



Vertrieb im Mittelstand

Elf Befunde aus dem Sommer 2026

Zusammenfassung der Fachartikel von Juli und August 2026 · nxtip.io

Elf Fachartikel, vier Themen, eine gemeinsame Erkenntnis. Dieses Papier fasst zusammen, was die Beiträge auf nxtip.io im Juli und August 2026 über den Vertrieb im Mittelstand belegen, jede Zahl mit benannter Quelle.

DER SOMMER IN SECHS ZAHLEN

Was hängen bleiben sollte

40 %

ihrer Zeit verbringen
Verkäufer mit Verkaufen

Salesforce, State of Sales, 4.050
Befragte

6,2 Monate

brauchen neue Verkäufer
bis zur vollen Leistung,
Höchstwert der
Studienreihe

Bridge Group, 158
B2B-Softwareunternehmen

48 %

der Verkäufer im
Softwarevertrieb
erreichen ihre Quote, 2022
waren es 66

Bridge Group, AE Report 2026

41 %

der deutschen
Unternehmen nutzen
künstliche Intelligenz

Bitkom, 604 Unternehmen, 2026

94 %

verkaufen über Partner,
nur wenige befähigen sie
dafür

Artikel Partnervertrieb, nxtp.io

6,7 Mio.

Haushalte wechselten
binnen eines Jahres
Strom- oder Gasanbieter

Bundesnetzagentur

Fast alle Zahlen dieses Sommers erzählen dieselbe Geschichte: Nicht der Markt ist das größte Hindernis, sondern die eigene Arbeitsorganisation. Verkaufszeit, Einarbeitung, Strukturen und Datenqualität sind vier Namen für dieselbe Aufgabe, dem Vertrieb das System zu geben, das seine Arbeit verdient.

Zeit: Das knappste Gut ist bezahlt und wird verschenkt

Die Sommerartikel begannen mit einer unbequemen Rechnung: Verkäufer verkaufen 40 Prozent ihrer Arbeitszeit. Der Rest fließt in Dateneingabe, Materialsuche und Abstimmung, also in bezahlte Vertriebszeit, die nie beim Kunden ankommt. Wer einem Team von zehn Personen eine Stunde je Woche und Kopf zurückgibt, gewinnt rechnerisch ein Viertel einer Stelle, ohne Einstellung.

Dazu gehört der Umgang mit der Urlaubszeit. Eine Übergabe von fünf Zeilen je Kunde verhindert liegengebliebene Vorgänge, und die ruhigen Sommerwochen eignen sich für die Arbeit am System: Datenpflege, Material ordnen, Leitfäden aktualisieren. Das Tagesgeschäft verzeiht diese Arbeiten sonst nie.

Vertiefung auf nxtp.io:

nxtp.io/uebergaben-im-vertrieb-urlaubszeit/

nxtp.io/sommerwochen-arbeit-am-system/

nxtp.io/sales-enablement-mittelstand-verkaufszeit/

Menschen: Teurer eingekauft, langsamer startklar

Neue Verkäufer im B2B-Softwarevertrieb brauchen 6,2 Monate bis zur vollen Leistung, mehr als je zuvor in zehn Ausgaben der Studienreihe. Zugleich fällt die Quotenerreichung: 66 Prozent im Jahr 2022, 51 im Jahr 2024, jetzt 48. Die verbreitete Antwort, einfach erfahrenere Leute einzustellen, scheitert messbar, die geforderte Vorerfahrung stieg von 2,7 auf 3,7 Jahre, die Anlaufzeit stieg trotzdem.

Der Befund dahinter: Erfahrung ersetzt keine geordnete Einarbeitung. Ein Plan mit Etappen und Prüfpunkten schlägt das Prinzip Mitlaufen, und jeder Monat, um den die Einarbeitung schneller wird, verlängert unmittelbar die produktive Zeit je Einstellung.

Vertiefung auf nntp.io:

nntp.io/saas-vertrieb-einarbeitung-ramp-zeit/

nntp.io/sales-enablement-softwarebranche-quote/

Struktur: Wo Umsatz liegt, den niemand zuständig hebt

Drei Artikel handelten von Strukturen, die Umsatz kosten, ohne dass jemand schuld wäre. Vertriebsgebiete, deren Zuschnitt aus einer Zeit stammt, als Nähe alles war, verteilen Potenzial ungleich und frustrieren die Besten. Die ersten neunzig Tage eines Neukunden entscheiden über Folgegeschäft und Fürsprache, doch vielerorts endet der Vertriebsprozess mit der Unterschrift.

Und der Partnervertrieb: 94 Prozent der Unternehmen verkaufen über Partner, aber nur ein Bruchteil befähigt sie so, wie er die eigene Mannschaft befähigen würde. Der Partner verkauft das Produkt genau so gut, wie man es ihm beigebracht hat. Im Energievertrieb, wo 6,7 Millionen Haushalte je Jahr den Anbieter wechseln, wird aus dieser Strukturfrage eine Überlebensfrage.

Vertiefung auf nxtp.io:

nxtp.io/vertriebsgebiete-potenzial-statt-postleitzahl/
nxtp.io/kunden-onboarding-vertriebskanal/
nxtp.io/partnervertrieb-enablement/
nxtp.io/vertriebsenablement-energievertrieb-wechselmarkt/

Künstliche Intelligenz: Gegenwart, mit einer Bedingung

41 Prozent der deutschen Unternehmen nutzen künstliche Intelligenz, fast die Hälfte plant oder diskutiert es. Im Vertrieb berichten die Teams mit dem stärksten KI-Einsatz von deutlich höherer Zielerreichung als die mit dem schwächsten, 57 gegen 39 Prozent. Die Studienautoren nennen das ausdrücklich einen Zusammenhang, keinen Beweis für Ursache und Wirkung.

Die Bedingung zieht sich durch alle Befunde des Sommers: KI wirkt dort, wo sie auf gepflegte Daten und einen beschriebenen Prozess trifft. Wo beides fehlt, beschleunigt sie nur das Durcheinander. Erst der Prozess, dann die Daten, dann das Werkzeug.

Vertiefung auf nxtp.io:

nxtp.io/ki-vertrieb-mittelstand-bitkom-41-prozent/
nxtp.io/state-of-sales-2026-mittelstand/

ALLE BEITRÄGE AUS JULI UND AUGUST

Das Verzeichnis

- 07.07.** **Übergaben im Vertrieb zur Urlaubszeit**
nxtp.io/uebergaben-im-vertrieb-urlaubszeit/
- 21.07.** **Sommerwochen: Arbeit am System**
nxtp.io/sommerwochen-arbeit-am-system/
- 04.08.** **Kunden-Onboarding als Vertriebskanal**
nxtp.io/kunden-onboarding-vertriebskanal/
- 18.08.** **Vertriebsgebiete: Potenzial schlägt Postleitzahl**
nxtp.io/vertriebsgebiete-potenzial-statt-postleitzahl/
- 23.08.** **Sales Enablement in der Softwarebranche**
nxtp.io/sales-enablement-softwarebranche-quote/
- 24.08.** **Vertriebsenablement im Energievertrieb**
nxtp.io/vertriebsenablement-energievertrieb-wechselmarkt/
- 25.08.** **State of Sales 2026 für den Mittelstand**
nxtp.io/state-of-sales-2026-mittelstand/
- 26.08.** **Sales Enablement im Mittelstand: Verkaufszeit**
nxtp.io/sales-enablement-mittelstand-verkaufszeit/
- 27.08.** **Verkauf über Partner**
nxtp.io/partnervertrieb-enablement/
- 28.08.** **Einarbeitung im SaaS-Vertrieb**
nxtp.io/saas-vertrieb-einarbeitung-ramp-zeit/
- 31.08.** **KI im Mittelstand: die Bitkom-Zahlen**
nxtp.io/ki-vertrieb-mittelstand-bitkom-41-prozent/



Über den Autor

Daniel Richter arbeitet als Interimsmanager für Marketing, Vertrieb und Sales Enablement in mittelständischen Unternehmen zwischen 50 und 500 Mitarbeitenden. Er übernimmt Verantwortung auf Zeit, baut Strukturen, die ohne ihn weiterlaufen, und hat sein Wissen in über 150 Fachvorträgen und Veröffentlichungen weitergegeben.

Alle Artikel dieses Papiers mit sämtlichen Quellen stehen auf nxtp.io unter Aktuelles. Neue Beiträge erscheinen mehrmals wöchentlich.

Erstgespräch: 30 Minuten, ehrliche Einschätzung, keine Verkaufsshow.

www.nxtp.io