



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung



Wie
Market Intelligence
den Code zum
Geschäftserfolg
entschlüsselt



**Der erste Schritt zur
Entscheidungssicherheit**

Market Intelligence im KI-Zeitalter

Erfolgshebel identifizieren
und durch Komplexität navigieren

Es mangelt nicht an Beispielen, die die zunehmende Komplexität unserer Welt für Unternehmen verdeutlichen: So arbeiten Automobilhersteller heute mit durchschnittlich rund 250 direkten Zulieferern zusammen, während die Sortimentsvielfalt in deutschen Supermärkten gegenüber dem vergangenen Jahrzehnt um mehr als 50 % gestiegen ist.

Diese Komplexität macht belastbare Daten und deren Einordnung zu einem unverzichtbaren Schlüssel für erfolgreiche Entscheidungen. Dennoch **beklagen 74 % der Manager einen Mangel an belastbaren Informationen** – mit gravierenden Folgen:

- **20 Mrd. €** werden in Deutschland von Unternehmen **jährlich fehlinvestiert**.
- **80 %** der neu auf den Markt gebrachten **Produkte scheitern**.
- Hinzu kommt, dass Market Intelligence in vielen Unternehmen **noch reaktiv** agiert und auf die Analyse vergangener Entwicklungen fokussiert ist.

Market Intelligence im KI-Zeitalter

KI verleiht der Market Intelligence **neue Flügel: Weg von starren Prozessen**, hin zu einer **agilen, wertschöpfenden** Funktion mit **messbarem Beitrag** zum Geschäftserfolg.

- Durch die **KI-gestützte Automatisierung** repetitiver Arbeitsschritte werden Insights schneller verfügbar und ihre Generierung auf das Tempo heutiger Geschäftsentscheidungen ausgerichtet.
- **Neue Erhebungs- und Analysemethoden** erschließen bislang verborgene Perspektiven auf Märkte und Konsumenten, aus denen nachhaltige Wettbewerbsvorteile entstehen können.

Neue Perspektiven gehen auch mit neuen Herausforderungen einher, die sich **weder mit pauschalen Lösungen noch nach dem Prinzip „alles wie bisher“** bewältigen lassen:

- Die wachsende Informationsflut und Vielzahl an KI-Tools erfordern eine gezielte Priorisierung, um Ressourcen effizient einzusetzen und den Fokus auf das Wesentliche zu bewahren.

- Nicht nur die Funktionalität, sondern auch die erfolgreiche Integration in bestehende Prozesse und Unternehmenskultur entscheidet über den Mehrwert einer Lösung.
- Neue Entwicklungen setzen entsprechende Kompetenzen in der Organisation voraus, insbesondere in den Bereichen (Agentic) AI, Big Data und Machine Learning.

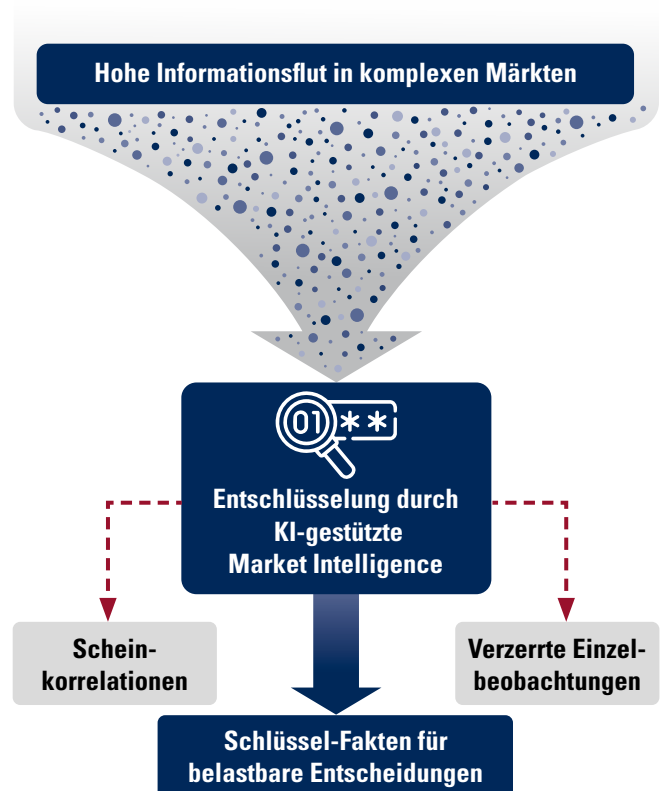


Abb.: Market Intelligence reduziert Marktkomplexität für fundierte Entscheidungen

Wir als Competence Center Market AI Analytics bei W&P vertreten drei Kernpositionen:

- Market Intelligence (MI) muss konsequent an der Unternehmensstrategie ausgerichtet werden, um so aktiv Mehrwert zu liefern.
- Mit KI löst sich MI von schwerfälligen Prozessen und hält mit der Geschäftsdynamik Schritt.
- Erfolgreiche MI basiert auf der richtigen Balance zwischen intern aufgebauten Kompetenzen (Make) und extern beschafften Insights (Buy).

Make and/or Buy?

Unser Ansatz für maximalen Market Intelligence Impact

Stärkung der INTERNEN Market Intelligence-Kompetenz

Nicht selten werden Aufgaben im Bereich Market Intelligence noch dezentral von Mitarbeitenden unterschiedlicher Funktionen übernommen. Häufig geschieht dies jedoch nur auf einem Mindestniveau, das die Anforderungen des Tagesgeschäfts abdeckt.

Die Einrichtung einer dedizierten MI-Einheit stellt daher bereits einen wichtigen Fortschritt dar. Dennoch wird ihre Effizienz und Wirkungskraft häufig durch eine fehlende strategische Ausrichtung, unklare Zuständigkeiten sowie historisch gewachsene Prozesse und Tools eingeschränkt.

Die folgenden fünf Hebel bilden **unseren Blueprint für eine leistungsfähige MI-Funktion**. Mit unserer Expertise begleiten wir Unternehmen dabei, diese nachhaltig zu verankern.

Hebel	Zielbild
Strategy Fit	Strategische Ausrichtung von MI-Aktivitäten auf den Geschäftserfolg
Processes	Klare Prozesse für Geschwindigkeit und Tiefe in der Insights-Generierung
Capabilities	Aufbau zukunftsfähiger MI-Kompetenzen innerhalb der Organisation
Data Management	Etablierung eines hochwertigen und redundanzfreien Datenfundaments
Technology	Entwicklung einer leistungsfähigen und zukunftsorientierten Toollandschaft

Make
and/or
Buy

Einbindung EXTERNER Daten- und Insight-Quellen

Abrupte Marktveränderungen, Expansionsvorhaben oder strategische M&A-Überlegungen führen häufig zu einem sprunghaft steigenden Bedarf an Insights: zu neuen Märkten, aus objektiven Blickwinkeln oder in einer Tiefe jenseits des regulären Reportings.

In diesem Kontext positioniert sich das Competence Center Market AI Analytics als Partner für **schnell verfügbare, belastbare und handlungsrelevante** Markterkenntnisse aus:

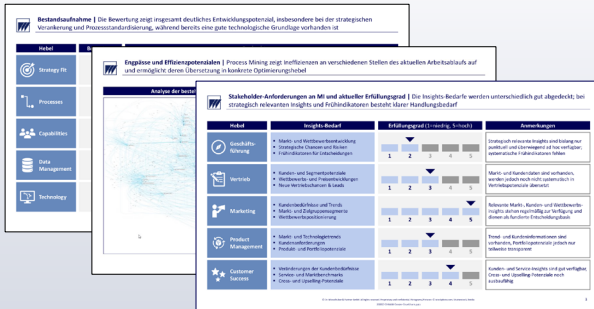
- **breiter sektorübergreifender Analyseerfahrung:** von volumenstarken B2C-Märkten bis hin zu hochspezialisierten B2B-Nischenindustrien
- direktem Zugang zu der **breiten Fach- und Branchenexpertise von W&P**
- praxisnaher Kompetenz in **KI, Agentic AI** und **Prozessautomatisierung**
- leistungsstarken **Analytics-Fähigkeiten** auf Basis proprietärer Datenbanken und moderner Analysetools



Unsere Vorgehensweise

Unternehmerisch, pragmatisch, zielorientiert

Analyse (Dauer: Ø 1 Monat)

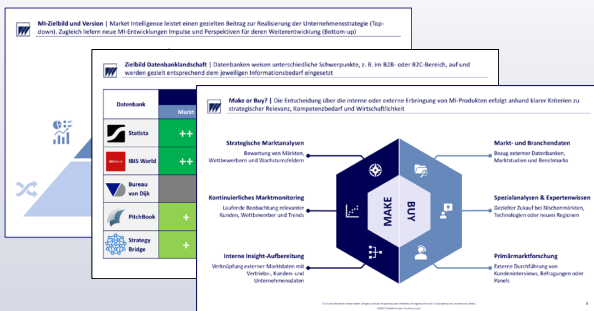


Transparenz über den Status quo sowie priorisierte Handlungsfelder schaffen

- Bestandsaufnahme entlang der fünf Hebel
 - Strategy Fit,
 - Processes,
 - Capabilities,
 - Data Management
 - und Technology
- Identifikation von Engpässen und Effizienzpotenzialen
- Aufnahme der Anforderungen von Stakeholdern und Nutzern

Ihr Mehrwert: Ganzheitliche Einordnung des Reifegrads der Market Intelligence-Funktion als Basis für deren gezielte Weiterentwicklung

Zielbildentwicklung (Dauer: Ø 1 Monat)



Zukunftsorientierte Market Intelligence gestalten

- Definition der strategischen Rolle und des Wertbeitrags von Market Intelligence
- Festlegung der Zielausprägung anhand der fünf analysierten Hebel und identifizierten Handlungsfelder
- Bestimmung der Sourcing-Strategie (Make and/or Buy) und des zukünftigen Betriebsmodells

Ihr Mehrwert: Verbindliche Orientierung und breites Commitment für die zielgerichtete Weiterentwicklung der Market Intelligence



„Mit dem Projekt haben wir unsere Zielgruppenstrategie gezielt und faktenbasiert weiterentwickelt.“

Philipp Utz, Mitglied des Vorstands, Uzin Utz AG

Umsetzungsbegleitung (Dauer: Ø 3 Monate)



Market Intelligence nachhaltig als Treiber des Geschäftserfolgs etablieren

- Priorisierung von Maßnahmen und ausgewählten Pilot Cases gemäß einer Roadmap
- Aufbau der erforderlichen Kompetenzen durch Workshops
- Messung und Steuerung des Umsetzungsfortschritts anhand definierter KPIs

Ihr Mehrwert: Konsequente Umsetzung des Konzepts zur nachhaltigen Realisierung des messbaren Unternehmensmehrwerts



Ihr Nutzen

Stärkung der Market Intelligence-Funktion in der Praxis

Optimierung der internen MI-Kompetenz

BRANCHE: Mode-Accessoires

Ausgangssituation

Ressourcenintensive Trendbeobachtung im Innovationsprozess

Lösung

- Automatisierte Erhebung von Topseller-Produkten im E-Commerce
- KI-gestützte Plattform zur Trendanalyse
- Datenbasierte Empfehlungen für Produktentwicklung und Innovation

BRANCHE: Bauzulieferer

Ausgangssituation

Manuelle Wettbewerbsbeobachtung zulasten von Aktualität und Fokus

Lösung

- Automatische Identifikation von Wettbewerbern mit dynamischer Ergänzung neuer Marktteilnehmer
- KI-gestützte 24/7-Wettbewerbsbeobachtung entlang definierter Themenfelder
- Automatisierte Alerts sowie kompakte Updates zu neuen Entwicklungen

BRANCHE: Medizintechnik

Ausgangssituation

Unstrukturierte Identifikation relevanter Zukunftsthemen

Lösung

- Auswahl und Einbindung geeigneter Datenbanken und Informationsquellen
- KI-gestützte Kapitalflussanalyse zur Identifikation von Wachstumsfeldern
- Regelmäßiges Management Summary mit strategischen Entscheidungsimpulsen

Neue Perspektiven durch externe Insights

BRANCHE: Chemie

Ausgangssituation

Right-Sizing von Produktkapazitäten entlang der Marktnachfrage

Lösung

- Bewertung regionaler Märkte und Anwendungsfelder inkl. Nachfrageprognose
- Wettbewerbsanalyse zu Lieferketten, Kapazitäten und Auslastung
- Einordnung relevanter Markttrends und Kundenpräferenzen

BRANCHE: Kosmetik

Ausgangssituation

Neuausrichtung der Vertriebsstrategie mit Bedarf an Insights zur Kern-Zielgruppe beauty-affiner Best-Agerinnen

Lösung

- Erhebung von Einstellungen und Präferenzen mittels Online-Umfrage (n=1.000 in 3 Tagen)
- Big-Data-Analyse von Abverkaufdaten
- Schärfung bestehender Personas sowie Ableitung zielgruppenspezifischer Handlungsempfehlungen

BRANCHE: Maschinenbau

Ausgangssituation

Mangelnde Transparenz über Marktpotenziale in bestehenden und greifbaren Ländermärkten

Lösung

- Analyse von Expansionsmöglichkeiten und deren Potenzial auf Basis datenfundierter Marktmodelle
- Validierung der Ergebnisse durch Interviews mit Branchenexperten und ehemaligen Wettbewerbsmanagern

*Sprechen Sie uns an –
gerne erläutern wir in einem
unverbindlichen Gespräch
unsere Vorgehensweise und
die konkreten Vorteile für
Ihr Unternehmen.*



Hieu Nguyen

Leiter Market AI Analytics

+49 (0)89 286 23 138
nguyen@wieselhuber.de



Dennis Dhillon

Senior Business Analyst

+49 (0)89 286 23 201
dhillon@wieselhuber.de



Perspektiven eröffnen – Zukunft gestalten



STRATEGIE



INNOVATION & NEW BUSINESS



FÜHRUNG & ORGANISATION



MARKETING & VERTRIEB



OPERATIONS



BUSINESS PERFORMANCE



CORPORATE FINANCE



DISTRESSED M&A



RESTRUKTURIERUNG & SANIERUNG

Dr. Wieselhuber & Partner ist das erfahrene, kompetente und unabhängige Beratungsunternehmen für Familienunternehmen und Sparten bzw. Tochtergesellschaften von Konzernen in den Branchen

- Industriegüter & Automotive
- Konsumgüter
- Bau & Bauzulieferindustrie
- Chemie & Kunststoffe
- Handel & Dienstleistungen
- Pharma, LifeSciences & Medizintechnik
- Real Estate

Mit Büros in München, Düsseldorf, Hamburg, Stuttgart und Berlin bietet Dr. Wieselhuber & Partner seinen Kunden umfassendes Branchen- und Methoden-Know-how und zeichnet sich vor allem durch seine Kompetenz im Spannungsfeld von Familie, Management und Unternehmen aus.

Unser Anspruch ist es, Wachstums- und Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert unserer Auftraggeber nachhaltig sowie dauerhaft zu steigern.

www.wieselhuber.de



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung