

TECHNOLOGISCH WELTKLASSE. VERTRIEBLICH MITTELMASS?

WIE HIDDEN CHAMPIONS IHREN GRÖSSTEN HEBEL ÜBERSEHEN – UND WAS DAS KOSTET.

**Für Entscheider, die ahnen: Unsere Produkte sind exzellent –
aber unser Vertrieb verkauft das nicht.**

Fünf Impulse für eine neue Haltung, neue Werkzeuge und neue Wege im Vertrieb.
Für alle, die bereit sind, ihre Komfortzone gegen Wachstum einzutauschen.

Ein Impuls von Robert Mehlan

Gründer & Geschäftsführer, Revenue Maker GmbH

WARUM DIESER IMPULS ZÄHLT.

Weil modulare Hightech-Anlagen keine Wirkung entfalten, wenn der Kunde ihren Nutzen nicht versteht. Dieses Whitepaper zeigt, wie Vertrieb vom Technologieerklärer zum echten Wachstums- und Differenzierungshebel wird – national wie international.

FÜR WEN IST DIESER IMPULS

Für Entscheider, die spüren: Der Technologievorsprung muss besser beim Kunden ankommen.
Für Teams, die wissen: Verkauf bedeutet heute Beratung, Kontext und Mut zur Vereinfachung.
Für Führungskräfte, die ihren Vertrieb zum strategischen Partner entwickeln wollen.

Executive Summary

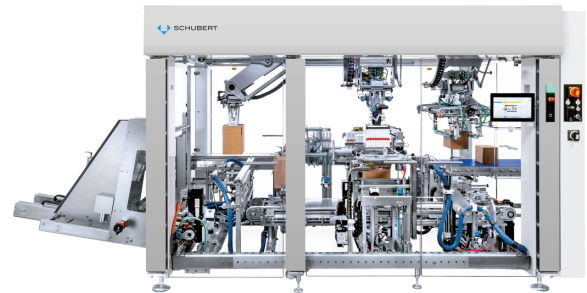
Vertrieb trifft auf Technologie – und verliert oft.

Hidden Champions entwickeln Maschinen, die weltweit Standards setzen – in Präzision, Automation und Langlebigkeit. Doch was nützen Hightech und Modularisierung, wenn der Vertrieb den Nutzen nicht auf den Punkt bringt?

Was zählt: Komplexität reduzieren. Nutzen übersetzen. Emotionen erzeugen. Vertrauen aufbauen – gerade im internationalen Kontext.

Warum gerade jetzt?

- Fachkräftemangel und Kostendruck verändern Kundenanforderungen.
- Digitale Produktionsprozesse und Steuerungen brauchen Erklärraum.
- Neue internationale Märkte verlangen Value Stories statt Funktionskataloge.



Der Wandel ist da.

Der Wandel ist da.

Die Frage ist: Wer gestaltet ihn?

Viele Hidden Champions haben mit technologischer Exzellenz Maßstäbe gesetzt.

Jetzt ist es an der Zeit, dass auch der Vertrieb diesen Anspruch verkörpert – in Haltung, Sprache und Wirkung.

Vom Verkäufer zum Navigator.

Vom Maschinenverstehender zum Trusted Advisor.

Vom Feature-Pitch zur echten Value Story.

Vertrieb muss mehr leisten als erklären. Er muss:

- neue Kundenbedürfnisse erkennen,
- internationale Buying Center orchestrieren
- und komplexe Lösungen emotional wie rational auf den Punkt bringen.

Führungskräfte wiederum müssen den Wandel vorleben – als Coaches, Mutmacher und Architekten eines neuen Vertriebsverständnisses.

+66%

der B2B-Kunden verstehen den Unterschied zwischen Anbietern erst, wenn der Vertrieb ihn emotional und in Kundensprache erklärt.

(Quelle: Gartner/Harvard Business Review)

Das Ziel.

Eine Vertriebsorganisation, die nicht nur Schritt hält – sondern vorangeht.

Ein Team, das im Wandel Sicherheit findet – und gemeinsam neue Kundenmärkte gestaltet.



Der Bruch: Weltklasse trifft Verkaufsrealität.

Der Bruch.

Technologie auf dem neuesten Stand. Vertrieb auf dem Stand von vorgestern.

Viele Hidden Champions investieren Millionen in ihre Maschinen, in Automatisierung, Modularität, digitale Steuerungssysteme.

Doch ihr Vertrieb verkauft diese Zukunft mit den Mitteln der Vergangenheit.

Die Realität:

- Sales nutzt noch immer klassische Feature-Argumentationen – während Kunden längst nach Lösungen suchen.
- Internationale Entscheiderstrukturen werden ignoriert – statt gezielt orchestriert.
- CRM-Systeme werden gepflegt – aber nicht genutzt, um zu verkaufen.
- Vertriebspräsentationen sind technisch brillant – aber emotional leer.
- Es wird gesprochen – aber nicht übersetzt.

Das Resultat?

- Kunden verstehen nicht, was euer USP ist.
- Der Wettbewerb gewinnt, obwohl euer Produkt überlegen ist.
- Entscheider denken in Szenarien – euer Vertrieb liefert Tabellen.

Und intern?

Der Vertrieb gilt als notwendiges Übel.

Als Kostenstelle, nicht als strategischer Partner.

Als Bottleneck – statt als Enabler.

Das Problem ist nicht der Vertrieb.

Sondern das Verständnis von Vertrieb.

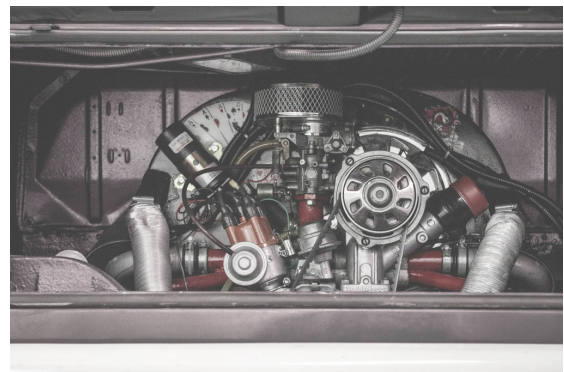
Solange Sales als Verlängerung von Technik gedacht wird, bleibt er erklärend – statt überzeugend.

Solange Vertrieb nicht den Lead im Buying Center übernimmt, wird er immer zu spät gefragt.

Und solange Führung Vertrieb nicht als unternehmerisches Spielfeld versteht, bleibt das Potenzial auf der Strecke.

Es ist Zeit für einen Vertriebsbruch.

Einen bewussten. Und einen radikalen.



Warum gerade jetzt? Der Markt wartet nicht.

Der Markt wartet nicht.

Er verändert sich. Radikal.

Und schneller als je zuvor. Was Hidden Champions früher stark gemacht hat, reicht heute nicht mehr. Die Welt hat sich verändert – und mit ihr die Anforderungen an Vertrieb, Kundenkommunikation und Marktpositionierung.

5 Treiber, warum Unternehmer jetzt umdenken müssen:

1. Vom Fachkräftemangel zur Kundenknappheit

Nicht nur Personal ist knapp. Auch Kunden sind wählerischer, anspruchsvoller und weniger loyal. Wer sie nicht auf Anhieb überzeugt, verliert.

2. Geopolitische Spannungen = neue Unsicherheit

Lieferketten, Exportabhängigkeit, nationale Förderstrategien:

Wer heute international vertreibt, braucht eine klare Value Story – nicht nur technische Datenblätter.

3. ESG & Nachhaltigkeit werden kaufentscheidend

Einkaufsentscheider fragen nach Impact, CO₂-Fußabdruck und Kreislaufkonzepten. Wer hier nur reaktiv kommuniziert, wirkt rückständig.

4. Digitalisierung macht Geschwindigkeit zum Kriterium

Die Konkurrenz hat automatisierte Vertriebsprozesse. Euer Team hat PDFs, Excel-Listen und Bauchgefühl? Dann habt ihr ein Problem.

5. Neue Entscheider – neue Spielregeln

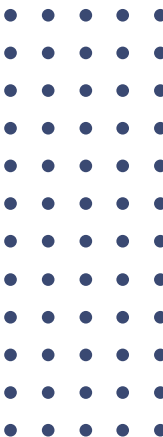
Die Generation der Einkaufsleiter, Projektmanager und Tech-Scouts denkt anders. Sie wollen Orientierung, nicht Produktblabla.

“Wer jetzt nicht verkauft, wie der Kunde denkt – wird bald verkaufen, weil der Kunde wechselt.”



💡 Übrigens:

In vielen Unternehmen wurden die Vertriebsstrategien 2015 das letzte Mal grundlegend überarbeitet. Kunden hingegen verändern ihr Kaufverhalten jedes Jahr.



Die 5 Game Changer im Vertrieb Was jetzt zählt?

Kein Prozess-Upgrade.

Sondern ein Mindset-Shift.

Hidden Champions brauchen keinen neuen Funnel.
Sie brauchen ein neues Verständnis von Vertrieb.

Einen Game Changer Vertrieb,

- der Kunden begeistert – nicht nur überzeugt.
- der Komplexität reduziert – statt sie zu spiegeln.
- der Veränderung steuert – statt sie zu verwalten.

“Der Game Change beginnt nicht mit Tools. Er beginnt mit Mut, Haltung und Bereitschaft für einen echten Perspektivwechsel.”

Buying Center verstehen & orchestrieren

Die Zeit der Einzelkontakte ist vorbei. Vertrieb muss heute alle Entscheider kennen – und ihre Logik.

Vom Anwender über den CFO bis zur Nachhaltigkeitsbeauftragten.

Wer nicht orchestriert, wird überstimmt.

Value Story statt Feature-Schlacht

Technologie überzeugt nicht mehr allein.

Nur wer den konkreten Mehrwert für den Kundenalltag formulieren kann, gewinnt.

Statt „Was kann unsere Maschine?“:

„Was ändert sich für Sie ab Tag 1?“

Sales Enablement mit Wirkung

CRM, Content, Playbooks, Preislogik – alles da.

Aber: Wird es auch vertrieblich genutzt?

Wir aktivieren eure Tools für echten Impact – mit einem Playbook, das gelebt wird.



Unsere Sicht in 3 Worten?

Wirkung. Haltung. Relevanz.

Genau das macht heute einen Vertrieb zum Game Changer.

Haltung & UpSkilling

Wissen allein reicht nicht. Echte Vertriebsprofis brauchen heute Mut, Empathie und Struktur.

Wir machen aus Technikberatern Trusted Advisors.

Vertrieb als strategischer Partner

Vertrieb ist kein Anhängsel.

Er ist der Taktgeber für Marktnähe, Innovationslogik und Wachstum.

Wer das als Kunde erkennt, holt Sales an den Tisch – und nicht erst zur Preisverhandlung.

Wer ist Revenue Maker?

Seit über 20 Jahren begleiten wir mutige Unternehmen auf dem Weg zu neuen Märkten, neuen Denkweisen und neuem Erfolg.

Mit einem interdisziplinären Team aus 12 Köpfen an vier Standorten entwickeln wir keine Standardlösungen – sondern echte Hebel für Wandel, Wachstum und Weitsicht.

Unser Ziel: Vertrieb so neu zu denken, dass daraus Bewegung entsteht. Im Markt. Und in den Menschen.



Vertrieb ist für uns nie nur Mittel zum Zweck – sondern das mutigste Spielfeld für unternehmerischen Wandel.

Als Gründer von Revenue Maker begleite ich seit über 20 Jahren Unternehmen dabei, sich selbst neu zu erfinden: im Vertrieb, im Denken, in der Haltung.

Wir sind keine klassische Beratung.

Wir sind Impulsgeber, Möglichmacher und manchmal auch ein bisschen unbequem. Denn Wandel entsteht nicht durch PowerPoint, sondern durch echte Reibung – und durch Teams, die wieder an sich glauben.

Mit unserem **Game Changer Ansatz** zeigen wir, wie Vertrieb heute zum strategischen Hebel wird:

- Kundenversther statt Produktverkäufer.
- Agilität statt Excel-Plan.
- Relevanz statt Routine.

Was uns dabei antreibt?

Neugier. Mut. Und die feste Überzeugung, dass Menschen den Unterschied machen – nicht Prozesse.

Robert Mehlan
Gründer & Geschäftsführer,
Revenue Maker GmbH

Was bleibt, ist eine Entscheidung. Reden oder weitermachen wie bisher.

Was wir sehen, wenn wir mit Hidden Champions sprechen.

In einem Markt voller Umbrüche, Buzzwords und Strategiepapiere braucht es keine weiteren PDFs. Sondern Gespräche.

- Auf Augenhöhe.
- Mit Menschen, die es ernst meinen mit dem Wandel.

Wir glauben: Technologie bringt die Zukunft – aber nur der richtige Vertrieb bringt sie zum Kunden. Und genau da setzen wir an.

Let's talk.

Kein PowerPoint. Kein Pitch. Sondern ein echtes Sparring über die Rolle Ihres Vertriebs in einer Welt im Wandel.

Robert Mehlan (0171) 380 21669
Gründer & Geschäftsführer, Revenue Maker GmbH

Hier geht es zu meinem Kalender

<https://calendly.com/robert-mehlan/30min>



revenue maker⁺
THE GAME CHANGER COMPANY

Revenue Maker GmbH
Am Georgenstein 14
82065 Baierbrunn
www.revenue-maker.de
(089) 189 528 - 60