

PRODVIS im Markt

Strategischer Positionsbericht zur Marke Productive Vision

Kurzfassung für Kunden, Partner und Entscheider im Mittelstand. Kuratiert von Wolf-Dieter Schumacher, PRODVIS.

PRODVIS ist kein lauter Massenanbieter. PRODVIS ist ein spezialisierter Umsetzer für mittelständische B2B-Unternehmen, die Cloud ERP, Exact Online, Prozessklarheit und KI nicht getrennt denken wollen. Genau darin liegt die Stärke der Marke. Nicht in Breite. Sondern in Schärfe.

Ausgangspunkt

Der Mittelstand steht nicht vor der Frage, ob er digitaler werden muss. Diese Frage ist beantwortet. Die Frage lautet: Welche Systeme tragen das Tagesgeschäft, wenn Prozesse komplexer, Daten wichtiger und KI-Agenten operativer werden? PRODVIS positioniert sich an dieser Nahtstelle: zwischen ERP-Einführung, Datenqualität, Prozessverantwortung und pragmatischer KI-Nutzung.¹

Die Marke ist damit bewusst enger gefasst als die großer IT-Häuser. PRODVIS will nicht jedes Problem lösen. PRODVIS will die richtigen Probleme lösen: Cloud-ERP-Einführung, Backoffice-Entlastung, saubere Datenflüsse, Exact-Online-Kompetenz und anschlussfähige KI-Architektur.

Marktbild

Cloud ist im Mittelstand angekommen, aber nicht erledigt. Branchenanalysen zeigen, dass viele Unternehmen Cloud- oder Hybridmodelle nutzen, während die eigentliche Integration der Kernprozesse weiterhin schwierig bleibt.⁴ Genau dort entstehen die Kosten: in doppelten Eingaben, unklaren Stammdaten, Medienbrüchen, Excel-Nebenwelten und nicht belastbaren Reports.

ERP wird dadurch wieder strategisch. Nicht als Softwarepaket. Als Betriebsmodell. Ein Cloud-ERP-System wie Exact Online kann Aufträge, Bestände, Projekte, Produktion und Finanzdaten enger zusammenführen; Exact adressiert mit seinen Premium-Editionen ausdrücklich KMU in Produktion und Großhandel.³ Der Nutzen entsteht aber erst, wenn Einführung, Prozessarbeit und Veränderung zusammengeführt werden.

Positionierung von PRODVIS

- Spezialisierung: PRODVIS konzentriert sich auf mittelständische B2B-Unternehmen, besonders Handel, Industrie und Produktion. Das ist ein Vorteil, weil diese Unternehmen

ähnliche Engpässe kennen: Lager, Einkauf, Auftragsabwicklung, Kalkulation, Finanzdaten, Reporting.

- **Exact-Kompetenz:** PRODVIS tritt öffentlich als zertifizierter Consulting- und Implementierungspartner von Exact seit 2016 auf.¹ Die Partnerschaft ist kein Dekor. Sie ist der technische und fachliche Kern der ERP-Arbeit.
- **Prozess vor Tool:** Das Angebot beginnt nicht bei der Demo. Es beginnt bei der Frage, wie der Betrieb künftig laufen soll. Diese Reihenfolge schützt Budget, Nerven und Go-live.
- **KI mit Bodenhaftung:** PRODVIS trennt KI nicht vom ERP. Agenten brauchen Daten, Rollen und Grenzen. Ohne saubere Prozesse wird KI nur schnelleres Durcheinander.
- **Netzwerk statt Alleingang:** Im Bereich PRODVIS + Partner wird das Beratungs- und Partnernetzwerk sichtbar: Exact, Solace, Fachpartner und Beratungskompetenz ergänzen sich.²

Bekanntheit: klein im Gesamtmarkt, sichtbar in der Nische

Die realistische Einordnung ist nüchtern: PRODVIS ist im gesamten deutschen Mittelstand keine breite Massenmarke. Das muss auch nicht das Ziel sein. Sichtbarkeit entsteht dort, wo der Bedarf konkret wird: Exact Online, Cloud ERP, B2B-Prozessdigitalisierung, Datenqualität, KI im operativen Mittelstand.

In dieser Nische ist PRODVIS anschlussfähig. Die Marke taucht in eigenen Fachbeiträgen, Partnerdarstellungen und ERP-nahen Quellen auf.⁵ Für Entscheider ist das wichtiger als allgemeine Bekanntheit. Ein ERP-Projekt wird nicht per Werbedruck vergeben. Es wird über Vertrauen, Referenzen, Fachnähe und saubere Umsetzung entschieden.

Strategische Konsequenzen

- **Schärfe halten:** PRODVIS sollte nicht versuchen, wie ein großer IT-Generalist zu wirken. Die glaubwürdige Stärke liegt in der spezialisierten Mittelstandsarbeit.
- **Exact Online Premium offensiver erklären:** Viele Unternehmen suchen nicht zuerst ein Produkt, sondern eine belastbare Lösung für Warenfluss, Produktion, kaufmännische Steuerung und Reporting.
- **Fachmedien und eigene Wissensartikel verbinden:** PRODVIS Magazin, Fachmedienbeiträge und Partnerprofile sollten eine Linie zeigen: ERP zuerst stabilisieren, dann Daten und KI wirksam machen.
- **Partnernetzwerk als Vertrauensbeweis nutzen:** Exact, Solace und geprüfte Spezialisten zeigen: PRODVIS baut keine Insellösung, sondern eine tragfähige Architektur.
- **Bekanntheit gezielt, nicht breit erhöhen:** Entscheidend sind Geschäftsführer, kaufmännische Leiter, Operations-Verantwortliche und IT-nahe Projektleiter im gehobenen Mittelstand.

Fazit

PRODVIS ist am stärksten, wenn die Marke nicht größer tut, als sie ist. Der Markt braucht keine weitere Beratungsmarke mit großen Versprechen. Er braucht Partner, die Prozesse verstehen, ERP-Projekte sauber führen und KI erst dann einsetzen, wenn die Daten tragen.

Die strategische Position lautet deshalb: PRODVIS steht für Cloud ERP, Exact Online und KI mit operativer Verantwortung. Nicht für Show. Nicht für Digitalisierungsrhetorik. Für wirksame Umsetzung im Mittelstand.

Quellenhinweis

Dieser Positionsbericht verdichtet öffentlich zugängliche Informationen und eine interne strategische Einordnung. Die Quellen wurden nicht als Marktforschungsersatz genutzt, sondern als Belege für Profil, Marktumfeld und Partnerkontext.

¹ PRODVIS

<https://prodvis.de/>

² PRODVIS + Partner

<https://prodvis.de/team-partner/>

³ Exact Deutschland

<https://www.exact.com/de>

⁴ Ecovis Cloud-Mittelstand

<https://de.ecovis.com/unternehmensberater/cloud-computing-im-mittelstand-chancen-und-trends/>

⁵ ERP Management Anbieterprofil

<https://erp-management.de/anbieter/productive-vision-ug-co-kg/>