

Die schnellsten Wege zu neuen Anfragen

*Was du jetzt tun kannst,
wenn die Auftragslage schwächelt*



KONKRET - UMSETZBAR - WIRKUNGSVOLL

Worum geht's in dieser Ausgabe?

Die Auftragslage schwächelt, aber statt auf die Konjunktur zu schimpfen, zeige ich dir, welche Stellhebel du als Lohnfertiger heute noch ziehen kannst.

Kurz, klar und wirkungsvoll.

2025: Aufträge werden knapper – und jetzt?

Viele Lohnfertiger spüren es:

Die Anfragen sind rückläufig.

Stammkunden bestellen zögerlicher.

Und trotz freier Maschinenkapazitäten bleiben die Auftragsbücher oft dünner als gewohnt.

1. Ursachen erkennen

Was steckt hinter deiner Auftragsflaute und was kannst du wirklich beeinflussen?

2. Denkfehler vermeiden

Welche typischen Reaktionen verschärfen die Lage und wie kannst du smarter gegensteuern?

3. Sofortmaßnahmen umsetzen

Was du noch diese Woche ohne zusätzliches Budget tun kannst, um neue Anfragen anzustoßen.

4. Checkliste

Die wichtigsten Schritte für dich zusammengefasst, kurz, klar, umsetzbar.

*Im „Zerspanerimpuls zum Hören“
bekommst du meine persönliche
Einordnung zum Thema, als würdest du
mit mir am Tisch sitzen.*

So nutzt du diesen Impuls am besten

Jeder Zerspanerimpuls besteht aus zwei Teilen:

Das PDF liefert dir kompakte Inhalte, die du schnell lesen und sofort weiterdenken kannst.

Die Voice ergänzt das Ganze mit meiner persönlichen Einordnung, so, als würdest du direkt mit mir am Tisch sitzen. Du bekommst Fachlichkeit und Klartext. Ohne Filter. Ohne Ablenkung. Direkt aus der Praxis.

1. Das PDF

- Schneller Überblick
- Schritt-für-Schritt-Struktur
- Ideal zum Nachschlagen und Umsetzen

2. Die Voice

- Meine persönliche Einordnung, was hinter dem Impuls steckt
- Beispiele, Erfahrungen, Klartext
- Ideal fürs Anhören unterwegs, in der Werkstatt, im Auto, beim Kaffee

Jetzt anhören:

svendaniel.com/zerspanerimpuls

Kein Login. Direkt loshören.



Ursachen verstehen

Warum fehlen aktuell Anfragen?

Was ist von außen beeinflusst und was ist vielleicht hausgemacht?

1. Externe Ursachen

- Gesamtwirtschaftliche Unsicherheit
- Auftragsverschiebungen
- Konkurrenzdruck durch Billiganbieter
- Preisdruck in Ausschreibungen steigt
- Reduzierter Teilebedarf durch Serienumstellungen

2. Interne Ursachen

- Kein aktives Anfrage-Marketing (z. B. kein Follow-up bei früheren Angeboten, kein proaktives Nachhaken)
- Abhängigkeit von wenigen Großkunden
- Website oder Sichtbarkeit veraltet oder nicht ansprechend
- Keine systematische Neukundenansprache (z. B. keine Direktakquise, kein Empfehlungsprozess)
- Angebotsqualität zu technisch oder nicht überzeugend (keine Nutzenkommunikation)
- Langsame Reaktion auf Anfragen

Viele Ursachen können wir nicht beeinflussen. Da bringt es auch nichts, sich darüber zu ärgern. Entscheidend ist: Was liegt in deiner Hand und was kannst du jetzt konkret tun?

Manche Maßnahmen wirken langfristig und andere können kurzfristig Bewegung bringen. Wir fokussieren uns im Folgenden auf kurzfristige Hebel, damit schnell wieder Bewegung in die Anfrage-Situation kommt.

*Warte nicht auf bessere Zeiten.
Mach deine Zeiten besser.*

Denkfehler vermeiden

Was viele Lohnfertiger in schwierigen Phasen falsch machen und wie du es besser machst.

Denkfehler 1

Erst handeln, wenn's zu spät ist

Viele Fertiger reagieren erst dann, wenn die Auftragslage bereits rückläufig ist. Anfrageflaute, Investitionsstau beim Kunden, Stillstand in der Halle und plötzlich beginnt die hektische Kundensuche.

Das Problem: Wer zu spät startet, braucht deutlich mehr Zeit und Energie, um die Pipeline wieder zu füllen.

*Laufende Akquise gibt dir Spielraum,
selbst wenn's mal stürmisch wird.*

Denkfehler 2

Fokus auf neue Kunden statt auf bestehende Kontakte

Ein häufiger Reflex: „Wir brauchen neue Kunden!“

Aber: Ein Erstauftrag mit einem neuen Kunden kostet dich deutlich mehr Zeit, Vertrauen und Erklärungsaufwand.

Wenn du schnell Wirkung brauchst, sind Bestandskunden oft die bessere Wahl.

Schneller geht's über Bestandskunden und warme Kontakte. Wer schon mal mit dir gearbeitet hat, braucht keinen Maschinenpark-Überblick, nur den passenden Anstoß.

Denkfehler 3

In Boomphasen zusätzliche Kapazität aufbauen, ohne an morgen zu denken

Wenn's gut läuft, wird aufgerüstet: neue Maschinen, neue Leute, neue Flächen.

Doch viele vergessen dabei: **Zerspannung ist zyklisch.**

Wer in Hochphasen zu stark aufbläht, hat im Abschwung ein Problem: Fixkosten bleiben – Aufträge nicht.

Dann wird Kapazität zur Last.

Strategisch planen heißt: In guten Zeiten Reserven aufbauen, nicht nur mehr Kapazität.

Sofortmaßnahmen umsetzen

Maßnahme 1:

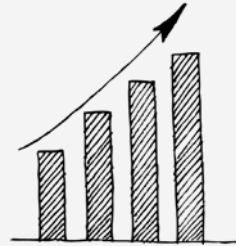
Die richtige Reihenfolge beachten

Viele Lohnfertiger starten direkt bei der Neukundenakquise. Dabei liegt das meiste Potenzial oft viel näher: bei Kunden, die dich längst kennen.

Je vertrauter der Kontakt, desto geringer der Aufwand und desto schneller kommt eine Anfrage.

Steigender Aufwand für die Auftragsgewinnung

1. Stammkunden
2. Schlummerkunden
3. Kunden zurückgewinnen
4. Angebote nachfassen
5. Interessenten nachfassen
6. Neukundenakquise



Sprich mit den richtigen Personen, in der richtigen Reihenfolge. Nutze zuerst das vorhandene Vertrauen, so bekommst du mit wenig Aufwand die ersten Anfragen.

Maßnahme 2:

Die richtigen Kunden erkennen

Viele Lohnfertiger arbeiten ihre Kundenliste einfach von oben nach unten ab.

Doch nicht jeder Kunde hat das gleiche Potenzial und nicht jeder lohnt den gleichen Aufwand.

Zwei wichtige Kriterien:

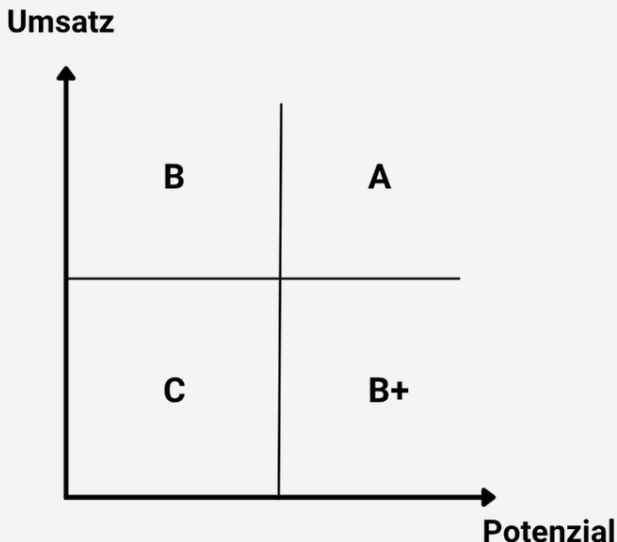
1. Umsatzhöhe

Wer hat im letzten Jahr am meisten Umsatz gemacht?

2. Potenzial für die Zukunft

Wer könnte zukünftig deutlich mehr bei dir bestellen?

Klassifizierung der Kunden nach Umsatz und Potenzial



*Setz deine Energie dort ein,
wo aus einem Anruf ein
Auftrag wird, nicht dort,
wo du kämpfen musst.*

Maßnahme 3: Die passende Ansprache wählen

Nicht jeder Kunde will gleich angesprochen werden und nicht jeder Kanal passt zu jedem Kontakt.

Viele Lohnfertiger machen den Fehler, nur eine Methode zu nutzen (z. B. bloß E-Mail). Dabei liegen große Chancen in der **individuellen Ansprache**, je nach Beziehung und Ziel.

1. E-Mail
2. Mailing
3. Telefon
4. Videokonferenzen
5. Persönlicher Termin
6. LinkedIn



*Wähle für jeden Kunden den passenden Kanal.
Je persönlicher die Ansprache, desto höher
die Chance auf ein echtes Gespräch.*

Maßnahme 4: Der richtige Gesprächseinstieg

Viele Lohnfertiger gehen mit der Tür ins Haus und fragen direkt:

„Haben Sie gerade Bedarf?“

Das wirkt oft wie ein Notruf und schwächt deine Verhandlungsposition.

Stattdessen: Starte mit einem smarten, selbstbewussten Gesprächseinstieg.

Beispiel für einen Einstieg bei Bestandskunden:

„Wir produzieren ja regelmäßig Teile für Sie, und aktuell zeichnet sich bei uns ein größeres Projekt ab. Bevor wir unsere Kapazitäten dort fest vergeben, wollte ich vorher kurz bei Ihnen nachfragen: Gibt es bei Ihnen demnächst etwas Konkretes, das ansteht? Dann würden wir rechtzeitig Kapazitäten für Sie reservieren, damit es bei Ihnen keine Verzögerungen gibt.“

So positionierst du dich nicht als Bittsteller, sondern als wertvoller Partner mit Weitblick.

*Lern keine Formulierung auswendig.
Entwickle deinen eigenen Einstieg und beherrsche
ihn im Schlaf.*

Checkliste:

Schnelle Anfragen generieren

☐ **Kundenliste anlegen**

Notiere alle Kontakte, die in den letzten Jahren mit dir gearbeitet haben: Stammkunden, Schlummerkunden, einmalige Anfragen.

☐ **Kontakte strukturieren**

Teile deine Liste in Gruppen auf:

- *Stammkunden*
- *Wiederkehrer mit längerer Pause*
- *Angebotsanfragen ohne Auftrag*

☐ **Ansprache planen**

*Überlege dir, wie du jeden Kundentyp am besten erreichst: Telefon? Persönlicher Besuch? Mail? LinkedIn?
Notiere dir auch, wann du wen kontaktieren willst.*

☐ **Gesprächseinstiege vorbereiten**

Leg dir für jede Gruppe passende Gesprächseinstiege zurecht.

☐ **Loslegen und dranbleiben**

*Geh aktiv auf die Leute zu. Du wirst merken:
Allein durch systematisches Nachfassen kommen erste Anfragen oft schneller, als du denkst.*

*Wenn du diesen Plan umsetzt,
wirst du in den nächsten Tagen
neue Anfragen bekommen.*

*Es funktioniert,
du musst nur anfangen.*

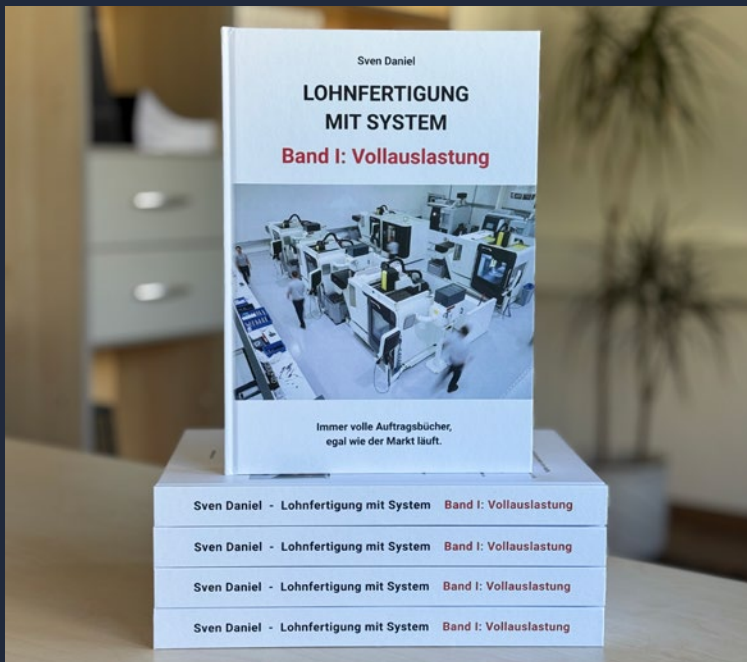
Du willst nicht nur kurzfristige Anfragen, sondern dauerhaft Vollausslastung?

Dieser Zerspanerimpuls zeigt dir erste schnelle Hebel. Doch wenn du langfristig stabil ausgebucht sein willst, brauchst du ein System: von der Gewinnung von mehr Anfragen bis hin zur Steigerung der Abschlussquote.

Im ersten Band von

Lohnfertigung mit System: Vollausslastung

findest du die komplette Strategie, mit der du dir Schritt für Schritt eine stabile Vollausslastung aufbaust.



svendaniel.com/vollausslastung

Persönliche Bitte

Wenn dir dieser Impuls heute geholfen hat,
wenn er vielleicht einen Gedanken gelöst oder
einen Knoten gelockert hat, **dann gib ihn weiter.**

An einen Kollegen. Einen Freund.

Oder einen Kunden, bei dem du spürst, dass ihn dasselbe
Thema beschäftigt.

Nicht wegen mir.

Sondern wegen ihm.

Denn gemeinsam kommen wir weiter.

Liebe Grüße,
Sven

