

Ein Forecast, den Management und Board wirklich vertreten können.

Wann „Forecast Confidence“ für Sie besonders nützlich ist

Forecasts hängen von persönlicher Einschätzung ab; Stages, Wahrscheinlichkeiten und Commit werden je Team oder Land unterschiedlich interpretiert. Reviews erklären Zahlen, statt Deals, Risiken und Ressourcen zu entscheiden. Abweichungen werden sichtbar, wenn Intervention kaum noch möglich ist.

Konkret heißt dies, zu ...

ENTSCHEIDEN	WEIL ...
Welche Opportunities wirklich forecastrelevant und belastbar sind	Stage und Verkäuferoptimismus noch kein Kundencommitment belegen.
Welche Zahl Management, CFO und Board vertreten können	uneinheitliche Commit- und Wahrscheinlichkeitslogik jede Ressourcenentscheidung schwächt.
Welche Intervention, Ressource und nächste Aktion aus jedem Review folgt	Statusberichte ohne Entscheidung Risiken nur dokumentieren, aber nicht verändern.

WERTHEBEL 1 • WUNSCHERGEBNIS

Alle Führungskräfte lesen Pipeline und Forecast nach derselben Logik.

Sie erhalten ein dauerhaft nutzbares Steuerungssystem – keine zusätzliche CRM-Auswertung:

- **Jede relevante Opportunity wird nach derselben Evidenz gelesen.** Buying Process, Kundencommitment, Wettbewerb, Value Case und nächste Schritte ersetzen subjektive Wahrscheinlichkeiten.
- **Jedes Review erzeugt eine Managemententscheidung.** Risiko, Intervention, Ressource, Owner und nächste Aktion werden verbindlich festgelegt und im nächsten Review nachgehalten.

WERTHEBEL 2 • HOHE ENTSCHEIDUNGSSICHERHEIT

Ihre Forecast-Zahl trägt, weil sie auf Deal-Evidenz statt persönlicher Einschätzung beruht.

Das Forecast Confidence System beantwortet drei Steuerungsfragen:

- **Deal-Belastbarkeit definieren.** Buying Process, Kundencommitment, Wettbewerb, Value Case und nächste Schritte werden in wenige überprüfbare Evidenzkriterien übersetzt.
Ergebnis: ein gemeinsamer Pipeline Reading Standard über Teams und Länder.
- **Forecast und Commit ableiten.** Stages, Wahrscheinlichkeiten, Commit und Upside folgen der Deal-Evidenz statt individueller Zuversicht.
Ergebnis: eine Forecast-Zahl, die Management und Finance nachvollziehen können.
- **Review-Entscheidung erzwingen.** Risiko, Intervention, Ressourcen, Owner und nächste Aktion werden für relevante Deals verbindlich entschieden.
Ergebnis: Reviews mit Wirkung statt rückwärtsgerichteter Statusberichte.

WERTHEBEL 3 • SCHNELLE WIRKUNG

In ca. 8 Wochen wird persönlicher Forecast zum gemeinsamen Steuerungssystem.

Das System wird nicht im Lehrbuch gebaut, sondern an realen Opportunities und bestehenden Forecast Reviews entwickelt und verankert.

- **Woche 1–2: Forecast-Logik diagnostizieren.** Stages, Wahrscheinlichkeiten, Commit, reale Deals und heutige Review-Praxis werden vergleichbar gemacht.
- **Woche 3–5: Standards und Entscheidungen bauen.** Pipeline Reading Standard, Forecast-Logik, Deal Decision Matrix und Review-Format werden definiert.
- **Woche 6–8: In realen Reviews verankern.** Standards werden getestet, Reviewer befähigt und Rollout sowie Konsequenzen verbindlich festgelegt.

System-Prinzip. Erst eine gemeinsame Deal-Lesart schaffen, dann Commit und Review-Entscheidungen standardisieren, dann die Logik dauerhaft im Führungsrhythmus verankern.

WERTHEBEL 4 • GERINGER MANAGEMENTAUFWAND

Bestehende Pipeline, Deals und Reviews werden genutzt – nicht ersetzt.

Strat-Exx entwickelt den Standard an vorhandenen Opportunities, Review-Formaten und CRM-Daten. Der Vertrieb bleibt im Tagesgeschäft entscheidungsfähig.

Von Ihrer Organisation werden nur vier Beiträge benötigt:

- bestehende Pipeline-, Stage-, Forecast- und CRM-Logik,
- reale Opportunities aus verschiedenen Teams und Ländern,
- heutige Review-Formate und Beteiligung der Vertriebsführung,
- Entscheidungen zu Evidenzstandard, Commit und Konsequenzen.

WERTHEBEL 5 • BEGRENZTES SYSTEMRISIKO

Keine CRM-Anpassung, bevor die Forecast-Logik in realen Reviews trägt.

Das größere Risiko ist nicht, eine CRM-Anpassung später vorzunehmen. Es ist, uneinheitliche Steuerungslogik technisch zu zementieren und damit Scheingenauigkeit statt Forecast-Vertrauen zu erzeugen.

Das System begrenzt dieses Risiko:

- Evidenzkriterien werden an realen Opportunities kalibriert.
- Commit und Upside folgen einer transparenten gemeinsamen Logik.
- Jedes Review endet mit Owner, Intervention und nächster Aktion.
- CRM-Anpassungen folgen erst nach funktionierendem Reading Standard.

Belegte Erfahrung. Bei einem Unternehmen mit rund 1,2 Mrd. € Umsatz sank die Forecast-Abweichung innerhalb von zwei Quartalen von 19 % auf unter 8 %, nachdem Pipeline Reading Standard und verbindliche Dealentscheidungen eingeführt worden waren.

Zum Projektende liegen sämtliche Entscheidungsgrundlagen auf dem Tisch:

- A. ein verbindlicher **Pipeline Reading Standard** mit wenigen überprüfbaren Evidenzkriterien,
- B. eine gemeinsame **Forecast-, Commit- und Upside-Logik** über Teams und Länder,
- C. **eine** Deal Decision Matrix für Risiko, Intervention, Ressource und nächste Aktion,
- D. ein einseitiges **Forecast- und Pipeline-Review-Format** mit verbindlichen Entscheidungen,
- E. ein klarer **Review- und Eskalationsrhythmus** für Vertrieb, Finance und Management,
- F. ein **Rollout- und Reviewer-Enablement-Plan** für die dauerhafte Verankerung.

Der Maßstab. Nicht die Zahl gepflegter CRM-Felder entscheidet, sondern wie früh Risiken sichtbar werden und wie verlässlich Management den Forecast vertreten kann.

Wie groß ist der Unterschied zwischen Ihrem offiziellen Forecast und der Zahl an die Ihre Führungskräfte tatsächlich glauben?

IHR ANSPRECHPARTNER

VERTRAULICHES STRATEGIEGESPRÄCH

SCANNEN & BUCHEN



Dr. Clemens Oertel

30-Minuten Austausch

Per Google Meet · jederzeit buchbar

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

