

# Frauen und die Strategie Ihres Unternehmens



„80 Prozent der Kaufentscheidungen werden von Frauen getroffen.“ Dieses Ergebnis internationaler Studien macht sich die Salzburger Unternehmensberaterin und Vortragsrednerin Ulrike Aichhorn zunutze. Sie hält mitreißende Vorträge zum Thema „So gewinnen Sie die stärkste Zielgruppe der Welt“ und entwickelt Marketingstrategien mit Unternehmen, um die vielversprechendste Zielgruppe zu begeistern: die Frauen.  
[www.die-aichhorn.com](http://www.die-aichhorn.com)

**A**ls Wirtschaftscoach durfte ich in den letzten 23 Jahren zahlreiche Unternehmen bei der Erarbeitung und Umsetzung ihrer Strategien begleiten. Eine Kernaufgabe in diesem Prozess sind die Analyse der aktuellen Umfeldfaktoren (politisch, ökonomisch, ökologisch, technologisch, sozial, gesetzlich) sowie die Definition der Anforderungen und Bedürfnisse der Interessenpartner (z. B. KundInnen, LieferantInnen, Gesetzgeber, EigentümerInnen, ...). Diese Ergebnisse und die Bewertung hinsichtlich Relevanz für das eigene Unternehmen bilden nicht nur die Grundlage für alle weiteren Maßnahmen, sondern zeigen auch Herausforderungen auf, mit denen Ihr Unternehmen konfrontiert ist. Wenn es um Markt- und Vertriebsstrategien geht, erfahre ich oft von Ideen wie „wir planen Aktivitäten in neuen geografischen Märkten, neuen Branchen, neuen Produkten für (bestehende) Kunden ...“. Doch viele sehen gerade für diesen strategischen Fokus sprichwörtlich „den Wald vor lauter Bäumen“ nicht. Hat sich doch in den letzten Jahren eine Zielgruppe herausgebildet, die (O-Ton Dieter Zetsche) „Mehr Potenzial hat als China und Indien zusammen: Die Frauen“.

Diese Zielgruppe wird wirtschaftlich immer potenter. Der kluge Unternehmer tut gut daran, sich deren Anforderungen und Bedürfnissen anzunehmen, denn es heißt nun nicht mehr: „Wollen wir diese Zielgruppe?“, sondern: „Sind wir die Ersten? Die Ersten in der Region. Die Ersten in der Branche.“

## Ein Blick auf die Umfeldanalyse

Woran der Aufstieg dieser Zielgruppe und ihrer zunehmenden Bedeutung für Kaufentscheidungen festzumachen ist? Auch hier hilft uns die Umfeldanalyse:

**Gesellschaft:** Frauen sind auf dem Vormarsch bei Ausbildung, Erwerbstätigkeit, lebenslangem Lernen; Frauen entscheiden zunehmend selbstständig (Anzahl der Single-Haushalte und die hohe Scheidungsrate tun ihr Übriges).

**Ulrike Aichhorn,**  
Unternehmensberaterin und  
Vortragsrednerin

**Politik:** Es gibt nach der 1. Bundeskanzlerin nun auch eine neue Bundesregierung mit mehr als 50 Prozent Frauen (Justin Trudeau hatte dies als Vorreiter bereits im Jahr 2015 in Kanada umgesetzt); „Gender Mainstreaming & Diversity“ wurden international und national gesetzlich verankert; Ursula Von der Leyen: seit Dezember 2019 Präsidentin der Europäischen Kommission; Christine Lagarde: seit Jänner 2020 Präsidentin der Europäischen Zentralbank; Kristalina Georgiewa: seit Oktober 2019 Chefin des Internationalen Währungsfonds.

**Wirtschaft:** Frauen dringen zunehmend in (Top-) Führungspositionen und in die Unternehmerinnen-Welt vor; Jennifer Morgan ist seit 2019 die erste Frau an der Spitze eines Dax-Konzerns (SAP).

**Zukunft:** Die Trends der internationalen Zukunftsforschung in Bezug auf „Die Rolle der Frau im 21. Jahrhundert“ zeigen schon lange diesen Weg (z. B. Alvin Toffler: „Bis 2050 übernehmen Frauen die Macht“; Matthias Horx: „Frauen prägen die Ökonomie von morgen!“); internationale Studien zur „Kaufkraft von Frauen“ bestätigen, dass nahezu 80 Prozent der Kaufentscheidungen von Frauen getroffen bzw. maßgeblich beeinflusst werden.

## Die Conclusio

Die Entwicklungen zeigen deutlich: Der Vormarsch von Frauen in Entscheidungspositionen ist nicht mehr aufzuhalten. Es gelangen immer mehr Kaufkraft und Auftragsvergaben in weibliche Hände! Alles klar? Die Zielgruppe ist also da, die Frage ist: Wer kann sie für sich gewinnen? Die Lösung: Es wird Zeit, Ihre Vertriebs-, Personal- und Marketing-Strategie entsprechend anzupassen und KUNDINISCH zu lernen! Es braucht einen strategischen Ansatz, um diesen Gewinn in ihr Haus zu holen. Nützen Sie die 5-C-Strategie – Sie werden staunen was alles möglich ist!

C ommitment  
C ulture  
C ontent  
C ommunication  
C ommunity

JEDE Frau  
ist eine  
INFLUENCERIN

Mehr demnächst. Stay tuned! •