

Gastbeitrag von Wolfgang Kellendorfer, Geschäftsführer Kellendorfer GmbH

## **Kleine Unternehmen, große Schritte: Wie der Mittelstand die digitale Transformation meistert**

In Freystadt im Landkreis Neumarkt in der Oberpfalz ist der Malerfachbetrieb Kellendorfer Jedermann und Jederfrau bekannt. Kellendorfer kennt Freystadt und Freystadt kennt Kellendorfer. Im Internet sah das vor einiger Zeit allerdings noch anders aus, da die Google-Suche den Malerfachbetrieb erst auf der elften Seite hervorbrachte. Auch wenn KMUs regional oft gut vernetzt sind und vor Ort ihre Dienstleistungen vollbringen, hat die aktuelle Online-Zeit neue digitale Ansprüche mit sich gebracht. So verhindert eine schwere Auffindbarkeit im Netz etwa das Potenzial Kund:innen und auch Personal zu gewinnen. Wolfgang Kellendorfer, Malermeister und Geschäftsführer der Kellendorfer GmbH erzählt von seiner Reise in die Digitalisierung, die er mit Hilfe von [SELLWERK](#) auf sich genommen hat und gewährt Einblicke, wie sich das Handwerk und digitale Lösungen die Hand reichen können.



Die Digitalisierung geht auch an KMUs nicht unbemerkt vorbei. | Quelle: [Unsplash](#)

### **Digitaler Umschwung mit kompetentem Partner**

Vor über 40 Jahren gründete mein Vater den Kellendorfer Malerfachbetrieb und seit etwa zwei Dekaden leite ich nun den Betrieb mit unseren 16 Mitarbeitern selbst. Allesamt gehen Mal- und Lackierarbeiten in Innenräumen und an Fassaden nach. Unsere Kundschaft beschränkt sich auf einen Umkreis von rund 60 Kilometern, was auch so bleiben soll. Dennoch bemerkten wir vor einigen Jahren, dass unser Online-Auftritt auch in unserem Radius Grenzen aufweist. So stand für uns schnell fest, dass wir etwas ändern müssen.

So arbeiteten wir schon vor 15 Jahren an einem digitalen Auftritt mit Online-Angeboten für unsere Kundschaft. Damals erstellten wir als Vorreiter in der Branche eine Website, die sowohl eine digitale Zeiterfassung als auch Farbwürfe in 3D beinhaltete. Zu dem Zeitpunkt dachten wir, dass wir mit

diesem Angebot gut aufgestellt sind und uns weit genug von der Konkurrenz abheben. Als ich dann allerdings einmal versuchte, unseren Malerfachbetrieb über die Google-Suche zu finden, musste ich mich bis zur elften Seite durchkämpfen, vorbei an zahlreichen Konkurrenz-Betrieben, um auf unseren Eintrag zu stoßen. Dies war für mich ein einschneidendes Erlebnis, was mir die Augen öffnete. Die Erkenntnis, dass wir die Suchmaschinenoptimierung angehen müssen, war unübersehbar. Daher war ich sehr glücklich, als wir mit [SELLWERK](#) einen vertrauensvollen und erfahrenen Partner fanden, der uns in diesem Bereich beraten und bei der Umsetzung unterstützen konnte.

### **Zwei Köpfe, ein Ziel: Gemeinsam Richtung Internet**

Mit der Entscheidung, die digitale Aufstellung unseres Unternehmens in die Hände von SELLWERK zu geben, war der Grundstein für eine schnelle und leicht umsetzbare Lösung gelegt. Besonders mit der Funktion der Suchmaschinenoptimierung bekamen wir einen Platz in der ersten Google-Reihe, wo wir uns durch monatliche Anpassungen und mithilfe der Beratung von SELLWERK stetig halten können. Die Erfolge ließen nicht lange auf sich warten. Durch unsere verbesserte Auffindbarkeit im Internet kamen im gleichen Atemzug zahlreiche Neukunden auf uns zu. Auch Jobsuchende wurden auf unseren Malerbetrieb aufmerksam und so sprach der Fortschritt für sich. Was uns an dem Paket von SELLWERK am besten gefiel und immer noch gefällt, ist die zentrale Steuerung aller Maßnahmen. Das spart Ressourcen, denn Anpassungen können wir gebündelt an einem Ort einstellen.

### **Digitale Brücken zur regionalen Kundschaft aufbauen**

Was wir bei Partner:innen und auch Mitbewerbern feststellen, ist, dass sie in ihrer Region zwar oft gut vernetzt sind, ihnen das Potenzial hinter einer digitalen Präsenz allerdings häufig nicht bewusst ist. Wir konnten bei der Umstellung unserer Website sofort einen Anstieg an Interessenten auf Kundenseite zu erkennen, sodass unsere Webseitenzugriffe 20-fach so hoch waren. Durch die SELLWERK-Beratung und den Austausch mit den potenziellen Kund:innen wurde uns außerdem schnell klar, welche Bedürfnisse unsere Auftraggeber:innen eigentlich haben und nach welchen Informationen sie auf der Webseite suchen. Zwar ist eine optisch gestaltete Homepage ebenfalls nützlich, worauf wir uns davor fokussierten, aber nun wurde uns bewusst, dass die Inhalte hilfreich und interessant gestaltet sein müssen. Nur so können wir potenzielle Kund:innen möglichst lange auf der Website behalten, ihnen ihre Fragen beantworten und ihnen im besten Fall ein attraktives Angebot für einen Auftrag machen.

### **Aus der Masse hervorstechen und digital glänzen**

Wir als Malerfachbetrieb wissen natürlich genau wie alle anderen, dass wir nicht die einzigen Dienstleister in unserer Branche oder Region sind. Sich von der Konkurrenz abzuheben ist daher das A und O. Am einfachsten fällt es uns dies noch immer durch unsere Onlinepräsenz. Neben der Attraktivität für Kund:innen ist heutzutage schließlich auch die Suche nach neuen Mitarbeitenden deutlich schwieriger geworden. Die Ansprüche für die Leistungen auf Baustellen sind ebenfalls gestiegen, weswegen wiederum mehr Personal gebraucht wird. Um also neue Arbeitnehmer:innen in der Region zu erreichen, müssen wir uns als Handwerksbetriebe durch relevante Schlagworte, ein attraktives Auftreten und hilfreiche Informationen zu unserem Beruf an Talente wenden, um bessere Chancen bei der Mitarbeitergewinnung zu haben.

Mit dem Blick in die Zukunft wird deutlich, dass Wandel bevorsteht. Mit dem Rückgang des privaten Wohnungsbaus ist es für uns Malerbetriebe unausweichlich, uns auch in Richtung anderer Gebiete auszuweiten und dies nach außen zu kommunizieren. Neue Herausforderungen bringen schließlich neue Chancen mit sich, doch lassen sich diese nur realisieren, wenn man digital gut gewappnet ist und einen professionellen Experten für Digitalisierung im Mittelstand, wie etwa SELLWERK, an seiner Seite hat.

**Über den Autor:**

Wolfgang Kellendorfer leitet seit 20 Jahren den [Kellendorfer Malerfachbetrieb](#), der vor 40 Jahren von seinem Vater gegründet wurde. Sitz des Unternehmens ist Freystadt, Mittelfranken in Bayern und nach einer Übergangszeit von etwa zehn Jahren in der Kellendorfer die Firma mit seinem Vater betrieb, ist er seit 2013 der alleinige Geschäftsführer. 16 Mitarbeitende führen Maler- und Lackierarbeiten in Innenräumen und an Außenfassaden sowie Wärmedämmungen durch. Dafür bewegen sie sich in einem Umkreis von etwa 60 Kilometern um Freystadt herum. Die Sanierung von Schimmel- und Wasserschäden sowie Brandschutzbeschichtungen gehören ebenfalls zum Leistungsspektrum des Kellendorfer Malerfachbetriebs. Die Zusammenarbeit mit SELLWERK besteht seit etlichen Jahren, begann mit der Kooperation für Das Telefonbuch, Das Örtliche und Gelbe Seiten und wurde vor etwa einem Jahr auf das Prime Paket ausgeweitet.

**Über SELLWERK:**

SELLWERK bietet als Netzwerk des deutschen Mittelstands einfache, zukunftssichere und bezahlbare digitale Lösungen und sorgt dafür, dass kleine und mittlere Unternehmen zukunftsorientiert aufgestellt und bundesweit vernetzt sind. Mit SELLWERK werden Unternehmen optimal im Netz positioniert und so von ihren (potenziellen) Kunden schnell und einfach gefunden und als relevant erkannt. Je nach digitalem Kenntnisstand/Ambition kann das Unternehmen die digitale Lösung in Eigenregie, mit Unterstützung oder als Rundum-Sorglos-Servicepaket umsetzen. Dabei verfolgt SELLWERK die Mission, dass die Digitalisierung nicht nur für die großen Player, sondern auch für den Mittelstand zum Gewinn wird und somit wieder Chancengleichheit im Markt herrscht. Dies ist besonders wichtig, da der Mittelstand als Motor der Wirtschaft die meisten Arbeits- und Ausbildungsplätze zur Verfügung stellt und mit seinen Investitionen vor Ort ein wesentlicher Garant für den Wohlstand der jeweiligen Regionen ist.

**Pressekontakt Agentur**

Christina Schoof | Mashup Communications | +49.30. 832.119.74 |  
[sellwerk@mashup-communications.de](mailto:sellwerk@mashup-communications.de)

**Kontakte SELLWERK****Frank Schieback**

CMO – Marketing/Produkt  
[frank.schieback@sellwerk.de](mailto:frank.schieback@sellwerk.de)

**Angela Steinhart**

Leiterin Markenkommunikation  
[angela.steinhart@sellwerk.de](mailto:angela.steinhart@sellwerk.de)