

Chancengleichheit für die vermeintlich Schwächeren - **SELLWERK** digitalisiert den Mittelstand

Unternehmensporträt **SELLWERK**

Endlich ist der wohlverdiente Urlaub da. Voller Vorfreude wurde der anstehende Ausflug geplant. Doch plötzlich streikt das Auto – möchte einfach nicht anspringen. Was nun? Der Griff zum Smartphone muss helfen. Über eine Suchmaschine wird nach passenden Hilfeleistungen gesucht, entsprechende Werkstätten in der näheren Umgebung anvisiert. Nun fallen einem am ehesten jene Betriebe ins Auge, die mit einer professionellen Präsenz sowie guten Kundenbewertungen im Internet glänzen. Was ist aber mit allen anderen Werkstätten, die vielleicht ebenso gute Services anbieten? Diese werden im Zeitalter der Digitalisierung schlichtweg übersehen oder gar nicht erst gefunden. Bei den vielfältigen Möglichkeiten der Anbietersuche verlieren Unternehmen, die ihre Digitalpräsenz nicht im Griff haben und dadurch schlecht oder auch gar nicht auffindbar sind. Die Folgen? Kunden-/Umsatzverlust sowie verpasste Chancen und damit nicht zuletzt existenzielle Risiken.



© SELLWERK

Während die großen Player im Netz meist eine starke Präsenz pflegen, ist es vor allem der Mittelstand, der in puncto Digitalisierung überwiegend Nachholbedarf hat. Um Chancengleichheit auf dem Markt zu schaffen, hat sich **SELLWERK** die Mission: „den Mittelstand digitalisieren“ auf die

Fahne geschrieben. Als starkes Netzwerk verhilft sie kleine und mittelständische Unternehmen mit professionellen Lösungen zu mehr Sichtbarkeit und Relevanz im Internet und rettet damit nicht zuletzt den stärksten Motor der deutschen Wirtschaft.

„Der Mittelstand ist der Motor der deutschen Wirtschaft. Er schafft Arbeits- und Ausbildungsplätze und sorgt für eine lebenswerte Region.“

Constanze Oschmann, Geschäftsinhaberin von SELLWERK

Die einen starten nach der zehnten Klasse, andere machen Abitur und studieren – und doch verbindet sie meist die Ausbildung oder der Berufsbeginn in einer mittelständischen Firma. Schließlich macht der Mittelstand in Deutschland stolze 99,3 Prozent aller Unternehmen aus und ist damit der wichtigste Treiber für Ausbildung, Fortbildung, Beschäftigung und Innovation. Ebenso ist der Mittelstand überlebenswichtiges Elixier für die deutsche Wirtschaft, da knapp jeder zweite Euro durch ihn erwirtschaftet wird – er ist somit auch einer der größten Steuerzahler des Landes. Nicht zuletzt werden viele KMUs in ihren ansässigen Orten aktiv und engagieren sich für ehrenamtlich geförderte Vereine oder Veranstaltungen. Kleine und mittlere Betriebe müssen also unbedingt am Markt gesichert werden – der Gesellschaft, der Kommunen und der Wirtschaft wegen.

Die Digitalisierung muss chancengleich genutzt werden

Was sich für die Konzerne als große Wachstumschance herausstellt, birgt für den Mittelstand – zumindest in der eigenen Wahrnehmung – einen Wettbewerbsnachteil: Die Digitalisierung! Denn Online-Marketing ist vorerst ein abschreckender Begriff für den kleinen Handwerksbetrieb, der dem eigenen Empfinden nach seit mehreren Jahrzehnten auch bestens ohne ausgekommen ist. Andere Unternehmen sehen sich generell nicht in der Lage, das Internet für sich zu nutzen. Es fehlt an Fachwissen, finanziellen Mitteln und personellen Ressourcen – so zumindest das Vorurteil vieler Firmen. Das Resultat: Viele wagen den Schritt ins Netz im schlimmsten Fall gar nicht erst. Und genau hier kommt **SELLWERK** ins Spiel.

SELLWERK bietet für jeden Digitalisierungsgrad die passgenaue Lösung von der erfolgreichen Darstellung auf den wichtigsten Suchportalen bis zur digitalen Reichweitensteigerung. Der Digitalisierer arbeitet mit modernsten Technologien und hat schnell umsetzbare und verkaufstarke Marketinglösungen wie die Erstellung professioneller Websites, Google Ads-Kampagnen, Social Media Advertising, die Produktion von Imagefilmen, uvm. im Portfolio. Dabei finden die engagierten Berater vor Ort für jeden Betrieb die perfekte digitale Lösung, passen Maßnahmen flexibel an die individuellen Bedürfnisse an und all das zu erschwinglichen Preisen. Dadurch können auch kleine und mittlere Betriebe die besten Vermarktungsmöglichkeiten in Anspruch nehmen und wettbewerbsfähig bleiben. Ein in Echtzeit aktualisiertes Dashboard hält die ausgewählten Maßnahmen fest, sodass Betriebsinhaber jederzeit einsehen können, wie ihr digitaler Auftritt aussieht und ankommt. So kann beispielsweise der Eingang neuer Bewertungen stetig erfasst, verinnerlicht und darauf reagiert werden. Sollten sich beispielsweise die Öffnungszeiten ändern, dann können diesen einfach über die Plattform ausgetauscht werden – die Anpassungen erfolgen automatisch auf den wichtigsten Verzeichnissen und Portalen, wo das Unternehmen gelistet ist.



SELLWERK hat die Transformation gen Digitalisierung selbst angepackt – während sich das Unternehmen zu Anfang auf Das Telefonbuch, Gelbe Seiten und DasÖrtliche in Print-Form spezialisierte, umfasst der Service heute umfangreiche digitale Lösungen. Das Team weiß deshalb aus erster Hand, was die Kundschaft bei der Digitalisierung bewegt, und kann sie nahbar auf der Reise begleiten.

Mittelstand zu einem digital kompetenten Verbund machen – Weil die Stärke in der Gemeinschaft liegt

Das Team hinter SELLWERK verfolgt bei der Arbeit eine klare Vision: Die einzelnen Akteure des Mittelstands können und sollen miteinander agieren und sich gegenseitig unterstützen. Denn insbesondere KMUs bilden eine Gemeinschaft, die von der Stärke jedes einzelnen profitiert, wenn sich die Unternehmen nicht als Einzelkämpfer auf dem Markt verstehen. Darum wird jedem Mitglied der Eintritt zu der Netzwerk-Plattform SELLWERK.de kostenfrei ermöglicht. Ähnlich wie auf Social

Media Plattformen können sich Firmen hier Branchennews sowie Tipps einholen und in den wertvollen Austausch mit anderen Unternehmen gehen.

„Unser Mittelstands-Netzwerk unterstützt kleine und mittlere Betriebe bei der Digitalisierung und sorgt damit für mehr Chancengleichheit gegenüber großen Playern am Markt.“

Frank Schieback, Produkt- und Marketingbereichsleiter bei SELLWERK

Über dem Netzwerk steht auch der leitende Gedanke, dass alle Akteure die ausgewählten Leistungen eigenständig und kompetent nutzen können. Jedes KMU soll somit das Wissen erlangen, die eigene professionelle Online-Präsenz selbst in die Hand nehmen zu können. Die SELLWERK Plattform bietet hierfür einen Sammelplatz aller gewünschten Funktionen und ermöglicht die Steuerung dieser von einem Ort aus.

So entsteht ein von innen gestärkter Mittelstand, der digital genauso professionell aufgestellt ist, wie große Player am Markt.

Daten und Fakten **SELLWERK**

Geschäftsführung:	Dipl. Kfm. Michael Oschmann, Dipl. Kff. Constanze Oschmann
Website:	https://sellwerk.de
LinkedIn	https://de.linkedin.com/company/sellwerk-gmbh
Gründung:	2015, Unternehmensfamilie existiert bereits seit 1950
Unternehmenshauptsitz:	Nürnberg
Anzahl Mitarbeitende:	400-500
Pressekontakt:	SELLWERK Angela Steinhart Tel. +49 911 3409224 presse@sellwerk.de