

## SELLWERK Business Solutions – advantago startet durch!

- advantago schließt sich mit SELLWERK, Deutschlands stärkstem Mittelstandsnetzwerk zusammen
- Gemeinsamer Digitalpakt stärkt die Marke durch noch mehr Teilhabe von KMU am Wirtschaftsgeschehen

**Nürnberg, 19. September 2024:** Sobald Unternehmen an mehreren Standorten vertreten sind, erhöht sich die Herausforderung für ein einheitliches und professionelles Erscheinungsbild mit wirkungsvollem Marketing. advantago agiert seit mehr als 10 Jahren erfolgreich als Lösungsanbieter für den digitalen Mittelstand als einer der führenden Software-Anbieter für lokales Online-Marketing und digitale Werbeprodukte. Mit dem gemeinsamen Digitalpakt unter dem Brand/der Marke SELLWERK verbinden Deutschlands stärkstes Mittelstandsnetzwerk und [SELLWERK Business Solutions - advantago](#) ab sofort ihre Kompetenzen.



Damit die digitale Vernetzung über mehrere Standorte oder Abteilungen hinweg reibungslos funktioniert, sind vor allem einfache, intuitive Benutzeroberflächen und Ansprechpartner auf Augenhöhe erforderlich. Indem sich SELLWERK und SELLWERK Business Solutions - advantago zu einer Marken- und Vertriebspartnerschaft zusammenschließen, können sie Unternehmen unabhängig von ihrem digitalen Reifegrad unterstützen. Die Erweiterung des Portfolios bietet individuelle Lösungen für alle möglichen Unternehmensbereiche, wie z. B. die Fachkräftesuche, den Aufbau eines starken Arbeitgeber-Images oder die Kundenakquise.

*„Als starkes Netzwerk sehen wir immer wieder die Herausforderungen, denen KMU gegenüberstehen, um echte Teilhabe am digitalen Business zu erfahren. Mit der erweiterten Partnerschaft mit SELLWERK Business Solutions bieten wir eine Brücke, um die Barrieren einzelner Standorte zu überwinden und eine individuell passende Lösung bereitstellen zu können“, betont Michael Oschmann, Geschäftsführer von SELLWERK GmbH & Co. KG.*

### **Frischer Wind für KMU - unabhängig von Größe und Digitalisierungsgrad**

Für bestehende Kunden ändert sich nichts, da die bereits seit Jahren bestehende Zusammenarbeit zwischen advantago und SELLWERK kontinuierlich weiterentwickelt wird. Gemeinsam entsteht sowohl intern als auch extern eine starke, gemeinsame Mission in Form des Digitalpakts #Mittelstand.

Mit dem bewährten SELLWERK Markenversprechen profitieren nun Einzelunternehmen und KMU sowie Unternehmenskonzerne von strukturierten bis hin zu individuellen Agenturleistungen, die umfassende Unterstützung auf allen Ebenen der Digitalisierung bieten.

SELLWERK Business Solutions - advantago bietet ein komplementäres Paket, das speziell auf die Bedürfnisse von Organisationen mit mehreren Standorten zugeschnitten ist - unabhängig von ihrer digitalen Erfahrung. So können große Verbundgruppen mit vielen kleinen Einzelhändlern von der White-Label-Plattform von advantago profitieren und über die Plattform alle Standorte zentral verwalten sowie die Sichtbarkeit der einzelnen Händler erhöhen.

Joachim Helfer, Geschäftsführer von advantago GmbH & Co.KG, sieht in der erweiterten Partnerschaft ebenfalls eine große Chance für KMU:

*„Wir bewegen uns in einem Agentur-Geschäftsfeld und gehören zur gleichen Unternehmensfamilie, so dass ein gewisses Maß an Vertrauen einfach unabdingbar ist. Mit der Marke SELLWERK Business Solutions - advantago können wir unsere Ressourcen bündeln und maßgeschneiderte Lösungen für maximale Individualität anbieten. Jeder Wirtschaftszweig, jede kommunale oder in Trägerschaft befindliche Organisation und jede Verbundgruppe wird von unserer Partnerschaft profitieren - sowohl in Deutschland als auch International“, erklärt er.*

Ergänzend zu den vielen Digitalexpertinnen und -experten der advantago, die umfangreiche Beratungs- und Umsetzungserfahrung aus zahlreichen erfolgreichen (Groß-)Kunden-Projekten mitbringen, können die SELLWERK-Salesmanagerinnen und Salesmanager die lokalen Firmen im gesamten Bundesgebiet vollumfänglich beraten. Die Mission ist klar: Kleine und mittelständische Unternehmen sowie öffentliche und private Organisationen sollen erfolgreich in die digitale Wirtschaft integriert und ihre Position im Arbeitgeberranking gestärkt werden.

**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.

Weitere Informationen zu SELLWERK finden Sie hier: [www.sellwerk.de/pressebereich](http://www.sellwerk.de/pressebereich)

**Pressekontakt Agentur**

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

**Kontakte SELLWERK GmbH & Co- KG**

**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)