



Kundenakquisition in Deutschland

B2B-Vertriebsmodule für schweizerische KMU

Zolltarife und Exportbeschränkungen nach Übersee befinden sich in ständiger Veränderung und verursachen Planungsunsicherheiten für schweizerische Industrieunternehmen. Bisherige Hauptabnehmer, z.B. die Automobilindustrie, reduzieren ihre Abnahmemengen. Das erfordert, neue Absatzmärkte und Zielkunden in Europa zu erschliessen – vor allem im grösstem und nächstgelegenen Absatzmarkt Deutschland. Und häufig ist es für schweizerische KMUs eine grosse Herausforderung, in Deutschland neue Zielgruppen zu erschliessen und neue Kunden zu gewinnen.

enable2grow unterstützt dabei, im deutschen Absatzmarkt in neuen Anwendungsfeldern, Branchen und Regionen zu wachsen und die Barrieren zu überwinden, um neue B2B-Kunden zu gewinnen.

Um in Deutschland neu und schnell auf Schlagzahl zu kommen, unterstützen wir Sie in 3 Modulen:

1. Entwickeln, Priorisieren und Auswählen von Anwendungsfeldern und Branchen sowie von konkreten Top10-Zielkunden („Wunschkunden“) in Deutschland
2. Vorbereiten der Ansprache (Entwickeln eines zielgruppen- und unternehmensspezifischen Pitches, Identifizieren konkreter Ansprechpartner in den Zielunternehmen, Produzieren von Marketingcontent/Nurturing-Material, Trainieren/Einüben mit Ihrem Vertrieb).
3. Ansprache der Wunschkunden mit einer systematisch abgestuften Vorgehensweise aus Bedarfsermittlung, Angebotspräsentation, Verhandlung, Einwandsbehandlung und Abschluss – gemeinsam mit Ihnen oder mit uns im Hintergrund.

Im Ergebnis bauen Sie sukzessive Neugeschäft in Deutschland auf und sind für die Zukunft befähigt, selbst neue Kunden zu gewinnen – mehr und mehr. Ihr Unternehmen ist zu einem in Deutschland akquisitionstarken Player geworden.



Dr. Bernd Brockmeier | Experte für Markterschliessung

hat umfangreiche Erfahrung in der Geschäftsentwicklung – in multinationalen Unternehmen, KMUs und Start-ups. Er war als Geschäftsführer, Vertriebs- und Marketingleiter, Interim Manager, Operating Partner für Investoren sowie als Berater und Coach tätig. ist zertifiziert für Design Thinking (HPI, Potsdam; INSEAD, Fontainebleau) und für den Marktchancen-Navigator (von Gruber, Lausanne & Tal, Tel Aviv). Brockmeier lebt im Raum Zürich, Schweiz. → [in](#)

Bereit für den nächsten Schritt? Kontaktieren Sie uns unter **+41 76 267 44 55** oder buchen Sie uns [hier](#).