

# Fünf Megatrends in der Fertigungs- industrie, die den Vertrieb bis 2030 prägen

Was sich bis 2030 verändert – und wie Sie sich vorbereiten



5 TRENDS · 5 SZENARIEN · HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN FÜR VERTRIEBSLEITER

[sugarai.com](https://sugarai.com)

SPEC: 10N-m  
PART NO. 3A-8B-C1

SPEC: 10N-m  
PART NO. 3A-8B-C1

## Die nächsten FÜNF Jahre werden sich von den letzten FÜNF unterscheiden

Wenn Sie ein Vertriebsteam in der Fertigungsindustrie leiten, haben Sie wahrscheinlich bemerkt, dass sich etwas verändert.

Ihre Einkäufer stellen andere Fragen. Neue Wettbewerber tauchen auf. Und was einen Auftrag ausmacht, geht längst über den Preis hinaus.

Manche dieser Veränderungen stehen in den Schlagzeilen. Andere vollziehen sich still im Hintergrund und gewinnen an Fahrt. Gemeinsam bestimmen sie, wie der Vertrieb in der Fertigungsindustrie bis 2030 aussehen wird.

Hier sind fünf der bedeutendsten Trends, die Sie auf dem Radar haben sollten – und warum sie für Ihre Pipeline, Ihre Abschlüsse und Ihr Team wichtiger sein könnten, als Sie denken.

### DIE FÜNF TRENDS IM ÜBERBLICK

- 01 Die Ära des algorithmischen Vertriebs
- 02 Die große Neuordnung der Lieferketten
- 03 Das Jahrzehnt, in dem kein Deal je endet
- 04 Die CO<sub>2</sub>-Ökonomie
- 05 Der Shopfloor ohne menschliche Belegschaft

# Die Ära des algorithmischen Vertriebs

*Wenn Ihr CRM Ihnen sagt, was als Nächstes zu tun ist – und Recht hat*

## SZENARIO

Es ist Montagmorgen. Ihr CRM fordert Sie auf, einen mittelgroßen Kunden anzurufen, den Sie seit Monaten nicht kontaktiert haben. Der Algorithmus sagt: 78 % Kaufwahrscheinlichkeit in den nächsten 30 Tagen. Sie rufen an. Das Unternehmen hat gerade einen Großauftrag erhalten und braucht dringend neue Kapazitäten. Sie schließen den Deal innerhalb einer Woche. Den Lead haben nicht Sie gefunden. Die Maschine hat ihn gefunden.

## WAS GERADE PASSIERT

KI hat die Phase der Pilotprojekte hinter sich gelassen. Vertriebsalgorithmen bewerten heute Accounts, setzen Preise, identifizieren gefährdete Deals und schlagen nächste Schritte vor – mit beeindruckender Genauigkeit, wenn sie auf zuverlässigen Daten basieren. In der Fertigungsindustrie verlagert das die Deal-Strategie vom Bauchgefühl hin zu Vorhersagemodellen.

## FAZIT

Die KI-Einführung nimmt Fahrt auf – aber sie ist nur so gut wie die Daten, auf denen sie basiert. Vertriebsleiter, die ihr Team und ihre Datenbasis jetzt vorbereiten, werden bereit sein, wenn Algorithmen 2030 den Takt vorgeben.

## WARUM DAS FÜR SIE RELEVANT IST

Der Vorteil liegt beim Team, das weiß, wann es dem Algorithmus vertrauen und wann es ihn übersteuern soll. Daten präzise halten, Vertriebsmitarbeiter schulen und maschinengenerierte Empfehlungen konsequent umsetzen.

# 71 %

der Unternehmen setzen generative KI bereits in mindestens einer Funktion ein.

McKinsey & Company – State of AI 2025

# Die große Neuordnung der Lieferketten

Warum regionale Netzwerke zunehmend Priorität gewinnen

## SZENARIO

Oktober 2028. Sie verlieren einen Vertrag, den Sie seit 12 Jahren gehalten haben. Der Preis war kein Problem. Die Lieferzeit war kein Problem. Der Einkäufer hat entschieden, lieber mit einem Lieferanten zusammenzuarbeiten, dessen Werk "in der Region" liegt. Und das Entscheidende: Er hat dafür mehr bezahlt.

## WAS GERADE PASSIERT

Globale Lieferketten verschwinden nicht – aber das Gleichgewicht verschiebt sich. Immer mehr Einkäufer bauen regionale Beschaffungsoptionen auf, um Risiken durch Pandemien, Handelskonflikte und Cyberangriffe zu reduzieren. Regierungen bieten Steueranreize für lokale Produktion. KI-gestützte Logistik macht regionale Beschaffung schneller und planbarer als je zuvor.

## FAZIT

Die Bewegung hin zu regionaler Produktion ist real – aber die Umsetzung verläuft nicht gleichmäßig. Wer regionale Resilienz jetzt zum Teil jedes Deal-Arguments macht, sichert sich Aufträge, bevor Wettbewerber reagieren.

## WARUM DAS FÜR SIE RELEVANT IST

Vertriebsteams, die auf lokale Lagerbestände, regionale Servicepartner und Mehrquellen-Redundanz verweisen können, gewinnen Aufträge, bevor der Preis überhaupt ins Spiel kommt.

+ 15 %

Anstieg der Reshoring-Absichten in den USA 2025.

Kearney – Reshoring Index 2025

## 03

TREND

# Das Jahrzehnt, in dem kein Deal je endet

Warum immer mehr Abschlüsse zu langfristigen Partnerschaften werden

## SZENARIO

Sie schließen einen Auftrag über € 3.680.000 ab. Aber eigentlich ist es kein klassischer Auftrag – es ist eine Fünfjahres-Garantie für Betriebsbereitschaft mit vierteljährlichen Leistungsüberprüfungen, Umsatzbeteiligungsanreizen und Vertragsstrafen, wenn die Produktion unter Zielvorgaben fällt.

## WAS GERADE PASSIERT

Immer mehr Hersteller bewegen sich von Einmalverkäufen hin zu wiederkehrenden Umsatzmodellen. "Everything-as-a-Service" breitet sich von Software auf den Shopfloor aus. Einkäufer wollen für Ergebnisse zahlen, nicht für Anlagen.

## FAZIT

Ergebnisbasierte Verträge bringen wiederkehrende Umsätze – und operative Komplexität. Vertriebsteams, die Kundenwert über die gesamte Laufzeit und Verlängerungsstrategien beherrschen, sichern sich langfristige, margenstarke Kundenbeziehungen.

## WARUM DAS FÜR SIE RELEVANT IST

Umsatz hängt nach dem Abschluss vom Vertragsstatus, von Verlängerungen und Erweiterungsklauseln ab. Forecasting erfordert, die Service-Performance genauso eng zu verfolgen wie die Pipeline.

## Bis 4x

höhere Margen im Aftermarket- und Servicegeschäft vs. Neukauf.

McKinsey & Company

# Die CO2-Ökonomie

Warum Nachhaltigkeit auf der Prioritätenliste der Einkäufer nach oben rückt

## SZENARIO

Sie geben ein Angebot über € 87.400 ab. Ihr Wettbewerber kommt auf € 90.160. Sie verlieren den Auftrag. Nicht wegen des Preises – sondern weil der CO2-Fußabdruck des Wettbewerbers 22 % niedriger war und Ihr Kunde Nachhaltigkeit besonders gewichtet hat.

## WAS GERADE PASSIERT

CO2 ist nicht in jedem Auftrag ausschlaggebend – aber es wird zum häufigeren Bewertungskriterium. Grenzausgleichsmechanismen, Beschaffungs-Scorecards und verpflichtende ESG-Berichterstattung zwingen Hersteller dazu, ihren Umwelteinfluss auf Produktebene nachzuweisen.

## FAZIT

Mit der Ausweitung von CO2-Berichtspflichten werden Vertriebsleiter, die Nachhaltigkeit jetzt in ihre Wertargumentation integrieren, bereit sein, wenn es für ihre Kunden zum Pflichtkriterium wird.

## WARUM DAS FÜR SIE RELEVANT IST

Vertriebsteams, die belastbare, produktbezogene Nachhaltigkeitsinformationen präsentieren können, haben einen klaren Vorteil in Ausschreibungen, bei denen Umweltauswirkungen ein formales Bewertungskriterium sind.

# 9,7 %

Preiszuschlag, den Einkäufer für nachhaltige Produkte zu zahlen bereit sind.

PwC – Voice of the Consumer 2024

# Der Shopfloor ohne menschliche Belegschaft

Von Pilotprojekten zum Wettbewerbsvorteil

## SZENARIO

Es ist 2025, und nur wenige Hersteller können ihre Produktion über Nacht umstellen. Bis 2030 könnte genau diese Flexibilität ein entscheidender Vorteil sein – mit dem Sie Lieferzeiten in einem Bruchteil der üblichen Zeit versprechen und Aufträge auf Basis von Geschwindigkeit gewinnen, nicht nur über den Preis.

## WAS GERADE PASSIERT

Robotik, KI-gestützte Planung und modulare Mikrofabriken ermöglichen es, Produktionslinien deutlich schneller umzurüsten. Dieses Flexibilitätsniveau befindet sich heute in Pilotprogrammen – aber die Verbreitung nimmt zu. Frühe Anwender gewinnen bereits Kunden, die schnelle Anpassungen schätzen.

## FAZIT

Vollständig autonome Fabriken sind noch die Ausnahme – aber der Wandel hin zu mehr Flexibilität ist im Gange. Vertriebsteam, die Agilität heute als Verkaufsargument einsetzen, gewinnen margenstarke Aufträge.

## WARUM DAS FÜR SIE RELEVANT IST

Jeder Schritt in Richtung mehr Agilität kann Teil der Vertriebsargumentation werden. Die Fähigkeit, kürzere Lieferzeiten, flexible Auftragsgrößen oder schnelle Spezifikationsänderungen zuzusagen, eröffnet Chancen, die Wettbewerber nicht nutzen können.

# 74 → 162

Roboter pro 10.000 Beschäftigte:  
Roboterdichte hat sich in 7 Jahren verdoppelt.

IFR – International Federation of Robotics



# Nicht nur mithalten – vorausdenken.

Erfahren Sie, wie SugarAI Herstellern hilft,  
sich anzupassen und Aufträge zu gewinnen.

DEMO VEREINBAREN

## ÜBER SUGARAI

SugarAI geht über ein klassisches CRM hinaus und ermöglicht einen accountzentrierten, KI-gestützten Vertrieb. Unsere Precision Selling Platform unterstützt Vertriebsteams dabei, die wichtigsten Accounts zu gewinnen und auszubauen – durch frühzeitige Risikoerkennung, die Identifikation von Wachstumspotenzial und klare Handlungsempfehlungen für jede nächste Aktion im komplexen B2B-Geschäft.

[www.sugarai.com](http://www.sugarai.com)