

31.03.2025 – 09:01 Uhr

Daniel Karner von DAELL Consulting über den Umbruch in der Industrie: Warum jetzt der richtige Zeitpunkt für den Aufbau eines starken Vertriebssystems ist



Arbon (ots) -

Ein Unternehmen ist nur so erfolgreich wie sein Vertrieb. Deshalb hat es sich Daniel Karner mit DAELL Consulting zur Aufgabe gemacht, Unternehmen durch die Einführung leistungsfähiger Vertriebssysteme zu einer stabilen Marktpresenz zu verhelfen. Sein externes Vertriebsteam sorgt dafür, dass seine Kunden langfristig ihre Wettbewerbsfähigkeit sichern können. Warum jetzt der richtige Zeitpunkt für den Aufbau eines starken Vertriebssystems ist, verrät der Vertriebsexperte in diesem Artikel.

Die Industrie in der DACH-Region befindet sich im Umbruch. Schlüsselbranchen wie die Automobil- oder die Maschinenbauindustrie kämpfen nicht nur mit kurzfristigen Nachfragerückgängen wegen der lahmenden Konjunktur – sie stehen auch vor grundlegenden strukturellen Veränderungen, die sich derzeit in Umsatzrückgängen von bis zu zwölf Prozent zeigen. Die Auftragslage in den nächsten sechs bis zwölf Monaten bleibt unsicher, sodass Unternehmen zunehmend selbst aktiv werden müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben – insbesondere durch die Entwicklung klarer Vertriebsprozesse und einer systematisch aufgebauten Vertriebspipeline. "Die Industrie steht vor tiefgreifenden strukturellen Herausforderungen, die sich in drastischen Umsatzrückgängen niederschlagen", mahnt Daniel Karner von DAELL Consulting. "Vielen Industrieunternehmen fehlt es an klar definierten Vertriebsprozessen. Die Neukundengewinnung erfolgt oft unstrukturiert und ist kaum skalierbar – was langfristig zu Umsatzeinbußen führt."

"Die Lage der Industrie ist ernst, aber keinesfalls hoffnungslos", fährt der Vertriebsexperte fort. "Ein systematisches Vertriebssystem kann Unternehmen dabei helfen, die aktuellen Herausforderungen zu meistern – und ist daher der Schlüssel zum Erfolg." Daniel Karner unterstützt Unternehmen mit DAELL Consulting dabei, genau ein solches Vertriebssystem zu etablieren. Mit seinem bewährten Fünf-Schritte-Ansatz hilft er seinen Kunden durch gezielte Vertriebsmethoden ihren Wettbewerbsvorteil langfristig zurückzugewinnen und systematisch Kunden zu akquirieren. Ein wesentlicher Bestandteil ist etwa die Erstellung eines Kundenavatars, der eine präzise Zielgruppenansprache ermöglicht. Das Besondere an Daniel Karners Ansatz: Das Vertriebsteam von DAELL Consulting setzt das System direkt vor Ort um, sodass sich die Kunden die Rekrutierungskosten für ein eigenes Vertriebsteam sparen können. Stattdessen profitieren sie direkt von nachhaltigen Umsatzsteigerungen.

So wichtig ist ein strategischer Vertrieb in der aktuellen Marktlage

"Im Jahr 2024 erzielte die deutsche Industrie, die insgesamt etwa acht Millionen Menschen beschäftigt, einen Gesamtumsatz von 2,9 Billionen Euro", sagt Daniel Karner. "Es handelt sich also um einen Markt mit riesigem Potenzial – doch die raschen Veränderungen und der steigende Wettbewerbsdruck machen vielen Unternehmen zu schaffen." In diesem Umfeld wird es immer wichtiger, ein systematisches Vertriebssystem aufzubauen.

Unternehmen, die sich ausschließlich auf Bestandskunden verlassen, riskieren den Anschluss zu verlieren. Gerade in der aktuellen Marktlage, die von zahllosen Unsicherheiten und wechselnden Anforderungen geprägt ist, braucht es einen strategischen Vertrieb, der kontinuierlich neue Geschäftsmöglichkeiten erschließt.

Dennoch unterschätzen viele Unternehmen die Bedeutung eines proaktiven Vertriebs. Oft behandeln sie ihn als bloße Kostenstelle, obwohl er langfristig der Motor für den Unternehmenserfolg ist. Regelmäßige Follow-ups können die Abschlusswahrscheinlichkeit um bis zu 30 Prozent erhöhen. Gerade in der Industrie, wo Entscheidungsprozesse oft mehrere Wochen oder gar Monate in Anspruch nehmen, sind eine sorgfältige Beziehungspflege und eine strategische Marktbearbeitung essenziell wichtig. Vertrieb in der Industrie ist kein Sprint, sondern ein Marathon – der Schlüssel zum Erfolg liegt im systematischen Ausbau einer funktionierenden Vertriebspipeline.

Mit DAELL Consulting zum proaktiven Vertriebssystem

Deswegen hat es sich DAELL Consulting zur Aufgabe gemacht, Unternehmen genau die Unterstützung zu bieten, die sie benötigen. Ob Kundengewinnung, Terminierung oder Prozessoptimierung: Das externe Vertriebsteam von Daniel Karner kümmert sich um alle wichtigen Bereiche. Dadurch erhalten die Kunden monatlich feste Termine mit vorqualifizierten Interessenten, um den Zeitaufwand zu reduzieren und die Erfolgsquote zu erhöhen.

"Gleichzeitig liegt unser Fokus auf den internen Vertriebsprozessen unserer Kunden", berichtet Daniel Karner. "Wir optimieren und erweitern diese Prozesse kontinuierlich, um sie möglichst kosteneffizient zu gestalten. Unser Ziel ist es, kaufbereite Kunden zu gewinnen, die Gewinnmargen zu steigern und nachhaltiges Wachstum zu fördern – dabei achten wir darauf, Streuverluste bestmöglich zu vermeiden."

Um diese Strategie erfolgreich umzusetzen, bietet DAELL Consulting unter anderem ein individuell angepasstes, digitales Trainingsprogramm an, mit dem sowohl Mitarbeiter als auch Führungskräfte gezielt weitergebildet werden können. So ist das gesamte Unternehmen optimal aufgestellt, um den aktuellen Herausforderungen des Marktes zu begegnen.

So bringt Daniel Karner den Vertrieb seiner Kunden auf Kurs

Zusätzlich bietet Daniel Karner eine Vertriebsschulung an, die sowohl Mitarbeiter als auch Unternehmensinhaber dabei unterstützt, ihr Unternehmen weiterzuentwickeln. Ein wesentlicher Bestandteil dieser Schulung sind moderne Onboarding-Methoden. Ferner wird den Teilnehmern strategisches Denken vermittelt, das nicht nur im Vertrieb von großer Bedeutung ist, sondern auf die gesamte Unternehmensstruktur angewendet werden kann.

Unternehmen, die mit Daniel Karner und seinem Team zusammenarbeiten, erhalten keine theoretischen Konzepte, sondern erprobte Praxislösungen. Alle vermittelten Strategien hat der Vertriebsexperte über Jahre hinweg in seiner eigenen Arbeit im Direktvertrieb verschiedener Industrieunternehmen entwickelt und verfeinert. "Die Zusammenarbeit mit unseren Kunden zeigt immer wieder, wie wichtig der Aufbau eines starken Vertriebssystems für nachhaltigen Erfolg ist – insbesondere in der aktuellen Marktlage", sagt Karner. "Mit unserem Angebot möchten wir Industrieunternehmen durch digitale Vertriebsstrategien dabei helfen, Strukturen zu schaffen, die sowohl sofortige Ergebnisse liefern als auch langfristiges Wachstum sichern."

Sie möchten den aktuellen Zeitpunkt nutzen, um ein starkes Vertriebssystem aufzubauen? Melden Sie sich jetzt bei [Daniel Karner von DAELL Consulting](#) für ein kostenloses Erstgespräch.

Pressekontakt:

DAELL Consulting
Inhaber: Daniel Karner
E-Mail: Info@daellconsulting.ch
Website: <https://www.daell-consulting.ch/>

Medieninhalte



Daniel Karner / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/177554 / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100101741/100930066> abgerufen werden.