



Optimum Profitable Growth Practice

Meistern Sie Ihre Marktrealität Gestalten Sie profitables Wachstum.

Schluss mit Mutmaßungen. Meistern Sie Ihre Märkte von morgen.

Alles dreht sich um den Markt. Jeder Euro Umsatz und jeder Prozentpunkt Marge ist das direkte Resultat der Fähigkeit, die Marktdynamik zu antizipieren und zu nutzen.

ProMarket ist Ihr System für Decision-Grade Market Intelligence– die maßgebliche 'Source of Truth' zur Sicherung Ihrer Marktführerschaft.

Prof. Dr. Uwe Hilzenbecher, Strategy B2B



Die Herausforderung:

Strukturelle Informationsbarrieren in der Wachstumsplanung

Viele Wachstumsstrategien stützen sich auf eine Inside-out-Perspektive, die das Risiko birgt, signifikante Marktpotenziale außerhalb des etablierten Radars unberücksichtigt zu lassen.

Gängige strategische Planungsprozesse stoßen bei der Identifikation neuer Wachstumstreiber häufig an methodische Grenzen. Drei Faktoren stehen dabei einer objektiven Marktbearbeitung entgegen:

- **Die Subjektivitätsfalle (Analytische Objektivität):**
Strategische Weichenstellungen erfolgen oft auf Basis hierarchischer Präferenzen oder optimistischer Vertriebshochrechnungen. Damit fehlt die notwendige Verankerung in einer datengestützten Marktlogik.
- **Der CRM-Bias (Datenbasierte Reichweite):**
Die Analyse interner Daten reflektiert primär die historische Performance im Bestand. Diese Inside-Out-Perspektive lässt erhebliche Marktpotenziale außerhalb des aktuellen Kundenradars unberücksichtigt.
- **Der Reaktivitäts-Effekt (Prognose-Genauigkeit):**
In einem volatilen Marktumfeld führt die Fortschreibung von Vergangenheitswerten (Extrapolation) zu signifikanten Prognoserisiken. Das operative Handeln erfolgt dadurch zeitversetzt zur tatsächlichen Marktentwicklung.

Die Lösung: ProMarket – Decision-Grade Market Intelligence

ProMarket ist Ihr Decision-Grade Market Intelligence System und fungiert als Definitive Source of Truth für die Marktführerschaft. Wir liefern kein statisches Reporting, sondern ein realitätskalibriertes Marktmodell, das die Diskrepanz zwischen interner Wahrnehmung und externer Realität auflöst.

Der ProMarket-Ansatz transformiert Ihre strategische Steuerung durch drei wesentliche Übergänge:

- **Von der subjektiven Betrachtung zur objektiven Markt-Validität:**
Statt auf internen Einschätzungen basiert Ihre Strategie auf der systematischen Integration interner Performance-Daten mit externen Marktsignalen. Dies schafft eine faktenbasierte Entscheidungsgrundlage über den aktuellen Kundenstamm hinaus.
- **Von der Inside-Out-Perspektive zur 360°-Markttransparenz:**
Wir schließen die Lücke zwischen dem vermuteten Marktpotenzial und der tatsächlichen Marktstruktur. Durch die hochauflösende Kartierung der gesamten Wettbewerbslandschaft werden unerschlossene Potenziale quantifizierbar und adressierbar.
- **Vom deterministischen Plan zum probabilistischen Marktmodell:**
Anstatt von einer einzigen, starren Zukunft auszugehen, wird jedes modellierte Marktszenario durch eine Monte-Carlo-validierte Logik abgesichert. Dies ermöglicht eine proaktive Steuerung und Identifikation von Marktverschiebungen, 12–18 Monate bevor diese Ihre GuV (P&L) erreichen.

Der Ergebnisbeitrag

Maximierung der kommerziellen Wertschöpfung

ProMarket adressiert die Fragen mit der höchsten ökonomischen Tragweite für Ihr Geschäft. Mit der Definition einer Definitive Source of Truth sichern Sie die objektive Kontrolle über drei Kernbereiche:

Strategische Vertriebssteuerung

Ziel: Maximierung des Return on Sales durch datengestützte Ressourcen-Allokation.

- **Effizienz der Ressourcenallokation:** Optimierung des Vertriebeinsatzes durch Konzentration auf Segmente mit der höchsten Abschlusswahrscheinlichkeit.
- **Margenorientierte Marktsegmentierung:** Präzise Identifikation von Regionen und Clustern mit überdurchschnittlichem Ertragspotenzial („Sweet Spots“).
- **Evidenzbasierte Zielplanung:** Ablösung der rein historischen Fortschreibung durch Potenzial-Quoten, die auf der tatsächlichen Marktkapazität basieren.
- **Systematische Neukundengewinnung:** Identifikation hochaffiner Zielkunden (Look-Alikes) basierend auf den Erfolgsfaktoren Ihrer profitabelsten Mandate.

Dynamische Kapitalallokation

Ziel: Risikoadjustierte Steuerung von Investitionen und Portfolio-Entscheidungen.

- **Investitionsvalidierung:** Quantitative Absicherung (De-Risking) von Markteintritten und Kapazitätserweiterungen durch szenariobasierte Simulationen.
- **Präventives Margen-Monitoring:** Frühzeitige Detektion von Preis- und Wettbewerbsdruck zur Sicherung der Profitabilität vor Eintreten von Volumeneffekten.
- **Agile M&A-Assessments:** Objektivierung von Marktanteils- und Synergie-Hypothesen bei Akquisitionen durch unabhängige Marktmodelle.

Strategisches Resilience-Testing

Ziel: Sicherung der Zukunftsfähigkeit durch Modellierung externer Schocks.

- **Multivariate Szenario-Analyse:** Unmittelbare Simulation der Auswirkungen externer Faktoren (z. B. Energiepreise, Supply-Chain-Varianzen) auf den Auftragseingang.
- **Strategische Schärfung:** Transformation allgemeiner Wachstumsziele in präzise, quantifizierte Handlungsfelder für die operative Umsetzung.

Konfiguration & Methodik: Skalierbare Strategietiefe

Die Konfiguration des ProMarket-Modells erfolgt modular und orientiert sich am spezifischen Datenreifegrad sowie der strategischen Zielsetzung Ihrer Organisation:

Dimension	Essential	Professional	Excellence
Anforderungsprofil	Aufbau konsolidierte Marktansicht bei bisher fragmentierter Datenlage.	Detaillierte Analyse von Profitabilitätstreibern und Marktdynamiken.	Strategische Optimierung des Marktportfolios bei hoher Datenreife.
Fokus	Etablierung einer Single Source of Truth für Marktvolumen und -struktur.	Identifikation von Ertragstreibern und Simulation von Marktszenarien.	Portfolio-Maximierung für profitables Wachstum und risikoadjustierte Renditen.
Modellumfang	Strukturelle Transparenz durch Baseline-Sizing und Segmentierung.	Granulare Profitabilitäts-Kartierung.	Präskriptive Analysen zur strategischen Segment-Priorisierung.
Logik-Typ	Deskriptiv (Status Quo)	Probabilistisch (Szenarien)	Präskriptiv (Optimierung)
Entscheidungs-Support	Übergang von heuristischer Planung zu datengestützter Markttransparenz.	Präzise Identifikation und Targeting von Hochmargen-Opportunitäten.	Evidenzbasierte Roadmap für die globale Kapital- und Ressourcenallokation.
Zielsetzung	Markt-Transparenz	Profitabilitäts-Steigerung	Strategisches Optimum
Das Resultat	Wachstum	Profitables Wachstum	Optimales Profitables Wachstum

Methodik: Mathematische Marktkonsistenz durch „Sudoku-Optimierung“

Die Validität von ProMarket basiert auf dem proprietären Market-Logic-Consistency (MLC)-Verfahren. Während konventionelle Ansätze häufig auf isolierten, punktuellen Schätzungen beruhen, nutzt MLC ein ganzheitliches Validierungsraster nach dem Prinzip der strukturellen Konvergenz:

- **Interdependente Verifikation:** Wie bei einem Sudoku-Gitter wird jeder Datenpunkt (z. B. Wettbewerberumsatz) kreuzweise gegen eine Vielzahl komplementärer Marktsignale (z. B. Kapazitätsdaten, Importströme, Bilanzkennzahlen) geprüft.
- **Eliminierung von Inkonsistenzen:** Ein Datenpunkt wird erst dann als valide akzeptiert, wenn er im mathematischen Kontext aller anderen Variablen widerspruchsfrei ist. Dies eliminiert subjektive Verzerrungen und statistisches Rauschen.
- **Ergebnis:** Sie erhalten eine Source of Truth, die nicht auf Annahmen basiert, sondern eine mathematisch geschlossene und realitätskalibrierte Abbildung Ihres gesamten Marktumfelds darstellt.

Vom Erfahrungswissen zur evidenzbasierten Marktmeisterschaft

Um den Übergang von einer primär intuitiven Planung zu einer datengestützten Entscheidungsgrundlage zu moderieren, bieten wir das **ProMarket Reality Audit** an.

Dieser fokussierte Einstieg identifiziert innerhalb kurzer Zeit die spezifischen Marktsegmente mit der höchsten Wachstumsbeschleunigung für Ihr Unternehmen.

Nächste Schritte zur strategischen Klarheit:

- **Reality Audit evaluieren:**
Vereinbaren Sie einen 30-minütigen Scoping-Call, um den Rahmen für Ihr individuelles Audit abzustecken.
- **System-Demonstration:**
Erleben Sie die Leistungsfähigkeit des digitalen ProMarket-Modells in einer Live-Präsentation anhand relevanter Use-Cases.
- **Direktkontakt:**
Für eine vertrauliche Erstberatung erreichen Sie uns unter:
 - E-Mail: uh@strategyb2b.com
 - Telefon: +49 160 7713999

Prof. Dr. Uwe Hilzenbecher *Principal Corporate Strategy Architect & Managing Director, Strategy B2B*
Greifen Sie auf die Erfahrung aus über 250 Strategieprojekten in 40 Industrien und 25 Ländern zurück. Strategy B2B entwickelt hochleistungsfähige Market-Intelligence-Systeme zur Realisierung Ihres optimalen profitablen Wachstums.

www.strategyb2b.com