

Trustyfy – Gesprächsleitfaden für Firmenkunden

Terminierung & persönlicher Termin · Leitfaden & Dokumentation

Datum: _____ Firma: _____

Geschäftsführer/in: _____

Trustyfy-Partner / Akademie: _____ Kontakt: _____

Disclaimer: Dieses Dokument ersetzt keine Anlage-, Steuer- oder Rechtsberatung. Alle Gespräche erfolgen auf Basis dezentraler, peer-to-peer organisierter Lösungen. Entscheidungen trifft das Unternehmen eigenverantwortlich; es werden weder Renditen noch konkrete Ergebnisse zugesichert.

Telefon-Leitfaden für Geschäftsführer – Trustyfy & neue Finanzwelt

„Einen schönen guten Tag, mein Name ist ... [dein Name] ...

ich rufe Sie an, weil ich mit der Finanziellen Souveränitäts Akademie zusammenarbeite und wir Unternehmen dabei unterstützen, sich an die neue Finanzwelt anzubinden – konkret: an den Übergang von reinem FIAT-System hin zu Lösungen, die auch mit Krypto und digitalen Werten funktionieren.“

„Der Hintergrund ist ganz einfach:

Immer mehr Menschen in Europa nutzen heute bereits Krypto-Lösungen – nicht zum Zocken, sondern ganz schlicht für Zahlungen, Wertaufbewahrung und internationale Transfers.

Das heißt: Ihre Kunden, Partner und Dienstleister bewegen sich Schritt für Schritt in diese neue Welt hinein – und Sie als Unternehmen stehen vor der Frage:

Bleiben wir nur im alten Bank-System, mit allen Limits, Sperren und Einschränkungen – oder öffnen wir langfristig eine zweite Spur, damit wir wettbewerbsfähig bleiben, wenn Krypto-Zahlungen und digitale Assets im Geschäftsalltag ankommen?“

„Mit Trustyfy arbeiten wir genau an dieser Schnittstelle.

Es geht nicht darum, Ihre Bank abzuschaffen, sondern darum, Ihr Unternehmen fit zu machen für Kunden und Geldströme der neuen Zeit:

- Zahlungsströme, die nicht mehr von einer einzigen Banklaupe abhängen,
- Kunden, die mit Krypto zahlen wollen,
- und internationale Abläufe, die schneller und stabiler laufen sollen als mit klassischem SWIFT.“

„Mein Auftrag ist es, Geschäftsführer wie Sie auf diese Möglichkeiten aufmerksam zu machen und die Vorteile eines dezentralen Ansatzes greifbar zu machen:

Raus aus reiner Abhängigkeit von Zensur, Willkür und Kontrolle, hin zu mehr Souveränität – ohne Chaos, ohne Grauzone, ohne dass Sie selbst Krypto-Profi werden müssen.“

„Deshalb meine Frage an Sie:

Wie klingt das spontan für Sie – eher als Risiko oder eher als Chance, Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern?“

(kurz zuhören, nicht diskutieren – einfach aufnehmen)

„Genau hier setzt unsere Lösung an:

Wir schauen uns gemeinsam an, wie Trustyfy als Unternehmens-Lösung in Ihre bestehende Struktur passen kann – zum Beispiel für:

- Kunden, die künftig mit Krypto zahlen wollen,
- internationale Partner und Dienstleister,
- oder interne Umbuchungen, die Sie nicht mehr über klassische Bankwege jagen möchten.“

„Ich würde das gerne nicht am Telefon im Schnelldurchlauf, sondern in einem kurzen, fokussierten Termin mit Ihnen machen – 20 bis 30 Minuten reichen:

- ich zeige Ihnen, wie so ein Firmen-Setup mit Trustyfy aussieht,
- welche konkreten Vorteile es für Ihr Geschäftsmodell bringen kann,
- und wir prüfen gemeinsam, ob das für Sie jetzt, später – oder gar nicht – relevant ist.

Wäre es für Sie denkbar, sich dafür einmal eine halbe Stunde Zeit zu nehmen?“

„Wenn ja, würde ich Ihnen zwei Vorschläge machen: [Tag/Uhrzeit] oder [Tag/Uhrzeit] – was passt bei Ihnen besser in den Kalender?“

„Wunderbar, dann halte ich [Datum/Uhrzeit] für uns fest.

Ich schicke Ihnen vorab noch einen kurzen Info-Link aus der Akademie, damit Sie einen ersten Eindruck haben, und im Termin selbst können wir dann ganz konkret an Ihrer Situation ansetzen.

Und wichtig: Das ist kein Verkaufsdruck, sondern eine Orientierungs-Session. Sie entscheiden danach in Ruhe, ob und wie Sie Trustyfy für Ihr Unternehmen nutzen möchten.“

Notizen zum Telefonat / Einwände / Vereinbarter Termin:

Persönlicher Termin mit Geschäftsführer – Leitfaden & Protokoll

1. Einstieg im Termin – Rahmen klären

„Vielen Dank, dass Sie sich heute Zeit nehmen, Herr/Frau [Name].“

Nur damit wir den Rahmen klar haben: Mein Ziel heute ist nicht, Ihnen irgendetwas aufzuschwatzten, sondern gemeinsam zu prüfen, ob und wie Trustyfy in Ihrer Firma sinnvoll eingesetzt werden kann.

Dazu würde ich zuerst gern verstehen, wie Sie Ihren Finanz- und Zahlungsbereich heute organisiert haben und welche Themen Sie im Blick haben.

Danach fasse ich zusammen, wie ich Ihre Situation verstanden habe, und zeige Ihnen dann, was Trustyfy genau an dieser Stelle für Sie tun kann.

Am Ende entscheiden Sie in Ruhe, ob wir einen Pilotfall aufsetzen oder das Thema erst einmal nur parken.

Passt das so für Sie vom Ablauf her?“

(kurze Bestätigung abwarten, nicken)

Notizen Einstieg / Ziele des GF:

2. Bedarfsanalyse – der Geschäftsführer redet, duhörst zu

„Bevor ich Ihnen etwas zeige, würde ich gern ein ehrliches Bild von Ihrer Realität bekommen. Darf ich Ihnen dazu ein paar konkrete Fragen stellen?“

a) Heutige Zahlungswelt

• Wie laufen Ihre wichtigsten Zahlungen heute (national, international, Dienstleister/Partner)?

b) Typische Hürden / Schmerzen

• Wo merken Sie im Alltag am meisten Reibung (Bank, Limits, Krypto, größere Beträge)?

c) Zukunft & Krypto-Thema

• Wie schätzen Sie das Thema Krypto/digitale Werte für Ihr Unternehmen ein?

d) Ziele & Wünsche

• Was würden Sie sich wünschen (Tempo, Unabhängigkeit, internationale Struktur, Krypto-Zahlungen)?

Notizen Bedarfsanalyse:

3. Zusammenfassung – du spiegelst seine Situation zurück

„Vielen Dank, das hilft mir sehr. Lassen Sie mich das kurz in meinen Worten zusammenfassen, damit wir sicher sind, dass ich Sie richtig verstanden habe:

- Heute laufen Ihre Zahlungen hauptsächlich über [Bank(en)].
- Die größten Reibungen haben Sie bei [z. B. größeren Beträgen / Ausland / Krypto-Bezug].
- Gleichzeitig sehen Sie, dass sich Kunden und Märkte in Richtung digitaler Werte bewegen, aber Sie wollen das geordnet und sauber angehen, nicht im Hauruck-Verfahren.
- Idealerweise hätten Sie eine Lösung, mit der Sie schneller und flexibler zahlen können, ohne noch abhängiger von einer einzelnen Bank zu werden – und ohne, dass Sie selbst Krypto-Experte sein müssen.

Habe ich Ihre Situation so richtig erfasst, oder fehlt Ihnen noch ein wichtiger Punkt?“

Notizen Zusammenfassung / Ergänzungen GF:

4. Erklärung: Was Trustyfy konkret für seine Firma tun kann

„Auf dieser Basis kann ich Ihnen jetzt sehr konkret zeigen, was Trustyfy in Ihrer Situation leisten kann.“

Ich halte es bewusst einfach:

Trustyfy ist Ihr zweites Finanz-Cockpit neben der Bank – speziell für die neue Welt von

- digitalen Werten,
- schnellen, internationalen Zahlungen
- und Kundengruppen, die in Zukunft mit Krypto zahlen wollen.

In Ihrer Firma würde das praktisch bedeuten:

1. Sie haben ein Firmenkonto bei Trustyfy, über das Sie digitale Werte verwalten und Zahlungen abwickeln können.
2. Sie können Zahlungen in Sekunden erledigen – gerade dort, wo heute SWIFT, Prüfungen und Formulare bremsen.
3. Sie können Krypto-Themen sauber ins Unternehmen holen, statt mit privaten Wallets und Screenshots zu arbeiten.
4. Sie behalten die Kontrolle, wer Zahlungen vorbereiten und freigeben darf, ähnlich wie bei einem guten Online-Banking – nur eben auf der neuen Schiene.“

5. Brücke zu seinen Zielen: Sinn & Trend klar machen

„Genau damit zahlen Sie auf das ein, was Sie vorhin selbst beschrieben haben:

- Sie reduzieren Reibung mit der Bank,
- Sie gewinnen Handlungsspielraum bei sensiblen Zahlungen,
- und Sie richten Ihr Unternehmen so aus, dass Sie nicht hinterherlaufen, wenn Kunden, Partner oder Märkte verstärkt digitale Werte nutzen.

Es geht nicht darum, alles von heute auf morgen umzustellen, sondern darum, jetzt eine solide zweite Spur aufzubauen, die Sie später erweitern können, wenn der Bedarf wächst.

Erkennen Sie sich in diesem Bild wieder? Macht es für Sie grundsätzlich Sinn, sich für diese neue Entwicklung aufzustellen, statt zu warten, bis der Druck von außen kommt?“

6. Umsetzung: Wie er das einfach & simpel starten kann

„Damit das Ganze für Sie handhabbar bleibt, schlagen wir in der Regel einen dreistufigen Einstieg vor:

Stufe 1 – Überblick & Setup

- Wir legen gemeinsam ein Firmenkonto bei Trustyfy an,
- definieren Zugänge für die relevanten Personen (z. B. Sie selbst und eine Vertrauensperson aus dem Finanzbereich),
- und richten eine erste, überschaubare Struktur ein.

Stufe 2 – Erster Praxisfall

- Wir wählen einen konkreten Use Case, z. B. eine regelmäßige Zahlung, einen bestimmten Lieferanten oder einen Teilbereich mit internationalen Transfers.
- Diesen einen Fall bilden wir über Trustyfy ab, sodass Sie in Echtzeit erleben, wie sich Tempo, Kontrolle und Transparenz anfühlen.

Stufe 3 – Erweiterung nach Bedarf

- Wenn Sie merken, dass Ihnen das Vorteile bringt, erweitern wir Schritt für Schritt: z. B. weitere Zahlungen, internationale Partner oder perspektivisch auch Zahlungsoptionen für Kunden, die mit Krypto oder digitalen Werten bezahlen möchten.

In jedem Schritt behalten Sie die Kontrolle: Sie entscheiden, wie weit Sie gehen – und in welchem Tempo.“

Notizen zu vereinbartem Pilot-Use-Case:

7. Abschluss – Klarer nächster Schritt aus dem Termin

„Wenn wir das zusammenfassen, stehen Sie gerade an einem Punkt, an dem die klassische Bankwelt Ihnen einerseits Stabilität bietet, Sie andererseits aber zunehmend bremst – vor allem bei größeren Beträgen, internationalen Zahlungen und allem, was in Richtung Krypto geht.“

Trustyfy kann in Ihrem Fall diese zweite Spur neben der Bank aufbauen: schneller, flexibler und näher an den Trends Ihrer Kunden.

Der nächste sinnvolle Schritt aus meiner Sicht wäre:

- Wir definieren einen klaren Pilotbereich,
- richten gemeinsam Ihr Firmenkonto ein
- und begleiten den ersten Anwendungsfall so, dass Sie und Ihr Team Sicherheit gewinnen.

Wären Sie bereit, diesen Pilot gemeinsam mit uns aufzusetzen, wenn wir die Details mit Ihrem Team und – falls gewünscht – auch mit Ihrer Steuerberatung abstimmen?“

Entscheidung / Nächste Schritte:

Gespräch im Termin – Version mit Risiko- & Sicherheitsblock

1. Einstieg (verkürzt, mit Hinweis auf Sicherheit)

„Vielen Dank, dass Sie sich heute Zeit nehmen, Herr/Frau [Name].

Mein Ziel heute ist nicht, Ihnen etwas aufzudrücken, sondern gemeinsam zu prüfen, ob und wie Trustyfy für Ihr Unternehmen ein sinnvoller zweiter Finanzweg neben Ihrer Bank sein kann.

Dazu würde ich zuerst gern verstehen, wie Ihre Zahlungs- und Finanzprozesse heute aussehen, welche Herausforderungen Sie erleben und was Sie sich wünschen.

Danach fasse ich zusammen, wie ich Ihre Situation verstanden habe, und zeige Ihnen anschließend, was Trustyfy an genau diesen Punkten leisten kann – inklusive dem Thema Sicherheit, Pfändungsschutz und Regulierung.

Am Ende entscheiden Sie in Ruhe, ob wir einen Pilotfall starten oder das Thema parken.

Passt dieser Ablauf für Sie?“

2. Bedarfsanalyse (inkl. Regulierung)

„Wo merken Sie im Alltag am meisten Reibung?

- bei größeren Beträgen,
- bei internationalen Zahlungen,
- bei allem, was irgendwie nach Krypto aussieht,
- oder auch bei Themen wie Prüfungen, Nachweisen, Verdachtsmeldungen, Geldwäsche, Basel-III-Regeln...?“

Notizen zu Reibungen & Regulierungsthemen:

3. Zusammenfassung seiner Situation (mit Regulierung)

„Lassen Sie mich das kurz in meinen Worten zusammenfassen, damit wir sicher sind, dass ich Sie richtig verstanden habe:

- Ihre Zahlungsprozesse laufen heute hauptsächlich über [Bank(en)].
- Die größten Reibungen haben Sie bei [z. B. größeren Beträgen / Ausland / Krypto-Bezug].
- Zusätzlich spüren Sie, dass die Regulierung und internen Bankvorgaben (Basel III, Geldwäsche-Themen, interne Risiko-Checks) immer stärker in den Alltag hineinregieren: mehr Prüfungen, mehr Nachfragen, mehr Verzögerungen.
- Gleichzeitig sehen Sie, dass Kunden und Märkte sich weiter in Richtung digitaler Werte entwickeln, Sie das aber geordnet, rechtssicher und kontrollierbar aufsetzen wollen – ohne Wildwest und ohne permanente Abhängigkeit von der Laune einer Bank.

Habe ich Ihre Situation so richtig erfasst, oder möchten Sie etwas ergänzen?“

4. Risiko-/Sicherheits-Bild (Pfändung, Zensur, Überregulierung)

„Vielleicht noch ein Punkt, den viele Geschäftsführer zwar spüren, aber selten einmal sauber aussprechen:

Wir leben heute in einem Umfeld, in dem politische Entscheidungen und Regulierung sehr direkt in die unternehmerische Freiheit eingreifen können.

- Durch strengere Vorgaben wie Basel III werden Banken vorsichtiger, ziehen schneller die Handbremse und blocken lieber einmal zu viel als zu wenig.
- Konten können bei Verdacht, Prüffällen oder politischen Entwicklungen sehr schnell eingeschränkt oder eingefroren werden – oft erst einmal automatisch, während Ihr Geschäft aber weiterlaufen muss.
- Und mit jeder neuen Regelung wachsen Zensur- und Kontrollmöglichkeiten im Zahlungsverkehr: Was nicht in das Raster passt, wird für die Bank zum Risiko – und damit für Sie zu einem Problem.

Aus Sicht eines Unternehmers bedeutet das:

- Sie tragen das unternehmerische Risiko,
- Sie tragen die Verantwortung für Mitarbeiter und Kunden,
- aber jemand anderes kann mit einem Klick darüber entscheiden, wie frei Sie sich finanziell bewegen dürfen – sei es durch interne Bankpolitik, durch aufsichtsrechtliche Vorgaben oder durch politische Weichenstellungen.

Mir geht es dabei nicht um Dramatisierung, sondern um eine nüchterne Frage:

Wie viel Fremdbestimmung verträgt Ihr Unternehmen im Finanzbereich, bevor es gefährlich wird?

Genau deshalb sprechen wir in der Akademie nicht nur über Ertrag und Effizienz, sondern auch über:

- Pfändungs- und Zugriffsszenarien,
- über Zensurmöglichkeiten im Zahlungsverkehr,
- und über die Frage, wie ein Unternehmen sich so aufstellt, dass es nicht von einer einzigen zentralen Stelle abhängig ist.“

Notizen zum Sicherheits- / Risikoempfinden des GF:

5. Was Trustyfy jetzt konkret für ihn tun kann (Sicherheitsprofil)

„Ich halte es bewusst einfach:

Trustyfy ist ein Finanz-Cockpit auf Basis dezentraler Technologien, das Sie als Firma parallel zu Ihrer Bank nutzen können.

Für Sie bedeutet das in der Praxis:

1. Sie haben ein Firmenkonto in der neuen Finanzwelt, auf dem Sie digitale Werte halten und Zahlungen steuern können.
2. Sie schaffen sich eine zweite Infrastruktur, die nicht von einem einzigen Bankkonto abhängt und dadurch weniger anfällig ist für Kontosperrungen, plötzliche Limit-Anpassungen oder interne Risiko-Entscheidungen einer Bank.
3. Sie können sensiblere Zahlungsströme – etwa internationale Transfers oder bestimmte Partnerkonstellationen – teilweise aus der klassischen Schiene herauslösen, ohne in die Illegalität oder Grauzonen zu gehen.

Wichtig ist:

- Trustyfy hebt gesetzliche Pflichten nicht auf – Recht und Steuern gelten weiterhin.
- Aber es reduziert Ihre Abhängigkeit von der Meinung einer einzelnen Bank, weil Sie eine zusätzliche, eigenständige Struktur haben, die technisch und organisatorisch nicht so leicht zentral abgeschaltet werden kann.

Oder anders gesagt:

Ihre Bank bleibt wichtig – aber sie ist nicht mehr Ihr einziger Gatekeeper.

Trifft das ungefähr den Nerv Ihrer aktuellen Sorge, was Pfändung, Zensur und Überregulierung angeht?“

6. Umsetzung in einfachen Schritten (3-Stufen-Start)

Die Umsetzung in drei Stufen bleibt unverändert:

- Stufe 1: Firmenkonto + Struktur
- Stufe 2: Erster Pilot-Use-Case
- Stufe 3: Erweiterung nach Bedarf

„In diesen Schritten bauen Sie sich Stück für Stück einen echten Sicherheits- und Freiheitsfaktor auf, statt darauf zu hoffen, dass politische und regulatorische Entscheidungen Ihrem Unternehmen immer wohlgesonnen bleiben.“

7. Abschlussfrage (Sicherheit & Zukunft)

„Wenn wir das auf den Punkt bringen, reden wir über zwei große Themen:

- Ihre Handlungsfreiheit als Unternehmer in einer immer stärker regulierten Finanzwelt,
- und die Frage, ob Sie beim Thema digitale Werte zuschauen oder mitgestalten wollen.

Trustyfy kann in Ihrem Fall die zweite Spur neben der Bank aufbauen – mit mehr Tempo, mehr Flexibilität und einem ganz anderen Sicherheitsprofil im Hinblick auf Pfändung, Zensur und Überregulierung.

Der nächste Schritt wäre aus meiner Sicht ein klar definierter Pilot: ein Firmenkonto, ein konkreter

Anwendungsfall, volle Transparenz.

Sind Sie bereit, diesen Pilot mit uns aufzusetzen, um nicht nur über die Risiken zu reden, sondern eine echte Alternative in der Hand zu haben?“

Notizen abschließende Einigung / Pilot-Definition:

Abschluss & Bestätigung der Bedarfsanalyse

Hiermit bestätigen beide Seiten, dass die oben dokumentierte Bedarfsanalyse im Gespräch besprochen wurde und dass alle Entscheidungen eigenverantwortlich getroffen werden. Dieses Dokument dient der Orientierung und Dokumentation, nicht als Finanz- oder Anlageberatung.

Ort / Datum: _____

Unterschrift Geschäftsführer/in: _____

Unterschrift Trustyfy-Partner / Akademie-Begleitung: _____

Erstellt mit der Finanziellen Souveränitäts Akademie als Arbeitsvorlage für dezentrale, peer-to-peer orientierte Aufklärungsgespräche.