



Optimum Profitable Growth Practice

Präskriptives Sales Pipeline Management für Optimales Profitables Wachstum

Profitables Wachstum wird durch den Auftragseingang getrieben – dem Output der Sales Pipeline. Um Resultate zu garantieren, muss die Führungsebene über reine Prognosen hinausgehen und zu präskriptivem Handeln übergehen– indem Pipeline-Daten in verbindliche Erfolgsmaßnahmen umgewandelt werden.

von Prof. Dr. Uwe Hilzenbecher, Strategy B2B



Januar 2026

Executive Summary

In der aktuellen Wirtschaftslandschaft navigieren die deutsche und europäische Industrie durch das sechste Jahr der Stagnation in Folge. Während die allgemeinen Marktbedingungen herausfordernd bleiben, erzielen Spitzenunternehmen weiterhin profitables Wachstum, indem sie ihre interne Vertriebsausführung weiter verbessern. Eine primäre Erfolgsbarriere besteht darin, dass traditionelle CRM-Systeme zu passiven Archiven degradiert sind – strukturelle Defizite innerhalb dieser Systeme sind heute die Haupttreiber für verfehlte Auftragseingangsziele.

ProPipeline löst dies durch die Synchronisation von Marktintelligenz mit präskriptivem Sales Pipeline Management. Im Gegensatz zu rein statischen CRM-Ansätzen basiert ProPipeline auf einem dynamischen Sales Management Systemmodell, das Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge mathematisch präzise abbildet. Durch den Wechsel hin zu Präskriptiven Vertriebsmanagement transformieren Unternehmen ihre Sales Pipeline in eine hochgradig skalierbare Wachstumsmaschine, der sowohl Umsatz als auch Marge gemäß Plan sichert.

Die strategische Logik ist eindeutig: Sofortiges Handeln verhindert weitere Umsatz- und Margenenerosion und erschließt das Potenzial des „Dark Funnel“, das Wettbewerber oft übersehen

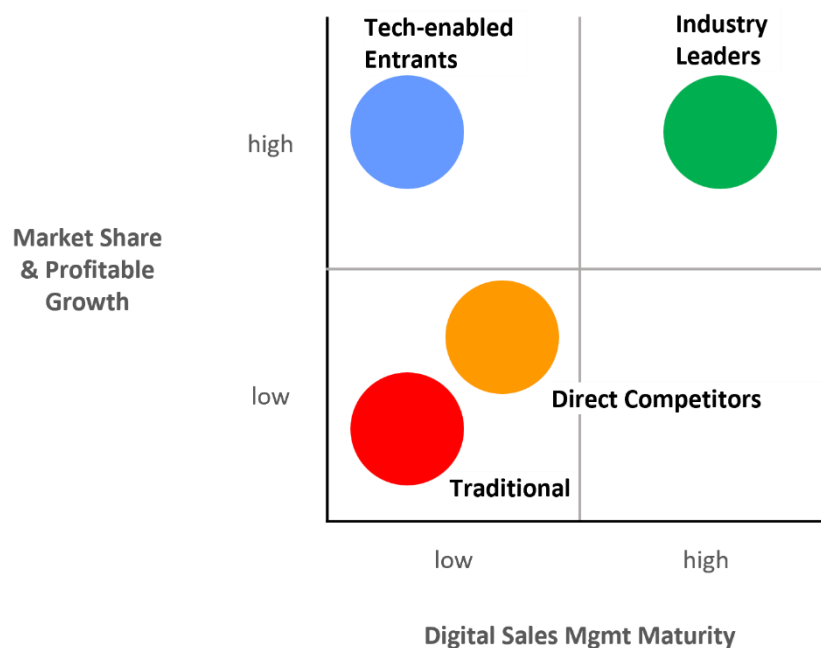
Strategische Divergenz in der Permakrise

Die europäische Industrielandschaft ist im sechsten Jahr in Folge von einer „Permakrise“ geprägt. Unternehmensführungen sind in einem ressourcenintensiven Kampf gegen eine unerbittliche Flut struktureller Gegenwinde gefangen:

- **Persistente externe Schocks:** Die kumulierenden Effekte der Post-Pandemie-Erholung, des Ukraine-Konflikts und einer eskalierenden Bürokratie.
- **Geopolitische und ökonomische Verschiebungen:** Das Navigieren durch die „Trumponomics“-Ära, Handelsspannungen mit China sowie Inflationsdruck.
- **Die Wachstumsücke:** Während traditionelle Sektoren Nullwachstum oder Abschwünge verzeichnen, behauptet sich eine spezifische Gruppe „aspirativer Peers“ – von KI und Verteidigung bis hin zu Budget-Innovatoren – trotzdem.

Die Herausforderung für CEOs, CFOs und CSOs hat sich vom Krisen-Management zum profitablen Wachstum gewandelt: Ziel ist ein mindestens neutraler, idealerweise positiver EVA zur Deckung der Kapitalkosten. Um die „Kosten der strategischen Beharrung“ – das Festhalten an alten Märkten und Praktiken – zu visualisieren, benchmarken wir Ihr Unternehmen gegen drei strategische Gruppen:

- **Der aspirative Peer** (Der Nordstern): Best-in-Class-Führer, die ihr Wachstum von der allgemeinen Konjunktur entkoppelt haben.
- **Der direkte Wettbewerber** (Das Schlachtfeld): Rivalen, die um dieselben Ausschreibungen kämpfen; wer hier bei der digitalen Reife zurückfällt, verliert Marktanteile.
- **Der disruptive Marktteilnehmer** (Die verborgene Bedrohung): Agile, technologiegetriebene Neueinsteiger, die das Potenzial des „Dark Funnel“ abschöpfen, welches herkömmliche CRM-Systeme nicht erfassen können



Identifikation der strategischen Barrieren

Wenn der Auftragseingang hinter den Zielen zurückbleibt, ist dies selten das Ergebnis eines einzelnen Fehlers, sondern ein systemisches Problem. Wir haben die primären Schmerzpunkte über drei distinkte Dimensionen der Organisation hinweg identifiziert:

- **Operative Integrität & Datenqualität:**

- Pipeline-Inflation: „Zombie-Deals“ sättigen oft die Pipeline, täuschen derart Sicherheit vor und verdecken reale Chancen.
- Datenverfall: CRM-Kontakt- und Intent-Daten veralten häufig, was zu fehlgeleiteten Vertriebsaktivitäten führt.
- Verantwortlichkeitslücken: Ein Mangel an konsistenten Updates zu „Next Steps“ oder Abschlussdaten führt zu einem Management-Blindflug.

- **Finanzielle Intelligenz & Analytische Tiefe:**

- Mangel an präskriptiver Führung: Vertriebsmitarbeiter agieren oft ohne „Next Best Action“-Insights, wodurch hochwertige Deals dem Zufall überlassen werden.
- Volumen-zentriertes Controlling: Der Fokus des Managements verharret oft auf statischem Volumen statt auf der Konvertierungsgeschwindigkeit und Margengesundheit, die für profitables Wachstum zwingend erforderlich sind.

- **Strategische Marktausrichtung:**

- Marktreichweiten-Lücken: Ein Fehlverständnis des erreichbaren vs. bearbeiteten Marktes (TAM/SAM/SOM*) führt zu falsch allokierten Ressourcen.
- Unsichtbares Potenzial: Unternehmen verpassen häufig den „Dark Funnel“, in dem der Großteil der Buyer Journey stattfindet, bevor ein direktes Engagement erfolgt.

Operational	Financial	Strategic
<ul style="list-style-type: none">• Zombie Deals & Pipeline inflation• CRM Datenverfall• Verantwortlichkeitslücken	<ul style="list-style-type: none">• Mangel an präskriptiver Führung• Mgmt unter Unsicherheit• Disfunktionales Controlling	<ul style="list-style-type: none">• TAM/SAM/SOM* Lücke• Ineffektive Segmentierung• Blinde Flecken im Dark Funnel

TAM = total adressable market, SAM=serviceable adressable market, SOM= serviceable obtainable market

Die ProPipeline-Lösung

ProPipeline stellt die Vorhersehbarkeit des Auftragseingangs wieder her, indem Markt-information mit **präskriptiver Vertriebsausführung** synchronisiert wird. Unser einzigartiger Ansatz kombiniert umfassende Transparenz der Pipeline mit präskriptiven Analysen, um rund um die Uhr umsetzbare Erkenntnisse zu liefern.

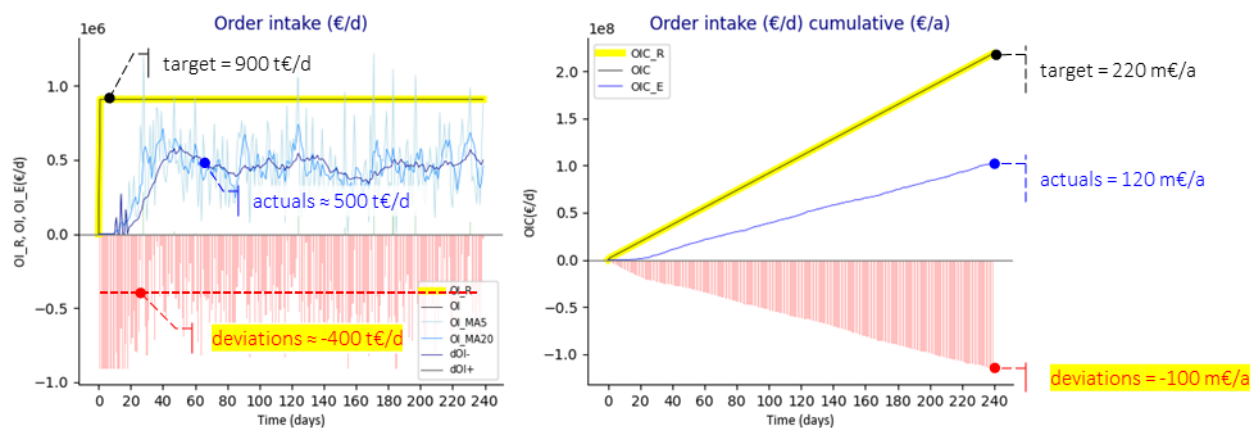
- **Verifizierte Pipeline Hygiene & automatisiertes Monitoring:** Wir implementieren automatisierte Prozesse, um „Zombie-Deals“ zu eliminieren und die Geschwindigkeit der Deal-Bewegung (Velocity) statt nur das statische Volumen zu managen.
- **Präskriptive Logik:** Unser System bietet algorithmische Anleitungen, wie festgefahrene Geschäftsmöglichkeiten behoben oder beendet werden können, und ermöglicht so dynamische Pipeline-Optimierung auch unter Marktunsicherheit.
- **Marktkalibrierung:** Wir stimmen die Vertriebsaktivitäten mit dem erreichbaren Markt (SAM) ab und verwandeln unsichtbares Potenzial in eine bearbeitete, margenstarke Pipeline.
- **Pre-Implementation Validation:** Die erreichbare Performance-Steigerung wird mittels KI-gestützter Simulation und Optimierung vorab validiert.
- **Visualisierung der Ergebnissicherheit:** Wir liefern Time-Series Video-Visualisierungen der Pipeline-Entwicklung, mit denen CSOs dem Vorstand die zukünftige Zielerreichung dynamisch präsentieren können.

Die quantitative Auswirkung: Während herkömmliches CRM-Management oft zu erheblichen Abweichungen vom Plan führt, ermöglicht das präskriptive Pipeline-Management Unternehmen, ihre kumulierten Auftragseingangs- und Bruttogewinnziele zu 100 % zu erreichen, indem Daten in obligatorische Erfolgsmaßnahmen umgewandelt werden.

Profit & Sales Pipeline Management mit ProPipeline – Case Resultate

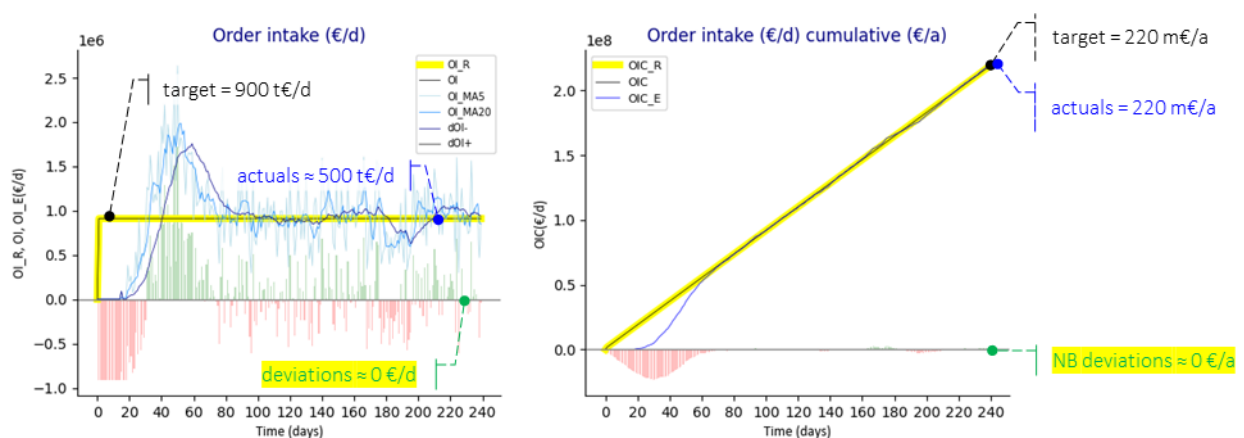
Ein Unternehmen mit herkömmlichem CRM-basiertem Vertriebsmanagement

Ein B2B-Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 3 Milliarden Euro strebt ein jährliches Wachstum von 7 % an. Das Unternehmen verfehlte jedoch sein Neukundenziel von 220 Millionen Euro deutlich und erzielte lediglich 100 Millionen Euro Neukundenumsatz.



Das Unternehmen mit ProPipeline gemanagt.

Durch den Einsatz von ProPipeline erreicht das Unternehmen einen täglichen Auftragseingang, der nahezu dem Zielwert entspricht. Darüber hinaus liegt die kumulierte Auftragseingangsentwicklung für das Jahr auf Kurs, um das Jahresendziel exakt zu erreichen.



ProPipeline im Vergleich

ProPipeline bietet ein Set einzigartiger Funktionen zur Optimierung Ihrer Sales Pipeline (SPL) für profitables Wachstum.

Management Funktion	CRM-basiertes Sales Management	Profit & Sales Pipeline Management
Basis-Modell	Statisch	Dynamisch
Performance Validierung	Ex-post (Rückblick)	Ex-ante (Vorschau, KI-Simulation)
Executive Reporting	Statische Dashboards	Predictive Video
SPL Opportunity Intake Management	n/a	Ja
SPL Opportunity Flows Management	n/a	Ja
SPL Opportunity Fills Management	n/a	Ja
SPL Dynamisches Pricing & Profit Mgmt	n/a	Ja
Dynamisches Mgmt der Sales Force	n/a	Ja
Multi-Channel Management	n/a	Ja
Closed-Loop Management	n/a	Ja
Management unter Unsicherheit	n/a	Ja
Next-Best-Actions Management	n/a	Ja
Effektive Vertriebs-Steuerung	n/a	Ja
Effektives Vertriebs-Controlling	n/a	Ja
Advanced Analytics & KI	n/a	Ja
Robustheit ggü. fehlenden Daten	n/a	Ja
Auftragseingang gemäß Zielsetzung	n/a	Ja
(Brutto-) Profit gemäß Zielsetzung	n/a	Ja

ProPipeline ermöglicht präskriptives Sales Management für optimales profitables Wachstum.

Nächste Schritte: Reibungsarmer Einstieg

Um diese Transformation mit minimalem Aufwand zu beginnen, bieten wir einen hocheffizienten Startpunkt:

Präskriptive Sales Pipeline Diagnostik:

Dieser Schritt ist darauf ausgelegt, ein gezieltes Audit Ihrer aktuellen Sales Pipeline und Ihres Managementsystems durchzuführen. Wir identifizieren die spezifischen Datendefizite und Marktausrichtungslücken, die derzeit Ihren Auftragseingang drosseln.

Sind Sie bereit, Ihre Vertriebsperformance zu transformieren?

Strategy B2B liefert die Beratung, Technologie und digitalen Werkzeuge, um die Auftrags-
eingangslücke schnell und nachhaltig zu schließen. Wir stellen sicher, dass Ihre Vertriebs-
organisation den Schritt von vagen Hoffnungen („Hopium“) zu Umsatzsicherheit vollzieht.

Warum Strategy B2B?

Wir kombinieren die Präzision der klassischen Strategieberatung mit der Kraft moderner Profit-Tech. Unser Ansatz stellt sicher: Was gemessen wird, wird gemanagt – und was gemanagt wird, wird präskriptiv für Ergebnissicherheit optimiert.

Starten Sie Ihren Wachstumsmotor.

Machen Sie Ihre Sales Pipeline zu Ihrem wertvollsten strategischen Aktivposten.

Prof. Dr. Uwe Hilzenbecher Principal Corporate Strategy Architect & Managing Director, Strategy B2B. Expertise aus über 250 Strategieprojekten in 40 Branchen und 25 Ländern zur Entwicklung von Strategien und Managementsystemen für optimales profitables Wachstum.

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