

Gezielte Diversifikation: Vom abhängigen Zulieferer zum Multi-Industry-Player

*Neue Geschäftsfelder realistisch bewerten, strukturiert angehen und Ihr Unternehmen
Schritt für Schritt vom Zulieferer zum Lösungsanbieter weiterentwickeln
– systematisch, marktorientiert und KI-gestützt.*

Strukturierte Markterschließung mit dem Automotive-Pivot-Programm



S A L E S L E A D E R S H I P C O M P A S S

Add-On zum Webinar von Sales Leadership Compass

AUTOR: HUBERT WAGNER

Sales- & Aftersales-Experte, -Coach, Vertriebsleiter, Hochschuldozent,
Youtuber, Speaker, AI-Evangelist

SCHRITT
01

Quick-Start Prompt Branchen-Einschätzung

 5 Min.

Worum geht es?

Ein Prompt, der Ihnen in 10 Minuten eine erste Branchen-Einschätzung gibt.

Nicht so detailliert wie die komplette 5-Dimensionen-Analyse – aber perfekt, um schnell ein Gefühl zu bekommen: "Passt das überhaupt?"

Was du brauchst:

- Ihre 3-4 Haupt-Fertigungsverfahren
- Typische Stückzahlen
- 1-2 Branchen, die Sie interessieren

Dein optimierter Prompt:

Du bist Experte für Diversifikationsstrategien im produzierenden Mittelstand, speziell Automotive-Zulieferer.

AUFGABE:

Gib mir eine erste 10-Minuten-Einschätzung: Welche Branchen könnten für mein Unternehmen passen?

MEIN UNTERNEHMEN:

Haupt-Fertigungsverfahren:

[HIER EINFÜGEN, z.B.: CNC-Fräsen, Drehen, Oberflächenbehandlung]

Typische Stückzahlen:

[HIER EINFÜGEN, z.B.: 5.000 - 50.000 Stück/Jahr]

Hauptmaterialien:

[HIER EINFÜGEN, z.B.: Aluminium, Stahl]

Aktuelle Hauptbranche:

[HIER EINFÜGEN, z.B.: Automotive Tier-2]

Mitarbeiter (ca.):

[HIER EINFÜGEN, z.B.: 280]

BRANCHEN DIE MICH INTERESSIEREN:

[HIER 1-3 BRANCHEN EINFÜGEN, z.B.:

1. Hydraulikhersteller
2. Medizintechnik
3. Maschinenbau]

DEINE ANALYSE:

Bewerte jede Branche nach diesen 5 Dimensionen (Kurzversion):

1. TECH-FIT (30%)
 - Können wir die typischen Teile dieser Branche fertigen?
 - Überlappung mit unseren Verfahren: [%]
 - Gap: [Was fehlt uns?]

2. STÜCKZAHLEN-LOGIK (25%)
 - Typische Serien in dieser Branche: [Range]
 - Passt das zu unserer Kapazität? [Ja/Teilweise/Nein]
3. ZERTIFIZIERUNGS-AUFWAND (25%)
 - Wichtigste Zertifizierungen in dieser Branche: [Liste]
 - Zeitaufwand ca.: [Monate]
 - Kostenaufwand ca.: [€ ODER "schwer schätzbar"]
4. MARKT-ATTRAKTIVITÄT (15%)
 - Wachstum: [stark/mittel/niedrig]
 - Typische Margen: [% ODER Range]
5. ERSTE EINSCHÄTZUNG (15%)
 - Verkaufszyklus ca.: [Wochen/Monate]
 - Komplexität: [niedrig/mittel/hoch]

OUTPUT-FORMAT:

Für jede Branche:

[BRANCHEN-NAME]

QUICK-SCORE: [0-100]

Tech-Fit: [X/30] → [Kurze Begründung]
Stückzahlen: [X/25] → [Begründung]
Zertifizierung: [X/25] → [Aufwand?]
Markt: [X/15] → [Attraktiv?]
Vertrieb: [X/15] → [Komplex?]

EMPFEHLUNG:

- GO (>70 Punkte)
- PRÜFEN (50-70 Punkte)
- SKIP (<50 Punkte)

1-SATZ-FAZIT:

[Warum passt/passt nicht diese Branche?]

NÄCHSTER SCHRITT:

[Was sollte ich als erstes prüfen/recherchieren?]

ABSCHLUSS:

TOP-EMPFEHLUNG:

[Die Branche mit dem höchsten Score]

WARUM:

[2-3 Sätze Begründung]

KRITISCHE FRAGEN ZU KLÄREN:

- [Frage 1]
 - [Frage 2]
 - [Frage 3]
-

WICHTIG:

- Nutze realistische Branchen-Daten
- Sei ehrlich bei Gaps
- Kennzeichne Annahmen klar: [ANNAHME: ...]

Über Sales Leadership Compass

Wir sind eine Unternehmensberatung spezialisiert auf Vertrieboptimierung also Wachstum und Transformation im B2B-Mittelstand (20–400 MA). Unser Ansatz verbindet bewährte Organisationsmodelle (Greiner, Glasl, Adizes) mit modernen KI-Technologien, um Transformationen schneller, agiler und mit höherer Akzeptanz umzusetzen als traditionelle Beratung.

Kernkompetenzen:

- Pragmatische Go-to-Market-Strategie für Startups & Mittelständler
- Vertriebsorganisations-Design (Rollen, Struktur, Prozesse)
- Vertriebstooloptimierung und KI-Integration in Vertriebsprozesse
- Change Management für Sales Teams
- Key Account Management und Revenue Team Buildout

Referenzen & Case Studies: Verfügbar nach Anfrage (NDA-geschützt)

Kontakt

<p>Hubert Wagner</p> <p>E-Mail: hubert@sales-compass.de</p> <p>Telefon: +49 1575-47 22 601</p> <p>Web: sales-leadership-compass.de</p> <p>Youtube: https://www.youtube.com/@sales-leadership-compass</p>	<p>Visitenkarte laden:</p> 
---	--

**"Ein guter Kompass zeigt dir die Richtung.
Ein erfahrener Navigator bringt dich sicher ans Ziel."**

Hubert Wagner, Sales Leadership Compass