Ihr digitaler Wachstumsmotor:
mit aiProfit B2B beginnt profitables Wachstum
nach nur 5 Tagen

aiProfit B2B: intelligentes profitables Wachstum für B2B-Unternehmen

Produktbroschüre

Strategy B2B

Ihr Ziel: Profitables Wachstum – und die Herausforderungen

Ihr Ziel: Profitables Wachstum

Profitables Wachstum ist das zentrale Ziel in jedem B2B-Unternehmen, denn es sichert den langfristigen Erfolg und steigert den Unternehmenswert. Es geht über bloßes Umsatz-wachstum hinaus und fokussiert auf eine nachhaltige Umsatzsteigerung bei gleichzeitiger Verbesserung der Gewinnmargen.
Der eigentliche Nutzen liegt in der Steigerung des Economic Profit (EVA) und des Market Value Added (MVA). Diese Kennzahlen zeigen an, ob das Unternehmen nicht nur seine Kapitalkosten deckt, sondern tatsächlichen Mehrwert für seine Eigentümer schafft. Ein positiver EVA und ein steigender MVA sind die entscheidenden Indikatoren für den Erfolg am Markt und die Wertsteigerung des Unternehmens — und für steigende Aktienkurse.

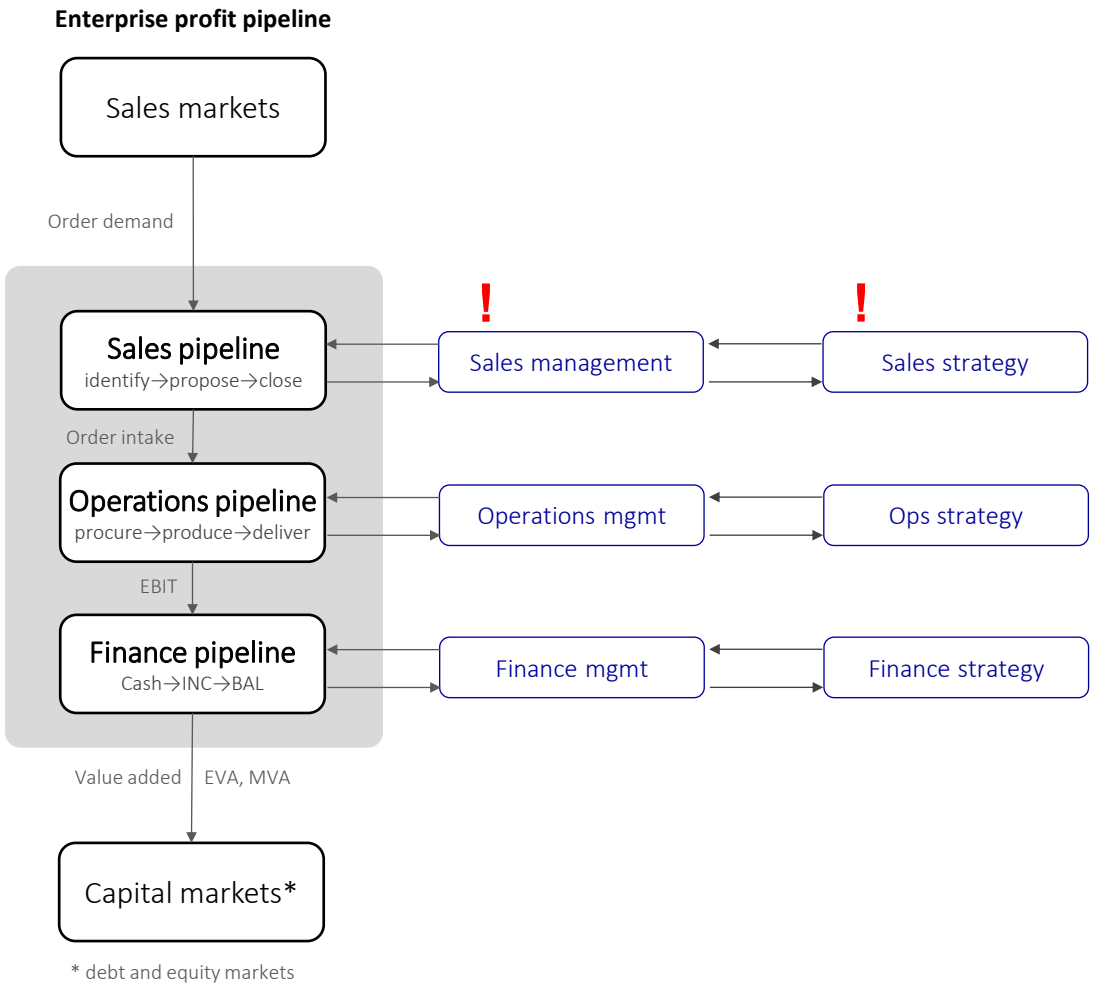
Die Herausforderungen: Wo Potenziale ungenutzt bleiben

Profitables Wachstum entsteht entlang der Enterprise Profit Pipeline, d.h. dem Mittelfluss vom Absatzmarkt über die Sales, Operations und Finance Pipeline zum Kapitalmarkt (Bild).

Defizite an profitablem Wachstum deutet oft hin auf Engpässe in der Profit Pipeline und Verbesserungspotenziale in Managementfunktionen, im Management System und in der Strategie.

- Ein Umsatz, der unter den Erwartungen liegt, ist in der Regel die Folge eines zu geringen Auftragseingangs.
- Dieser entsteht, wenn die Sales Pipeline nicht ausreichend gefüllt ist oder die Sales Conversion zu niedrig ausfällt.
- Die Ursache für Defizite in der Sales Pipeline liegt oft im Vertriebsmanagement-System und einer – v.a. bei Steuerung und Controlling – eingeschränkten Effektivität.
- Häufig wurde das Vertriebsmanagement-System in der Vertriebsstrategie funktional nicht vollständig definiert oder umgesetzt.

Eine umfassende Korrektur dieser Effekte ist meist zeitaufwändig und ressourcenintensiv.



Legende: EVA = economic value added / economic profit, MVA = market value added

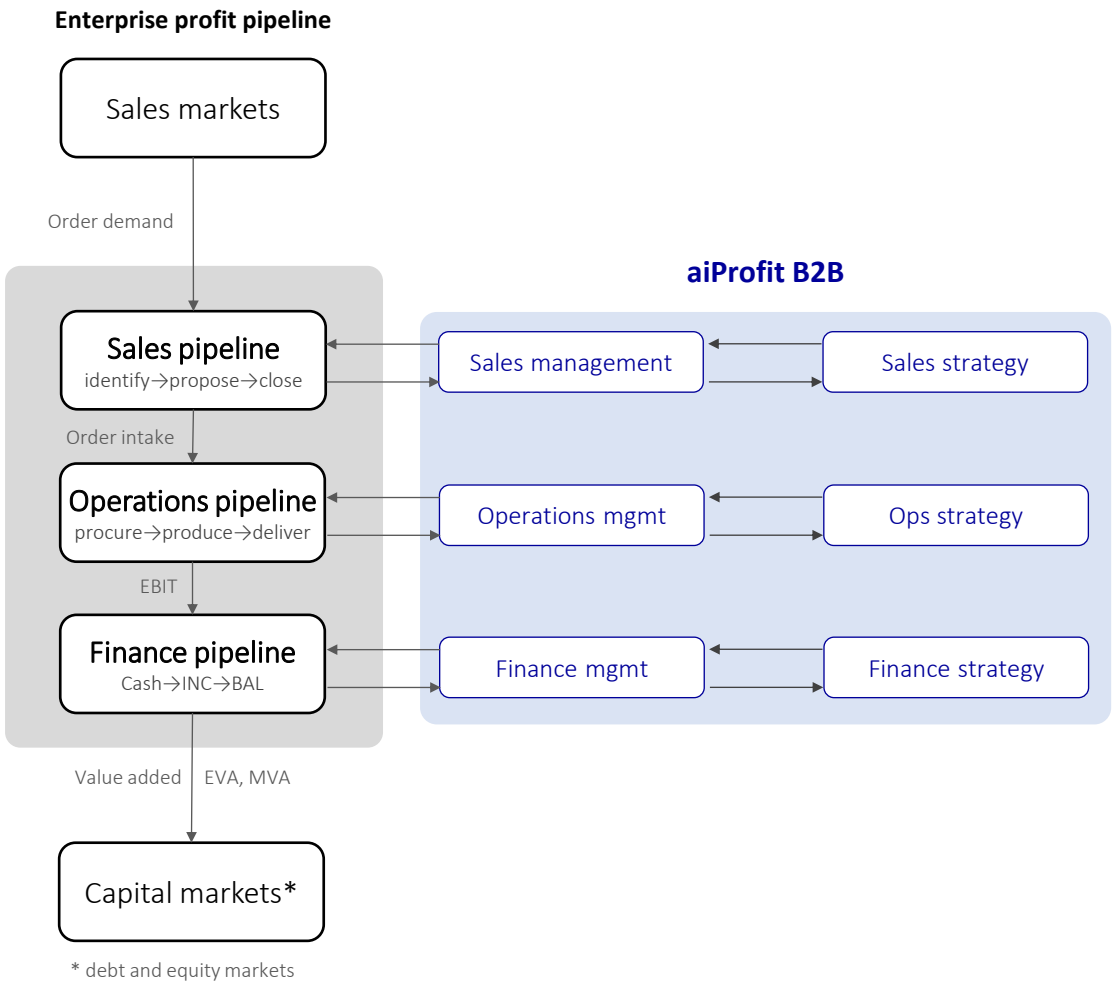
Die Lösung: aiProfit B2B

aiProfit B2B: Die Lösung für profitables Wachstum

Die Anwendung aiProfit B2B (Intelligent Profitable Growth for the B2B Enterprise) löst diese Herausforderungen des profitablen Wachstums, indem sie das Problem direkt und präzise adressiert. Anstatt das gesamte Managementsystem und die Strategie zu verändern, optimiert aiProfit B2B gezielt die kritischen Bereiche der Vertriebssteuerung und des Vertriebscontrollings. Mit nur wenigen Daten erhalten Sie jederzeit klare Einblicke in den aktuellen Status Ihrer Sales Pipeline und konkrete Handlungsempfehlungen zur sofortigen Steigerung der Sales Pipeline Qualität, deren Performance und somit des Profitablen Wachstums.

aiProfit B2B: Alleinstellungsmerkmale

- **Spezialisiert KI für Profitables Wachstum**
  aiProfit B2B keine generic KI oder LLM wie z.B. ChatGPT, sondern eine auf Reinforcement Learning basierende Specialist KI, d.h. ein Management System, das speziell für die Dynamiken des B2B-Vertriebes und des Managements von Profitablen Wachstum entwickelt wurde.
- **Closed-Loop Sales Management**
  aiProfit B2B arbeitet als Closed-Loop Sales Mgmt System, welches die Sales Pipeline Charakteristika und Performance kontinuierlich steuert, misst, korrigiert und optimiert.
- **Handlungsempfehlungen 24/7**
  Mit Prescriptive Analytics erhält Ihr Vertriebsteam zu jeder Zeit die optimalen Handlungsempfehlungen (next best actions) in Richtung profitablen Wachstums.
- **Management unter Unsicherheit**
  aiProfit B2B ermöglicht ein effektives Sales Management ‚under uncertainty', welches Unsicherheiten (z.B. zu Conversion, Lead Times, Financials etc.) bewertet und managt



Legende: B2B = business-to-business, AI = artificial intelligence, LLM = large language model

Fallbeispiel B2B Unternehmen: Ausgangslage und Ziele

Ein B2B Unternehmen steht vor der Herausforderung trotz Kundenabwanderung in Auftragseingang, Umsatz und Profit zu wachsen.

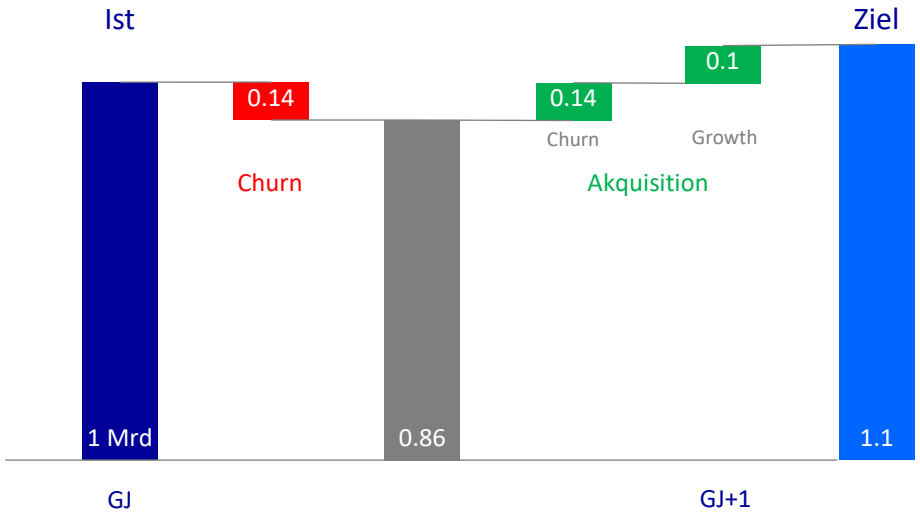
Ausgangslage (Geschäftsjahr - GJ):

- Jahresumsatz (AE): 1 Mrd. €
- Kundenabwanderung (Churn): -14 % p.a., was einem Umsatzverlust von 140 Mio. € entspricht.

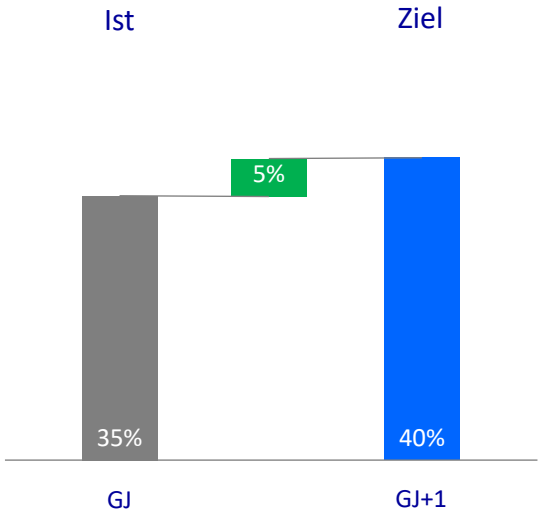
Ziele (GJ+1):

- Umsatzwachstum: +10 % auf 1,1 Mrd. €.
- Erforderliche Neu-Akquise: 240 Mio. € (um den Verlust von 140 Mio. € auszugleichen und 100 Mio. € zu wachsen).
- Rohertrag (Gross Profit): 40 %, und damit 5 %-Punkte über dem Marktdurchschnitt von 35 %.

Auftragseingang



Gross Profit Margin



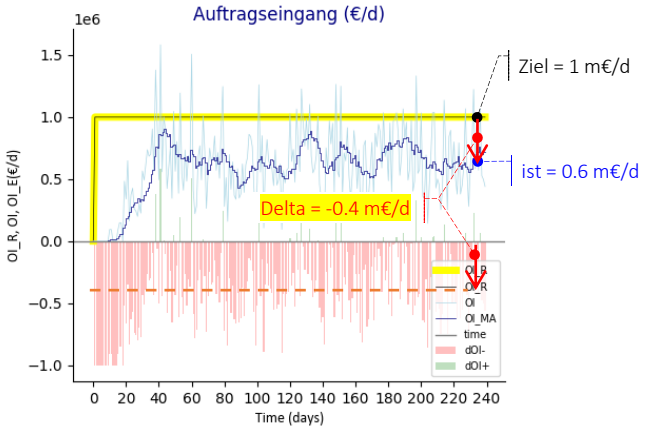
Legende: AE = Auftragseingang, GP = Gross Profit / Rohertrag, GJ = Geschäftsjahr

Fallbeispiel : Auftragseingang - Profitables Wachstum konventionell versus aiProfit B2B

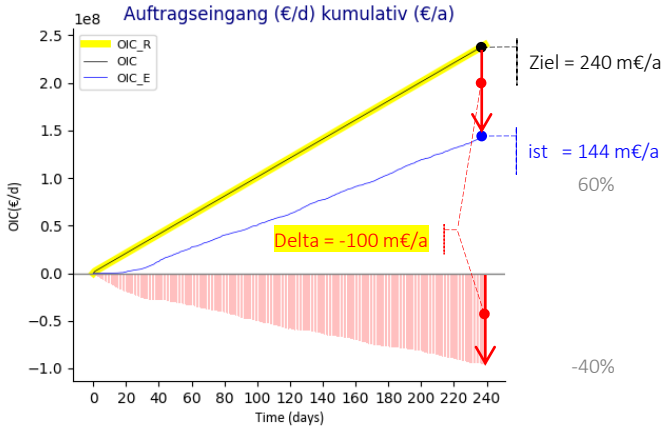
Ein B2B Unternehmen mit 1 Mrd €/a Sales sollte um 10%/a (100 m€/a) wachsen. Da pro Jahr ca. 14% der Bestandskunden / der wiederkehrenden Aufträge (140 m€/a) abgingen war insgesamt New Business in Höhe von 240 m€/a (100m€ + 140m€) zu akquirieren.

Konventionelles Sales Management

Das konventionelle Sales Mgmt (CRM, Open Loop) führte i.d. New Business Akquisition zu bleibenden Abweichungen im Auftragseingang (AE) von 40% unter Plan.



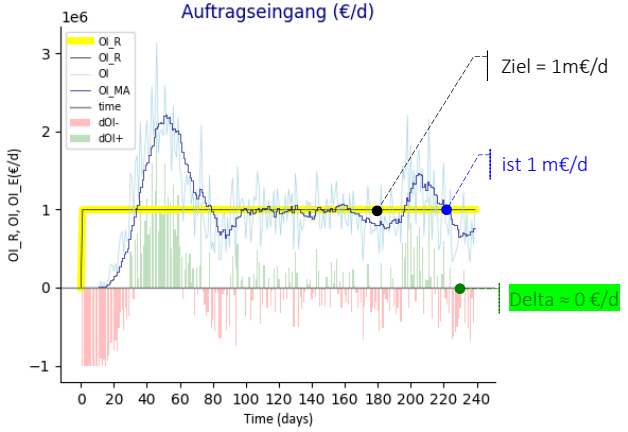
Erläuterung
Die New Business Sales Pipeline wurde ab Beginn des Jahres von Null aus neu aufgebaut. Die konventionell gemanagte Akquisition (dysfunktionales Controlling) resultierte in einen Auftragseingang von ca. 0.6 m€/d und einer mittleren Abweichung von ca. -0.4 m€/d



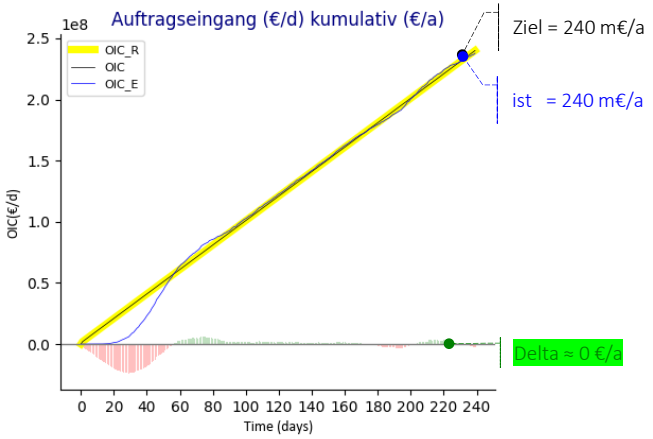
Erläuterung
Die Tagesleistung der Akquisition von ca. 0.6 m€/d kumulierte in 240 Werktagen zu einer Jahresleistung von 144m€/a.
Ggü. einem Jahresziel von 240 m€/a entsprach dies einer ca. 40%-igen Planunterschreitung.

aiProfit B2B gestütztes Sales Management

Ein aiProfit B2B basiertes Sales Mgmt System (Closed Loop) erreichte die New Business Akquisition Jahresziele im AE ohne Abweichungen, d.h. Istwerte → im Ziel



Erläuterung
Die New Business Pipeline wird ab Beginn des Jahres von Null aus neu aufgebaut. Die mit aiProfit B2B gemanagte Performance kompensiert die Verluste des Akquisitionsanlaufes schon nach 30 Tagen und bewegt sich danach dauerhaft um den Akquisitionszielwert von 1 m€/d herum.



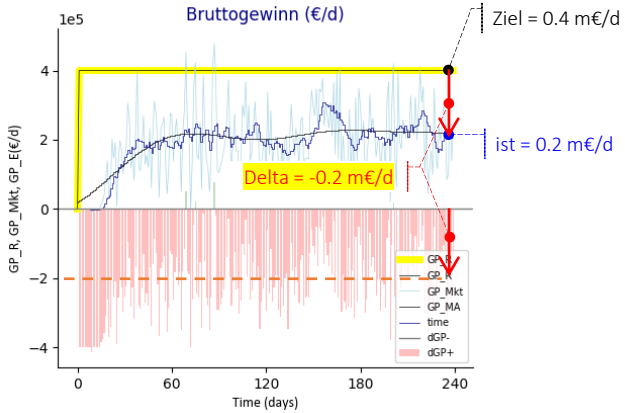
Erläuterung
Die Tagesleistung der Akquisition von ca. 1 m€/d kumulierte in 240 Werktagen zu einer Jahresleistung von 240m€/a.
Ggü. einem Jahresziel von 240 m€/a entsprach dies einem exakten Erreichen des Planwertes, d.h es traten keine bleibenden Abweichungen auf.

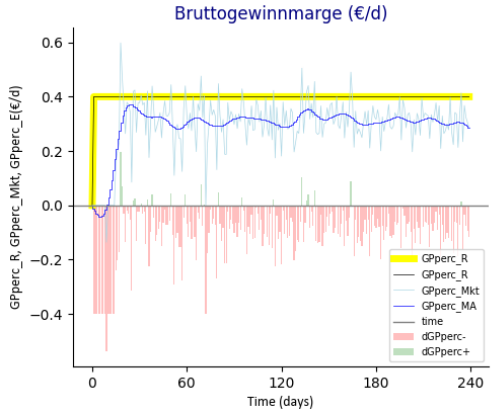
Fallbeispiel : Gross Profit - Profitables Wachstum konventionell versus aiProfit B2B

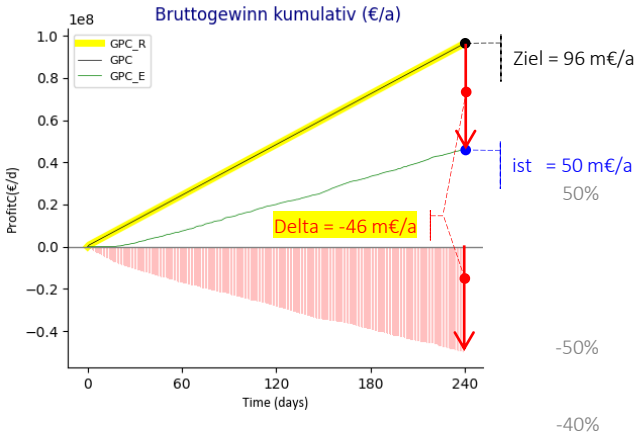
Das B2B Unternehmen arbeitet in einem Absatzmarkt welcher im Mittel der Marktpreise 35% Gross Profit ermöglicht.
aiProfit B2B ermöglichte die Akquisition von New Business mit 40% Gross Profit durch dynamisches Profit & Pricing Management.

Konventionelles Profit Management

Das konventionelle Sales Mgmt führte i.d. New Business Akquisition zu Abweichungen in Gross Profit(€) von 50% unter Plan bzw. in GP(%) von 5% unter Zielumsatzrendite.







50%

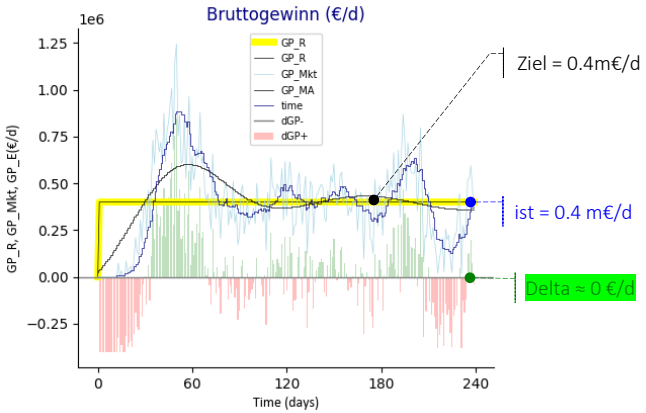
-50%

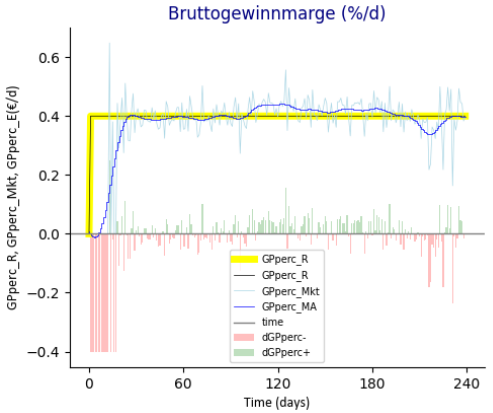
-40%

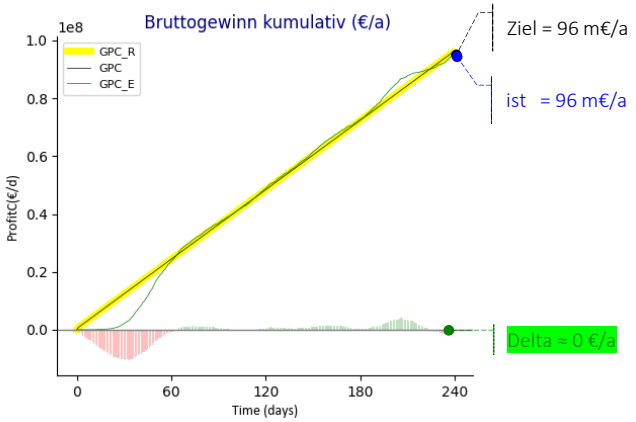
Erläuterung
Die GP(€) Tagesleistung der Akquisition von ca. 0.6 m€/d erfolgte zu markt-durchschnittlichem GP(%)=35% und kumulierte in 240 Werktagen zu einer Jahresleistung von ca. 50m€/a.
Ggü. einem Jahresziel von 96 m€/a entsprach dies einer ca. 50%-igen Planunterschreitung des GP(€).

aiProfit B2B gestütztes Profit & Pricing Management

Ein aiProfit B2B basiertes Pricing & Profit Management (Closed Loop) erreichte die New Business Akquisition die Jahresziele in GP(€) und GP(%) ohne Abweichungen ggü Plan.







Erläuterung
Die GP(€) Tagesleistung der Akquisition von ca. 0.4 m€/d kumulierte in 240 Werktagen zu einer Jahresleistung von 96 m€/a.
Ggü. dem GP(€) Jahresziel von 96 m€/a entsprach dies einem exakten Erreichen des Planwertes, d.h es traten keine bleibenden Abweichungen auf.

Konventionelles Sales Management versus aiProfit B2B gestütztes Profit & Sales Management

aiProfit B2B überkommt die Defizite konventioneller Sales Management Systeme und ermöglicht nachhaltiges profitables Wachstum.

	Konventionelles Profit & Sales Management	aiProfit B2B gestütztes Profit & Sales Management
Zielplanung	AE pro Jahr / pro OE	• AE pro Jahr / pro OE / pro Produkt / pro Deal etc. • Sales Aktionen
Vertriebssteuerung	mittels AE Zielen & GP Zielen	• mittels AE Zielen & GP Zielen • mittels Next Best Actions (aus Prescriptive Analytics**)
Vertriebscontrolling	reiner Ziel-ist Vergleich	• Ziel-ist Vergleich • Ableitung von Korrektiven • Controlling und Steuerung von Korrektiven • Next Best Actions (aus Prescriptive Analytics**)
Management Verfahren	Open Loop (reine Vertriebssteuerung)	Closed Loop (inclusive Dynamischen Vertriebscontrolling)
Management Art	passiv	aktiv
Management under Uncertainty*	Nein	Ja (Conversions, Lead Times etc.)
IT	• ERP, Finanzmodul • Mainstream CRM; operativ genutzt	• ERP, Finanzmodul • aiProfit B2B, Python app
Performance	• Häufig unter Plan • Zielunterschreitung	• In Plan • Zielerreichung

* : Management under Uncertainty ist der Prozess, Entscheidungen zu treffen und Ressourcen zu allokieren, wenn zukünftige Ereignisse und ihre Auswirkungen nicht mit Sicherheit bekannt sind.
**: Prescriptive Analytics ist ein Bereich der Datenanalyse, der auf Basis von Optimierung und KI vorschreibt, welche Maßnahmen ergriffen werden sollten, um bestimmte Ergebnisse zu erzielen.

Legende: AE = Auftragseingang, OE = Organisationseinheit

Digital Service aiProfit B2B

Effizienz statt endloser Projekte: Ihr Weg zu profitablem Wachstum

Sie kennen das: Klassische Beratungsansätze für profitables Wachstum sind oft langwierige Mammutprojekte. Da werden Teams gebildet, zahllose Workshops geplant und Monate in Analysen investiert, die in dicken PowerPoint-Decks enden. Und die eigentliche Umsetzung? Die steht erst noch bevor.

Wir zeigen, dass es anders geht.

Schnell, präzise, profitabel – mit aiProfit B2B

Wir haben den Prozess für profitables Wachstum radikal vereinfacht und digitalisiert.

- **Kein langwieriges Projekt**: Schluss mit langen Vorbereitungen und unnötigen Meetings.
- **Kein großes Team**: Sie brauchen keine internen Kapazitäten zu binden.
- **Keine lange Wartezeit**: Wir liefern schnelle, sichtbare Ergebnisse nach 5 Tagen
- **Keine Grundsatzdiskussionen**: Wir stellen nicht alles in Frage, sondern fokussieren uns direkt auf die entscheidenden Hebel.

Mit unserer KI-gestützten Lösung aiProfit B2B identifizieren wir schnell und punktgenau die Bereiche, in denen Sie die größte Wirkung erzielen können – oft in der Vertriebssteuerung und im Vertriebscontrolling. So optimieren wir Ihr Managementsystem gezielt, um direkt profitables Wachstum zu initiieren und zu beschleunigen.

Digital Service: Ihr Weg zu profitablem Wachstum in 5 Tagen

Profitables Wachstum mit aiProfit B2B beginnt nach 5 Tagen.

So läuft es ab:

Tag 1: Analyse des Profitablen Wachstums und der Sales Management Performance Ihres Unternehmens.

Tag 2: KI-Simulation des Profitablen Wachstums Ihres Unternehmens mittels Digital Twins.

Tag 3: KI-Optimierung des Profitablen Wachstums Ihres Unternehmens, inklusive Optimierung der Management-Funktionen.

Tag 4: aiProfit B2B Konfigurierung und Finetuning.

Tag 5: Lieferung und Präsentation Resultate (vor Ort oder online)

- Profitable Growth Analyse
- Profitable Growth Optimierung
- Profitable Growth Management Controls
- Profitable Growth Management Manual
- Profitable Growth Management Training
- aiProfit B2B app
- aiProfit B2B User Training

Ab **Tag 6** beginnt Ihr KI-gestütztes Management in Richtung profitablen Wachstums.

Legende: B2B = business-to-business, AI = artificial intelligence, LLM = large language model

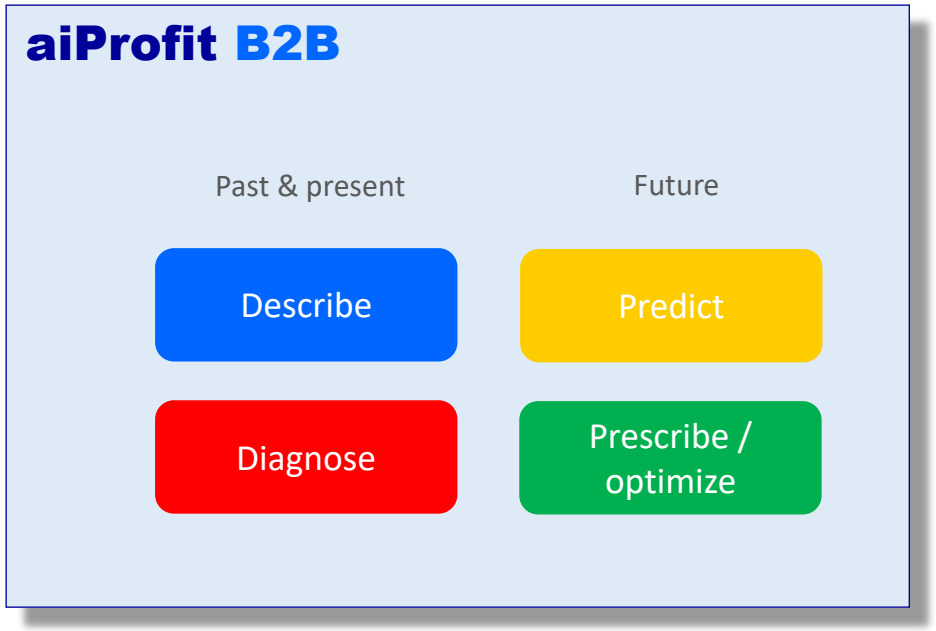
Life Demo

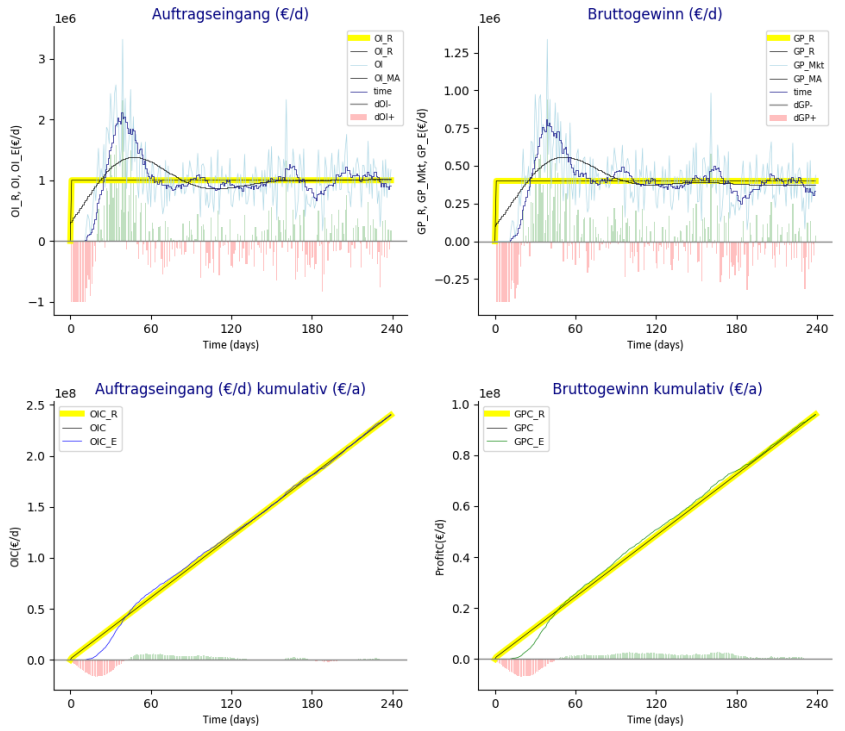
Vereinbaren Sie eine Live Demo von aiProfit B2B online auf Teams.

15 Min. um Ihnen die KI-Optimierung von Profitablen Wachstum zu zeigen an Hand

- von Fallbeispielen zu B2B Unternehmen
- approximativer Eckdaten Ihres Unternehmens

e-Mail : info@strategyb2b.com
Phone : (+49) 0160-7713999





Legende: AE = Auftragseingang, GP = Gross Profit / Rohertrag, GJ = Geschäftsjahr

Strategy B2B

Optimum Profitable Growth

Über Strategy B2B:
Ihr Partner für optimales Profitable Wachstum durch KI.

Vergessen Sie langwierige, generische Beratungen.

Mit der aiProfit B2B App bieten wir B2B Unternehmen eine sofort einsatzbereite Technologielösung zur Realisierung von Profitablen Wachstum, die die Lücke zwischen Strategie und operativer Umsetzung schließt.

Wir liefern präzise, datengestützte Einblicke inkl. konkreter Handlungsempfehlungen, damit Sie Ihr Unternehmen auf Wachstumskurs bringen.

Bei uns bekommen Sie ein sofort anwendbares Werkzeug welches Ihr Unternehmen direkt zum profitablen Wachstum führt.

Leiten Sie Profitables Wachstum ein in 5 Tagen. Senden Sie uns eine e-Mail [info@strategyb2b.com] oder rufen Sie uns an [0160-7713999]

Strategy B2B – Optimum Profitable Growth | Prof. Dr. Uwe Hilzenbecher | Reismühlenweg 38 | D-88690 Uhldingen-Mühlhofen | Germany | mobile: (+49) 0160 7713999 | mail: info@strategyb2b.com