kein Wert erzeugt? • Prozess-Dokumentation: Was muss explizit gemacht werden, damit andere es ausführen können? • Technologie & Automatisierung: Was kann ein System besser als du — ohne Qualitätsverlust? • Delegation-Vorbereitung: Was ist der nächste Schritt, der von dir weggang? • Operational Flow Review: Layer-2-Checkpoint — was hat sich verändert? 	<ul style="list-style-type: none"> • Du hast dein Liefermodell optimiert: weniger Reibung, klarere Abläufe • Du hast mindestens zwei Wiederholungsaufgaben identifiziert und strukturiert • Du hast einen ersten Prozess dokumentiert, der ohne dich ausgeführt werden kann • Du weißt, welche Technologien deinen Engpass in der Lieferung entlasten • Du hast den Operational-Flow-Review abgeschlossen und bist bereit für Layer 3

DIE VIER WOCHEN IM DETAIL

Woche	Titel	Kernfrage dieser Woche
W17	Liefermodell optimieren	Wie lieferst du deinen Wert? Wo entsteht Reibung?
W18	Prozesse: Wiederholung identifizieren	Was tust du jede Woche mehrfach ohne Wert zu erzeugen?
W19	Technologie & Automatisierung	Was kann ein System besser als du, ohne Qualität zu verlieren?
W20	Operational Flow Review	Welche Engpässe sind aufgelöst — welche neu entstanden?

Am Ende von Monat 5 läuft dein Business strukturierter — mit weniger Abhängigkeit von deiner persönlichen Zeit.

Distanz gewinnen & neu ausrichten

Abschluss: Wirkung messen — nächsten Zyklus starten

MONAT 6 IST LAYER 3 - REFLECTIVE FLOW.

Jetzt trittst du zurück und misst, was sich wirklich verändert hat. Du identifizierst den nächsten Engpass, schaust auf deine Rolle als Führungsperson und skizzierst, wie Wachstum aussieht, das nicht von deiner persönlichen Zeit abhängt. Das Programm endet mit einem individuellen BFS-Zyklus-Review.

Was du lernst und erarbeitest	Was du am Ende dieses Monats hast
<ul style="list-style-type: none"> • Wirkungsmessung: Was hat sich konkret und messbar verändert seit Woche 1? • Nächsten Engpass identifizieren: Der erste Zyklus ist abgeschlossen — was bremst jetzt? • Persönliche Führung: Welche Entscheidungen triffst du noch, die andere treffen könnten? • Skalierungsmodell skizzieren: Wie sieht Wachstum aus, das nicht von deiner Zeit abhängt? • Kooperation und Referenz-Strategie: Wer empfiehlt weiter — und welche Kooperationen schaffen neuen Flow? • Individueller BFS-Zyklus-Review: 26 Wochen zusammenführen und nächsten Zyklus definieren 	<ul style="list-style-type: none"> • Du hast eine konkrete Vorher-Nachher-Bilanz: messbare Veränderungen seit Woche 1 • Du hast den nächsten primären Engpass klar benannt • Du hast eine ehrliche Einschätzung deiner Führungsrolle und erste Schritte zur Entlastung • Du hast ein erstes Skalierungsmodell skizziert — unabhängig von deiner persönlichen Kapazität • Du verlässt das Programm mit einem vollständigen BFS-Zyklus-Review und einem klaren Plan für den nächsten Schritt • Du hast die Fähigkeit aufgebaut, diesen Zyklus eigenständig weiterzuführen

DIE SECHS WOCHEN IM DETAIL

Woche	Titel	Kernfrage dieser Woche
W21	Wirkungsmessung	Was hat sich wirklich verändert? Welche messbaren Ergebnisse gibt es?
W22	Nächsten Engpass identifizieren	Der erste Zyklus ist abgeschlossen — was blockiert jetzt das nächste Wachstum?
W23	Persönliche Führung	Welche Entscheidungen triffst du noch, die jemand anderes treffen könnte?
W24	Skalierungsmodell skizzieren	Wie sieht Wachstum aus, das nicht von deiner persönlichen Zeit abhängt?
W25	Kooperation & Referenz-Strategie	Wer empfiehlt dich weiter? Welche Kooperationen schaffen Flow?
W26	BFS-Zyklus-Review & Abschluss	Was hast du gelernt? Was ist dein nächstes klares Ja?

Was du nach 26 Wochen hast

Das Gesamtbild auf einen Blick

Strategische Ergebnisse	Operative Ergebnisse
<ul style="list-style-type: none">• Du kennst deinen primären Wachstumsengpass — präzise benannt, nicht vage gefühlt• Du hast ein klares ICP-Statement: Zielgruppe in zwei Sätzen so beschrieben, dass sie sich sofort erkennt• Du hast eine belastbare Engpass-Hypothese, die deine Entscheidungen der nächsten 12 Monate trägt• Du weisst, in welchem Wachstumsfeld du den grössten Hebel hast — und warum	<ul style="list-style-type: none">• Dein Angebot ist in Zielgruppensprache formuliert — nicht in Methoden-Sprache• Du hast ein Akquise-System mit klaren Sequenzen und Signal-Kriterien• Du hast erste Prozesse dokumentiert, die ohne dich funktionieren• Du hast die Fähigkeit aufgebaut, den BFS-Zyklus eigenständig weiterzuführen

Persönliche Ergebnisse	Das bleibt nach Programmende
<ul style="list-style-type: none">• Du hast ehrlicher und klarer auf dein Business geschaut als in den Jahren davor• Du hast erkannt, wo du selbst ein limitierender Faktor bist — und erste Schritte unternommen• Du hast Distanz zu deinem Alltag gewonnen und strategische Kontrolle zurückbekommen	<ul style="list-style-type: none">• 26 Wochen Handbücher — dauerhaft zugänglich als Referenzmaterial• Zugang zur Boost-Community auf Skool nach Programmende• Den vollständigen BFS-Zyklus einmal durchlaufen zu haben — als Methode, die du wiederholst

Am Ende von Monat 6 hast du den ersten vollständigen BFS-Zyklus abgeschlossen — und die Fähigkeit, ihn eigenständig weiterzuführen.

NÄCHSTER SCHRITT

Kostenfreies Erstgespräch - 45 Minuten - keine Verpflichtung

HIER KLICKEN UND SOFORT BUCHEN

<https://BottleneckFlow.de/Date45>