



Optimales Profitables Wachstum – Praxis und Methoden

Das Mandat: Profitables Wachstum. Die Organisation auf Erfolg trimmen.

Strategie ist nicht nur ein Plan. Sie ist ein System für Profitables Wachstum.

Zur Zielerreichung braucht Ihr Team ein System, das alle nötigen Faktoren für profitables Wachstum bereitstellt.

Das Produkt: Ihr Corporate Strategy Office (CSO).

Das Resultat: Optimales Profitables Wachstum.

von Prof. Dr. Uwe Hilzenbecher, Strategy B2B



Ambition und Fähigkeiten in Einklang bringen

Jeder CEO strebt ein Hauptziel an: Profitables Wachstum (Positiver EVA, steigender MVA). Wenn dieses Ziel schwer zu erreichen ist, muss sich der Fokus von "Was ist schiefgelaufen?" verschieben auf die Frage: "Welche Fähigkeiten müssen wir bereitstellen, um den Erfolg sicherzustellen?"

Die Architektur des Erfolgs

Profitables Wachstum ist selten Glückssache. Es ist das Resultat präzise ineinandergreifender Abläufe und Wirkungsmechanismen innerhalb der Organisation. Um die Lücke zwischen Ambition und Ergebnissen zu schließen, müssen vier Schlüsselbereiche adressiert werden:

- **Die Erfolgsformel etablieren**
Um Wachstum zu sichern, benötigt die Organisation eine effektive Strategie für profitables Wachstum. Über ein einfaches Budget hinaus benötigen Teams eine klare Formel für Wertschöpfung, um ihre Bemühungen zu leiten.
- **Den Strategieprozess vitalisieren**
Damit Strategie wirksam wird, muss der Corporate-Strategy-Prozess als kontinuierlicher Motor der Entscheidungsfindung fungieren. Die Abkehr von Ad-hoc-Ritualen, die nur vom Kalender getrieben sind, ermöglicht Agilität und ständige Abstimmung.
- **Das Toolset modernisieren**
Um Ihre Teams zu befähigen, stellen wir fortschrittliche Strategie-Tools bereit. Der Schritt weg von Standard-Tabellenkalkulationen ermöglicht es der Organisation, Szenarien zu simulieren und Ergebnisse mit Präzisionsmodellen zu optimieren.
- **Strategierelevante Daten nutzen:**
Um den Motor anzutreiben, benötigt die Organisation einen strukturierten Intelligenz-Hub. Der Übergang vom Bauchgefühl zu quantifizierter Marktinformation stellt sicher, dass jede Entscheidung auf Realität statt auf Annahmen basiert.
- **Strategie-Kompetenzen schärfen**
Um die Umsetzung sicherzustellen, investieren wir in das Schließen der Kompetenzlücke. Strategie ist eine professionelle Disziplin. Durch zertifizierte Qualifizierung und Training stellen wir sicher, dass die ausgefeilten Werkzeuge und Prozesse ihr volles Potenzial entfalten.

Aufbau der dauerhaften Fähigkeit

Um dies zu erreichen, benötigen Sie keinen weiteren temporären Beraterbericht. Sie benötigen eine permanente organisatorische Fähigkeit.

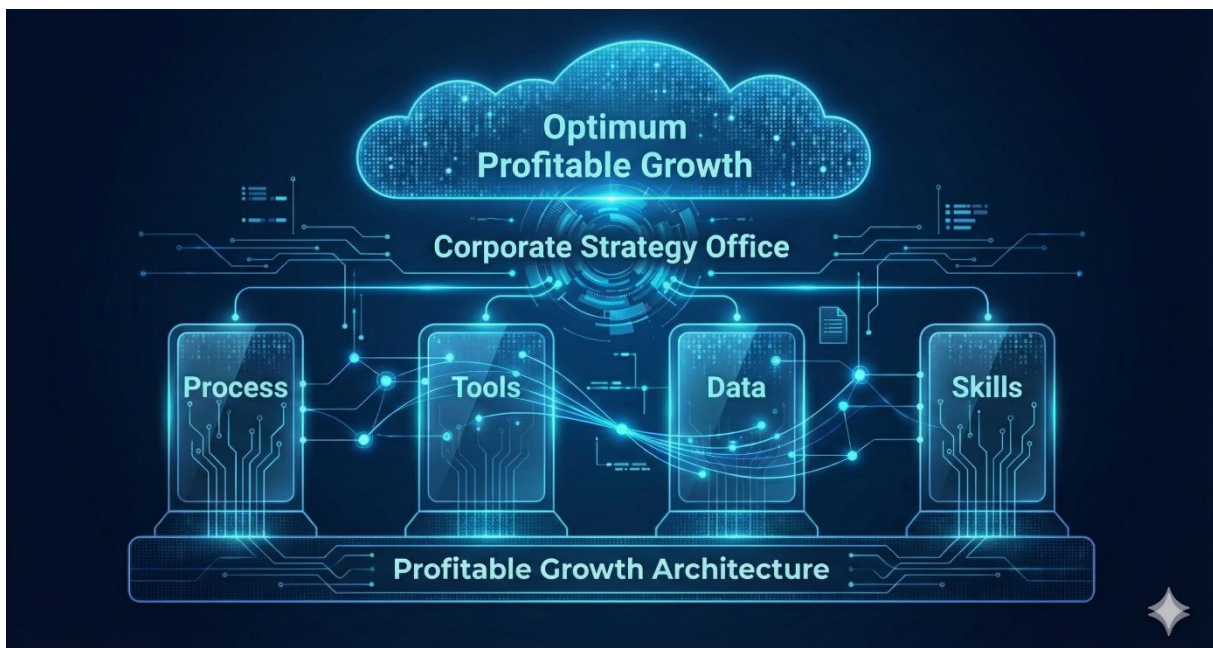
Wir arbeiten mit Ihnen zusammen, um ein voll funktionsfähiges **Corporate Strategy Office (CSO)** zu installieren. Dies bietet Ihrem Team alle notwendigen Bausteine – Prozess, Tools, Daten und Fähigkeiten – als schlüsselfertiges Asset, bereit zur Leistungserbringung.

Strategy B2B Angebot: das schlüsselfertige Corporate Strategy Office.

Wir beraten nicht nur; wir bauen auf.

Im Mittelpunkt unseres Angebots steht die Implementierung eines schnell einsatzbereiten und hochwirksamen Corporate Strategy Office (CSO). Wir liefern das "Strategie-Betriebssystem", das Ihrer Organisation fehlt, und stellen alle notwendigen Bausteine für profitables Wachstum in einem integrierten Paket bereit:

- **Strategie-Prozess (Das Betriebssystem):**
Ein definierter Rhythmus aus Governance, Entscheidungsfindung und dem "Handbuch für die Strategie des profitablen Wachstums".
- **Strategie-Tools (Der Motor):**
Die Modelle und Funktionalitäten zur Simulation und Steigerung von Unternehmenswert, einschließlich Kapitalallokationsmodellen.
- **Strategie-Daten (Der Treibstoff):**
Fundierte Marktinformationen und zukunftsgerichtete Indikatoren ersetzen Bauchgefühl durch Fakten.
- **Strategie-Kompetenzen (Die Befähigung):**
Praktisches Strategie-Training und -Coaching für Ihr CSO vermittelt die Fähigkeit, das CSO selbst zu betreiben. Das macht Ihr Team unabhängig von externen Beratern.



Die CSO Architektur – Entwickelt für optimales profitables Wachstum.

Skalierbar nach Ihrem Reifegrad

Wir konfigurieren das Corporate Strategy Office (CSO) derart, dass wir Sie dort abholen, wo Sie heute stehen.

| Feature / Capability | CSO ESSENTIAL | CSO PROFESSIONAL | CSO EXCELLENCE |
|-----------------------|---|---|--|
| CEO Mandat | Kontrolle gewinnen | Performance skalieren | Wert maximieren |
| Ideal für | Unternehmen, die sofortige Transparenz und Stabilität benötigen ("Feuerwehr"). | Unternehmen, die Standards und verlässliches Wachstum etablieren ("Standard"). | Branchenführer, die profitables Wachstum und Wertschöpfung optimieren müssen ("High-Performance") |
| Schmerzpunkt | Blinde Flecken. Fehlende Transparenz und Ad-hoc Entscheidungen | Starrheit: Wir sind zuverlässig, aber langsam; Strategie ist von der Ausführung entkoppelt. | Trügerische Sicherheit: Wir gewinnen heute, übersehen jedoch die Disruption von morgen. |
| Strategie-Prozess | Re-Aktivierung (Jährlich) 3-Phasen-Prozess, Analyse, Entwicklung & Execution. Perspektiven: Finanzen, Produkte, Kunden. Deskriptive & Diagnostische Analytik. | Dynamisierung (Rollierend) 10-Phasen-Prozess, Analyse, Strategiealternativen & Execution. Perspektiven: alle. Diagnostische & Prädiktive Analytik. Closed Loop Mgmt | Kontinuierliche Optimierung 10-Phasen-Prozess, Strategieoptionen unter Unsicherheit, optimale Ausführung. Prädiktive & Präskriptive Analytik, KI-gestützt. |
| Strategie-Tools | Standardisierung Einheitliche Vorlagen, saubere finanzielle Baselines, SWOT/MBO/OKR Frameworks. | Integration OKR/BSC/PMO, Integrierte Unternehmensplanung und vernetzte BI-Systeme. | Mgmt unter Unsicherheit OKR/BSC/PMO, Digital Twins, KI-gestütztes Perform. Mgmt und Risk/Return-Optimierung. |
| Strategie-Daten | Interner Fokus Finanzdaten (GuV, Bilanz, CF): ERP. Salesdaten: CRM. Andere (Technologie, Markt): Listen. | Interner & externer Fokus Finanz- und Salesdaten wie vorher. Externe Daten (Technologie, Markt) als Pipeline-Modelle. | Business System Finanz- und Salesdaten wie vorher. Externe Daten (Tech, Markt) als Pipeline-Modelle unter Unsicherheit. |
| Strategie-Kompetenzen | Operative Befähigung Methodenkompetenz. Prozessübergabe, Basistraining & Open Loop Management. | Strategie Methoden Team-Coaching, -Praktiker-Seminare: Strategie & Closed Loop Management. | High-Performance High-Performance. KI-gestütztes Strategietraining, u Coaching für Management unter Unsicherheit. |
| Finanz Fokus | GuV Transparenz und Stabilisierung von Umsatz, COGS, OPEX & Ergebnis | Kapitaleffizienz Optimierung von Working Capital, Investitionen und Rendite. | Wertmaximierung EVA (Economic Value Added) & MVA (Market Value Added) optimales Wachstum. |
| Der Nutzen | Transparenz & Ordnung | Verlässlichkeit & Agilität | Wertschaffung & -steigerung |
| Das Resultat | Wachstum | Profitables Wachstum | Optimales Prof. Wachstum |

Bringen Sie Ihre PS auf die Straße - befähigen Sie Ihr Team, strategische Ambitionen zuverlässig in Ergebnisse zu verwandeln.

Verlieren Sie kein weiteres Quartal: Buchen Sie unser **Strategy Capability Assessment**, um die Hebel zu identifizieren – Prozesse, Tools, Daten, Skills –, die Ihr profitables Wachstum maximal beschleunigen.

Prof. Dr. Uwe Hilzenbecher ist Principal Corporate Strategy Architect & Managing Director, Strategy B2B. Basierend auf der Expertise aus über 250 Strategieprojekten in 40 Branchen und 25 Ländern entwickelt er leistungsstarke Corporate Strategy Offices, die optimales profitables Wachstum sicherstellen.

www.strategyb2b.com | info@strategyb2b.com | +49 160-7713999