



## Zertifikatsprogramm für eine erfolgreiche Transformation: **Marketing & Sustainable Growth Strategies**

Nachhaltiges Marketing schafft neue Wachstumsfelder innerhalb der planetaren Grenzen. Positive Beiträge leisten zum Erreichen der globalen Nachhaltigkeitsziele.

### → **Marketing & Sustainable Growth Strategies**

Innovationen im Markt erfolgreich zu etablieren stellt eine große Herausforderung dar. Die Konzeption von nachhaltigen Marketing- und Vertriebsprozessen spielt eine entscheidende Rolle für eine erfolgreiche Umsetzung. Neue Regeln aus der EU Taxonomie und dem Green Deal fordern die Unternehmen in der ganzen Breite ihre Vertriebs- und Marketingaktivitäten zu überarbeiten. Die Greenwashing Directive schränkt z.B. gerne verwendete Aussagen wie „klimaneutral“ massiv ein.

In diesem Marketing-Modul lernen Sie die notwendigen Methoden und Konzepte für die Kundengewinnung, Nachhaltigkeitskommunikation und Skalierung Ihrer Geschäftsidee. Sie erkennen potenzielle Gefahren aus Regularien, nicht-nachhaltige Geschäftsmodellen, Greenwashing oder andere Engpassfaktoren und können Lösungsansätze entwickeln. Die Lerninhalte kombinieren Digitales Marketing, Globales Marketing und Konzepte des Business Development zur einer neuen Marketingperspektive für Wachstum, Innovation und Nachhaltigkeit.

- + Innovation, Klimaschutz, Nachhaltigkeit: Einfluß auf Marketing, Kommunikation, Business Development
- + Sustainable Frameworks: AdNet Zero Framework, Carbon Footprint vs Product Footprint
- + Ökonomischer Imperativ zum Wachstum (Globalisierung, Verdrängungswettbewerb, externe und interne Treiber des Wachstums, Wachstumsgrenzen) vs globale Entwicklungsziele (17 SDGs)
- + Gesetzliche und wirtschaftliche Rahmenbedingungen, neue Regeln, wie Green Deal, EU Taxonomie, CSRD, Green Claims
- + Marketing- und Kommunikation unter dem Aspekt von CO2 und Umwelt- und Klimaschutz: Print, Digital, Event, etc.
- + Vertriebsziele und Vertriebsstrategien für Startups/Scaleups
- + Kritische Phasen des Wachstums und Wachstumskrisen mit Blick auf die Schlüsselkompetenzen (Agilität, Anpassungsfähigkeit, Flexibilität)

### → **Neue Marketingperspektive für das 21. Jahrhundert**

Um nachhaltige Produkte erfolgreich vermarkten zu können, steht das Vertrauen in die nachhaltigen Eigenschaften eines Produkts oder einer Dienstleistung im Mittelpunkt eines nachhaltigen Marketings. Unternehmen, die nur vorgeben, grün zu handeln und dafür gar die Tatsachen verdrehen, bezahlen das in der Regel mit einem herben Reputationsverlust. Traditionelle Geschäftsmodelle, z.B. aus dem Bereich der fossilen Energieerzeugung oder des Fast Fashion stehen vor

großem Anpassungsdruck. Die Themen Nachhaltigkeit und Umweltschutz sind mittlerweile in den Köpfen der Verbraucher fest verankert. Viele Konsumenten orientieren sich am grünen Engagement einer Marke. Mit steigendem Alter nimmt dieses Bedürfnis offenbar abermals zu. Darüber hinaus priorisieren Frauen Nachhaltigkeit am höchsten.

# Qualifizierung für Ihre Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen

Hochqualifizierte Talente methodisch ausbilden und die Grundlage für ein erfolgreiches Innovationsmanagement legen.

**Mit frischem Know-how und fundiertem akademischem Wissen entwickeln sich Ihre MitarbeiterInnen weiter und machen sich fit für Innovationen. Gleichzeitig verbessern Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit und stärken Ihre Innovationskultur.**

---

## Marketing & Sustainable Growth Strategies

Patagonia, Weleda, Vaude, Miele sind bekannte Beispiele für nachhaltige Unternehmen. Nachhaltigkeit ist für eine erfolgreiche Innovation ein strategisches Element. Faire Produkte, nachhaltige Lieferketten, effiziente Materialien, Transparenz und Glaubwürdigkeit bilden die Grundlage.

Nutzen Sie unsere Programme, um durch eine neue Form von Marketing Ihre Produkte und Service erfolgreich im Markt zu etablieren und gleichzeitig den eigenen Nachhaltigkeitsbeitrag für mehr Klima- und Umweltschutz zu steigern.

- + Chaffey/Chadwick: Digital Marketing
- + Frei: Assessment and valuation of high growth companies
- + Grunwald: Nachhaltigkeitsmarketing
- + Griese/Schnitker: Nachhaltigkeitsmarketing
- + Grichnik et al.: Scale-up Navigator
- + Hollensen, Svend: Global Marketing
- + Lewrick, Michael: Design Thinking for Business Growth: How to Design and Scale Business Models and Business Ecosystems
- + Ruhnke: Nachhaltige Innovationsstrategien
- + Schuster/Wolter: Nachhaltiges Markenmanagement

---

## Zielgerichtete Inhouse-Schulungen & offene Trainings

Unsere Inhouse-Schulungen bieten Ihnen die einzigartige Möglichkeit, das Fachwissen Ihrer Mitarbeiter direkt vor Ort zu stärken. Wir kommen zu Ihnen und passen die Inhalte an die spezifischen Bedürfnisse und Anforderungen Ihres Unternehmens an. Keine langen Reisen - wir bringen das Wissen direkt zu Ihnen, Online und/oder in Präsenz.

Offene Trainings ermöglichen den Blick über den Tellerrand und den Austausch unter den Teilnehmern über sektorale Grenzen. Lernen von den Besten in kreativer und kollaborativer Atmosphäre.

## Kontakt

- Berufsbegleitende Zertifikatskurse für Fach- und Führungskräfte aus dem Programm rund um „Impact Innovation and Business Development“
- Zertifikatsprogramm: Marketing & Sustainable Growth Strategies
- Prof. Dr. Uwe Sachse
- Tel.: +49 (0) 7571 732-8306
- Mail: sachse@hs-albsig.de
- [www.hs-albsig.de/iibd](http://www.hs-albsig.de/iibd)
- [www.sustainable-impact.university](http://www.sustainable-impact.university)

---

## Literatur und Praxisleitfäden