

PRESSEMAPPE / STAND 12.09.2026

Peak Atlas

Unternehmen, Angebote, Publikationen und Ansprechpartner.



Kurzprofil

Peak Atlas entwickelt eine Plattform für Unternehmertum. Das Angebot verbindet Wissen, Werkzeuge, Beratung, operative Umsetzung und Community. Zu den vorgestellten Formaten gehören Sales Gym und der Revenue Leak Check. Eine illustrierte Buchreihe befindet sich in Entwicklung. Die Peak Atlas Group AG hat ihren Sitz in Würzburg; Vorstandsvorsitzender ist Philipp Rückert.

Pressekontakt

news@peak-atlas.com

+49 931 497364-40

Peak Atlas Group AG · Eichhornstraße 5 · 97070 Würzburg

In dieser Pressemappe

Unternehmensprofil und Sprecher · Unternehmensdaten · Sales Gym · Bücherprogramm ·
Dienstagswebinar · zwei dokumentierte Recruiting-Fälle.

Produktbilder, Porträts und Logos: **Medienbereich**. Die Methodiknotiz zur Evaluation von KI-Agenten ist separat erhältlich.

UNTERNEHMEN UND SPRECHER

Unternehmensprofil

Unternehmer müssen täglich entscheiden, welche Aufgabe als Nächstes zählt. Gleichzeitig liegen Informationen oft verteilt: im CRM, in Angeboten, im Projektmanagement und in der Buchhaltung. Peak Atlas entwickelt Lerninhalte, Werkzeuge und Umsetzungsangebote, die an diesen Übergängen helfen sollen. Die Plattform verbindet fünf Leistungsarten: Wissen, Werkzeuge, Begleitung, operative Umsetzung und Community. Das Sales Gym gibt regelmäßiger Vertriebsarbeit einen Rahmen. Der Revenue Leak Check unterstützt eine erste Einschätzung möglicher Schwachstellen. Im Webinar „Der Weg des Geldes“ geht es dienstags um 11 Uhr Berliner Zeit um geldwirksame Aktivitäten und die nächste sinnvolle Handlung. Ergänzend entwickelt Peak Atlas illustrierte Praxisbücher und visuelle Nachschlagewerke. Angebote werden mit ihrem jeweiligen Entwicklungsstand beschrieben. Die Peak Atlas Group AG wurde am 25. April 2025 gegründet und hat ihren Sitz in Würzburg. Philipp Rückert ist Vorstandsvorsitzender.

Philipp Rückert

Vorstandsvorsitzender der Peak Atlas Group AG und Autor. Philipp Rückert verantwortet die übergreifende Richtung und den Aufbau von Peak Atlas. Seine öffentlichen Themen verbinden Unternehmertum, Priorisierung, Geldflüsse, Entscheidungsmodelle und die Entwicklung der Plattform. Er arbeitet an den illustrierten Praxisbüchern und visuellen Nachschlagewerken des Bücherprogramms.

Axel Goldau

Externer Chief Revenue Officer (CRO). Axel Goldau ist Ansprechpartner für Revenue, Vertriebsarbeit, Go-to-Market und kommerzielle Umsetzung. Seine Themen sind wiederholbare Vertriebsroutinen, das Arbeiten mit Verkaufschancen und die Überführung von Erkenntnissen in konkrete Aktivitäten.

Interviewanfragen

Bitte nennen Sie Medium oder Format, Thema, gewünschte Gesprächsform und redaktionelle Frist. Anfragen werden über news@peak-atlas.com zugeordnet. Die Profile beschreiben die öffentlich dokumentierten Aufgaben; sie sind keine vollständigen Lebensläufe.

Materialien verwenden

Die Collagen sind redaktionelle Illustrationen. Sie stellen keine tatsächlichen Geschäftsergebnisse, Klinikgebäude oder Mitarbeitenden dar. Für Logos, Fotos und Produktmaterial gelten die im Medienbereich ausgewiesenen Nutzungshinweise. Bildnachweis für die neuen Collagen: „Illustration: Peak Atlas / KI-generiert“. Fremdmaterial wird nicht durch dieses Paket lizenziert.

Quellen: [Key Facts](#) · [Öffentliche Ansprechpartner](#) · [Nutzungshinweise](#)

FAKTENBLATT 01 / UNTERNEHMEN

Peak Atlas

Wissen, Werkzeuge und Umsetzung für Unternehmer.



Peak Atlas entwickelt eine Plattform für Unternehmertum. Das Angebot verbindet Wissen, Werkzeuge, Beratung, operative Umsetzung und Community. Zu den vorgestellten Formaten gehören Sales Gym und der Revenue Leak Check. Eine illustrierte Buchreihe befindet sich in Entwicklung. Die Peak Atlas Group AG hat ihren Sitz in Würzburg; Vorstandsvorsitzender ist Philipp Rückert.

Gesellschaft	Peak Atlas Group Aktiengesellschaft
Gründung / Sitz	25. April 2025 / Würzburg, Deutschland
Vorstandsvorsitzender	Philipp Rückert
Anschrift	Eichhornstraße 5, 97070 Würzburg
Register	Amtsgericht Würzburg, HRB 17861
Pressekontakt	news@peak-atlas.com · +49 931 497364-40

Fünf Leistungsarten

- Wissen: Bücher, Frameworks und Lerninhalte.
- Werkzeuge: Software und Selbstchecks für unternehmerische Aufgaben.
- Begleitung: Priorisierung, Beratung und strukturierte Unterstützung.
- Umsetzung: operative Leistungen für vereinbarte Aufgaben.
- Community: Austausch und gemeinsame Arbeit an realen Vorhaben.

Entwicklungsstand: Die Plattform wird schrittweise erweitert. Vorgestellte Produkte und geplante Publikationen sind im Newsroom getrennt gekennzeichnet.

Quellen: [Unternehmensdaten](#) · [Produkte](#)

FAKTENBLATT 02 / PRODUKT

Sales Gym

Ein operativer Rahmen für regelmäßige Vertriebsarbeit.



Sales Gym verbindet die Arbeit an Kontakten und Verkaufschancen mit einer wiederkehrenden Arbeitsroutine. Im Mittelpunkt stehen konkrete Aktivitäten: passende Kontakte ansprechen, vereinbarte nächste Schritte ausführen, Angebote nachfassen und den Fortschritt auswerten.

Für wen

Gründer, Selbständige und kleine Teams, die bereits ein Angebot verkaufen und ihre Vertriebsarbeit regelmäßig ausführen möchten.

Was das Produkt unterstützt

- Pipeline und nächste Schritte sichtbar machen.
- Vertriebsaktivitäten innerhalb eines klaren Arbeitsrahmens ausführen.
- Nachfassen, Gespräche und offene Angebote bearbeiten.
- Fortschritte auswerten und die nächste Arbeitsphase vorbereiten.

Dokumentierter Produktstand

Der Newsroom stellt Sales Gym v2 mit Softwareansichten sowie einer Netzwerk- und Eventkomponente vor. Die vorhandenen Screenshots zeigen Dashboard, Session-Start und aktive Session. Aktuelle Teilnahmebedingungen, Termine und Verfügbarkeit werden bei der Anfrage geklärt.

Einordnung

Sales Gym schafft einen Rahmen für Umsetzung. Welche Ergebnisse entstehen, hängt unter anderem von Angebot, Zielgruppe, Ausgangslage und tatsächlicher Ausführung ab. Dieses Faktenblatt enthält kein Umsatzversprechen.

Quellen und Materialien: [Sales Gym v2](#) · [Produktprofil](#) · [Screenshots](#)

Kontakt: news@peak-atlas.com · +49 931 497364-40

Das Bücherprogramm

Illustrierte Praxisbücher und visuelle Nachschlagewerke von Peak Atlas.



Die Bücher verbinden kurze Erklärungen mit Illustrationen, die einen Zusammenhang sichtbar machen. Autor ist Philipp Rückert. Das Programm richtet sich an Unternehmer und Menschen, die Entscheidungen, Geldflüsse und Gestaltung besser verstehen möchten.

Die geplante Geldreihe

01 • Die Maschine des Geldes

Wie Geld entsteht, fließt, wächst und verschwindet.

02 • Darum bleibst du arm

Typische Denk- und Verhaltensfehler im Umgang mit Geld. Der Fokus liegt auf beeinflussbaren Entscheidungen; persönliche Armut wird nicht pauschal dem Einzelnen zugeschrieben.

03 • Der Weg des Geldes

Geldwirksame Aktivitäten erkennen und richtig priorisieren: vom Kontakt bis zum Zahlungseingang.

04 • Die Prinzipien des Profits

Wie Wertschöpfung, Preise und Kosten zusammenwirken und welche Entscheidungen den Gewinn beeinflussen.

Status: In Entwicklung. Die Serienbezeichnungen sind Arbeitstitel.

DAS BÜCHERPROGRAMM / FORTSETZUNG

05 · Die Architektur des Kapitals

Eigen- und Fremdkapital, Finanzierung, Risiken und die Struktur unternehmerischen Kapitals.

06 · Der nächste Euro

Kapital auf konkurrierende Verwendungen verteilen und Opportunitätskosten verstehen.

07 · Die Prinzipien des Vermögens

Langfristiger Vermögensaufbau, Risiken und persönliche Regeln im Umgang mit Geld.

Eigenständige Bücher

100 Denkprinzipien

Denkwerkzeuge für Unternehmer: erste Prinzipien, Engpässe, Inversion, Opportunitätskosten und Entscheidungen unter Unsicherheit. Geplant sind verständliche Erklärungen mit praktischer Einordnung.

From Grid to Chaos

Ein visueller Atlas mit 120 Designstilen im DIN-A4-Format. Die geplanten Doppelseiten verbinden Erkennungsmerkmale und Einordnung mit unterschiedlichen, quellenbasierten Gestaltungsbeispielen.

Sales ohne Zufall

100 Probleme des modernen Vertriebs für Fortgeschrittene. Von Positionierung und Qualifizierung über Gespräch, Angebot und Abschluss bis zu Nachfassen und Vertriebsführung.

Verfügbarkeit und Pressematerial

Alle hier aufgeführten Publikationen befinden sich in Entwicklung. Es sind keine verbindlichen Erscheinungstermine, ISBN, Verkaufspreise oder Verlage angegeben. Die beschriebenen Themen sind Konzeptangaben und kein abschließend freigegebenes Inhaltsverzeichnis.

Informationen zum Programm: [Bücherübersicht](#). Veröffentlichungsupdates: [Newsletter](#). Anfragen zu Rezensionsexemplaren: news@peak-atlas.com.

Der Weg des Geldes

Jeden Dienstag um 11:00 Uhr (Berlin).



Das Webinar hilft Unternehmern, Selbständigen und Vertriebssteams, ihre nächsten geldwirksamen Schritte zu bestimmen. Ausgangspunkt sind reale Kontakte, Angebote, Aufträge und offene Zahlungen: Welcher Zustand ist erreicht, was fehlt noch, und welche Handlung bringt den Vorgang sinnvoll weiter?

Die Themen

- Bestehende Chancen entlang des Weges zum Zahlungseingang einordnen.
- Abrechnungsvoraussetzungen, offene Rechnungen und fortgeschrittene Deals prüfen.
- Nächste Handlungen mit Zuständigkeit und Termin festlegen.
- Betrag, belegte Aussicht, Aufwand und tatsächliches Zeitfenster abwägen.
- Den Nachschub an neuen Kontakten weiter aufbauen.

Was Teilnehmer mitnehmen sollen

Eine klare Sicht auf den nächsten sinnvollen Schritt im eigenen Unternehmen. Die Nähe zum Zahlungseingang ist ein Ausgangspunkt für die Prüfung; Fristen, Aufwand, Erfolgsaussichten und längerfristiger Pipelineaufbau bleiben Teil der Entscheidung.

Termin und Anfrage

Rhythmus	Wöchentlich, dienstags
Beginn	11:00 Uhr, Zeitzone Europe/Berlin
Nachfolgeformat	Ersetzt den bisherigen Montagworkshop
Anfrage	news@peak-atlas.com

Die Webseite zeigt den nächsten Termin. Teilnahmeinformationen und Zugang werden auf Anfrage geklärt. Eine Anfrage ist noch keine bestätigte Anmeldung.

[Aktuelle Webinarseite](#)

KUNDENFALL / RECRUITING

Universitätsspital Zürich

Digitale Ansprache unterstützt die Besetzung einer Stelle in der Inneren Medizin.



9.947

Potenzielle Kandidaten erreicht

36 %

Öffnungsrate

5 %

Reaktionsrate

Ausgangslage

Eine offene Stelle in der Inneren Medizin sollte mit geeigneten Kandidaten besetzt werden. Die Ansprache richtete sich an Jungmediziner in der DACH-Region.

Maßnahme

Die Kampagne kombinierte E-Mail-Marketing mit Social Media. Ziel war, die Stellenmöglichkeit einer fachlich passenden Zielgruppe zugänglich zu machen und Reaktionen auf die Ansprache auszulösen.

Ergebnis

Die offene Stelle wurde besetzt. Die dokumentierten Kampagnenwerte zeigen die Reichweite und Resonanz der digitalen Ansprache. 5 % der erreichten Kandidaten reagierten auf die Kampagne; diese Angabe ist keine Klickrate.

Einordnung der Angaben

Die Kennzahlen stammen aus der Projektdokumentation von Peak Atlas. Sie beschreiben die dokumentierte Kampagne; aus ihnen wird weder eine Bewerbungszahl noch ein isolierter Kausalbeitrag zur Stellenbesetzung abgeleitet. Budget und Laufzeit werden nicht ausgewiesen.

Öffnungs-, Klick- und Reaktionsraten sind unterschiedliche Kennzahlen. Die Fälle Zürich und Wyss sind deshalb nicht unmittelbar miteinander vergleichbar. Die Abbildung ist eine redaktionelle Illustration und kein Foto der Einrichtung.

Quelle und ausführlicher Fall: **Universitätsspital Zürich**. Presseanfragen: news@peak-atlas.com.

KUNDENFALL / RECRUITING

Privatklinik Wyss

Newsletter-Sponsoring unterstützt die Besetzung einer ärztlichen Position.



9.404

Potenzielle Kandidaten erreicht

43 %

Öffnungsrate

3,2 %

Klickrate

Ausgangslage

Gesucht wurde ein Assistenzarzt im Bereich Psychiatrie/Neurologie. Die offene Position sollte einer passenden medizinischen Zielgruppe vorgestellt werden.

Maßnahme

Die Ansprache erfolgte durch E-Mail-Marketing beziehungsweise Sponsoring in einem Newsletter. Das Format machte auf die offene Stelle aufmerksam und führte Interessierte über einen Link zu weiteren Informationen.

Ergebnis

Die Stelle wurde besetzt. Dokumentiert sind 9.404 erreichte potenzielle Kandidaten, eine Öffnungsrate von 43 % und eine Klickrate von 3,2 %. Eine Anzahl von Bewerbungen wird daraus nicht abgeleitet.

Einordnung der Angaben

Die Kennzahlen stammen aus der Projektdokumentation von Peak Atlas. Sie beschreiben die dokumentierte Kampagne; aus ihnen wird weder eine Bewerbungszahl noch ein isolierter Kausalbeitrag zur Stellenbesetzung abgeleitet. Budget und Laufzeit werden nicht ausgewiesen.

Öffnungs-, Klick- und Reaktionsraten sind unterschiedliche Kennzahlen. Die Fälle Zürich und Wyss sind deshalb nicht unmittelbar miteinander vergleichbar. Die Abbildung ist eine redaktionelle Illustration und kein Foto der Einrichtung.

Quelle und ausführlicher Fall: **Privatklinik Wyss**. Presseanfragen: news@peak-atlas.com.