



Technischer Vertrieb 2026





Inhaltsverzeichnis

Technischer Vertrieb 2026

Inhaltsverzeichnis	2
Technischer Vertrieb 2026	4
Kunden verstehen. Probleme lösen. Vertrauen schaffen	4
Warum sich der technische Vertrieb verändert	5
Der Kunde kauft keine Produkte	6
Wirtschaftlichkeit verstehen	7
Bedarf verstehen statt Produkte präsentieren	8
Die Sprache des Kunden verstehen	9
Kundenprozesse verstehen	10
Vom Verkäufer zum Lösungsberater	11
Technisches Grundverständnis wird entscheidend	12
Normen und Compliance verstehen	13
Die richtigen Fragen stellen	14
Die Bedeutung von Entscheidungsträgern	15
Digitalisierung im Vertrieb	16
Daten als Wettbewerbsfaktor	17
Künstliche Intelligenz im technischen Vertrieb	18



Inhaltsverzeichnis

Technischer Vertrieb 2026

Fachkräftemangel im technischen Vertrieb	19
Vertrauen als wichtigster Erfolgsfaktor	20
Lösungen präsentieren statt Produkte erklären	21
Typische Fehler im technischen Vertrieb	22
Technischer Vertrieb und Fachkompetenz	23
Der technische Vertrieb der Zukunft	24
Der Ansatz	25
Fazit	26
Rechtlicher Hinweis	27
Impressum	28

Technischer Vertrieb 2026

Kunden verstehen. Probleme lösen. Vertrauen schaffen

Praxisleitfaden für technische Verkäufer, Vertriebsleiter, Geschäftsführende und Fachkräfte der MEM-Branche zur erfolgreichen Kundenberatung in einer zunehmend digitalen, automatisierten und wissensgetriebenen Industrie.

Einleitung

Der technische Vertrieb befindet sich in einem grundlegenden Wandel.

Während früher Produkte, Kataloge, Preislisten und persönliche Kontakte den Verkauf dominierten, erwarten Kunden heute deutlich mehr. Unternehmen investieren in Digitalisierung, Automatisierung, Robotik, künstliche Intelligenz, moderne Spanntechnik und vernetzte Produktionssysteme.

Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Qualität, Produktivität, Liefertreue und Wirtschaftlichkeit.

Dadurch verändert sich die Rolle des technischen Vertriebs nachhaltig. Kunden suchen heute weniger Lieferanten und deutlich häufiger Partner, welche ihre Herausforderungen verstehen, Zusammenhänge erkennen und gemeinsam Lösungen entwickeln können.

Der technische Vertrieb der Zukunft verkauft nicht Produkte – sondern Lösungen, Vertrauen und Verständnis für die Wertschöpfung des Kunden.



Technischer Vertrieb 2026

Warum sich der technische Vertrieb verändert

Die MEM-Branche befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel.

Treiber dieser Entwicklung sind:

- Fachkräftemangel
- Digitalisierung
- Industrie 4.0
- Automatisierung
- künstliche Intelligenz
- steigende Qualitätsanforderungen
- globale Märkte
- zunehmende technische Komplexität

Kunden informieren sich heute bereits vor dem ersten Gespräch intensiv über Produkte und Technologien.

Dadurch verändert sich die Erwartung an den Vertrieb.

Früher

- Produkte vorstellen
- Kataloge erklären
- Preise vergleichen
- Offerten erstellen

Heute

- Herausforderungen verstehen
- Potenziale erkennen
- Prozesse analysieren
- Lösungen entwickeln



Je komplexer die Technologie wird, desto wichtiger wird Verständnis statt Produkterklärung.

Technischer Vertrieb 2026

Der Kunde kauft keine Produkte

Kunden kaufen selten:

- Werkstückspannmittel
- Roboter
- Maschinen
- Software
- Werkzeuge

Der Kunde kauft vielmehr:

- Produktivität
- Qualität
- Verfügbarkeit
- Sicherheit
- Wettbewerbsvorteile
- Wirtschaftlichkeit
- Zukunftssicherheit



Beispiel:

Ein Kunde kauft keinen Werkstückspanner.

Er kauft Lösungen:

- weniger Rüstzeit
- höhere Maschinenlaufzeit
- bessere Automatisierbarkeit
- höhere Prozesssicherheit

Der Kunde interessiert sich für den Nutzen seiner Investition und nicht für den Produktkatalog.

Technischer Vertrieb 2026

Wirtschaftlichkeit verstehen

Technische Lösungen werden häufig anhand ihrer technischen Eigenschaften beurteilt.

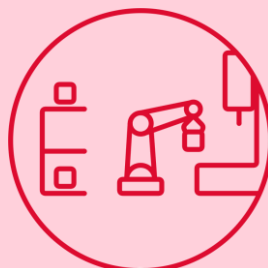
Die eigentliche Investitionsentscheidung wird jedoch meist aufgrund wirtschaftlicher Überlegungen getroffen.

Typische Fragen:

- Wie hoch ist der Nutzen?
- Wann amortisiert sich die Investition?
- Welche Kosten können reduziert werden?
- Welche Kapazitäten entstehen zusätzlich?
- Wie verbessert sich die Wettbewerbsfähigkeit?

Ein erfolgreicher technischer Vertrieb versteht deshalb nicht nur die Technik, sondern auch die wirtschaftlichen Auswirkungen einer Lösung.

Technische Vorteile überzeugen Fachleute. Wirtschaftliche Vorteile überzeugen Unternehmen.



Technischer Vertrieb 2026

Bedarf verstehen statt Produkte präsentieren

Viele Verkaufsgespräche beginnen mit Produkten, technischen Merkmalen und Präsentationen.

Erfolgreiche technische Verkaufsprojekte beginnen jedoch deutlich früher.

Bevor eine Lösung präsentiert wird, sollte die Ausgangssituation des Kunden verstanden werden.

Wichtige Fragen sind:

- Welche Herausforderung besteht?
- Welches Problem soll gelöst werden?
- Welche Auswirkungen entstehen heute?
- Welche Kosten verursacht die aktuelle Situation?
- Welche Ziele verfolgt das Unternehmen?
- Wie dringend ist eine Verbesserung?

Erst wenn die Ausgangslage verstanden wird, kann eine passende Lösung entwickelt werden.

Wer die Herausforderung des Kunden nicht versteht, kann keine nachhaltige Lösung anbieten.



Technischer Vertrieb 2026

Die Sprache des Kunden verstehen

Jede Funktion innerhalb eines Unternehmens verfolgt unterschiedliche Ziele.

Geschäftsführung

- Wachstum
- Rentabilität
- Wettbewerbsfähigkeit

Produktionsleitung

- Produktivität
- Auslastung
- Termintreue

Konstruktion

- Funktion
- Umsetzbarkeit
- Normenkonformität

Qualitätssicherung

- Wiederholgenauigkeit
- Rückverfolgbarkeit
- Konformität

Instandhaltung

- Verfügbarkeit
- Wartungsaufwand
- Betriebssicherheit



Wer die Sprache des Kunden versteht, wird vom Lieferanten zum Gesprächspartner.

Technischer Vertrieb 2026

Kundenprozesse verstehen

Erfolgreiche Vertriebspersönlichkeiten verstehen nicht nur Produkte, sondern ganze Wertschöpfungsprozesse.

Dazu gehören unter anderem:

- Materialfluss
- Fertigungsprozesse
- Montage
- Qualitätssicherung
- Instandhaltung
- Logistik
- Digitalisierung

Wer die Prozesse des Kunden versteht, erkennt Verbesserungspotentiale häufiger früher als er Kunde selbst.

Verständnis für Prozesse schafft die Grundlage für nachhaltige Lösungen.



Technischer Vertrieb 2026

Vom Verkäufer zum Lösungsberater

Die Anforderungen an den technischen Vertrieb steigen kontinuierlich.

Moderne Verkaufspersönlichkeiten benötigen Verständnis für:

- Fertigungsprozesse
- Automation
- Digitalisierung
- Qualitätssicherung
- Wirtschaftlichkeit
- Technische Zusammenhänge

Die zentrale Frage lautet heute nicht mehr:

"Welches Produkt möchten Sie kaufen?"

Sondern:

"Welche Herausforderung möchten Sie lösen?"

Moderne Lösungsberater verstehen:

- Die Strategie des Kunden
- Die Wertschöpfung
- Die Herausforderungen der Branche
- Die wirtschaftlichen Auswirkungen von Entscheidungen
- Die unterschiedlichen Interessen der Beteiligten

Der moderne technische Vertrieb verbindet Technologie, Wirtschaftlichkeit und Kundenverständnis.





Technischer Vertrieb 2026

Technisches Grundverständnis wird entscheidend

Die Produkte und Systeme werden zunehmend komplexer.

Ein moderner technischer Vertrieb sollte Grundkenntnisse besitzen in:

- Digitalisierung
- Industrie 4.0
- Automatisierung
- Robotik
- KI
- ISO GPS
- MVO 2023/1230
- Prozessmanagement
- Datenmanagement

Der Vertrieb muss nicht alles im Detail beherrschen.

Er muss jedoch Zusammenhänge verstehen und die richtigen Fragen stellen können.

Technisches Grundverständnis wird zur Schlüsselkompetenz im Vertrieb.



Technischer Vertrieb 2026

Normen und Compliance verstehen

Die technische Komplexität moderner Produktionsunternehmen nimmt kontinuierlich zu.

Neben Produkten und Prozessen gewinnen Normen und regulatorische Anforderungen an Bedeutung.

Besonders relevant sind:

- ISO-GPS / ISO 8015
- Maschinenverordnung MVO 2023/1230
- Cybersecurity
- Produktsicherheit
- Dokumentationspflichten

Technische Vertriebspersönlichkeiten müssen keine Normenspezialisten sein.

Sie sollten jedoch die Auswirkungen auf ihre Kunden verstehen.

Wer regulatorische Anforderungen versteht, kann Kunden kompetenter beraten und Risiken frühzeitig erkennen.



Technischer Vertrieb 2026

Die richtigen Fragen stellen

Viele Verkaufsgespräche beginnen mit Produkten.

Erfolgreiche Verkaufsgespräche beginnen mit Fragen.

Beispiele

- Welche Herausforderungen bestehen aktuell?
- Wo entstehen Kosten?
- Wo liegen Engpässe?
- Welche Ziele möchten Sie erreichen?
- Welche Prozesse sollen verbessert werden?
- Welche Zukunftspläne verfolgt das Unternehmen?

Die Qualität der Fragen bestimmt häufig die Qualität der späteren Lösung.

Wer fragt, versteht. Wer versteht, kann passende Lösungen entwickeln.





Technischer Vertrieb 2026

Die Bedeutung von Entscheidungsträgern

Technische Investitionen werden heute selten von einer einzelnen Person entschieden.

Je nach Projekt sind beteiligt:

- Geschäftsleitung
- Produktion
- Konstruktion
- Qualitätssicherung
- Instandhaltung
- Einkauf
- Projektleitung

Jede dieser Funktionen bewertet Investitionen aus einer anderen Perspektive.

Geschäftsführung

- Rentabilität
- Wettbewerbsfähigkeit
- Risiko

Produktion

- Produktivität
- Auslastung
- Termintreue

Qualitätssicherung

- Prozesssicherheit
- Konformität
- Rückverfolgbarkeit

Einkauf

- Investitionskosten
- Lieferfähigkeit
- Versorgungssicherheit



Technische Lösungen müssen für unterschiedliche Entscheidungsträger verständlich und nachvollziehbar sein.



Technischer Vertrieb 2026

Digitalisierung im Vertrieb

Digitalisierung verändert nicht nur die Produktion, sondern auch den Vertrieb.

Wichtige Entwicklungen:

- CRM-Systeme
- Digitale Dokumentation
- Online-Besprechungen
- Kundenportale
- Digitale Produktinformationen
- Virtuelle Präsentationen
- Digitale Zwillinge

Gleichzeitig bleibt der persönliche Kontakt weiterhin ein zentraler Erfolgsfaktor.

Digitalisierung ersetzt keine Beziehungen – sie unterstützt sie.



Technischer Vertrieb 2026

Daten als Wettbewerbsfaktor

Viele Unternehmen verfügen heute über:

- ERP-Systeme
- CAD-Systeme
- CAM-Systeme
- Maschinendaten
- Qualitätsdaten

Die Herausforderung besteht darin, diese Informationen richtig zu nutzen.

Technische Vertriebspersönlichkeiten sollten verstehen:

- Welche Daten vorhanden sind
- Welche Kennzahlen relevant sind
- Welche Informationen für Entscheidungen benötigt werden.

Wer Daten versteht, versteht die Herausforderungen seiner Kunden besser.





Technischer Vertrieb 2026

Künstliche Intelligenz im technischen Vertrieb

KI wird zukünftig auch den technischen Vertrieb unterstützen.

Mögliche Einsatzgebiete:

- Recherche
- Wissensmanagement
- Dokumentation
- Angebotserstellung
- Marktanalysen
- Kundenkommunikation

Wichtig:

- KI ersetzt keine Verkaufspersönlichkeiten.
- Sie unterstützt dabei, schneller auf Informationen zuzugreifen und bessere Entscheidungen vorzubereiten.

KI ersetzt keine Erfahrung – sie erweitert die Möglichkeiten erfahrener Fachkräfte.



Technischer Vertrieb 2026

Fachkräftemangel im technischen Vertrieb

Nicht nur die Produktion ist vom Fachkräftemangel betroffen.

Auch im Vertrieb verlassen in den kommenden Jahren viele erfahrene Mitarbeitende die Unternehmen.

Dabei gehen häufig verloren:

- Marktkennntnisse
- Kundenwissen
- Produktwissen
- Prozesswissen
- Erfahrungswerte

Unternehmen müssen deshalb Wissen:

- dokumentieren
- standardisieren
- digitalisieren
- weitergeben

Wissen, das nicht weitergegeben wird, geht langfristig verloren.



Technischer Vertrieb 2026

Vertrauen als wichtigster Erfolgsfaktor

Technische Produkte werden zunehmend vergleichbar.

Oft unterscheiden sich Anbieter nur geringfügig.

Der entscheidende Unterschied entsteht durch:

- Kompetenz
- Ehrlichkeit
- Glaubwürdigkeit
- Zuverlässigkeit
- Verbindlichkeit

Kunden erkennen sehr schnell, ob Informationen verstanden oder lediglich wiedergegeben werden.

Vertrauen entsteht durch Kompetenz und Kompetenz entsteht durch Verständnis.



Technischer Vertrieb 2026

Lösungen präsentieren statt Produkte erklären

Viele Präsentationen konzentrieren sich auf:

- Funktionen
- Technische Daten
- Produktmerkmale
- Unternehmensinformationen

Kunden interessieren sich jedoch häufiger für:

- Nutzen
- Wirtschaftlichkeit
- Risiken
- Umsetzung
- Ergebnisse

Erfolgreiche Präsentationen beantworten deshalb folgende Fragen:

- Welches Problem wird gelöst?
- Welcher Nutzen entsteht?
- Welche Verbesserung wird erreicht?
- Warum ist die Lösung wirtschaftlich sinnvoll?
- Weshalb ist die Umsetzung realistisch?

Technische Daten bleiben wichtig.

Sie sollten jedoch die Lösung unterstützen und nicht im Mittelpunkt stehen.

Produkte erklären Informationen. Lösungen schaffen Entscheidungen.



Technischer Vertrieb 2026

Typische Fehler im technischen Vertrieb

Häufig anzutreffen sind:

- Fokus auf Produkte statt Probleme
- Fehlendes Prozessverständnis
- Überbewertung von Marketingbegriffen
- Fehlendes Normenverständnis
- Fehlendes Digitalisierungsverständnis
- Unklare Nutzenargumentation
- Zu wenig Fragen
- Zu viele Präsentationen

Besonders kritisch sind Aussagen, die fachlich oder technisch nicht korrekt sind.

Diese können langfristig Vertrauen zerstören.

Halbwissen verkauft kurzfristig – Kompetenz schafft langfristige Kundenbeziehungen.



Technischer Vertrieb 2026

Technischer Vertrieb und Fachkompetenz

Vertrauen entsteht durch Fachwissen.

Moderne Verkaufspersönlichkeiten verstehen die Zusammenhänge von:

- Fertigung
- Werkstückspannung
- Automation
- Digitalisierung
- Qualitätssicherung
- Normen
- Wirtschaftlichkeit

Kompetenz entsteht durch kontinuierliches Lernen und praktische Erfahrung.



Technischer Vertrieb 2026

Der technische Vertrieb der Zukunft

Die Rolle des Vertriebs entwickelt sich zunehmend zu einer Schnittstellenfunktion zwischen:

- Kunde
- Konstruktion
- Produktion
- Qualität
- Technik
- Management

Erfolgreiche Vertriebspersönlichkeiten verbinden:

- Fachwissen
- Kommunikation
- Wirtschaftlichkeit
- Technologie
- Menschen

Der Vertrieb der Zukunft versteht nicht nur Produkte, sondern ganze Wertschöpfungs-systeme.





Technischer Vertrieb 2026

Der Ansatz

Wir verbinden:

- Menschen
- Prozesse
- Digitalisierung
- Automation
- Qualität
- Sicherheit

Wir unterstützen Unternehmen dabei, technische Zusammenhänge verständlich zu machen und nachhaltige Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfung zu entwickeln.

Der Fokus liegt nicht auf einzelnen Produkten, sondern auf dem langfristigen Nutzen für den Kunden.

Erfolgreicher Vertrieb entsteht dort, wo technisches Verständnis auf echtes Interesse am Kunden trifft.



Technischer Vertrieb 2026

Fazit

Der technische Vertrieb der Zukunft verkauft keine Produkte und keine Schlagwörter.

Erfolgreiche Vertriebspersönlichkeiten verbinden:

- Fachwissen
- Prozessverständnis
- Technologie
- Wirtschaftlichkeit
- Vertrauen

zu nachhaltigen Lösungen für ihre Kunden.

Unternehmen, die diese Entwicklung frühzeitig erkennen, sichern sich langfristige Wettbewerbsvorteile in der Schweizer MEM-Branche.

Der technische Vertrieb der Zukunft verkauft keine Produkte. Er schafft Verständnis, Vertrauen und nachhaltigen Kundennutzen.





Technischer Vertrieb 2026

Rechtlicher Hinweis

Die Inhalte dieses Dokuments dienen ausschliesslich der allgemeinen Information, Schulung, Sensibilisierung, Beratung und organisatorischen Weiterentwicklung von Unternehmen und Mitarbeitenden. Sie vermitteln allgemeines Fachwissen und stellen keine Rechts-, Steuer-, Unternehmens-, Investitions-, Finanzierungs-, Wirtschafts-, Compliance-, Datenschutz-, Informationssicherheits-, Cybersecurity-, KI-Regulierungs- oder sonstige Fachberatung dar. Ebenso ersetzen sie keine Zertifizierung, Unternehmensprüfung, produktspezifische Normenprüfung, Vertragsprüfung, Risikobeurteilung, Konformitätsbewertung oder verbindliche technische Beurteilung.

Alle dargestellten Beispiele, Methoden, Handlungsempfehlungen, Organisationsansätze sowie technischen und organisatorischen Lösungsansätze dienen ausschliesslich der Veranschaulichung und allgemeinen Orientierung. Sie müssen vor einer Anwendung auf ihre Eignung für die jeweilige Unternehmens-, Produkt-, Prozess-, Projekt- oder Anwendungssituation geprüft, bewertet und gegebenenfalls angepasst werden.

Die Verantwortung für sämtliche unternehmerischen, organisatorischen, personellen, technischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Entscheidungen sowie deren Umsetzung liegt ausschliesslich beim jeweiligen Unternehmen bzw. den verantwortlichen Personen.

Die Inhalte dieses Dokuments ersetzen weder gesetzliche Vorgaben noch behördliche Anforderungen, vertragliche Vereinbarungen, branchenspezifische Regelungen, betriebliche Vorgaben oder geltende Normen und Standards. Die Umsetzung hat stets unter Berücksichtigung der jeweils geltenden gesetzlichen, regulatorischen, arbeitsrechtlichen, datenschutzrechtlichen, sicherheitsrelevanten, produktsicherheitsrechtlichen und technischen Anforderungen zu erfolgen.

Rechtliche, technische und regulatorische Anforderungen können je nach Branche, Unternehmensgrösse, Land, Markt, Produkt, Maschine, Anlage, Software, Anwendung oder Einsatzgebiet unterschiedlich sein. Insbesondere sind die jeweils einschlägigen Gesetze, Verordnungen, Richtlinien, Normen und Standards durch das verantwortliche Unternehmen im konkreten Einzelfall zu prüfen und einzuhalten.

Aussagen zu technologischen Entwicklungen, Digitalisierung, Künstlicher Intelligenz, Industrie 4.0, Markttrends, Zukunftsszenarien oder wirtschaftlichen Entwicklungen dienen ausschliesslich der allgemeinen Orientierung. Sie stellen weder Prognosen noch Garantien für zukünftige technische, wirtschaftliche oder regulatorische Entwicklungen oder Unternehmenserfolge dar.

Personenbezeichnungen, Rollenmodelle, Organisationsformen, Generationenmodelle oder vergleichbare Darstellungen dienen ausschliesslich der Veranschaulichung und stellen keine Bewertung einzelner Personen oder Personengruppen dar.

Die Gremotool GmbH übernimmt keine Gewähr für die Vollständigkeit, Aktualität, Richtigkeit oder uneingeschränkte Anwendbarkeit der dargestellten Inhalte auf konkrete Unternehmen, Produkte, Projekte oder individuelle Anwendungsfälle. Massgebend sind stets die zum jeweiligen Zeitpunkt geltenden gesetzlichen Vorschriften, Verordnungen, Normen, behördlichen Anforderungen sowie die projektspezifischen Rahmenbedingungen.

Jegliche Haftung für direkte oder indirekte Schäden sowie Folgeschäden, die aus der Nutzung, Anwendung oder Umsetzung der dargestellten Inhalte entstehen, wird im gesetzlich zulässigen Umfang ausgeschlossen.



Impressum

Gremotool GmbH
Wilerstrasse 3
CH-9200 Gossau
Schweiz

www.gremotool.ch
info@gremotool.ch
+41 (0)71 930 03 90

Es gelten unsere AGB, welche auf www.gremotool.ch abgerufen werden können.

Weiter Kataloge können auf der Webseite www.gremotool.ch abgerufen werden.

Handelsregister:
UID-Nr. CHE-498.310.590

Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Jegliche, auch nur teilweise Verwendung, insbesondere Veröffentlichung, Vervielfältigung, Verbreitung, Wiedergabe, Bearbeitung und/oder Änderung, bedarf der vorherigen schriftlichen Genehmigung der Gremotool GmbH. Druckfehler und Irrtümer, sowie technische Änderungen vorbehalten.

Veröffentlichung Juli 2026, 1. Auflage

