

Weltweites Wachstum

für Ihr Unternehmen
verwirklichen



Vielen Dank für Ihr Interesse an unserem Webinar zum globalen Wachstum. Dieses Dokument fasst Ihnen die wichtigsten Punkte und dazugehörigen Tipps zusammen. Unter anderem entnehmen Sie ihm, wie Sie unternehmerische Widerstandskraft entwickeln und internationale Wachstumsmöglichkeiten für sich nutzen können.

Hinweis: Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind keine Rechts-, Steuer-, Finanz-, Buchhaltungs- oder Handelsauskünfte, sondern sollen allgemeine Informationen zu den Themen Wirtschaft und Handel bereitstellen. Die aufgeführten Inhalte, Informationen und Services ersetzen nicht die Beratung durch kompetente Fachkräfte, z. B. zugelassene Rechtsanwälte, Anwaltskanzleien, Rechnungsprüfer oder Finanzberater.

Die wichtigsten Trends zum weltweiten Wachstum

1 — **10,6 %**

Prognostiziertes Wachstum in Indien.¹

2 — **3,4 Bio. US-Dollar**

Erwartete weltweite E-Commerce-Einnahmen bis 2025.²

3 — **70 %**

Anteil der Kleinunternehmen, die ihre digitale Transformation beschleunigen.³



Was bedeutet das für Ihr Unternehmen?

- Aufstrebende Märkte bieten weitreichende Expansionsmöglichkeiten – Der Asien-Pazifik-Raum wird sich 2021 vermutlich am schnellsten erholen.
- Eine Erweiterung Ihrer E-Commerce-Fähigkeiten könnte der Schlüssel zum Wettbewerb mit anderen europäischen Unternehmen sein, die bereits Schritte ergriffen haben, online zu expandieren.
- Überlegen Sie, wie Sie die Digitalisierung Ihrer Lieferkette vorantreiben können, z. B. durch Weiterbildung von Mitarbeitenden oder den Zusammenschluss mit einem Logistikanbieter, der effektive digitale Lösungen anbietet.

Schon gewusst?



Das globale Handelswachstum wird 2021 voraussichtlich um **5,3 %** ansteigen.⁴



Die besten Wachstumsprognosen erzielen nach Indien **China (7,9 %)** und **Spanien (6,7 %)**.⁵



In Lateinamerika und der Karibik rechnet man mit einem Wachstum von **3–4 %** im Jahr 2021.⁶

Aufbau der nötigen Resilienz für Ihr Wachstum

Warum ist es so wichtig, widerstandsfähig zu sein und wie können Sie Ihr Unternehmen stärken, um es erfolgreich auszubauen?

Drei Gründe, weshalb Widerstandskraft für ein erfolgreiches Wachstum entscheidend ist

1 — **Sie verbessert die Reaktionsfähigkeit und das Wachstum**

In schwierigen Zeiten kann eine Verbesserung Ihrer Prozesse und Geschäftsbeziehungen dazu beitragen, sich leichter an Veränderungen anzupassen und Sie sogar in die Lage versetzen, Herausforderungen in Chancen zu verwandeln.

2 — **Sie kann die Produktivität unter den Mitarbeitenden erhöhen**

Widerstandsfähige Teams sind meistens besser darin, neue Arbeitsmethoden anzunehmen. Das verleiht der Produktivität einen Schub und beeinflusst Ihr Geschäftsergebnis positiv.

3 — **Sie stärkt Ihre Wettbewerbsfähigkeit und Ausdauer**

Als Garant für Beständigkeit können Sie sich hervorragend als Unternehmen positionieren, mit dem sich andere eine langfristige, vertrauensvolle Zusammenarbeit vorstellen können. Diesen Vorteil können Sie nutzen, um neue Wachstumsmöglichkeiten auszuspielen.

So entwickeln Sie Widerstandskraft

Maximieren Sie Ihre Stärken

Finden Sie heraus, ob sich Ihre aktuellen Versandprozesse ausbauen lassen, indem Sie z. B. intelligentere Daten-Tools nutzen oder E-Commerce-Lösungen in Ihre bestehenden Systeme integrieren.



Arbeiten Sie mit Unternehmen, die Ihnen helfen, die Anforderungen Ihrer Kunden zu erfüllen

Profitieren Sie von den Fähigkeiten Ihrer Kooperationspartner und wählen Sie einen Logistikanbieter, der über ein weitreichendes Service-Angebot verfügt und ein weltweites Netzwerk bedient.

Erhöhen Sie die Flexibilität und Kontrolle Ihrer Lieferkette

Diversifizieren Sie Ihr Netzwerk, indem Sie beispielsweise Warenhäuser an unterschiedlichen Standorten einrichten oder zu einem Direct-to-Consumer-Modell wechseln.



Die besten Tipps eines FedEx Kunden

Wie man einem unserer Kunden zufolge das meiste aus der Globalisierung herausholen kann.

1 — **Bauen Sie Ihr Wachstum Schritt für Schritt aus**

Überstürzen Sie nichts: Expandieren Sie nicht in alle Länder auf einmal. Legen Sie einen Startpunkt fest, um Ihre Verkaufszahlen zu steigern und passen Sie sich entsprechend den Anforderungen der Kunden auf diesem Markt an.

2 — **Konzentrieren Sie sich auf Ihre Fokushochmärkte**

Investieren Sie alle notwendigen Ressourcen in die Märkte, die Sie erschließen möchten, um Ihren Erfolg in diesen Ländern zu maximieren.

3 — **Nutzen Sie soziale Medien zur Neukundengewinnung**

Soziale Medien ermöglichen Ihnen, Kunden weltweit anzusprechen. Gewinnen Sie Influencer, mit deren Unterstützung Sie die Bekanntheit Ihrer Marke steigern können.

Schauen Sie sich unser Webinar an, um mehr darüber zu erfahren, wie Sie weltweites Wachstum erreichen.

JETZT ANSEHEN

Entdecken Sie neue Möglichkeiten

Weitere Einblicke in Märkte und Sektoren mit neuen Möglichkeiten und praktischen Informationen zum Thema Wachstum erhalten Sie auf [fedex.com](https://www.fedex.com). Dort finden Sie:

- Informationen zu unserer breiten Palette an internationalen Versand-Services
- Die aktuellsten Einblicke in Wachstumsfragen aus unserem FedEx Trade Trends Report 2021
- Leitfäden mit Tipps zur weltweiten Expansion Ihres E-Commerce

Quellen

1,5,6 Passport, Euromonitor International
2 eCommerce Report 2020; Statista Digital Market Outlook – Market Report, Statista
3 2020 Small Business Maturity Study, Cisco
4 Global growth in GDP and trade from 2007 to 2021, Statista

© FedEx 2021

