

ProGrowth Navigator

Enterprise **Profitable Growth** Management System

Solution Brief

Powered by ProGrowth AI



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 Umsatzwachstum 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.

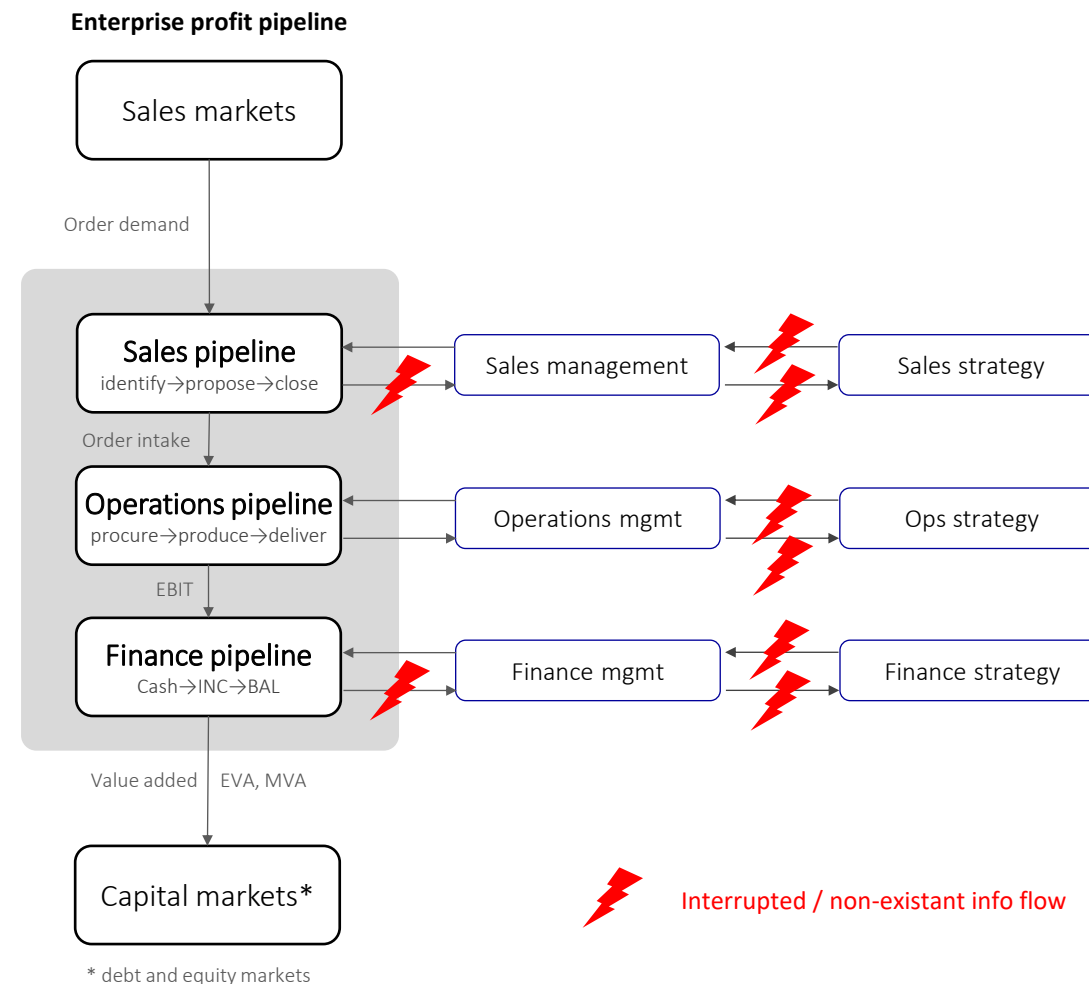
Die Herausforderungen: Wo Potenziale ungenutzt bleiben

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 profitabilem Wachstum deuten oft auf Engpässe in der Profit Pipeline und Verbesserungspotenziale in Managementfunktionen, im Management System u.i.d. 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 und / oder umgesetzt.

Eine umfassende Korrektur dieser Effekte ist meist zeitaufwändig und ressourcenintensiv.



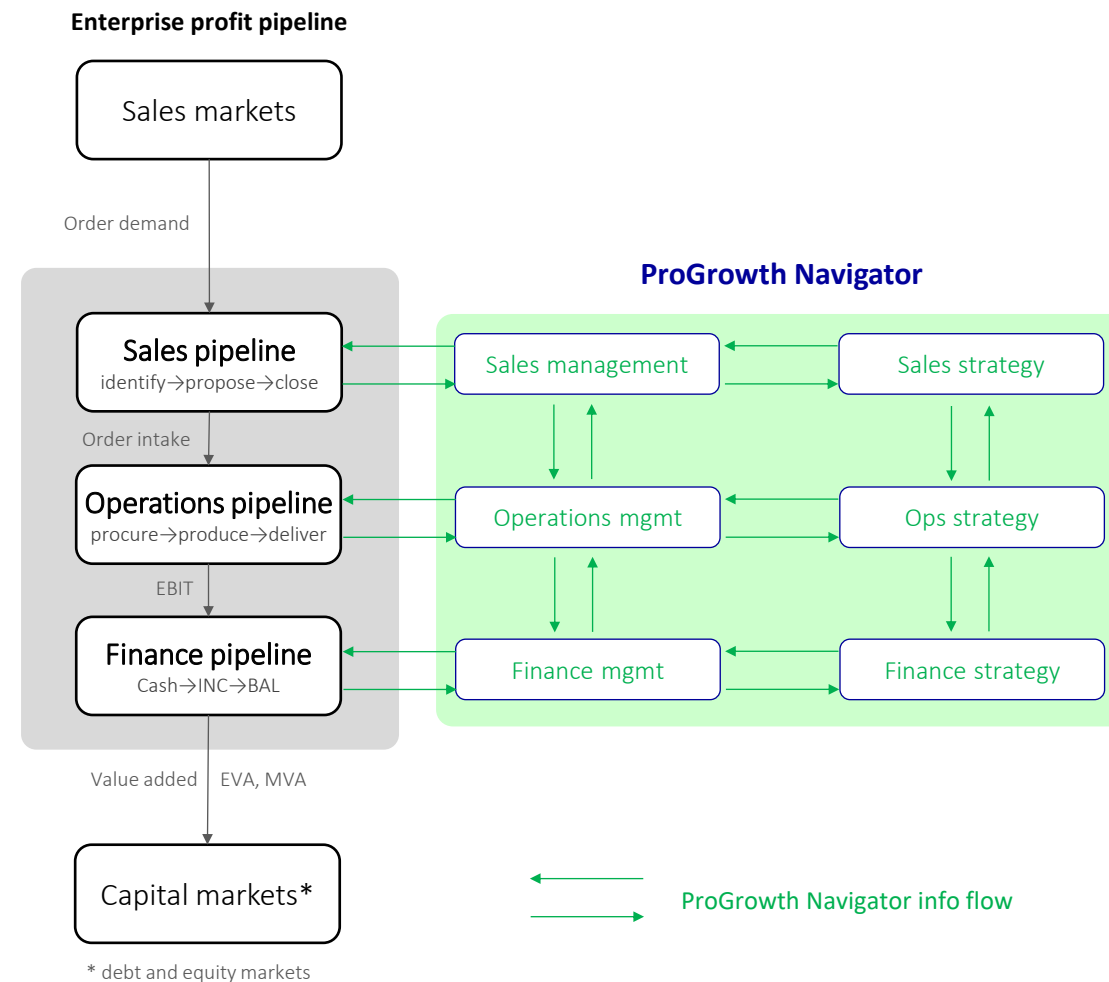
Die Lösung: ProGrowth Navigator – das Enterprise Profitable Growth Management System

ProGrowth Navigator: Die Lösung für profitables Wachstum

Die Anwendung ProGrowth Navigator (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 ProGrowth Navigator 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.

ProGrowth Navigator: Alleinstellungsmerkmale

- **Spezialisiert KI für Profitables Wachstum**
ProGrowth Navigator kein Chatbot, sondern eine auf Reinforcement Learning basierende Specialist KI, ein Management System, das speziell für die Dynamiken des B2B-Vertriebes und des Managements von Profitablen Wachstum entwickelt wurde.
- **Closed-Loop Sales Management**
ProGrowth Navigator arbeitet als Closed-Loop Management System, welches die Pipeline Performance kontinuierlich steuert, misst, korrigiert und optimiert.
- **Handlungsempfehlungen 24/7**
Mit Prescriptive Analytics erhält Ihr Managementteam zu jeder Zeit die optimalen Handlungsempfehlungen (next best actions) in Richtung profitablen Wachstums.
- **Management unter Unsicherheit**
Herkömmliche Verfahren ignorieren Volatilität und akkumulieren starre Annahmen zu systematischen Fehlentscheidungen. ProGrowth Navigator ersetzt diesen deterministischen Fehlschluss durch probabilistisches Management: Wir bewerten und integrieren Unsicherheiten in Conversions, Lead Times, Financials etc. direkt. Für Management, das in Echtzeit optimal auf unsichere Realität reagiert.



Fallstudie : B2B Unternehmen - Ausgangslage und Ziele

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

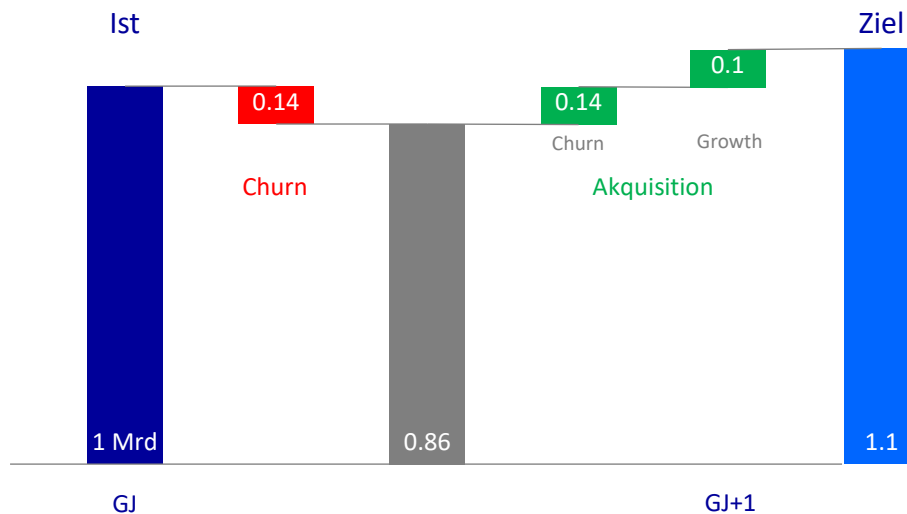
Ausgangslage (Geschäftsjahr - GJ):

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

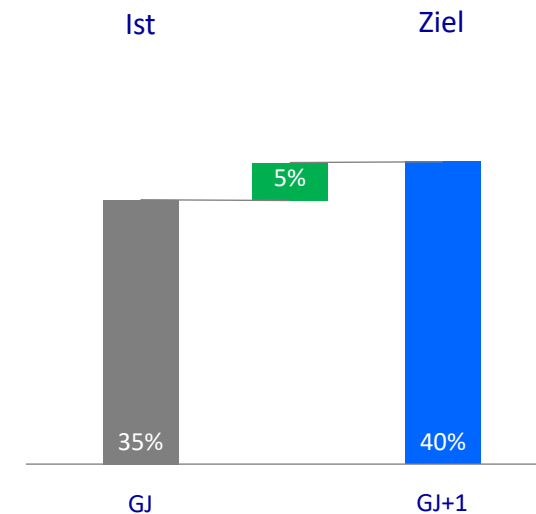
Ziele (GJ+1):

- 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

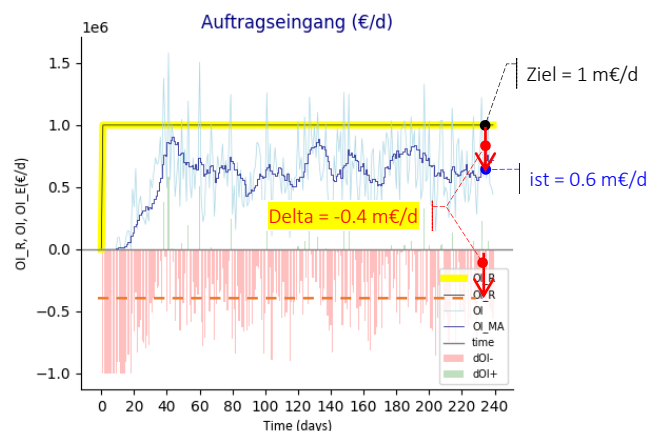


Fallstudie : konventionelles Management versus ProGrowth Navigator - Auftragseingang

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.

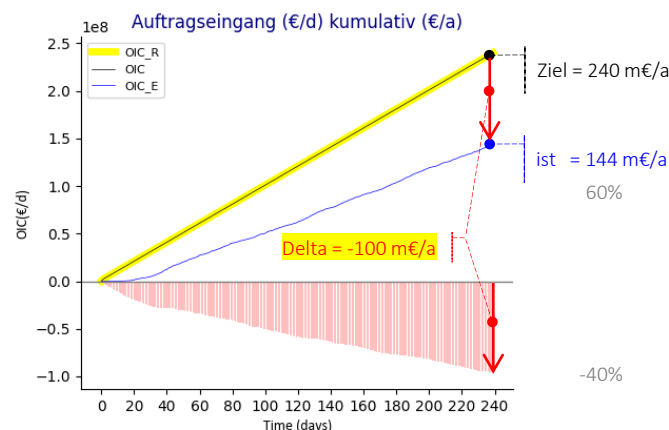
Konventionelles Sales Management

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

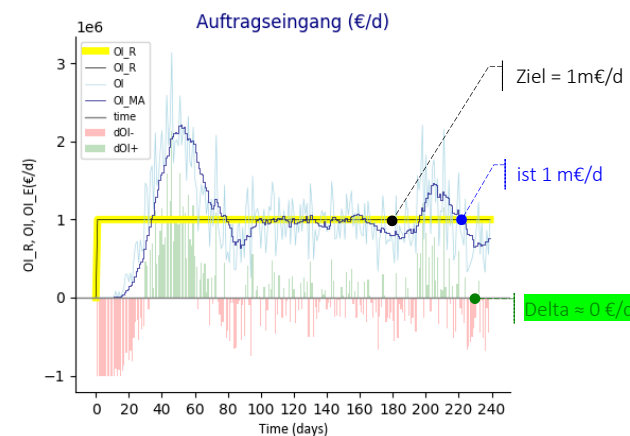


Erläuterung

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.

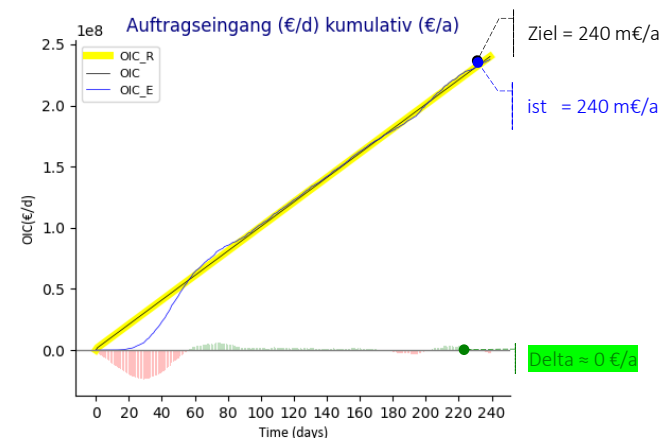
ProGrowth Navigator gestütztes Sales Management

Ein ProGrowth Navigator 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 ProGrowth Navigator gemanagte Performance kompensiert die Verluste des Akquisitions-anlaufes schon nach 30 Tagen und bewegt sich danach dauerhaft um den Akquisitions-zielwert 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.



Konventionelles Management versus ProGrowth Navigator gestütztes Management

ProGrowth Navigator überkommt die Defizite konventioneller Management Systeme und ermöglicht nachhaltiges profitables Wachstum.

	Konventionelles Management	ProGrowth Navigator gestütztes 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 Zielen für AE, Backlog, Umsatz und Gross Profit • 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 Controlling)
Management Art	passiv	Aktiv – proaktiv
Management under Uncertainty*	Nein	Ja (Conversions, Lead Times etc.)
IT	• ERP, Finanzmodul • Mainstream CRM; operativ genutzt	• ERP, Finanzmodul, CRM (Option) • ProGrowth Navigator, Python app
Performance	• Häufig unter Plan • Zielunterschreitung	• In Plan • Zielerreichung

* : Management under Uncertainty ist der Prozess, Entscheidungen zu treffen und Ressourcen zu allokalieren, 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



Effizienz statt endloser Projekte: Ihr Weg zu profitablen 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 ProGrowth Navigator

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.
- **Kein Big Data:** ProGrowth Navigator arbeitet mit denjenigen (kleinen) Datensätzen, die 99% Ihres Profitablen Wachstums verursachen
- **Kein komplexe Datenintegration:** ProGrowth Navigator arbeitet mit einer kleinen unidirektionalen Standard Schnittstellen zu Ihrem ERP

Mit unserer KI-gestützten Lösung ProGrowth Navigator 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 profitablen Wachstum in 10 Tagen

Profitables Wachstum mit ProGrowth Navigator beginnt nach 10 Tagen.

So läuft es ab:

Tag 1-5:

- Analyse der Unternehmens und Vertriebsperformance
- Präsentation der Ergebnisse der Performance Analyse
- KI Simulation des Profitablen Wachstums mittels Digital Twins
- KI Optimierung der Wachstumsstrategie und Management Policies
- Präsentation des optimalen Profitablen Wachstums

Tag 6-10:

- ProGrowth Navigator Konfiguration und Anpassung
- ProGrowth Navigator Installation und Implementation
- Lieferung und Präsentation Resultate (vor Ort oder online)
 - Profitable Growth Analyse
 - Profitable Growth Optimierung
 - Profitable Growth Strategie und Management Policies
 - Profitable Growth System
 - Profitable Growth Management Training
 - ProGrowth system installation und Go Live
 - ProGrowth Navigator User Training

Tag 11:

- ProGrowth Navigator-gestütztes Management Ihres profitablen Wachstums beginnt.



CEO Profitable Growth Briefing inklusive ProGrowth Navigator Life Demo

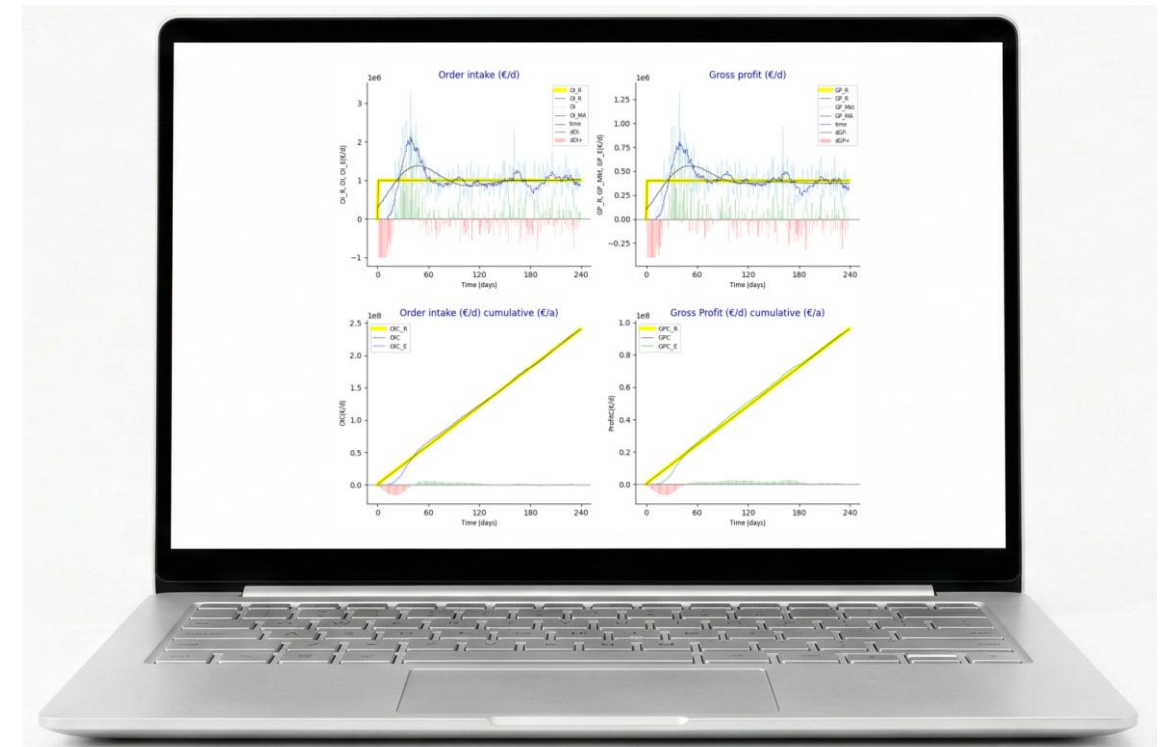
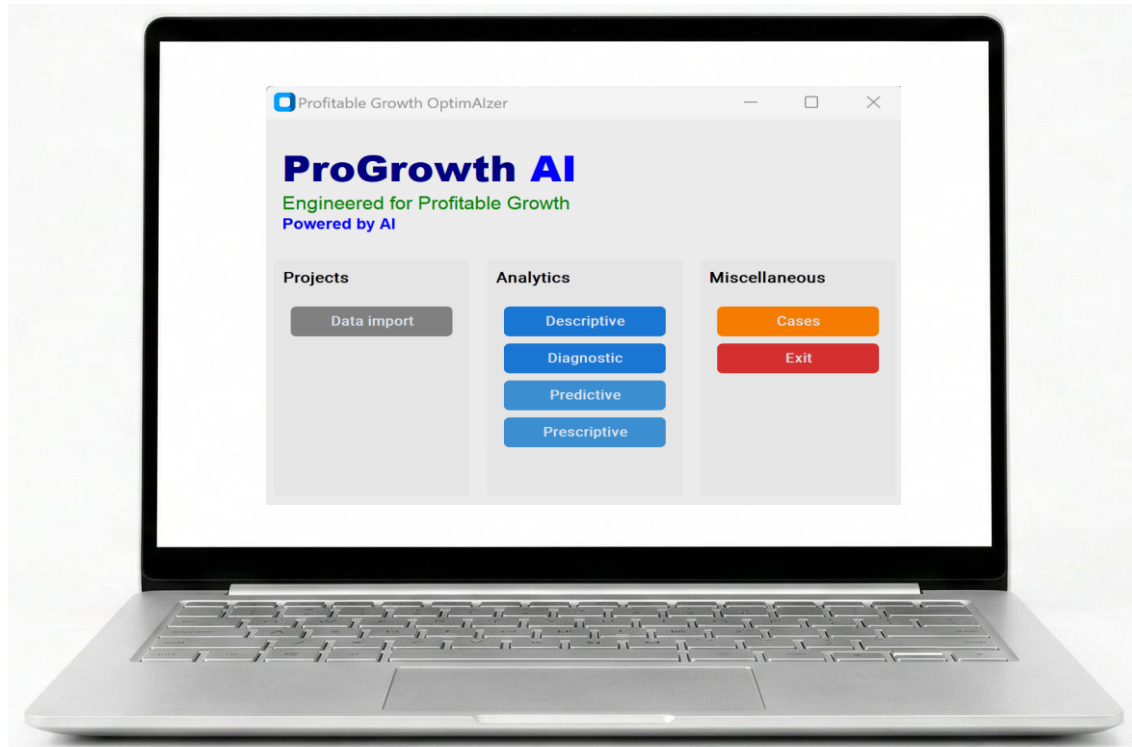
Vereinbaren Sie ein CEO Profitable Growth Briefing inklusive ProGrowth Navigator Demo online auf Teams.

15 - 30 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 Profitables Wachstum durch KI.

Vergessen Sie langwierige, generische Beratungen.

Mit ProGrowth Navigator bieten wir B2B Unternehmen ein sofort einsatzbereites System zur Realisierung von Profitables Wachstum, das 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]

