

DER WANDEL IM BUSINESS DEVELOPMENT

Unternehmen sollten Trends und Innovationen nutzen, um im Wettbewerb erfolgreich zu sein



Foto: Monster Zudio - stock.adobe.com

Trends im Business Development fördern Effizienz und Unternehmenswachstum

Der technologische Fortschritt, neue Verbrauchertrends und dynamische Marktbedingungen haben einen tiefgreifenden Wandel im Bereich des Business Development ausgelöst. Dieser Wandel beeinflusst maßgeblich die Art und Weise, wie Unternehmen wachsen und sich ausdehnen. Um eine erfolgreiche Zukunft in der Unternehmensentwicklung zu gewährleisten, ist es entscheidend, sich nicht nur an diese Veränderungen anzupassen, sondern auch geschickt neue Trends und Innovationen zu nutzen, um in einem zunehmend herausfordernden Wettbewerbsumfeld erfolgreich zu sein. Jedes Unternehmen sollte dabei die für sich relevanten Veränderungen herausfiltern und darauf eingehen.

Globalisierung einfacher denn je?

In der modernen Geschäftswelt erweitert sich der Horizont der Unternehmensentwicklung über nationale Grenzen hinaus. Durch die Dynamik der Globalisierung, unterstützt durch Neuerungen in Kommunikationstechnologien und Logistik, haben Unternehmen jeglicher Größe die Möglichkeit, in internationale Märkte vorzustoßen und ihre Einkommensströme zu erweitern.

➔ Das Eingehen strategischer Allianzen, auch mit Wettbewerbern, kann Türen zu neuen Wachstumschancen öffnen. Indem Unternehmen ihre Ressourcen und Expertise zusammenlegen, können sie unbekannte Märkte betreten oder innovative Ansätze schaffen, die beiden Partnern Vorteile bringen.

➔ Die Anpassung an neue Märkte umfasst weit mehr als die bloße Übersetzung von Sprachen. Für eine effektive Ausweitung ist es entscheidend, kulturelle Besonderheiten, rechtliche Anforderungen und lokale Vorlieben zu verstehen. Unternehmen sollten ihre Produkte und Dienstleistungen so modifizieren, dass sie bei verschiedenen Zielgruppen auf Interesse stoßen.

➔ Der Online-Handel hat die Hürden für den internationalen Handel deutlich gesenkt. Dank Plattformen, die internationale Transaktionen und Logistik vereinfachen, ist es für Unternehmen nun einfacher, Märkte zu erreichen, die zuvor schwer zugänglich waren. Dies ermöglicht es selbst kleineren Firmen, global zu agieren und neue Kundensegmente zu erschließen.

Digitale Transformation

Die Zukunft des Business Developments hängt eng mit der Integration von Technologien wie künstlicher Intelligenz, IoT und Big Data zusammen, um Produktionsprozesse zu verbessern und die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Die Verschiebung von erfahrungsbasierten zu datenbasierten Entscheidungen ist für den Unternehmenserfolg entscheidend. Ohne diese Technologien riskieren Unternehmen, gegenüber der Konkurrenz zurückzufallen.

➔ Datenbasierte Entscheidungsfindung, verstärkt durch den Einsatz von KI-Tools, spielt eine zentrale Rolle in der Entwicklung von Geschäftsfeldern. Sie ermöglicht nicht nur eine präzise Analyse der betrieblichen Effizienz und ein vertieftes Verständnis der Zielgruppen, sondern auch das Erkennen von Markttrends. Der Zugang zu umfangreichen Datenmengen über Kundenverhalten und die Fähigkeit von KI, komplexe Datenmuster zu erkennen und zu analysieren, führen zu fundierteren Entscheidungen, verbessern die Zielgruppenanalyse und optimieren die strategische Weiterentwicklung sowie die Effizienz in neuen Geschäftsbereichen.

➔ Das Aufkommen sozialer Medien hat in vielen von uns den Wunsch nach Personalisierung geweckt. Durch Algorithmen erhält jeder Nutzer einen individuell zugeschnittenen Feed. Wir haben uns daran gewöhnt, genau das zu sehen, was wir auch wirklich sehen wollen. Die Zeit einheitlicher Verkaufs- und Marketingstrategien für einen breiten Markt ist vorbei. Unternehmen müssen sich weiterentwickeln, um personalisierte Erfahrungen für ihre Kunden anbieten zu können, denn genau das wird von ihnen erwartet. Die Zukunft des Geschäfts liegt darin, die Vorlieben jedes Kunden genau zu kennen und dieses Wissen zu nutzen, um eine stärkere Bindung aufzubauen und dadurch den Umsatz zu steigern. Auch dieses Geschäftsfeld erfährt eine Revolution durch KI. Künstliche Intelligenz liefert Unternehmen die



erforderlichen Daten für maßgeschneiderte Produkte und Dienstleistungen sowie zur Schaffung einer personalisierten Customer Journey.

- ➔ Obwohl Virtual Reality (VR) und Augmented Reality (AR) vielen bereits bekannt sind, setzen noch nicht alle Unternehmen diese Technologien ein. Unternehmen, die sich weiterentwickeln möchten und auch zukünftig das Engagement ihrer Kunden sichern wollen, sollten sich mit diesen Technologien auseinandersetzen. Denn VR und AR bieten die Möglichkeit, dass Kunden auf eine völlig neue Art und Weise mit Produkten und Dienstleistungen interagieren können.

Verbraucher verändern Strategien

Die zuvor genannten Veränderungen in den Verbrauchererwartungen üben einen erheblichen Einfluss auf die Strategien von Unternehmen aus. Erfolg verlangt heute ein Umdenken weg vom Fokus auf einmalige Transaktionen. Zukünftige Kunden legen zunehmend Wert auf maßgeschneiderte Erlebnisse und Markentreue. Langfristige Kundenbeziehungen zu etablieren und zu pflegen wird in der Zukunft das vorrangige Ziel sein, wobei das Bestreben nach einmaligen Verkäufen in den Hintergrund rückt.

- ➔ Für Unternehmen, die auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleiben möchten, ist es entscheidend, sich in der Geschäftsentwicklung auf das Wohl und die Zufriedenheit der Kunden zu konzentrieren. Dies erfordert ein tiefgreifendes Verständnis der Kundenerfahrungen. Ebenso wichtig ist es, Probleme zu erkennen und aktiv zu lösen, um eine rei-

chungslose Customer Journey zu gewährleisten.

- ➔ Das Entstehen von Abo-Modellen stellt einen Wandel vom klassischen Einzelkauf dar. Diese Entwicklung bietet Unternehmen die Möglichkeit, regelmäßige Einnahmen zu generieren und ihren Kunden durch ständigen Zugriff auf Produkte oder Dienstleistungen anhaltenden Mehrwert zu bieten.
- ➔ Heute sind Themen wie Vielfalt, Gleichberechtigung, soziales Engagement, Nachhaltigkeit und Ethik wichtiger denn je. Auch Verbraucher orientieren sich zunehmend an Unternehmen, die ihre Werte widerspiegeln. Durch authentisches Engagement in Bereichen wie Vielfalt, Gleichberechtigung oder Umweltschutz kann eine tiefere Verbindung zu den Kunden aufgebaut werden. Dies fördert die Zustimmung und stärkt die Loyalität.

Nachhaltigkeit und Ethik

Wie bereits angesprochen, spielt Nachhaltigkeit in der zukünftigen Unternehmensentwicklung eine entscheidende Rolle. Verbraucher erwarten heutzutage, dass Unternehmen umweltfreundliche Produkte und Dienstleistungen anbieten, und legen dabei großen Wert auf Transparenz in den Geschäftspraktiken.

- ➔ Durch das Aufkommen neuer Technologien, wie künstlicher Intelligenz, wächst das Interesse der Verbraucher an ethischen Aspekten wie Datenschutz zunehmend. Unternehmen, die eine verantwortungsvolle Entwicklung in diesen Bereichen sicherstellen, können eine stärkere und vertrauensvollere Beziehung zu ihren Kunden aufbauen.

- ➔ Innovationen in Bereichen wie erneuerbaren Energien, umweltfreundlichen Verpackungen oder nachhaltiger Mobilität treiben das Wachstum voran und reduzieren gleichzeitig Umweltbelastungen. Durch die Einführung nachhaltiger Praktiken und Innovationen können Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil erlangen.
- ➔ Heutzutage wird von Unternehmen erwartet, dass sie über das reine Profitstreben hinausgehen und sich aktiv an der Lösung sozialer Probleme beteiligen. Zu den wichtigen Initiativen gehören beispielsweise umweltfreundliche Betriebspraktiken, die Unterstützung lokaler Gemeinschaften, ethische Lieferketten und die Förderung von Diversität und Inklusion am Arbeitsplatz. Solche Maßnahmen stärken das Ansehen der Marke, vertiefen die Kundenbindung und locken Investoren an, die Wert auf soziale Verantwortung legen.

Fazit

Der hier skizzierte Überblick über die aktuellen Entwicklungen und Trends im Business Development zeigt deutlich, wie vielschichtig und dynamisch sich die Anforderungen an Unternehmen gestalten. Technologieintegration, Anpassung an Märkte, ethische Praktiken und Kundenausrichtung bieten großartige Chancen. Unternehmen, die bereit sind, diese Veränderungen als integralen Bestandteil ihrer Strategien zu sehen und sich proaktiv darauf einzustellen, werden nicht nur im Wettbewerb bestehen, sondern auch einen positiven Einfluss auf Gesellschaft und Umwelt ausüben. Das Business Development der Zukunft verlangt eine holistische Betrachtung und ein tiefgreifendes Verständnis für die sich wandelnden Bedingungen des Marktes – eine Aufgabe, die komplex, aber zugleich auch ungemein lohnend ist.



Gastautor: Prof. Dr. Michael Bernecker, Geschäftsführer, DIM Deutsches Institut für Marketing GmbH