

# Künstliche Intelligenz auch in Grün?

**Management** Revolution im Marketing- und Vertriebsmix

Künstliche Intelligenz (KI) hat sich von einer fernen Zukunftsvision zu einer gelebten Realität in vielen deutschen Unternehmen entwickelt. Besonders im Marketing und Vertrieb weisen die Anwendungsfälle eine beeindruckende Vielfalt auf. Der Einsatz von KI lässt sich hier eindrucksvoll durch den 7P-Ansatz veranschaulichen, der verschiedene Aspekte des Marketings, aber auch des Vertriebs abdeckt.

**Dr. Jerome Honerkamp**  
Leiter  
Konsumgüter & Handel bei  
Dr. Wieselhuber & Partner, München



**Tilman Reiser**  
Branchen-  
experte bei  
Dr. Wieselhuber & Partner,  
München



KI wird genutzt, um **Produktentwicklungen** in der Grünen Branche zu optimieren und innovative, kundenspezifische Produkte zu schaffen. Durch KI konnte ein Hersteller von Rasenmähern, klimaresistente Rasenmischungen entwickeln. Ausgangspunkt war hier die Analyse von Kunden- und Wetterdaten, welche es ermöglichen Rasenmischungen individuell an lokale klimatische Bedingungen anzupassen. Dies führte zu einer Steigerung der Kundenzufriedenheit um 15 Prozent und einer Reduzierung

von Kundenanfragen zu Trockenheitsstress um 20 Prozent.

Viele Händler in der Grünen Branche nutzen KI, um ihre **Preisgestaltung** für Gartenprodukte dynamisch anzupassen. Durch die Analyse von Marktpreisen und Wettbewerbsdaten konnte ein Händler sicherstellen, dass die Preise für seine Produkte immer wettbewerbsfähig waren. Dies führte zu einer Steigerung der Margen um 3 Prozent und einer Erhöhung des Umsatzes um 2 Prozent. Ein Hersteller von Wasseraufbereitungssystemen verwendet KI, um die Preisgestaltung für seine Bewässerungssysteme zu optimieren. Durch die Analyse von Kundendaten und Kaufverhalten kann der Hersteller die Preise so gestalten, dass sie sowohl für das Unternehmen als auch für die Kunden attraktiv sind. Dies führte zu einer Steigerung der Konversionsrate im Online-Shop um 12 Prozent und einer Erhöhung des Durchschnittsbestellwerts um 8 Prozent.

KI kann Unternehmen in der Grünen Branche dabei unterstützen, ihre **Marketingkampagnen/Promotions** zu personalisieren und so die Effektivität zu steigern. Ein Hersteller von Pflanzenschutzmitteln und Düngern nutzt beispielsweise KI, um Influencer-Marketingkampagnen zu entwickeln. Durch die Identifizierung relevanter Influencer auf Social Media können Produkte zielgerichtet einer breiten Zielgruppe präsentiert werden. Dies führte zu einer Steigerung der Markenbe-

kanntheit um 20 Prozent und einer Erhöhung der Conversion Rate auf der Website um 15 Prozent. Auch ein Händler der grünen Branche verwendet KI, um seine Werbung zu optimieren. Durch die Analyse von Kundendaten und Kaufverhalten können individuelle Angebote ausgespielt werden. Dies führte zu einer Steigerung der Klickrate auf Werbeanzeigen um 20 Prozent und einer Erhöhung der Conversion Rate auf der Website um 15 Prozent.

## Kundendaten analysieren

Auch bei der Optimierung der Vertriebskanäle (**Place**) und einer Verbesserung der Kundenerreichbarkeit ist KI hilfreich. Erste Händler nutzen beispielsweise KI, um neue Standorte zu identifizieren. Durch die Analyse von Standortdaten und Kundendaten wird sichergestellt, dass Filialen an den Orten eröffnet werden, an denen die Nachfrage am größten ist. Dieser Ansatz führte schon zu einer Steigerung des Umsatzes pro Standort um 15 Prozent und einer Reduzierung der Filialschließungen um 10 Prozent. Hersteller wiederum setzen auf innovative KI-basierte Chatbots, um ihren Kundenservice merklich zu verbessern und gleichzeitig den Online-Umsatz anzukurbeln.

Innovative Unternehmen nutzen KI strategisch in ihrer **Personalpolitik**, um die Herausforderungen der Branche zu meistern und wettbewerbsfähig zu bleiben. KI-gestützte

Systeme analysieren Stellenbeschreibungen und Bewerberprofile, um passende Kandidaten zu finden. So wird die Suche nach Fachpersonal wie Baumschulgärtnern oder Landschaftsgärtnern effizienter. KI-Systeme werten Mitarbeiterleistungen aus und identifizieren Entwicklungschancen. KI-gestützte Feedbacksysteme ermöglichen anonyme Mitarbeiterbefragungen. So erfahren Führungskräfte mehr über die Stimmung im Team und können Verbesserungspotenziale erkennen, zum Beispiel in der Baustellenorganisation oder im Kundenservice.

KI-gestützte Systeme überwachen und optimieren auch **Produktionsprozesse**, zum Beispiel die Bewässerung und Düngung von Pflanzen. Dabei kann der Wasser- und Düngemittelverbrauch um bis zu 15 Prozent reduziert und Ressourcen entsprechend geschont werden. KI-gestützte Systeme unterstützen zudem bei der Bauabwicklung, zum Beispiel durch die automatisierte Erstellung von Bauplänen und die Überwachung von Baufortschritten – Projekte werden effizienter und termingerechter abgeschlossen. Eine KI-prognostizierte Nachfrage nach Produkten optimiert Lagerbestände, senkt entsprechend Lagerkosten und vermeidet Warenverluste.

Vorteile, die durch die KI am **Pos** beziehungsweise in der physischen Umgebung entstehen? Augmented Reality

mit KI ermöglicht die „virtuelle Platzierung“ von Pflanzen, reduziert Retouren und verbessert die Kundenberatung mit deutlich reduzierten Rückfragen zu Pflanzen. Analytierte Kundenprofile geben Auskünfte zu passenden Produkten, wodurch Konversionsrate und Kundenzufriedenheit steigen; automatische Kassensysteme verkürzen Wartezeiten, erhöhen die Effizienz und zahlen wiederum auf die Kundenzufriedenheit ein.

All diese Beispiele illustrieren die mannigfaltigen und wirkungsstarken Einsatzmöglichkeiten von KI. Mit dem 7P-KI-Ansatz lassen sich individuelle KI-Potenziale identifizieren und umsetzen: Der Status Quo muss analysiert, ein KI-Zielbild entwickelt und letztlich begleitet durch Change-Management-Aktivitäten realisiert werden. Passende Softwarelösungen unterstützen diesen Prozess.

Händler können KI nutzen, um die Preise ihrer Pflanzen dynamisch anzupassen.

Foto: Adobe Stock/Exnoi

## Fazit

KI weist bereits heute enormes Potenzial auf, um Arbeitsabläufe zu unterstützen und sogar komplett zu übernehmen. Um mit der Vielzahl an Tools, Features und Anwendungsfällen den Überblick zu bewahren, empfiehlt es sich, ausgehend von spezifischen Problemstellungen, KI-Potenziale entlang eines strukturierten Ansatzes zu realisieren. So wird KI auch in der Grünen Branche zum wertvollen Impulsgeber rund um Marketing und Vertrieb.

