

Klare Investitionsprioritäten für Ihre BU.

Wann „BU Where-to-Win“ für Sie besonders nützlich ist

Konzernstrategie und Ihr Mandat als BU-Head sind klar. Doch Regionen, Segmente und Portfolio konkurrieren um dieselben Ressourcen. Die eigentliche Frage ist nicht, wo Wachstum möglich ist, sondern wo Ihre BU investieren muss – und wo nicht.

Konkret geht es darum, zu ...

ENTSCHEIDEN	WEIL ...
Welche 2–5 Wachstumsfelder Ihre nächste Investition verdienen	historische Stärke, interne Meinungsmacher oder Marktgröße kein belastbares Right-to-Win ergeben.
Wo Ihre BU überproportional investiert – und wo sie mit dem Markt schwimmt	breite Ressourcenverteilung (Prinzip „Gießkanne“) Wachstum und Marge verwässert.
Welche Initiativen Sie beschleunigen, anpassen, zurückstellen oder stoppen sollten	Pipeline, Vertrieb und Innovationsbudget sonst unterschiedlichen Prioritäten folgen.

WERTHEBEL 1 • WUNSCHERGEBNIS

Als BU-Head zügig entscheiden, welche Wachstumsfelder die nächste Investition verdienen.

Sie erhalten eine belastbare Investitionsentscheidung – kein weiteres Marktbild:

- Ihr BU-Spielfeld wird vergleichbar.** Regionen, Segmente und Portfolio werden in einer gemeinsamen Logik nach Marktpotenzial, Profitabilität und Wettbewerbsposition bewertet.
- Ihre 2–5 stärksten Wachstumsoptionen sind priorisiert.** Für jedes Feld liegt ein klares Votum vor: überproportional investieren, mit dem Markt schwimmen oder bewusst nicht investieren.

WERTHEBEL 2 • HOHE ENTSCHEIDUNGSSICHERHEIT

Ihre Investitionsentscheidung trägt, weil jedes Feld nach denselben Kriterien geprüft wird.

Ein attraktiver Markt ist noch kein Feld, in dem Ihre BU gewinnen kann. Deshalb muss jede Wachstumsoption drei Investitionstests bestehen:

- Wertpotenzial belegen.** Marktgröße, Wachstum und Profitabilität werden über Regionen, Segmente und Portfolio vergleichbar quantifiziert.
Ergebnis: eine priorisierbare Chancenlandkarte statt isolierter Marktmeinungen.
- Right-to-Win belegen.** Wettbewerbsposition, Kundenzugang, Fähigkeiten und Realisierbarkeit zeigen, wo Ihre BU überproportional gewinnen kann – und wo nicht.
Ergebnis: investierbare Wachstumsoptionen statt nur attraktiver Märkte.
- Strategischen Fit und Ressourcenwirkung klären.** Konzernstrategie, Pipeline, Vertriebsschwerpunkte und Initiativen werden gegen das priorisierte Portfolio geprüft.
Ergebnis: ein Board-taugliches Investitionsvotum je Wachstumsfeld.

WERTHEBEL 3 • SCHNELLE ENTSCHEIDUNG

Nach ca. acht Wochen ist belastbar entschieden, wo Ihre BU investieren sollte – und wo nicht.

Als Sprint verkürzt BU WHERE TO WIN den Weg von vielen plausiblen Optionen zu einer begründeten Ressourcenentscheidung.

- **Woche 1–3: Vergleichbarkeit schaffen.** Markt- und Unternehmensdaten werden zu einer belastbaren BU-Marktlogik verdichtet.
- **Woche 4–6: Investitionsoptionen priorisieren.** Potenzial, Right-to-Win und strategischer Fit reduzieren die Breite auf 2–5 Felder.
- **Woche 7–8: Investitionsvotum treffen.** Für jedes Feld liegt ein Votum vor; laufende Initiativen werden beschleunigt, angepasst, zurückgestellt oder gestoppt.

Sprint-Prinzip. Erst vergleichbar machen, dann priorisieren, dann entscheiden. Geschwindigkeit entsteht durch eine gemeinsame Entscheidungslogik – nicht durch weniger Sorgfalt.

WERTHEBEL 4 • GERINGER MANAGEMENTAUFWAND

Ihr Führungsteam bleibt im Tagesgeschäft entscheidungsfähig.

Strat-Exx verdichtet Daten, Initiativen und Führungsperspektiven zu einer gemeinsamen Entscheidungsgrundlage – ohne Strategie-Großprojekt.

Von Ihrer Organisation werden nur vier Beiträge benötigt:

- Zugang zu vorhandenen Markt-, Pipeline- und Performance-Daten,
- Perspektiven aus BU-Leitung, Vertrieb, Marketing und Finance/Strategy,
- bestehende Regionen, Segmente und Portfolio-Logiken,
- Managemententscheidungen an drei klar vorbereiteten Entscheidungspunkten.

WERTHEBEL 5 • BEGRENZTES INVESTITIONSRISIKO

Sie investieren erst, wenn Potenzial und Right-to-Win belegt sind.

Das größere Risiko ist nicht eine unvollständige Datenlage. Es ist, profitable Chancen zu langsam zu erschließen und schwache Felder zu lange weiter zu finanzieren.

Der Sprint begrenzt dieses Risiko:

- Alle Felder werden nach denselben Kriterien bewertet – keine regionalen Wahrheiten.
- 2–5 investitionswürdige Wachstumsfelder statt eines breiten Wunschportfolios.
- Klares Investitionsvotum je Feld und klare Konsequenz je laufender Initiative.
- Nachvollziehbare Begründung gegenüber Konzern, Board oder Geschäftsführung.

Typischer Einsatz. Neues oder geschärftes BU-Mandat, deutliche Marktverschiebung durch Technologie, Regulierung, Recovery oder Wettbewerb.

Zum Projektende liegen sämtliche Entscheidungsgrundlagen auf dem Tisch – jederzeit wiederholbar:

- A. ein gemeinsames **BU-Marktmodell** für Regionen, Segmente und Portfolio,
- B. eine quantifizierte **Chancenlandkarte** mit Wertpotenzial und Right-to-Win,
- C. ein **Evidenzprofil je Wachstumsfeld** zu Marktpotenzial, Profitabilität, Wettbewerbsposition und Realisierbarkeit,
- D. ein **priorisiertes Investitionsportfolio aus 2–5 Wachstumsfeldern**,
- E. ein **Board-taugliches Investitionsvotum** je Feld: überproportional investieren, mit dem Markt schwimmen oder bewusst nicht investieren,
- F. klare **Konsequenzen für laufende Initiativen**: beschleunigen, anpassen, zurückstellen oder stoppen.

Der Maßstab. Nicht die Zahl analysierter Segmente entscheidet, sondern die Qualität der Kapitalallokation: profitable Chancen früher erschließen, Ressourcen bündeln und schwache Felder konsequent beenden.

Welche Wachstumsfelder verdienen die nächste Investition Ihrer BU?

IHR ANSPRECHPARTNER



Dr. Clemens Oertel

VERTRAULICHES STRATEGIEGESPRÄCH

30-Minuten Austausch

Per Google Meet · jederzeit buchbar

calendly.com/clemens-oertel-strat-exx/30min

SCANNEN & BUCHEN

