

INDUSTRIE BLUEPRINT · 2025

Kundenreferenzen, die wirklich überzeugen.

In 4 Schritten zur fertigen Kundenreferenz –
mit minimalem Aufwand für Ihren Endkunden.

1 · Strategie**2 · Win-Win****3 · Diskretion****4 · Story**

Gute Kundenprojekte bleiben oft unsichtbar – nicht weil es keine gibt, sondern weil ein Referenzdreh nach Aufwand, Freigaben und Abstimmung klingt. Dieser Blueprint zeigt, wie es anders geht: strukturiert, diskret und mit echtem Mehrwert für alle Beteiligten.

partner-referenz-system.lichtzug.de

WARUM REFERENZFILME OFT SCHEITERN

Starke Projekte sichtbar machen.

Kundenreferenzen sind im technischen B2B-Vertrieb eines der wirkungsvollsten Werkzeuge – und trotzdem bleiben viele starke Projekte unsichtbar. Nicht aus Desinteresse, sondern weil ein Referenzdreh schnell nach Aufwand klingt: Abstimmung, Freigaben, Werkschutz, sensible Bereiche.

SCHRITT 1

WAS SOLL DER FILM LEISTEN?

Strategie & Fokus

Vor dem Dreh muss klar sein, welche Geschichte erzählt werden soll – und für wen. Zu viele Themen gleichzeitig machen Referenzfilme unscharf.

- ✓ **Welche Lösung steht im Mittelpunkt?** Produkt, Komponente oder Prozess – konkret, nicht allgemein.
- ✓ **Welches Problem wurde gelöst?** Was war vorher ineffizient, teuer oder unsicher?
- ✓ **Wo wird der Film eingesetzt?** Vertrieb, Website, Messe oder LinkedIn bestimmen die Struktur.
- ✓ **Wer soll ihn verstehen?** Einkäufer, Techniker und Entscheider brauchen verschiedene Sprachen.

ZIEL

Ein Referenzfilm soll nicht alles zeigen. Er soll das richtige Projekt verständlich und glaubwürdig sichtbar machen.

SCHRITT 2

WARUM DER ENDKUNDE GERNE MITMACHT.

Der Win-Win-Ansatz

Viele Anfragen scheitern, weil der Endkunde zuerst den Aufwand sieht. Das ändert sich, wenn man nicht um einen Gefallen bittet, sondern ein gemeinsames Projekt anbietet.

- ✓ **Ihr Unternehmen erhält** einen hochwertigen Referenzfilm für Vertrieb, Website und Messe.
- ✓ **Ihr Kunde erhält** einen eigenständigen Imagefilm in gleicher Produktionsqualität – frei verwendbar für Website, Recruiting und Social Media.
- ✓ **Lichtzug liefert** eine fertige Anfrage-Vorlage: klar, wertschätzend und mit echtem Nutzen.
- ✓ **Veröffentlichung erst nach** finaler Freigabe durch Sie und Ihren Kunden.

DER UNTERSCHIED

Aus „Dürfen wir bei Ihnen filmen?“ wird: „Wir möchten unser gemeinsames Projekt sichtbar machen – und Ihnen dabei professionellen Video-Content für Ihre Kommunikation bereitstellen.“

SICHERHEIT, STORY UND ERGEBNIS

Vorbereitung entscheidet über das Ergebnis.

Ein guter Industriedreh läuft ruhig ab – weil vorher geklärt ist, was gezeigt werden darf und wie die Story erzählt wird. Diese beiden Schritte bringen das zusammen.

SCHRITT 3

INDUSTRIE-DREHS BRAUCHEN VORBEREITUNG.

Diskretion & Sicherheit

Ein Drehteam bewegt sich in laufenden Produktionsumgebungen, Anlagen und Werkstätten. Das erfordert Erfahrung, klare Absprachen und Respekt vor sensiblen Bereichen.

- ✓ **Werkschutz & Zugang:** Anmeldung, Registrierung und Begleitpersonen werden vorab geklärt.
- ✓ **Sicherheitsunterweisung:** Online-Unterweisung oder Einweisung vor Ort – rechtzeitig eingeplant.
- ✓ **PSA-Vorgaben:** Sicherheitsschuhe, Helm, Warnweste, Schutzbrille – das Team bringt alles mit.
- ✓ **Sensible Bereiche:** Maschinen, Prototypen und Dokumente werden gemieden oder unkenntlich gemacht.
- ✓ **Schlankes Team:** Wenige Personen, klare Shotlist, minimale Betriebsunterbrechung.

WICHTIG

Wenn vorab klar ist, was gezeigt werden darf, entsteht Vertrauen. Der Drehtag verläuft ruhig, diskret und planbar.

SCHRITT 4

EIN FILM, DER MEHR KANN ALS GUT AUSSEHEN.

Story & Ergebnis

Viele Industriefilme bleiben zu abstrakt, weil sie Produktmerkmale zeigen – aber nicht die Anwendung. Was war die Herausforderung? Warum diese Lösung? Was hat sich verbessert?

- ✓ **Herausforderung:** Was war die Ausgangslage? Ineffizienz, Zeitdruck oder ein technisches Problem?
- ✓ **Lösung:** Welches Produkt, welche Komponente oder welches System kam zum Einsatz?
- ✓ **Anwendung:** Wie funktioniert es im echten Betrieb – welche Szenen machen das sichtbar?
- ✓ **Ergebnis:** Was hat sich verbessert? Zeitersparnis, Qualität, Sicherheit, Zuverlässigkeit.

ERGEBNIS

Zwei eigenständige Filme aus einem Drehtag: Ihr Referenzfilm für Vertrieb, Website und Messe – und ein vollwertiger Imagefilm für Ihren Kunden, den er selbst frei einsetzen kann.

DIE ANFRAGE, DIE WIRKLICH ANKOMMT

Aus einer Bitte wird ein gemeinsames Projekt.

Der Unterschied liegt nicht im Projekt selbst, sondern darin, wie die Anfrage gestellt wird. Diese Vorlage funktioniert in der Praxis – wertschätzend, klar und mit erkennbarem Nutzen.

BISHER**„Dürfen wir bei Ihnen filmen?“**

→ klingt nach Aufwand und Gefallen

BESSER**„Wir möchten unser gemeinsames Projekt sichtbar machen.“**

→ klingt nach Wertschätzung und Nutzen

Muster-Anfrage an den Endkunden

BETREFF Gemeinsames Referenzprojekt zu [Projektname]

Hallo Herr / Frau [Name],

unser Projekt [Projektname] mit Ihnen zeigt aus unserer Sicht sehr gut, wie [Lösung / Produkt] in der Praxis eingesetzt wird. Wir würden gerne daraus ein Referenzprojekt machen – und Ihnen dabei einen Vorschlag machen, der über eine klassische Referenzanfrage hinausgeht.

An einem gemeinsamen Drehtag produzieren wir zwei eigenständige Filme: einen Referenzfilm aus unserer Perspektive – und einen vollwertigen Imagefilm für Sie, in derselben Produktionsqualität. Mit Fokus auf Ihrem Unternehmen, Ihrer Arbeit und Ihrem Team, frei verwendbar für Website, Recruiting, Vertrieb und Social Media.

Wir übernehmen die gesamte Vorbereitung: Werkschutz, Sicherheitsfragen und sensible Bereiche stimmen wir vorab mit Ihnen ab. Veröffentlicht wird nichts ohne Ihre finale Freigabe.

Hätten Sie kurz Zeit für ein Gespräch dazu?

Beste Grüße, [Name]

Jetzt das erste Gespräch vereinbaren

Stephan Zeller

Gründer · Lichtzug · Hamburg

E-MAIL s.zeller@lichtzug.de**TELEFON** +49 172 353 4040**WEB** partner-referenz-system.lichtzug.de[Strategiegespräch buchen →](#)