



# Industrie Commerce Pro

## System verkaufen statt Produktlisten

Wie Bauchemie-Hersteller mit klar strukturierter Systemdarstellung früher in Planung und Ausschreibung kommen

## Praxis-Ratgeber für Bauchemie-Hersteller

---

### 1. Ausgangssituation

Bauchemische Produkte sind erklärungsbedürftig, technisch anspruchsvoll und meist Teil kompletter Systemlösungen. Das Problem: Viele Hersteller zeigen online vor allem einzelne Produkte - aber nicht die Systemlogik dahinter. Dadurch bleiben Systemvorteile unsichtbar, Projekte werden später erreicht und Entscheidungen fallen häufiger über den Preis statt über die bessere Lösung.

Typische Situation vieler Hersteller:

1. Website zeigt einzelne Produkte, aber keine Systemlogik.

2. Datenblätter sind vorhanden, jedoch schwer auffindbar.
3. Planer recherchieren online, finden jedoch keinen klaren Einstieg.
4. Ausschreibungen entstehen ohne frühzeitige Einbindung des Herstellers

Die Folge:

Produkte werden austauschbar. Die Entscheidung fällt über den Preis - nicht über den Systemvorteil.

Eine klar strukturierte digitale Systemdarstellung kann hier strategisch wirken.

---

## **2. Herausforderungen in der Bauchemie**

### **2.1 Späte Projektbeteiligung**

Wer erst bei der Ausschreibung ins Spiel kommt, verliert oft Gestaltungsspielraum und Marge. Eine frühzeitige Systemfestlegung entscheidet häufig über den Projekterfolg.

### **2.2 Produktvergleich statt Systemverkauf**

Wenn Websites nur einzelne Produkte darstellen, vergleichen Kunden häufig:

- Kilopreise
- Gebindegrößen
- Einzelkomponenten

Systemvorteile bleiben dabei unsichtbar.

### **2.3 Unklare Zielgruppenansprache**

Unterschiedliche Zielgruppen haben unterschiedliche Informationsbedürfnisse:

- Planer und Ingenieure
- Bauleiter
- Verarbeiter

- Einkauf

Eine einheitliche Produktliste wird diesen Anforderungen selten gerecht.

## 2.4 Fehlende digitale Vorqualifizierung

Projektanfragen kommen häufig ohne wichtige Angaben, zum Beispiel:

- Anwendungsbereich
- Untergrund
- Belastungsklasse
- Projektgröße

Das führt zu zusätzlichem Beratungsaufwand im technischen Vertrieb.

---

## 3. Systemstruktur als strategischer Hebel

Ein Bauchemie-Shop ist kein klassischer Onlineshop.

Er ist ein **digitaler System- und Vertriebsassistent für Planer, Bauleiter und Verarbeiter**. Digitale Struktur bedeutet in der Bauchemie vor allem eines: **Systemvorteile früher sichtbar machen** und Projekte vor dem reinen Preisvergleich beeinflussen.

### 3.1 Systemlogik statt Produktliste

Statt einzelner Produkte wie

- Produkt A
- Produkt B
- Produkt C

ist eine Struktur nach Systemlösungen sinnvoller, zum Beispiel:

- Abdichtungssysteme

- Beschichtungssysteme
- Instandsetzungssysteme
- Industriebodensysteme

Nutzen:

- Positionierung als Lösungsanbieter
- Frühere Projektverankerung
- Geringerer Preisvergleich

### **3.2 Technische Informationsstruktur**

Ein professioneller strukturierter Systembereich bietet zum Beispiel:

- Technische Datenblätter
- Leistungsverzeichnisse
- Normhinweise
- Ausschreibungstexte
- CAD- und BIM-Daten
- Anwendungsbeispiele

Nutzen:

Planer finden schneller passende Systeme, wodurch die Wahrscheinlichkeit einer Systemfestlegung steigt.

### **3.3 Zielgruppenspezifische Einstiege**

Unterschiedliche Nutzer benötigen unterschiedliche Informationswege, zum Beispiel:

- Planer → technische Daten & LV-Texte
- Verarbeiter → Verarbeitungshinweise
- Einkauf → Verpackung & Lieferzeit

- Bauleitung → Belastbarkeit & Referenzen

Eine strukturierte Website berücksichtigt diese unterschiedlichen Einstiege.

### **3.4 Vorqualifizierte Projektanfragen**

Ein technisches Anfrageformular kann beispielsweise folgende Angaben abfragen:

- Untergrund
- Fläche
- Belastung
- Umgebungsbedingungen
- Termin
- Projektvolumen

Nutzen:

- Weniger Rückfragen
- Schnellere technische Bewertung
- Bessere Ressourcenplanung

### **3.5 Download- und Lead-Tracking**

Wenn Besucher technische Dokumente herunterladen, zum Beispiel:

- Datenblätter
- Systemaufbauten
- Ausschreibungstexte

entstehen wertvolle Signale für den Vertrieb.

Nutzen:

- Frühe Projektkontakte

- Qualifizierte Leads statt Zufallsanfragen
- 

## 4. Konkrete Maßnahmen für mehr Systemertrag

- Produktstruktur in Systemstruktur überführen
- Technische Dokumente zentral und filterbar bereitstellen
- Anwendungsbereiche klar segmentieren
- Projektanfrageformular integrieren
- Download-Tracking einführen
- Optional einen B2B-Login-Bereich bereitstellen

Diese Maßnahmen führen typischerweise zu:

- früherer Projektbeteiligung
  - stärkerer Systembindung
  - höherem durchschnittlichen Projektwert
- 

## 5. Praxisbeispiel

(fiktiv, aber branchenrealistisch)

Ein mittelständischer Bauchemie Hersteller fügte in seine Website eine klare Leistungsstruktur ein:

- Umstellung von Produktlisten auf Systemlösungen
- Integration filterbarer Datenblätter
- Bereitstellung von LV-Texten
- Einführung eines technischen Projektformulars

Ergebnis:

- Höhere Downloadzahlen
  - Frühere Projektanfragen
  - Mehr Systemfestlegungen
  - Weniger Preisorientierung
- 

## 6. Einstieg mit der Vertriebsstruktur-Analyse

In der Vertriebsstruktur-Analyse prüfen wir unter anderem:

- Ist Ihre Website produkt- oder systemorientiert aufgebaut?
- Wie schnell finden Planer relevante technische Daten?
- Gibt es klare Einstiege für unterschiedliche Zielgruppen?
- Werden Download-Daten vertrieblich genutzt?
- Wie qualifiziert sind Ihre Projektanfragen?

Sie erhalten:

- strukturierte Empfehlungen
- priorisierte Maßnahmen
- eine klare Einschätzung der Vertriebswirkung

Ziel ist: **Systeme verkaufen - nicht nur Produkte vergleichen.**

---

## 7. Abgrenzung der Verantwortlichkeiten

IndustrieCommercePro unterstützt bei der Strukturierung digitaler Vertriebs- und Informationssysteme.

Die Verantwortung für Produktentwicklung, technische Eignung, Zulassungen, Normkonformität, Anwendungsempfehlungen sowie Haftungsfragen liegt ausschließlich beim jeweiligen Hersteller.

Meine Empfehlungen betreffen die **digitale Struktur und Vertriebsführung** und stellen keine technische oder rechtliche Beratung dar.

---

## 8. Fazit

In der Bauchemie entscheiden vor allem:

- technische Kompetenz
- Systemlogik
- frühe Projektverankerung.

Eine klar strukturierte Systemdarstellung

- stärkt die Positionierung
- reduziert Preisvergleiche
- verbessert die Leadqualität
- erhöht die Projektbeteiligung.

Digitale Struktur wird damit zum strategischen Wettbewerbsvorteil.

---

## Jetzt den nächsten Schritt gehen

Mit der Vertriebsstruktur-Analyse für Bauchemie-Hersteller prüfen wir, wie klar Ihre Systeme digital dargestellt sind, wie gut Planer und Verarbeiter die passenden Informationen finden und an welchen Stellen heute Projektchancen verloren gehen.

**Sie erhalten:**

- eine klare Bewertung Ihres Ist-Zustands
- konkrete Verbesserungsvorschläge
- priorisierte nächste Schritte

**“Ziel:** Systeme früher verankern, Preisvergleiche reduzieren und die Projektbeteiligung erhöhen.“

Kontakt: [info@industriecommercepro.de](mailto:info@industriecommercepro.de)

Web: [www.industriecommercepro.de](http://www.industriecommercepro.de)

---

**Autor:**

Wolfgang Droppelmann

IndustrieCommercePro - Strukturierte digitale Vertriebsprozesse für Industrie, Bau und Handwerk