

# Sales Pack – <https://www.aigner.at>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 08.04.2026

## Profil des Vertriebsassistenten

- Schwierigkeitsstufe: medium
- Position: Head of Operations
- Merkmale: Technische Expertise, Direkte Kommunikation, Qualitätsorientiert, Zeitlich eingeschränkt, Traditionell

## Top 5 Wettbewerber

- Helios Ventilatoren GmbH – Helios Ventilatoren bietet industrielle Lüftungs- und Absauganlagen, die mit den Produkten der Aigner GmbH im Bereich industrielle Absaug- und Filteranlagen konkurrieren. [medium]
- Nederman GmbH – Nederman ist ein international tätiger Anbieter von Absaug- und Filteranlagen für Industrieanwendungen, insbesondere für Schweißrauch und Schleifstaub, was direkt mit dem Angebot der Aigner GmbH vergleichbar ist. [high]
- Donaldson Filtration Deutschland GmbH – Donaldson bietet industrielle Filter- und Absauganlagen, die in ähnlichen Branchen wie bei Aigner GmbH eingesetzt werden, inklusive Lösungen für Schweißrauch und Kühlschmierstoffabsaugung. [high]
- Camfil GmbH – Camfil ist spezialisiert auf Luftfilter- und Reinigungssysteme für industrielle Anwendungen, was mit der Hallenluftreinigung und Filteranlagen der Aigner GmbH konkurriert. [medium]

## USPs vs Mitbewerb

- starke Planungskompetenz mit technischem Konzept wie von Fachplaner – Aigner GmbH bietet technische Planung auf Fachplanerniveau, was präzise und bedarfsgerechte Lösungen ermöglicht. (Beleg: Langjährige Marktpräsenz und vorhandene Referenzen bestätigen die Planungskompetenz.)
- niedrigste Lifecycle-Kosten durch bedarfsgerechte Regulierung und Wärmerückgewinnung – Die Anlagen sind so konzipiert, dass sie durch effiziente Regulierung und Wärmerückgewinnung Betriebskosten nachhaltig senken. (Beleg: Technische Konzepte mit Fokus auf Energieeffizienz und Kostensenkung sind belegt durch Kundenbeispiele.)
- hohe Filterqualität und Energieeffizienz – Die Filteranlagen gewährleisten eine hohe Luftreinigung bei gleichzeitig geringem Energieverbrauch. (Beleg: Referenzen aus Branchen wie Aluminiumwerke, Chemieunternehmen und Maschinenbau belegen die Wirksamkeit.)
- Integration von Software und digitalen Lösungen zur Modernisierung und Steuerbarkeit – Digitale Lösungen ermöglichen mehr Transparenz, Steuerbarkeit und schnellere Umsetzung von Projekten. (Beleg: Angebot umfasst IT-Leistungen und Software, unterstützt durch Vertriebsunterstützung und Services.)
- Branchenfokus auf Industrieunternehmen mit komplexen Anforderungen in DACH-Region – Spezialisierung auf Aluminiumwerke, Baustoffindustrie, Gießereien, Fensterbauer, Chemieunternehmen und Maschinenbau sichert passgenaue Lösungen. (Beleg: Kundenbeispiele und Partnerschaften in genannten Branchen vorhanden.)

## Zielgruppen

- Industrieunternehmen mit Fokus auf Produktion und Fertigung – Pain: Hohe Kosten und Ineffizienzen durch unzureichende Absaug- und Filteranlagen sowie mangelnde Luftreinigung in Produktionshallen – Fit: Aigner GmbH bietet industrielle Absaug- und Filteranlagen mit hoher Filterqualität, Energieeffizienz und niedrigen Lifecycle-Kosten, speziell für Produktionsumgebungen in der Industrie
- Unternehmen aus Aluminiumwerken, Gießereien und Baustoffindustrie – Pain: Schwierigkeiten bei der sicheren und effizienten Absaugung von Schweißrauch, Kühlschmierstoff und Schleifstaub, die zu Gesundheitsrisiken und Produktionsausfällen führen können – Fit: Aigner GmbH liefert spezialisierte Absauganlagen und Hallenluftreinigungssysteme, die auf die Anforderungen dieser Branchen zugeschnitten sind und durch starke Planungskompetenz überzeugen
- Produktionsunternehmen mit Bedarf an Digitalisierung und Modernisierung – Pain: Mangelnde Transparenz und Steuerbarkeit der Absaug- und Filteranlagen erschweren effizientes Management und schnelle Umsetzung von Verbesserungen – Fit: Aigner GmbH bietet neben technischen Systemen auch Software- und IT-Leistungen zur Digitalisierung und Modernisierung von Absaug- und Filtersystemen
- Maschinenbau- und Chemieunternehmen in der DACH-Region – Pain: Komplexe Anforderungen an Absaugtechnik und Luftreinigung, die Standardlösungen nicht abdecken können – Fit: Aigner GmbH verfügt über langjährige Marktpräsenz und Referenzen sowie ein Netzwerk, um komplexe Anforderungen mit individuellen Lösungen zu erfüllen

## Gesprächsaufhänger – Gatekeeper

- Ich suche die Person, die bei Aigner GmbH für industrielle Absaug- und Filteranlagen verantwortlich ist.
- Es geht um einen kurzen fachlichen Abgleich zu industrielle Absaug- und Filteranlagen. Wer ist dafür bei Ihnen die richtige Ansprechperson?
- Ich möchte sicherstellen, dass ich direkt bei der richtigen Stelle lande. Wer verantwortet industrielle Absaug- und Filteranlagen bei Ihnen?

## Gesprächsaufhänger – GF/Bereichsleiter

- Ich würde kurz prüfen, ob industrielle Absaug- und Filteranlagen aktuell überhaupt ein Thema bei Ihnen ist.
- Ich melde mich, weil wir sehen, dass Unternehmen wie Ihres bei industrielle Absaug- und Filteranlagen genau an Hohe Kosten und Ineffizienzen durch unzureichende Absaug- und Filteranlagen sowie mangelnde Luftreinigung in Produktionshallen. Ist das für Sie grundsätzlich relevant?
- Ich möchte kein klassisches Verkaufsgespräch führen, sondern nur abgleichen, ob industrielle Absaug- und Filteranlagen aktuell für Sie Sinn ergibt.

# Sales Pack – <https://www.aigner.at>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 08.04.2026

## Was vermeiden

- Nicht mit allgemeinen Superlativen oder Marktführer-Behauptungen einsteigen.
- Nicht sofort in Details gehen, bevor Interesse oder Relevanz bestätigt sind.
- Keine Wettbewerber oder Referenzen nennen, die nicht klar zur Branche und Faktenlage passen.
- Keine unbewiesenen Aussagen als Fakten formulieren; wenn nötig als Hypothese markieren.
- Die Formular-Position nur für Ton und Fokus nutzen, nicht als Branchen- oder Zielgruppenersatz.

## Gesprächsleitfaden (kurz)

- Ich würde kurz prüfen, ob industrielle Absaug- und Filteranlagen aktuell überhaupt ein Thema bei Ihnen ist.
- Ich melde mich, weil wir sehen, dass Unternehmen wie Ihres bei industrielle Absaug- und Filteranlagen genau an Hohe Kosten und Ineffizienzen durch unzureichende Absaug- und Filteranlagen sowie mangelnde Luftreinigung in Produktionshallen. Ist das für Sie grundsätzlich relevant?
- Ich möchte kein klassisches Verkaufsgespräch führen, sondern nur abgleichen, ob industrielle Absaug- und Filteranlagen aktuell für Sie Sinn ergibt.