

Tatort Vertrieb

Steffen Baermann · #NXTKNOWLEDGE



**Deine ZEIT
gegen
Vorsprung**



Science Fiction oder **Krimi**?

- 01** KI ist schon lange da.
Euer Kunde hat sie mitgebracht.
- 02** Den Wettbewerb schlagen
reicht nicht mehr aus.
- 03** 18 Minuten
Spurensicherung.



Der Deal ist tot.

Dabei hat alles gepasst.



Bedarf



Demo



Angebot

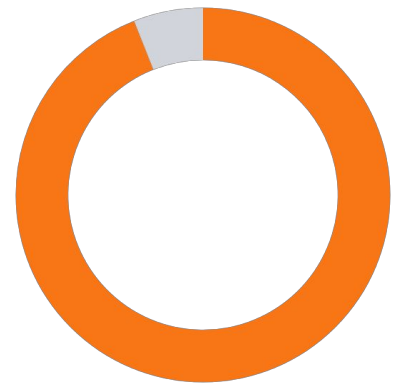


CRM auf Grün

**„Wir verfolgen das
erst einmal nicht weiter.“**

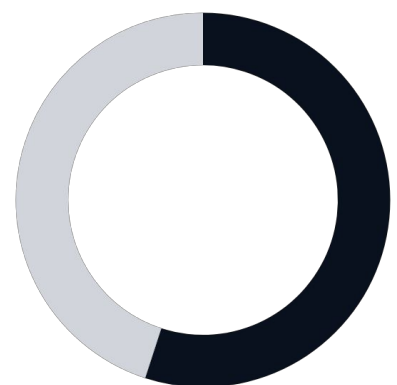


Euer Kunde hat **KI** mitgebracht.



94 %*

nutzten KI während
ihres Kaufprozesses.



55 %*

nutzten KI für den
Vergleich von Produkten.

* Forrester 2026



Bekannt ist nicht empfohlen*.

01 Gefunden



02 Erwähnt



03 Empfohlen

* Jack et al. (2026)



Das Spielfeld **kippt**.



Leads

Vor dem Erstkontakt sortiert die KI die Anbieter aus



Gespräche

Kunde stellt am Anfang gleich komplexe Fragen



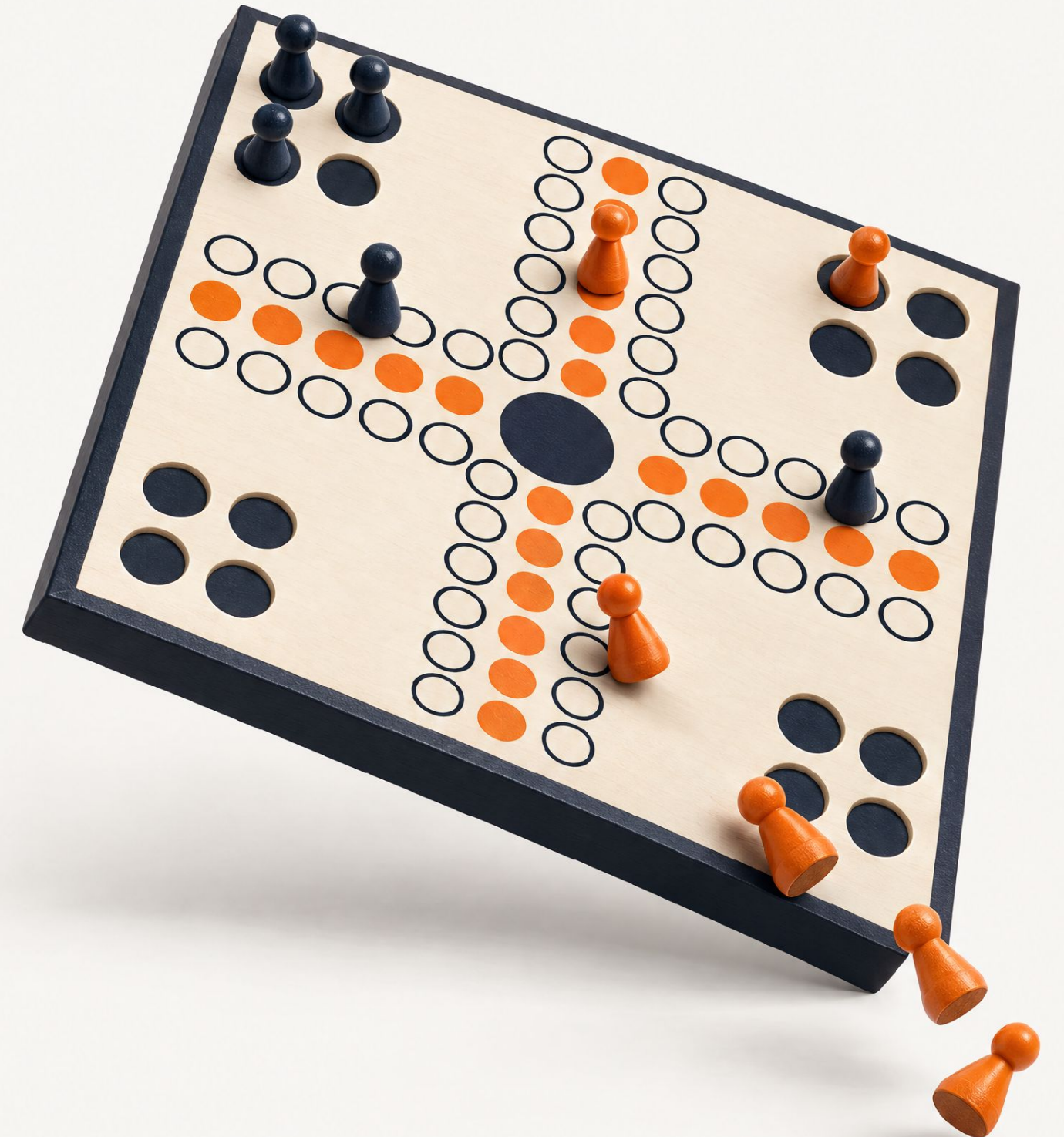
Verkäufer

Der Verkäufer wird nicht mehr als Informationsgeber oder Einordner benötigt



Produkt

Ein starker Vertrieb kann ein schlechtes Produkt nicht schützen.



Der Gegner heißt: **Nichts.**

40–60%*

der Deals endeten in der Analyse
ohne Entscheidung (No Decision).

WARUM BLIEB DIE UNTERSCHRIFT AUS?

56 %

Unentschlossenheit
Angst vor Fehler

44 %

Status quo
Keine Veränderung



Ein Ja ist **kein Auftrag.**

13 Beteiligte innerhalb der
Organisation – im Schnitt.

Euer Ansprechpartner ist überzeugt.
Wer trägt die Verantwortung?



Ein Ja ist **kein Auftrag.**

13 Beteiligte innerhalb der Organisation – im Schnitt.

Euer Ansprechpartner ist überzeugt.
Wer trägt die Verantwortung?

Die KI prüft mit.

„Wo ist der Haken?
Welche Folgekosten bleiben?
Was ist mit diesem Anbieter?“

Ja zur Lösung $\neq$ Ja zur Verantwortung.



Das Need Fulfillment Gap.

Der Nutzen muss sich später beweisen.

1. KAUF / HEUTE

„Kann ich diese Entscheidung verantworten?“

2. NUTZEN / SPÄTER

„Löst das wirklich unser Problem?“

DIE BRÜCKE

- Ergebnis vereinbart?
- Umsetzung abgesichert?



Jeder Zweifel braucht vorab einen **Beleg.**

01 Referenz

Vergleichbarer Fall, gemessenes Ergebnis.

02 Demo

Mit Aufgaben und Daten des Kunden.

03 Pilot

Ablauf testen, Ergebnis dokumentieren.

04 Garantie

Klare Leistung, Abnahme, ggf. Geld zurück.

05 Umsetzungszusage

Wer macht was, bis wann, welcher Aufwand.

Ins Angebot und öffentlich auf die Website.



Der Täter: „Wir machen **erst mal nichts.**“

86 %*

der B2B-Käufe geraten
ins Stocken.

49 %*

der befragten Softwarekäufer berichten ein
CFO-Veto nach Zustimmung des Kaufteams.

* Forrester-Pressemitteilung 2024

* G2 Buyer Behavior Report 2026 (selbstberichtetes Veto, letzte zwölf Monate)



Aus Aufholen kann **Vorsprung** werden.

01 Der Selbsttest

Eure wichtigsten Kundenprobleme aus
Kundensicht in die KI eingeben.
Wer wird empfohlen?

02 Die Fallakte

Kostenloses Buch-PDF nach Fertigstellung:

steffen-baermann.com/nxtknowledge



Aus Aufholen kann **Vorsprung** werden.

01 Der Selbsttest

Eure wichtigsten Kundenprobleme aus
Kundensicht in die KI eingeben.
Wer wird empfohlen?

02 Die Fallakte

Kostenloses Buch-PDF nach
Fertigstellung:

steffen-baermann.com/nxtknowledge



Die Quellen hinter den Spuren.

01 [Forrester · Buyers' Journey Survey 2025](#)

94 % KI im Kaufprozess; [55 % Produktvergleich](#).

02 [Jack et al. · A 37k-Run Audit \(2026\)](#)

arXiv:2605.27439 · Preprint · Sichtbarkeit ≠ Empfehlung.

03 [Dixon/McKenna · JOLT Effect / HBR \(2022\)](#)

> 2,5 Mio. Gespräche · 40–60 % No Decision.

04 [Forrester · The State of Business Buying \(2024\)](#)

13 Beteiligte im Schnitt · 86 % Stocken (PM).

05 [G2 · 2026 Buyer Behavior Report](#)

49 % berichten CFO-Veto · n = 1.038.

