Intensive Branchenbetrachtungen im Rahmen des Tebis Consulting Netzwerk-Events

**Vertrieb im Werkzeug-, Modell- und Formenbau – Unternehmen müssen aktiv werden und die eigenen Stärken deutlicher herausstellen**

Zahl der Zeichen:

Ca. 5.500 Zeichen

6 Bilder

Weitere Informationen erhalten Sie von:

Jens Lüdtke

Tebis Technische Informationssysteme AG

Niederlassung Göppingen

Stuttgarter Str. 67, 73033 Göppingen

Tel [07161 919560](https://www.google.com/search?q=tebis+g%C3%B6ppingen&rlz=1C1GCEA_enDE907DE907&oq=tebis+g%C3%B6p&aqs=chrome.0.0i355i512j46i175i199i512j69i57j0i22i30l3.2610j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8)

Email: jens.luedtke@tebis.com

<https://www.tebis-consulting.com/de>

Wir freuen uns, wenn Sie diese Informationen Ihren Lesern übermitteln und uns ein Belegexemplar zusenden.

Intensive Branchenbetrachtungen im Rahmen des Tebis Consulting Netzwerk-Events

**Vertrieb im Werkzeug-, Modell- und Formenbau – Unternehmen müssen aktiv werden und die eigenen Stärken deutlicher herausstellen**

Göppingen, 30.01.2022 **–** „Viele mittelständische Unternehmen bewegen sich in einen perfekten Sturm, was die Marktbearbeitung betrifft“, so Vertriebsexperte Christopher Funk, Geschäftsführer bei Xenagos und Keynote Speaker der Online-Veranstaltung „Zukunft im Visier: Vertrieb jetzt – Ansätze, Wege, Perspektiven für unsere Branche“ am 10. November 2021. Zweck der Veranstaltung war es, das oftmals vernachlässigte Themenfeld für Werkzeug-, Modell- und Formenbau-Unternehmen zu beleuchten und Anregungen zu geben.

Die Veranstaltungsreihe „Zukunft im Visier“ wurde von Tebis Consulting im Dezember 2019 initiiert und ging unter dem Motto „Vertrieb Jetzt“ in die fünfte Runde. Knapp hundert Teilnehmer folgten dem Vortrag Christopher Funks und der anschließenden Podiumsdiskussion mit Michael Wolf, Technischer Einkauf Montaplast, und Christian Götze, Head of Sales Georg Kaufmann Formenbau.

**Der Werkzeug-, Modell- und Formenbau unter Druck**

Seit einigen Jahren nimmt der Druck auf die Branche mehr und mehr zu: fallende Preise für Werkzeuge, veränderte Kundenerwartungen, Lieferverzögerungen, die Wirren der Corona-Pandemie und damit insgesamt eine unsichere Auftragslage. „Viele mittelständische Unternehmen kommen aus den guten alten Zeiten, in denen ihre Kundenverhältnisse noch bombenfest waren – aber das wird immer rarer“, fasst Funk in seinem Vortrag zusammen. Eine gezielte Vertriebsstrategie ist eine Möglichkeit, die Unternehmen im Werkzeug-, Modell- und Formenbau besser aufzustellen. „Generell ist der Vertrieb wohl kaum das größte Steckenpferd unserer Branche“, stellt Jens Lüdtke, Leiter Tebis Consulting, mit Blick auf die jüngsten Ergebnisse der Tebis-Umfrage zu diesem Thema fest: Nur elf Prozent der befragten Unternehmen gaben an, eine professionell agierende Vertriebsabteilung zu besitzen. Über die Hälfte der Umfrageteilnehmer sieht hingegen ein klares Verbesserungspotenzial in diesem Bereich.

**Proaktivität als Schlüssel einer erfolgreichen Vertriebsstrategie**

Trotz aller aktuellen Spannungen im Markt schätzt Funk die Schwierigkeiten vieler Vertriebsabteilungen vor allem als unternehmensintern ein: „Verkäufer machen oft den Fehler, viel zu viel Zeit mit Angeboten zu verbringen, die ihre Adressaten überhaupt nicht wollen.“ Wichtiger sei es deshalb, zu entscheiden, welche Kunden am besten zu Produkt und Unternehmen passen und aktiv auf diese zuzugehen. Dem stimmen auch Wolf und Götze zu – „Proaktivität“ war das Schlagwort des Abends. „Man muss verstehen: Der Markt findet nicht im eigenen Büro statt, sondern draußen. Es gilt, nicht zu warten, bis eine Kundenanfrage kommt, sondern selbst auf Kunden zuzugehen, sichtbar zu sein, Präsenz auf Veranstaltungen zu zeigen“, ermuntert Götze die Zuschauer der Podiumsdiskussion. Wolf betont, dass Vertrieb dabei durchaus keine Einbahnstraße ist: „Unternehmen müssen sich bewusst werden, was ihre jeweiligen Stärken und wer ihre strategischen Partner sind. Dann kann man sich gegenseitig Effizienz schaffen, Weiterentwicklung erreichen und Innovationen fördern.“ Eine langfristige Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern zu etablieren sollte deshalb unbedingt ein Ziel sein. Generell gilt: „Verkauf kann man lernen“, so Funk. Recherche, gezieltere Anfragen, ein Ausbau der Reichweite auf den Social-Media-Kanälen und vor allem Aktiv-Werden sind dabei hilfreiche Instrumente.

**Eine Chance zur Weiterentwicklung**

Insgesamt zeigte die Veranstaltung „Vertrieb Jetzt“ nicht nur auf, wie Veränderungen die Branche beeinflussen, sondern auch, dass diese nicht nur negativ zu bewerten sind. Vielmehr liegt in jeder Veränderung auch eine Chance zur Weiterentwicklung für Unternehmen. Festgefahrene, unprofitable Strukturen loszulassen gehört zu diesem Prozess dazu. „Man kann nur wachsen, wenn man etwas abschneidet“, davon ist Funk überzeugt. Die Corona-Pandemie ist in seinen Augen ein gutes Beispiel dafür, wie Wandel auch positive Effekte erzeugen kann: „Viele Unternehmen haben durch die Digitalisierung jetzt viermal so viel Kundenfacetime“, erklärt er in diesem Zusammenhang. Der sich nähernde Sturm kann die Branche folglich durchaus in die richtige Richtung vorantreiben.

**Die Auseinandersetzung mit dem Thema geht weiter**

Knapp zwei Stunden dauerten Vortrag und Diskussion. Anschließend konnten die Teilnehmer Experten in separaten Chaträumen Fragen stellen. Diese Möglichkeit wurde rege genutzt. Doch auch im Nachgang zeigte sich, dass Vertrieb im Werkzeug-, Modell- und Formenbau die Branche beschäftigt: „Wir haben seitdem viele Anfragen von Personen, die sich gerne näher mit dem Thema auseinandersetzen wollen und die Keynote-Präsentation oder Videoauszüge aus der Diskussionsrunde noch einmal ansehen möchten“, fasst Lüdtke zusammen. Die Auseinandersetzung mit einer gezielten Vertriebsstrategie reißt also nicht ab. „Für uns ist es schön zu sehen, dass wir einen Impuls geben konnten. Ich bin mir sicher, die stetige Anpassung von Kundenbeziehungen wird in unserer Branche in Zukunft ein zunehmend wichtiger Aspekt“, so Lüdtke. Dafür brauche es jedoch ein Konzept, die richtige Strategie, Zeit und Ressourcen. Das Team von Tebis Consulting unterstützt hier Unternehmen bei der Umsetzung ihrer individuellen Ziele mit seiner Expertise – nah am Prozess, nah am Werkzeug, nah an der Branche.

Bilder



Bild1\_Vertrieb Jetzt\_Netzwerk Consulting Runde 11 2021

Bildunterschrift: Der Vortrag und die anschließende Diskussion wurden von knapp einhundert Interessierten aus der Werkzeug- und Formenbau-Branche verfolgt.

(Bild: Tebis Consulting)

Ein Bild, das Text, Person enthält.

Automatisch generierte Beschreibung

Bild2\_Vertrieb Jetzt\_Netzwerk Consulting Runde 11 2021

Bildunterschrift: Christopher Funk, Geschäftsführer Xenagos, hielt die Keynote bei der fünften Veranstaltung der von Tebis Consulting initiierten Reihe „Zukunft im Visier“.

(Bild: Tebis Consulting)

Ein Bild, das Person, Mann, drinnen enthält.

Automatisch generierte Beschreibung

Bild3\_Vertrieb Jetzt\_Netzwerk Consulting Runde 11 2021

Bildunterschrift: Michael Wolf, Technischer Einkauf Montaplast

(Bild: Tebis Consulting)

Ein Bild, das Text, Person, Mann enthält.

Automatisch generierte Beschreibung

Bild4\_Vertrieb Jetzt\_Netzwerk Consulting Runde 11 2021

Bildunterschrift: Christian Götze, Head of Sales Georg Kaufmann Formenbau (Bild: Tebis Consulting)

Ein Bild, das Text, Person, darstellend enthält.

Automatisch generierte Beschreibung

Bild5\_Vertrieb Jetzt\_Netzwerk Consulting Runde 11 2021

Bildunterschrift: Jens Lüdtke, Leiter Tebis Consulting, lud die Teilnehmer der Online-Veranstaltung anschließend ein, in separaten Breakout Rooms ihre Fragen direkt an die Vertriebsexperten zu stellen. (Bild: Tebis Consulting)

Ein Bild, das Text, Person, drinnen, darstellend enthält.

Automatisch generierte Beschreibung

Bild6\_Vertrieb Jetzt\_Netzwerk Consulting Runde 11 2021

Bildunterschrift:Die Teilnehmer der Podiumsdiskussion: Christopher Funk (l.o.), Michael Wolf (l.u.) und Christian Götze (r.u.) sowie Moderator Jens Lüdtke (r.o.),(Bild: Tebis Consulting)

Über Tebis Consulting

Tebis Consulting berät Unternehmen aus den zerspanenden Branchen und sieht sich selbst als Teil des Werkzeug­, Modell­ und Formenbaus: Seit Gründung der Beratung (2015) vertrauen bereits gut 800 kleine und mittelständische Unternehmen der Expertise des VDWF-Mitglieds. Im Sinne des Trusted Advisor­-Konzepts agieren die Spezialisten von Tebis Consulting als Begleiter der beratenen Unternehmen. Das Portfolio umfasst sowohl Strategieplanung als auch konkrete Maßnahmen zur Prozessoptimierung, Ziel sind mehr Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit.

Darüber hinaus verfügt Tebis Consulting über eine eigene Benchmark-­Datenbank und ist Mitbegründer des «Marktspiegels Werkzeugbau».

Das Team um Leiter Jens Lüdtke sitzt in Göppingen, Baden-Württemberg, und stellt eine eigenständige Geschäftseinheit der Tebis AG dar. Der globale Markt- und Technologieführer im CAD/CAM- und MES-Bereich Tebis hat seinen Firmensitz bei München und unterhält weltweit 9 Tebis Niederlassungen sowie Handelsvertretungen in weiteren 8 Ländern.

Mehr zu Tebis Consulting findet sich unter: <https://www.tebis-consulting.com/de>