



Fachverband Metall
Nordrhein-Westfalen



Akquise Leitfaden

Neumitglieder

DAS ALLES UND NOCH VIEL MEHR!



MIT SYSTEM ZU NEUEN MITGLIEDERN

Die Gewinnung von Neumitgliedern ist in den letzten Jahren deutlich anspruchsvoller geworden. Gerade in der sich wandelnden metallhandwerklichen Branche, die vor immer komplexeren Herausforderungen steht, ist es umso wichtiger, Betrieben die Vorteile einer Innungsmitgliedschaft klar und überzeugend zu vermitteln. Dieser Leitfaden soll Ihnen dabei helfen, die richtigen Ansätze und Argumente zu finden, um neue Mitglieder für unsere Gemeinschaft zu gewinnen.

Unsere Broschüre unterstützt Sie dabei, potenzielle Mitglieder gezielt anzusprechen und ihnen aufzuzeigen, wie finanzielle Vorteile und betriebliche Unterstützung ihre Arbeit erleichtern können. Neben Einsparungen bei Fahrzeugen und branchenspezifischen Dienstleistungen gibt es viele weitere überzeugende Gründe, sich der Innung anzuschließen.

Auf unserer Website finden Sie unter <https://metall.link/vorteile> ergänzende Argumente und Informationen, die Ihnen helfen, Ihre Akquisegespräche noch wirkungsvoller zu gestalten. Nutzen Sie diesen Leitfaden, um die vielfältigen Vorteile der Innungsmitgliedschaft klar zu präsentieren und erfolgreiche Gespräche zu führen.

Gemeinsam stellen wir sicher, dass das Handwerk weiterhin stark bleibt – für heute und die Zukunft!



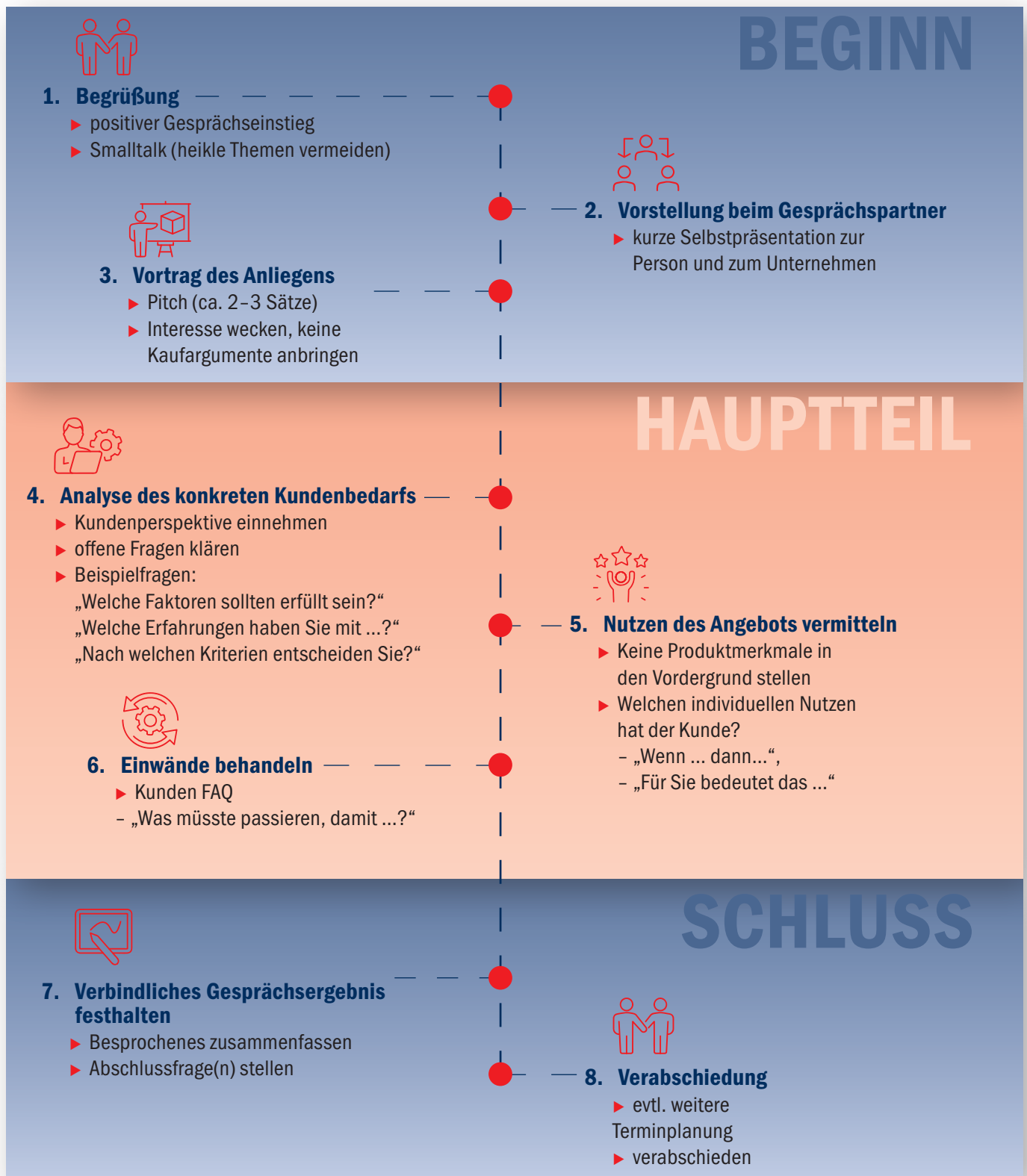
INHALTSVERZEICHNIS

Mit System zu neuen Mitgliedern	2
Prolog	3
Vorbereitung & Analyse	4
Feinwerkmechanik mit/ohne Qualifikation nach DIN EN ISO 9001/14001	5
Metaller allgemein mit hoher Mitarbeiterorientierung	6
Metaller allgemein mit hoher Kostenorientierung.	7
Metallbauer mit Montageleistung	8
Metallbauer mit/ohne DIN EN 1090 Qualifikation	9
Pos 7 / 8 Ergebnis bestätigen / Rückmeldung an FVM / CRM	10

PROLOG

Grundsätzlich orientieren wir uns bei unseren Anleitungen an allgemeinen Gesprächsleitfäden für Akquisitionsgespräche, so wie er u.a. von salesjob eingesetzt wird. Die Schritte 1-3 sowie 7&8 haben dabei eine allgemeine Gültigkeit über alle Zielgruppen hinweg.

Gesprächsleitfaden



VORBEREITUNG & ANALYSE

Um den potentiellen Mitgliedsbetrieb richtig einordnen zu können, empfiehlt es sich, möglichst viele Informationen über den Betrieb zu recherchieren. Für die Recherche eignen sich unterschiedliche Quellen. Ein erster Ansatzpunkt ist die Website des potentiellen Betriebs. Hieraus lassen sich oftmals wichtige Informationen in Bezug auf Unternehmensphilosophie und insbesondere auch Unternehmensgröße extrahieren. Auch der Grad der Mitarbeiterorientierung lässt sich hieraus gut ableiten.

Insbesondere in Hinblick auf die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen empfiehlt es sich, auf andere Quellen zurückzugreifen. Sollte der Betrieb eine Kapitalgesellschaft und somit veröffentlichungspflichtig sein, dann ist [bundesanzeiger.de](https://www.bundesanzeiger.de) eine gute Wahl. Parallel dazu bieten sich Plattformen wie [northdata.de](https://www.northdata.de) an. Dieses Vorgehen ist aber nur bei Kapitalgesellschaften möglich, da Personengesellschaften nicht veröffentlichungspflichtig sind.

Eine weitere wichtige Quelle ist die Präsenz und Aktivität in sozialen Netzen. Neben den klassischen Business-Netzwerken wie LinkedIn und Xing können auch die Consumer-orientierten Netzwerke wie Instagram, Facebook & TikTok wichtige Informationen bereithalten.

Pos. 1-3 | Beginn

Die Positionen 1-3 sind individuell auf die akquirierende Person / Organisation abzustimmen, wobei insbesondere beim Pitch ein vorformuliertes und mit akquisitorischem Potential ausgestattetes Statement den Verkaufserfolg gut vorbereiten kann. Die Schwerpunkte des Pitches sollten sich an den vermuteten Herausforderungen orientieren.

Akquiseschwerpunkt

FEINWERKMECHANIK MIT/OHNE QUALIFIKATION NACH DIN EN ISO 9001/14001

Pos. 4 Hauptteil => Analyse des Kundenbedarfs

Offene Fragen zum Themenkomplex „Qualifikation“

- ▶ Zu Ihren Kunden zählen wirklich interessante Branchen und Organisationen – allerdings sind diese in manchen Bereichen auch sehr anspruchsvoll. Wir stellen aktuell wieder fest, dass zahlreiche neue Anforderungen an unsere Unternehmen herangezogen werden (QM, Umwelt, Nachhaltigkeit). Wie ist das bei Ihnen?
- ▶ Wie schaffen Sie es diesen Anforderungen immer gerecht zu werden?
- ▶ ...

Pos. 5 | 6 Nutzen/Einwände

Themenkomplex Zertifizierung

1. Benefit: DIN EN ISO 9001 / Qualitätsmanagement

Die Erfahrung aus mehr als 200 Einführungen eines Qualitätsmanagementsystems, hunderte von internen und externen Audits und die laufende Betreuung zahlreicher Metaller, können unsere Berater für die Einführung, Aufrechterhaltung und Optimierung eines Qualitätsmanagementsystems für Sie einsetzen.

Immer den Benefit des Unternehmens im Fokus und dort wo verlangt auch die Normenkonformität aufrechterhaltend. Die Kosten für die Unterstützung sind im Innungsbeitrag vollständig enthalten.

Einwand: „brauche ich nicht“

Lösung: Selbst wenn Sie aktuell kein zertifiziertes QMS benötigen, können Sie Effektivität und Effizienz Ihres Unternehmens durch unterschiedliche Methoden des Qualitätsmanagements steigern.

2. Benefit: DIN EN ISO 14001 / Umweltmanagement

Nachhaltigkeit und Umweltschutz gewinnen zunehmend an Bedeutung. Mit branchenspezifischen Vorlagen und Know-how unterstützen die Berater des Fachverbandes Metall NW Sie bei der Einführung, Umsetzung und Optimierung eines UMS. Die Kosten hierfür sind im Innungsbeitrag enthalten.

Einwand: „Meine Kunden verlangen aktuell noch kein UMS“

Lösung: Auch wenn Sie aktuell noch nicht mit diesen Anforderungen konfrontiert werden, schützt das nicht für die Zukunft. Adäquate Leistungen am Markt kosten rasch 4-5stellige Euro-Beträge, nicht einmalig, sondern laufend.

Akquiseschwerpunkt

METALLER ALLGEMEIN MIT HOHER MITARBEITERORIENTIERUNG

Pos. 4 Hauptteil => Analyse des Kundenbedarfs

Offene Fragen zum Themenkomplex „Mitarbeiterschulung/-motivation“

- ▶ Sie verfügen über eine ausgesprochene Mitarbeiterorientierung. Das finde ich gut – Wie schaffen Sie es aktuell die Mitarbeiter auf einen aktuellen technischen Stand zu halten?
- ▶ Neben den fachlichen Fähigkeiten sind es ja immer auch die Menschen, die miteinander ein Team bilden. Wie funktioniert das bei Ihnen?
- ▶ Gerade jetzt reden alle über Veränderungen – seien es Themen wie KI oder Nachhaltigkeit. Wie sind Sie von diesen Themen betroffen?
- ▶ ...

Pos. 5 | 6 Nutzen/Einwände

Themenkomplex Mitarbeiterschulung / -motivation

1. Benefit Lernportal

Die unterschiedlichen Veranstaltungen der MetallAkademie richten sich auch an die Mitarbeitenden in den metallhandwerklichen Unternehmen. Die Inhalte resultieren aus den umfangreichen Beratungen des Verbandes und werden branchenspezifisch und umsetzungsorientiert präsentiert. Die Ermöglichung der Teilnahme der Mitarbeitenden trägt nicht nur zur Steigerung des betrieblichen Know-hows bei, sondern verdeutlicht auch die Wertschätzung der Geschäftsführung für deren Mitarbeitenden.

Angesichts des rasanten Wandels sowie der sich ständig verändernden Umwelt, ist das lebenslange Lernen nahezu zu einem Muss geworden. Insbesondere den Mitarbeitenden müssen hierzu branchenspezifische Angebote gemacht werden, die deren Anforderungen ebenso gerecht werden, wie die Interessen der Unternehmen. Die Onlineveranstaltungen und zeitlich gestraffte, branchenspezifische Inhalte sind genau hierfür gemacht.

Einwand: „Meine Mitarbeiter habe keine Lust / keine Zeit Videos zu schauen.“

Lösung: Die wesentlichen Erkenntnisse – fachspezifisch ebenso wie im allgemeinen Umfeld – verändern sich in einem beispiellosen Tempo. Wer hier auf dem Laufenden bleiben will, tut gut daran die für ihn relevanten Entwicklungen zu beobachten. Für das Metallhandwerk werden die u.a. in der MetallAkademie thematisiert.

2. Benefit Unterstützungstools

Auf dem MetallCampus können individuelle Mitarbeiterkonten angelegt werden. Diese ermöglichen es den Mitarbeitenden, auch individuell vom MetallCampus zu profitieren und es verdeutlicht die Wertschätzung des Unternehmens für seine Mitarbeitenden.

In den Kategorien Coaching | Kostenrechnung & Controlling | Marketing und Vertrieb | Qualitätsmanagement | Personal | Recht können 24/7 Videotrainings ebenso genutzt werden, wie Whitepaper oder direkte Umsetzungstools für die betriebliche Praxis.

Einwand: “Meine Mitarbeiter wollen keine Weiterbildung. Außerdem suche ich mir die Infos selbst im Internet.”

Lösung: Der MetallCampus berücksichtigt die unterschiedlichen Präferenzen der Nutzer. Viele Inhalte liegen sowohl als Whitepaper (schriftlich) als auch als VideoTraining vor. Die individuellen Umsetzungshilfen stehen dabei immer zur Verfügung. So sparen Sie Zeit bei der Recherche und erhalten die gewünschten Informationen bereits branchenspezifisch aufbereitet.

Akquiseschwerpunkt

METALLER ALLGEMEIN MIT HOHER KOSTENORIENTIERUNG

Pos. 4 Hauptteil => Analyse des Kundenbedarfs

Offene Fragen zum Themenkomplex „Finanzielle Vorteile“

- ▶ In schwierigen Zeiten ist Planungssicherheit ein wichtiges Thema. Was sind Ihrer Meinung nach die wichtigsten Überlegungen, wenn es um langfristige finanzielle Strategien für Ihr Unternehmen oder Ihre persönlichen Finanzen geht?
- ▶ In einem wettbewerbsintensiven Markt können finanzielle Vorteile oft den Unterschied ausmachen. Welche Faktoren sind für Sie am wichtigsten, wenn es darum geht, die Kosten in Ihrem Betrieb langfristig zu senken?
- ▶ Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten ist es entscheidend, Kosten effektiv zu managen. Welche Strategien halten Sie für besonders wertvoll, um finanzielle Einsparungen in Ihrem Betrieb zu realisieren?
- ▶ ...

Pos. 5 | 6 Nutzen/Einwände

Themenkomplex finanzielle Vorteile

1. Benefit Metall & mehr

Mit dem breiten Angebot der Metall & mehr GmbH sparen Sie schnell einige tausend Euro. Insbesondere bei Fahrzeugen und branchenspezifischen Dienstleistungen können Sie Kosten sparen.

Nicht immer lohnen sich Preisverhandlungen für einzelne Unternehmen. Gerade hier liegen noch Potentiale für Kosteneinsparungen, die durch die Angebote der Metall & mehr GmbH realisiert werden können.

Einwand: „Meine Konditionen sind gut!“

Lösung: Vielfach können annähernd gute Konditionen auch individuell verhandelt werden. Allerdings benötigt das viel Engagement und Zeit, die Sie produktiver in Ihrem Unternehmen nutzen können.

2. Benefit Betriebswirtschaftliche Unterstützung

Wer auf den Grundlagen nicht aktueller Stunden- und Zuschlagssätze seine Aufträge kalkuliert, verliert entweder die Aufträge oder Geld. Die Berater des Fachverbandes Metall NW berechnen zusammen mit Ihnen Ihre individuellen Stunden- und Zuschlagssätze.

Einwand: „Ich habe schon immer so kalkuliert!“

Lösung: Gerade die Wettbewerbsposition verändert sich jetzt rasend schnell. Hierauf müssen die Unternehmen reagieren – entweder um die notwendigen Deckungsbeiträge zu realisieren oder eine ausreichende Anzahl von Aufträgen zu akquirieren.

Akquiseschwerpunkt

METALLBAUER MIT MONTAGELEISTUNG

Pos. 4 Hauptteil => Analyse des Kundenbedarfs

Offene Fragen zum Themenkomplex „Finanzielle Vorteile“

- ▶ Aktuell sind die Zeiten gerade im Baugewerbe sehr herausfordernd und verlangen nach flexiblen Lösungen, insbesondere in finanziellen Fragen. Wie suchen Sie normalerweise nach Möglichkeiten, um Kosten zu sparen oder finanzielle Vorteile zu erzielen?
- ▶ In schwierigen Zeiten ist Planungssicherheit ein wichtiges Thema. Was sind Ihrer Meinung nach die wichtigsten Überlegungen, wenn es um langfristige finanzielle Strategien für Ihr Unternehmen oder Ihre persönlichen Finanzen geht?
- ▶ ...

Pos. 5 | 6 Nutzen/Einwände

Themenkomplex finanzielle Vorteile

1. Benefit SOKA Bau

Alle Unternehmen, die Montagearbeiten auf Baustellen ausführen, sind grundsätzlich durch die Allgemeinverbindlichkeit der Bautarifverträge zur Zahlung der SOKA BAU-Beiträge verpflichtet. Sie betragen rund 20 % der Jahresbruttolohnsumme. Metallbauer, die Metallbauarbeiten ausführen und Mitglied in einer nordrhein-westfälischen Metallinnung sind, werden von der Mitgliedschaft in der SOKA BAU befreit.

Einwand: „Ich kenne die SOKA nicht! Die SOKA muss erstmal wissen, dass ich existiere ...“

Lösung: Die SOKA BAU lebt von den Beiträgen der Unternehmen. Angesichts der Krise am Bau sinken die Beiträge. Also wird die SOKA BAU verstärkt nach noch nicht erfassten Beitragszahlern fahnden – auf den Baustellen und auch im Internet. Innungen und Verbände werden immer wieder angefragt, ob eine Mitgliedschaft vorliege. Zumeist meldet sich die SOKA BAU jedoch bei den Unternehmen selbst, dann kommt es darauf an, sich möglichst schnell bei der örtlichen Metallinnung zu melden!

2. Benefit Bürgschaftsversicherung

Sie kennen das aus öffentlichen und privaten Ausschreibungen: ohne Sicherheiten kein Auftrag. Als Verbandsmitglied verfügen Sie jedes Jahr über einen neuen Bürgschaftsrahmen. Nutzen Sie Ihren Bürgschaftsrahmen für verschiedenste Bürgschaften. Erhöhen Sie jetzt Ihren finanziellen Spielraum und verlassen Sie sich auf die Kompetenz der VHV und der Verbände, die Ihnen gemeinsam folgende Vorteile bieten:

- ▶ Einsetzbar für bis zu neun verschiedene Bürgschaftsarten
- ▶ Maximaler Komfort durch das Online-Bürgschaftsportal
- ▶ Einfach online beantragen
- ▶ Individuell anpassbar dank der drei Varianten: Start, Standard und Spezial
- ▶ Kostenlose Umschuldung und Austausch von Bürgschaften
- ▶ Keine Anrechnung des Bürgschaftsvolumens auf die Kreditlinie Ihrer Bank

Einwand: „Ich brauche keine Bürgschaften, Ich habe ausreichenden finanziellen Spielraum“

Lösung: Neben den günstigen Konditionen einer Bürgschaftsversicherung, bietet sie die Erhöhung des finanziellen Spielraums. Auch wenn Sie diesen aktuell nicht benötigen, schaffen Sie hierdurch eine Vorsorge für Zeiten des Wachstums oder der Krise!

Akquiseschwerpunkt

METALLBAUER MIT/OHNE DIN EN 1090 QUALIFIKATION

Pos. 4 Hauptteil => Analyse des Kundenbedarfs

Offene Fragen zum Themenkomplex „Qualität“

- ▶ Die Anforderungen an Handwerker im Allgemeinen und Metallbauer im Besonderen steigen stetig, gerade im Bereich des Baugewerbe. Neben den Kosten werden gerade im Bereich der Qualität immer höhere Ansprüche gestellt. Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, wie eine Zertifizierung nach DIN EN 1090 Ihrem Unternehmen dabei helfen könnte, Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und neue Marktchancen zu erschließen?“
- ▶ Die Qualität Ihrer Arbeit scheint Ihnen sehr wichtig zu sein. Wie wichtig ist es für Ihr Unternehmen, das Vertrauen Ihrer Kunden in die Qualität Ihrer Produkte oder Dienstleistungen zu gewinnen und zu erhalten?
- ▶ ...

Pos. 5 | 6 Nutzen/Einwände

Themenkomplex Qualität

3. Benefit: Zertifizierung

Die Erfahrung aus mehr als 300 Einführungen einer 1090-Zertifizierung, hunderte von internen und externen Audits und die laufende Betreuung zahlreicher Metaller können unsere Berater für die Einführung, Aufrechterhaltung und Optimierung eines WPK-Systems für Sie einsetzen.

Immer den Benefit des Unternehmens im Fokus und dort wo verlangt auch die Normenkonformität aufrechterhaltend. Die Kosten für die Unterstützung sind im Innungsbeitrag vollständig enthalten.

Einwand: „Ich zahle dann, wenn ich es brauche“

Lösung_ Die Berater des Fachverbandes Metall NW verfügen in diesem Bereich über herausragendes KnowHow und laufende praktische Erfahrung. Adäquate Leistungen am Markt kosten rasch 4-5stellige EURO-Beträge, nicht einmalig, sondern laufend.

Pos 7/8 Ergebnis bestätigen & Rückmeldung an FVM / CRM

Damit die Akquiseprozesse erfolgreich und nachhaltig gestaltet werden können, ist eine gründliche Dokumentation unerlässlich. Nach jedem Akquisegespräch sollten die folgenden Schritte beachtet werden:

1. Gesprächsergebnisse festhalten

Erfassen Sie die wichtigsten Ergebnisse und Erkenntnisse aus dem Gespräch. Dazu gehören:

- ▶ Welche Bedürfnisse oder Interessen hat der potenzielle Kunde geäußert?
- ▶ Gab es konkrete Einwände oder Bedenken?
- ▶ Welche Vorteile der Mitgliedschaft haben besonderes Interesse geweckt?
- ▶ Wurden nächste Schritte vereinbart (z.B. ein Folgegespräch oder eine Entscheidung)?

2. Erfahrungen notieren

Zusätzlich zu den Fakten sollten auch Ihre persönlichen Erfahrungen festgehalten werden:

- ▶ Wie war der Gesprächsverlauf?
- ▶ Was hat gut funktioniert? Gab es Hindernisse?
- ▶ Welche Strategien oder Argumente waren besonders effektiv?

3. Regelmäßiges Feedback geben

Um den Akquiseleitfaden weiterzuentwickeln und an aktuelle Anforderungen anzupassen, ist Ihr Feedback entscheidend. Bitte geben Sie uns regelmäßig Rückmeldungen zu:

- ▶ Den häufigsten Fragen oder Einwänden der potenziellen Mitglieder.
- ▶ Erfolgreichen Akquise-Methoden oder -Strategien.
- ▶ Verbesserungsvorschlägen für den Leitfaden, basierend auf Ihren Erfahrungen im direkten Kontakt mit Handwerksbetrieben.

Durch eine konsequente Dokumentation und den Austausch von Erfahrungswerten tragen Sie nicht nur zum Erfolg der aktuellen Akquise bei, sondern helfen uns auch dabei, die Vorgehensweise kontinuierlich zu optimieren und auf dem neuesten Stand zu halten.

Fachverband Metall NW
Ruhrallee 12 · 45138 Essen
Tel.: 0201-896470
<https://metallhandwerk-nrw.de>

wissen wirken weiterkommen