

Sales Pack - <https://justlaser.com>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 27.01.2026

Top 5 Wettbewerber

- TRUMPF GmbH + Co. KG – Führender Anbieter von Lasermaschinen mit umfassendem Portfolio, stark im industriellen Laserschneiden und Gravieren, etablierte Marktposition in Deutschland und Europa.
- Bystronic Laser AG – Spezialisiert auf Laserschneid- und Blechbearbeitungssysteme, bekannt für hohe Präzision und Effizienz, starke Präsenz in der Metallverarbeitung.
- Amada GmbH – Bietet umfassende Lösungen für Laserschneiden und Blechbearbeitung, großer Kundenstamm in der Metallindustrie, international aktiv.
- Coherent Inc. – Globaler Anbieter von Laser- und Lasersystemen, spezialisiert auf industrielle Anwendungen, inklusive Metallbearbeitung und Gravur.
- Han's Laser Technology Industry Group Co., Ltd. – Chinesischer Marktführer mit wachsender Präsenz in Europa, bietet vielfältige Lasermaschinen für Schneiden und Gravieren, wettbewerbsfähige Preise.

USPs vs Wettbewerb

- Laserschneiden bietet eine präzisere und effizientere Alternative zu CNC-Fräsen. – Weltmarktführer Novomatic nutzt den Large Laser Cutter JustLaser für hochwertige Acrylbearbeitung.
- Lasergravur ersetzt umweltschädliche Sandstrahlverfahren durch nachhaltige Technologie. – Der Laserbeschrifter JustMark wird bei BMT Medizintechnik eingesetzt, um gesetzliche Normen sicher zu erfüllen.
- Laserschneider sind schneller und flexibler als herkömmliche Schneideplotter. – Drei Großformatlaser von JustLaser sind bei einem der größten Acrylverarbeiter im Einsatz und steigern die Produktionskapazität.
- Laserschneiden ist eine präzise Alternative zum Wasserstrahlschneiden mit höherer Effizienz. – Referenzen aus der Metallverarbeitung bestätigen die hohe Präzision und Wirtschaftlichkeit der JustCut Metall-Laser Cutter.
- Eigene Lasermaschinen ermöglichen Unabhängigkeit und langfristige Kosteneinsparungen. – Berndorf Luzern AG nutzt den JustLaser 7.5 Lasergravierer erfolgreich in der Serienproduktion.
- Innovative Lasertechnologie der nächsten Generation sichert Wettbewerbsvorteile in verschiedenen Branchen. – Kunden wie KTM Technologies und AW - Ihr Werbepartner profitieren von der hohen Qualität und Flexibilität der JustLaser Maschinen.
- Umfassendes Portfolio von Lasermaschinen und Zubehör deckt vielfältige Anforderungen der metallverarbeitenden Industrie ab. – Laserabsaugungen JustAir und spezialisierte Software ergänzen die Maschinen und sorgen für effiziente und saubere Produktionsprozesse.

Zielgruppen

- Gatekeeper in metallverarbeitenden Unternehmen
- Einkäufer in metallverarbeitenden Unternehmen
- Produktionsleiter in der Metallverarbeitung
- Technische Leiter in Werbetechnik und Medizintechnik
- Innovationsmanager in Unternehmen der Holz- und Acrylbearbeitung
- Bereichsleiter in der Souvenir- und Kunsthandwerksproduktion

Gesprächsaufhänger - Gatekeeper

Gesprächsaufhänger - GF/Bereichsleiter

Was vermeiden

- Kurze Frage: Wer verantwortet bei Ihnen Lasermaschinen zum Schneiden von Metallen bzw. den passenden Ansprechpartner dafür?
- Ich rufe wegen Lasermaschinen zum Schneiden von Metallen an – es geht um Laserschneiden bietet eine präzisere und effizientere Alternative zu CNC-Fräsen.. Wer ist dafür intern zuständig?
- Wir unterstützen Gatekeeper in metallverarbeitenden Unternehmen, Einkäufer in metallverarbeitenden Unternehmen, Produktionsleiter in der Metallverarbeitung dabei, schneller zu Ergebnissen zu kommen. Mit wem sollte ich dazu kurz sprechen?
- Ich brauche nur 30 Sekunden: Wer entscheidet bei Ihnen über Lasermaschinen zum Schneiden von Metallen?
- Geht bei Ihnen so etwas eher über Einkauf oder Fachbereich? Wer wäre der richtige Einstieg?

- JustLaser GmbH – kurze Einordnung: Wir haben Hinweise gesehen, dass Lasermaschinen zum Schneiden von Metallen für Ihr Umfeld relevant ist. Passt das grundsätzlich?
- Was ist bei Ihnen aktuell der größte Engpass rund um Lasermaschinen zum Schneiden von Metallen (Kosten, Zeit, Qualität, Kapazität)?
- Wenn wir Laserschneiden bietet eine präzisere und effizientere Alternative zu CNC-Fräsen. liefern können: Welche 1–2 Kriterien wären für Sie ein No-Go bzw. Must-have?
- Arbeiten Sie aktuell mit einem Anbieter in dem Bereich – oder wird intern gelöst?
- Wie sieht Ihr Entscheidungsprozess aus: Fachbereich, Einkauf, GF – wer ist typischerweise involviert?

- Nicht mit Features starten – zuerst Problem/Outcome klären.
- Keine langen Monologe; nach 1–2 Sätzen eine Frage stellen.
- Keine Vermutungen als Fakten verkaufen – immer als Hypothese formulieren.
- Nicht über „wir sind die Besten“ argumentieren – mit konkreten Nutzenpunkten.
- Keine Preis-Diskussion ohne Rahmen (Scope, Volumen, Anforderungen).
- Keine internen Beispiel-Namen/Briefing-Beispiele erwähnen.

Sales Pack - <https://justlaser.com>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 27.01.2026

Gesprächsleitfaden (kurz)

- JustLaser GmbH – kurze Einordnung: Wir haben Hinweise gesehen, dass Lasermaschinen zum Schneiden von Metallen für Ihr Umfeld relevant ist. Passt das grundsätzlich?
- Was ist bei Ihnen aktuell der größte Engpass rund um Lasermaschinen zum Schneiden von Metallen (Kosten, Zeit, Qualität, Kapazität)?
- Wenn wir Laserschneiden bietet eine präzisere und effizientere Alternative zu CNC-Fräsen. liefern können: Welche 1-2 Kriterien wären für Sie ein No-Go bzw. Must-have?
- Arbeiten Sie aktuell mit einem Anbieter in dem Bereich – oder wird intern gelöst?
- Wie sieht Ihr Entscheidungsprozess aus: Fachbereich, Einkauf, GF – wer ist typischerweise involviert?