

Sales Pack – <https://schwingenschloegel.at>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 17.06.2026

Top 5 Wettbewerber

- Schmitz Cargobull AG – Hersteller von Spezialfahrzeugen und Aufliegern, darunter auch Tank- und Silofahrzeuge, mit starkem Fokus auf Transportlösungen für Industrie und Chemie. [medium]
- Kässbohrer Fahrzeugwerke GmbH – Produziert Tankfahrzeuge und Spezialfahrzeuge für den Transport von Flüssigkeiten und Gasen, ähnlich wie Schwingenschlögel. [medium]
- Wielton S.A. – Europäischer Hersteller von Aufliegern und Spezialfahrzeugen, inklusive Tank- und Silofahrzeuge für verschiedene Industrien. [low]
- LAG Tankfahrzeuge GmbH – Spezialisiert auf die Fertigung von Tankfahrzeugen und Silofahrzeugen für die Industrie und Chemiebranche. [medium]

USPs vs Mitbewerb

- Maßgeschneiderte Systemlösungen für jede Transportaufgabe – Individuelle Anpassung der Fahrzeuge und Systeme an spezifische Anforderungen der Kunden aus Industrie, Chemie und Flughäfen (Beleg: Langjährige Erfahrung im Fahrzeugbau und Entwicklung von Spezialfahrzeugen wie Silofahrzeugen und Sattelaufliegern für Flugzeuglandebahnbeschäumung)
- Hohe technische Kompetenz und Präzision – Einsatz modernster Materialien und innovative Konstruktionen führen zu hoher Nutzlast und Kippstabilität (Beleg: Betonte Qualitätsansprüche und technische Innovationen in der Fertigung von Tank- und Flüssiggasfahrzeugen)
- Breites Leistungsspektrum inklusive Services, Fertigung, Anlagen und IT-Leistungen – Ganzheitliche Betreuung von der Produktion bis zur Vertriebsunterstützung und IT-Integration (Beleg: Angebot umfasst neben Fahrzeugen auch technische Systeme und IT-Leistungen, unterstützt durch Partnernetzwerke)
- Spezialisierung auf Branchen mit hohem Sicherheits- und Qualitätsbedarf – Fokus auf Chemikalientransport, Flüssiggas, Feuerweherschulungen und Flughafenbetrieb gewährleistet branchenspezifische Expertise (Beleg: Produkte und Services sind auf die Anforderungen von Industrie, Chemie, Flughäfen und Feuerwehren zugeschnitten)
- Geografische Präsenz in Österreich mit Vertriebspartnern in Schweiz und Liechtenstein – Regionale Nähe und etablierte Vertriebskanäle ermöglichen schnellen Support und Umsetzung (Beleg: Vertriebspartnernetzwerk in relevanten Märkten sichert Verfügbarkeit und Servicequalität)

Zielgruppen

- Industriekunden mit Transportbedarf für Flüssigkeiten und Gase – Pain: Bedarf an zuverlässigen, maßgeschneiderten Tank- und Silofahrzeugen für den sicheren Transport von Flüssigkeiten und Gasen – Fit: Schwingenschlögel bietet maßgeschneiderte Systemlösungen mit hoher technischer Kompetenz und langjähriger Erfahrung im Fahrzeugbau, speziell für Flüssigkeitstransporte
- Feuerwehren für Gefahrgutschulung – Pain: Notwendigkeit spezieller Fahrzeuge und Ausrüstung für Gefahrgutschulungen und Sicherheitstrainings – Fit: Schwingenschlögel liefert Sonderfahrzeuge und Services, die auf die speziellen Anforderungen von Feuerwehren zugeschnitten sind
- Flughäfen für Landebahnbeschäumung – Pain: Anforderung an spezialisierte Fahrzeuge zur effizienten und zuverlässigen Landebahnbeschäumung – Fit: Schwingenschlögel bietet spezialisierte Sattelaufleger für Flugzeuglandebahnbeschäumung mit innovativen Konstruktionen und hoher Nutzlast
- Produktions- und Industrieunternehmen mit Bedarf an maßgeschneiderten Fahrzeugen technischen Systemen – Pain: Bedarf an individuellen Fahrzeugen und technischen Anlagen zur Optimierung von Produktions- und Logistikprozessen – Fit: Schwingenschlögel liefert maßgeschneiderte Fahrzeuge, technische Systeme und umfassende Services mit hoher Präzision und Innovationskraft

Gesprächsaufhänger – Gatekeeper

- Ich suche die Person, die bei Schwingenschlögel Ges.m.b.H. für Tankfahrzeuge verantwortlich ist.
- Es geht um einen kurzen fachlichen Abgleich zu Tankfahrzeuge. Wer ist dafür bei Ihnen die richtige Ansprechperson?
- Ich möchte sicherstellen, dass ich direkt bei der richtigen Stelle lande. Wer verantwortet Tankfahrzeuge bei Ihnen?

Gesprächsaufhänger – GF/Bereichsleiter

- Ich würde kurz prüfen, ob Tankfahrzeuge aktuell überhaupt ein Thema bei Ihnen ist.
- Ich melde mich, weil wir sehen, dass Unternehmen wie Ihres bei Tankfahrzeuge genau Bedarf an zuverlässigen, maßgeschneiderten Tank- und Silofahrzeugen für den sicheren Transport von Flüssigkeiten und Gasen. Ist das für Sie grundsätzlich relevant?
- Ich möchte kein klassisches Verkaufsgespräch führen, sondern nur abgleichen, ob Tankfahrzeuge aktuell für Sie Sinn ergibt.

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.

Sales Pack – <https://schwingenschloegel.at>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 17.06.2026

Gesprächsleitfaden (kurz)

- Ich würde kurz prüfen, ob Tankfahrzeuge aktuell überhaupt ein Thema bei Ihnen ist.
- Ich melde mich, weil wir sehen, dass Unternehmen wie Ihres bei Tankfahrzeuge genau an Bedarf an zuverlässigen, maßgeschneiderten Tank- und Silofahrzeugen für den sicheren Transport von Flüssigkeiten und Gasen. Ist das für Sie grundsätzlich relevant?
- Ich möchte kein klassisches Verkaufsgespräch führen, sondern nur abgleichen, ob Tankfahrzeuge aktuell für Sie Sinn ergibt.