

Ein kommerzielles System, das nicht vom Einzelnen abhängt.

Wann „Commercial Excellence“ für Sie besonders nützlich ist

Performance hängt stark von einzelnen Führungskräften, Regionen oder Top-Verkäufern ab. Pricing, Segmentierung, Coverage, Pipeline und Steuerung besitzen unterschiedliche Reifegrade. Tools und Trainings verändern das tägliche kommerzielle System zu wenig.

Konkret bedeutet dies:

ENTSCHEIDEN	WEIL ...
Welche wenigen kommerziellen Fähigkeiten zuerst aufgebaut werden	ein Vollprogramm Ressourcen verteilt, statt die geschäftskritischen Lücken zu schließen.
Welche Standards, Routinen und Führungsmechanismen den Alltag verändern	Tools und Trainings allein keine verlässliche Commercial Execution erzeugen.
Wann ein Pilot skaliert, angepasst oder gestoppt wird	Adoption und Geschäftswirkung vor einem breiten Rollout belegt sein müssen.

WERTHEBEL 1 • WUNSCHERGEBNIS

Aufbau priorisierter Fähigkeiten in realen Märkten und Teams.

Sie erhalten verankerte kommerzielle Leistungsfähigkeit – kein Methodenprogramm:

- **Die geschäftskritischen Systembausteine erhalten echte Priorität.** Pricing, Segmentierung, Coverage, Pipeline, Steuerung und Enablement werden nicht gleichzeitig, sondern entlang belegter Performance-Lücken verbessert.
- **Neue Standards verändern das Tagesgeschäft.** Piloten, Führungsroutinen, Enablement und Adoption machen die Fähigkeit unabhängiger von einzelnen Personen.

WERTHEBEL 2 • HOHE ENTSCHEIDUNGSSICHERHEIT

Ihr Programm wirkt, weil es bei belegten Performance-Lücken startet.

Das Commercial Performance Diagnostic kann separat gebucht oder als erste Programmphase genutzt werden.

Danach beantwortet Commercial Excellence drei Umsetzungsfragen:

- **Geschäftskritische Fähigkeit priorisieren.** Reifegrad und Performance werden über Pricing, Segmentierung, Coverage, Pipeline, Steuerung und Enablement verbunden.
Ergebnis: ein fokussiertes Zielbild statt eines flächendeckenden Vollprogramms.
- **Wirksamen Standard gestalten.** Prozesse, Rollen, Routinen, Tools und Führungsverhalten werden an realen Märkten und Teams entwickelt.
Ergebnis: aktivierbare Systembausteine statt Konzeptfolien und Trainingskataloge.
- **Verankerung belegen.** Adoption, Reifegrad, Führungsrhythmus und Geschäftswirkung werden über klare Stufen gemessen.
Ergebnis: dauerhafte kommerzielle Fähigkeit statt einmaliger Intervention.

WERTHEBEL 3 • FRÜHE WIRKUNG

Nach ca. 5 Monaten sind erste Fähigkeiten in realen Teams wirksam verankert.

Das Programm verbindet Diagnose, Design, Pilot und Verankerung in wenigen Reifestufen – mit sichtbarer Wirkung vor dem breiten Rollout.

- **Monat 1: Fokus und Zielbild.** Geschäftskritische Reifegradlücken werden bestimmt und wenige Systembausteine priorisiert.
- **Monat 2–3: Design und Pilot.** Standards, Routinen und Führungslogik werden mit realen Märkten und Teams entwickelt.
- **Ab Monat 4: Aktivieren und verankern.** Rollout, Enablement, Adoption und Geschäftswirkung werden über Reifestufen gesteuert.

Programm-Prinzip. Diagnose oder vorhandene Evidenz bestimmt den Fokus. Neue Standards werden in realen Teams pilotiert; Skalierung folgt erst, wenn Adoption und Wirkung sichtbar sind.

WERTHEBEL 4 • ÜBERSCHAUBARER KUNDENAUFWAND

Ein kleines Kernteam steuert Design und Aktivierung im Geschäft.

Strat-Exx strukturiert Diagnose, Design, Pilot und Verankerung. Die Organisation arbeitet an realen Märkten und Teams – ohne parallele Schattenorganisation.

Von Ihrer Organisation werden nur vier Beiträge benötigt:

- starkes Executive Sponsorship und ein kleines internes Kernteam,
- Zugang zu realen Märkten, Teams und Performance-Daten,
- Führungskräfte als aktive Owner neuer Standards und Routinen,
- Entscheidungen zu Priorität, Ressourcen, Adoption und Verankerung.

WERTHEBEL 5 • BEGRENZTES TRANSFORMATIONSRISIKO

Keine flächendeckende Transformation, bevor neue Standards im Alltag wirken.

Das größere Risiko liegt nicht in einem fokussierten Pilot. Es liegt darin, ein breites Programm auszurollen, bevor die geschäftskritischen Lücken belegt und neue Routinen von Führungskräften und Teams tatsächlich genutzt werden.

Das Programm begrenzt dieses Risiko:

- Die Diagnose kann separat erfolgen; das Programm startet mit belegten Prioritäten.
- Neue Standards werden in realen Märkten und Teams gestaltet und getestet.
- Jede Reifestufe wird an Adoption und Geschäftswirkung geprüft.
- Skalierung folgt nach sichtbarer Verankerung – nicht nach Konzeptfreigabe.

Belegte Erfahrung. Bei einer kommerziellen Organisation mit rund 400 Mio. € Umsatz begrenzten vor allem Pricing-Disziplin und Segmentlogik den Reifegrad – nicht fehlende Kapazität. Drei Komponenten wurden priorisiert; der erste neue Reifegrad war nach zwei Quartalen verankert.

Zum Projektende liegen sämtliche Entscheidungsgrundlagen auf dem Tisch:

- A. ein separates oder integriertes **Commercial Performance Diagnostic** mit belegten Prioritäten,
- B. ein fokussiertes **kommerzielles Zielbild** und eine priorisierte Elevate+ Roadmap,
- C. **konkrete** Standards, Routinen, Rollen und Führungsmechanismen für die Top-Komponenten,
- D. reale **Piloten und Enablement** in ausgewählten Märkten und Teams,
- E. einen verbindlichen **Führungs- und Adoptionsrhythmus** mit klarer Ownership,
- F. eine **Reifegrad- und Skalierungsroadmap** mit messbarer Adoption und Geschäftswirkung.

Der Maßstab. Nicht die Zahl entwickelter Tools oder Trainings entscheidet, sondern ob neue Standards im Alltag genutzt werden und die kommerzielle Performance dauerhaft verbessern.

Welche **kommerzielle Fähigkeit** begrenzt heute Ihr Wachstum – obwohl sie auf dem Papier längst definiert ist?

IHR ANSPRECHPARTNER



Dr. Clemens Oertel

VERTRAULICHES STRATEGIEGESPRÄCH

30-Minuten Austausch

Per Google Meet · jederzeit buchbar

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

SCANNEN & BUCHEN

