

Ein fokussiertes Wachstumsportfolio für Ihr Unternehmen.

Wann „Where to Play“ für Sie besonders nützlich ist

Wachstum haben Sie und Ihr Managementteam beschlossen. Nun konkurrieren Regionen, Segmente und Portfolios um Kapital und Managementaufmerksamkeit. Der andere Fall: das Unternehmen in der Krise. Die Handlungsfähigkeit für neue Märkte, Technologien und Wachstumsfelder muss erhalten werden.

Entscheidend also ist, welche dieser Märkte und entsprechende Initiativen Sie aus CEO-Sicht priorisieren – und welche nicht.

Konkret heißt dies, zu ...

ENTSCHEIDEN	WEIL ...
● Welche 2–5 Wachstumsfelder echte Investitionspriorität erhalten	● Marktgröße, interne Lautstärke oder ein starker Sponsor noch keinen Right-to-Win begründen.
● Welche Initiativen Sie vertiefen, anpassen, zurückstellen oder stoppen	● parallele Initiativen sonst Kapital, Vertriebskraft und Managementkapazität binden.
● Wie Sie Kapital und Ressourcen zwischen Regionen, Segmenten und Portfolios umschichten	● Gießkannenallokation Wachstum und Marge verwässert.

WERTHEBEL 1 • WUNSCHERGEBNIS

Kurzfristig feststellen, welche Wachstumsfelder Ihr Kapital verdienen.

Sie erhalten eine belastbare Portfolioentscheidung – keine weitere Prioritätenliste:

- **Ihr Wachstumsportfolio wird vergleichbar.** Regionen, Segmente und Produktportfolios werden nach Potenzial, Profitabilität und Right-to-Win bewertet.
- **Ihre 2–5 stärksten Felder erhalten echte Priorität.** Jede laufende Initiative erhält ein klares Votum: investieren, vertiefen, anpassen oder stoppen.

WERTHEBEL 2 • HOHE ENTSCHEIDUNGSSICHERHEIT

Ihre Portfolioentscheidung trägt, weil alle Felder vergleichbar sind.

Jedes Feld wird an drei Investitionsfragen geprüft:

- **Wirtschaftliche Attraktivität belegen.** Marktgröße, Wachstum, Profitabilität und Dynamik werden vergleichbar quantifiziert.
Ergebnis: quantifizierte Potenziale statt strategischer Etiketten.
- **Right-to-Win begründen.** Wettbewerbsposition, Kundenzugang und Differenzierung zeigen, ob Ihr Unternehmen gewinnen kann.
Ergebnis: Attraktivität und Gewinnfähigkeit werden nicht verwechselt.
- **Investitionswürdigkeit klären.** Kapitalbedarf, Managementkapazität und erwartbarer Ergebnisbeitrag werden gemeinsam bewertet.
Ergebnis: ein Board-taugliches Investitionsvotum je Wachstumsfeld.

WERTHEBEL 3 • SCHNELLE ENTSCHEIDUNG

Ab 12 Wochen wird gewachsene Diversität zum fokussierten Investitionsportfolio.

Der Sprint verkürzt den Weg von vielen plausiblen Optionen zu einer begründeten Kapital- und Ressourcenentscheidung.

- **Woche 1–3: Vergleichbarkeit schaffen.** Regionen, Segmente, Produktportfolios und Initiativen werden in einer gemeinsamen Entscheidungslogik strukturiert.
- **Woche 4–9: Felder quantifizieren.** Potenzial, Profitabilität, Wettbewerbsposition und Right-to-Win werden je Option belegt.
- **Woche 10–12: Fokussieren und entscheiden.** Investitionsprioritäten, Initiativenvotum und Managemententscheidung werden finalisiert.

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 Portfolio-, Markt- und Performancedaten zu einer gemeinsamen Entscheidungsgrundlage – ohne Strategiegroßprojekt.

Von Ihrer Organisation werden nur vier Beiträge benötigt:

- vorhandene Markt-, Segment-, Portfolio- und Performance-Daten,
- laufende Wachstumsinitiativen, Investitionen und relevante Pipeline,
- Perspektiven aus Unternehmens- und BU-Führung, Strategie, Vertrieb und Finance,
- Managemententscheidungen an drei klar vorbereiteten Entscheidungspunkten.

WERTHEBEL 5 • BEGRENZTES INVESTITIONSRSIKO

Sie investieren erst, wenn Attraktivität und Right-to-Win passen.

Das größere Risiko ist nicht eine unvollständige Portfolioanalyse. Es ist, Kapital, Vertriebskraft und Managementaufmerksamkeit über Initiativen zu verteilen, die nie kritische Größe erreichen.

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 Board, Eigentümern oder Geschäftsführung.

Belegte Erfahrung. Bei einem Industrieunternehmen mit rund 2 Mrd. € Umsatz wurden über 30 Initiativen auf vier Wachstumsfelder verdichtet und Investitionen entsprechend umgelenkt.

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

- A. eine gemeinsame **Business Portfolio Map** über Regionen, Segmente und Produktportfolios,
- B. eine quantifizierte **Growth Opportunity Map** mit Attraktivität, Profitabilität und Right-to-Win,
- C. ein **Evidenzprofil je Wachstumsfeld** zu Potenzial, Wettbewerbsposition und Investitionsbedarf,
- D. ein **priorisiertes Investitionsportfolio** aus 2–5 Wachstumsfeldern,
- E. ein **Board-taugliches Investitions- und Initiativenvotum**: investieren, vertiefen, anpassen oder stoppen,
- F. eine **90-Tage-Umsetzungsagenda** für Kapital, Managementkapazität und laufende Initiativen.

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

Welche Wachstumsfelder verdienen die nächste Investition – und welche nicht?

IHR ANSPRECHPARTNER



Dr. Clemens Oertel

VERTRAULICHES STRATEGIEGESPRÄCH

30-Minuten Austausch

Per Google Meet · jederzeit buchbar

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

SCANNEN & BUCHEN

