

# KI im B2B-Vertrieb: Kraftverstärker oder Krücke?

von Fabian Vollberg

## Kurzübersicht

- o KI im B2B-Vertrieb: Kraftverstärker oder Krücke?
- o Wer Denken an KI delegiert, spart heute Zeit und verliert morgen Wirkung.
- o Professionelle Vorbereitung war noch nie so einfach.



Dass KI den B2B-Vertrieb substanziell und strukturell verändert, ist kaum noch zu bestreiten. Wie es den Vertrieb verändert, ist bereits von vielen Seiten beleuchtet.

Weniger beleuchtet ist die Frage: Wie wird KI zum Kraftverstärker statt zur Krücke? Eine Frage, die für die Zukunft vieler Vertriebsorganisationen von zentraler Bedeutung sein wird. Konsequenterweise wird diese Frage darüber entscheiden, welche Unternehmen ihre Vertriebskraft ausbauen – und welche sie schleichend verlieren.

Richtig eingesetzt ist KI ein kraftvoller Verstärker. Wir entdecken regelmäßig Potenziale, wie in der Vertriebsarbeit die Geschwindigkeit, die Effizienz und auch die Qualität durch den Einsatz von KI substanziell verbessert werden kann: Gute Vorbereitung wird besser, klare Argumentation wird schärfer, Entscheidungen werden besser fundiert. All das sind Vorteile – und sie sind mit Vorsicht zu genießen, denn wir beobachten aktuell zwei Entwicklungstendenzen, deren Unterschiede zuerst nicht groß erscheinen, auf längere Sicht jedoch einen deutlichen Unterschied machen werden.

Unternehmen, die KI im Vertrieb als Kraftverstärker nutzen, verwenden sie zum Beispiel, um bessere Fragen zu entwickeln, Gesprächsstrategien zu testen, blinde Flecken zu erkennen, Situationen zu verstehen, Muster über viele Kunden hinweg aufzuspüren. Sie nutzen KI also, um die vorhandene Vertriebskompetenz zu verstärken (und weiter auszubauen).

Unternehmen, die KI als Bequemlichkeitstool verwenden, gehen den umgekehrten Weg. Sie beginnen genau die Fähigkeiten auszulagern, die ihren Vertrieb bislang stark gemacht haben: Denken, Formulieren, Kommunizieren, Entscheiden. Wer diese Kompetenzen an KI delegiert, spart heute vielleicht Zeit, bezahlt morgen jedoch mit weniger starken Beziehungen und mit sinkender Vertriebskompetenz. Kurzfristig

entsteht Effizienz. Langfristig gehen Fähigkeiten verloren.

Anders formuliert: KI als Kraftverstärker zu nutzen bedeutet nicht, das Denken, Formulieren, Kommunizieren, Entscheiden zu minimieren, sondern sich bewusst zu strecken, sich herauszufordern und so auf ein neues Level der Vertriebsarbeit zu gelangen.

Ein Thema, das hierbei besondere Aufmerksamkeit verdient, ist die Vorbereitung auf Kundengespräche. KI hat die Messlatte für professionelle Vorbereitung verschoben. Früher war Zeitmangel eine häufig genutzte Begründung für schlechte Vorbereitung. Heute gibt es dafür immer weniger Ausreden. Noch nie war es so einfach, fundiert vorbereitet in ein Kundengespräch zu gehen.

KI wird den persönlichen Vertrieb nicht verdrängen. Sie wird den Abstand zwischen denjenigen vergrößern, die Vertrieb als Handwerk verstehen und dieses mit Leidenschaft betreiben, und denen, die Vertriebsauftrag auf Knopfdruck erzeugen möchten. Ein Kraftverstärker übernimmt die Arbeit nicht. Er erhöht die Wirkung desjenigen, der sie leistet. Genau darin sollte auch die Rolle von KI im B2B-Vertrieb liegen. Technologie ersetzt keine Exzellenz. Sie verstärkt sie.