KONGRESS-ZEITUNG

INTERNET-MARKETING-TAG IM HANDWERK

Internet-Marketing-Tag im Handwerk

29. Oktober 2016 Frankfurt/Main

Editorial

Alles ist gerichtet für den 2. Internet-Marketing-Tag im Handwerk! Viele Monate der Vorbereitung liegen hinter uns, zahlreiche Sitzungen, Meetings und Telefonkonferenzen, zahlreiche Stunden an Nacht- und Wochenendarbeit haben wir investiert, um Ihnen heute diesen Tag mit ganz außergewöhnlichen Inhalten und mit ganz besonderen Menschen präsentieren zu können. Und das am vielleicht schönsten Campus in Deutschland, dem Campus Westend in Frankfurt am Main.

Unglaublich viele im Internet und Social Media erfolgreiche Handwerksunternehmer/-innen sind heute hier im Auditorium und auf der Bühne. Unser Tipp: hören Sie ihnen genau zu, nehmen Sie viele Anregungen mit, lernen Sie sie persönlich kennen. Nutzen Sie die Event-Pausen und die kleine After-Show-Party gegen Abend, um mit den Internet- und Social Media Champions ins Gespräch zu kommen. Außerdem haben wir einige der besten Handwerksmarketing- und Internet-Marketing Profis hier. Sie werden nach diesem Tag außerordentlich viel für Ihre künftigen Aktivitäten im Web mit nach Hause nehmen. Da sind wir uns ganz sicher! Zudem lernen Sie heute die Gesamtsiegerin „Handwerkerseite des Jahres 2015“ kennen, eine Miss Handwerk, den Mister Social Media des Handwerks, einige Facebook-Ranglisten-Erste aus verschiedenen Branchen, den allerersten Blogger im Handwerk und die wohl jüngste und erste Azubi-Handwerksbloggerin überhaupt.

Neben der Handwerksprominenz haben wir für die Tagesmoderation wieder die bekannte TV-Moderatorin Nina Ruge gewinnen können. Genießen Sie die professionelle Führung durch den Tag. Nina Ruge wird für Sie den roten Faden finden und in den Talkrunden die richtigen Fragen stellen. Und der Ex-Fußballprofi von Borussia Dortmund und Bayern München und heutige Unternehmer Michael Rummenigge gibt uns am Ende des Tages noch die Ehre mit einem Motivationsvortrag, mit einer Fragerunde und einer Autogrammstunde. Danach freuen wir uns auf den Tagesausklang mit DJ Johnny und mit Ihnen. Was für ein Tag, der uns bevor steht!

Ein Tag, der ohne Sponsoren niemals zustande gekommen wäre. Wir bedanken uns ganz herzlich für das Vertrauen und für das Engagement bei allen Sponsoren des 2. Internet-Marketing-Tag im Handwerk, deren attraktive Stände Sie im Foyer unbedingt besuchen müssen.

Jetzt sind Sie dran!

Hören Sie den Bühnenvorträgen und Talkrunden aufmerksam zu, netzwerken Sie in den Pausen, kommen Sie mit unseren wunderbaren Sponsoren ins Gespräch und machen Sie sich und Ihren Betrieb fit fürs Internet, für Social Media und damit fit für die Zukunft!

Herzlichst, Ihre Veranstalter

Thomas Issler

und Volker Geyer

Volker Geyer

www.malerische-wohnideen.de

Seit 1980 als Malerunternehmer selbstständig, hat Volker Geyer 1982 in Wiesbaden seine Meisterprüfung abgelegt und seit 1984 ist er einer der ersten „Betriebswirte des Handwerks“ in Deutschland.

Die Themen Unternehmensstrategie und Marketing interessierten ihn schon immer. Er absolvierte ein EKS-Strategie Fernstudium und erwarb 1999 bei UNI-MARKETING die Trainerlizenz. In 2005 startete er mit „Malerische Wohnideen“ eine Markenstrategie für seinen Handwerksbetrieb.

Um seine Marke weiter voran zu bringen, begann er 2010 mit strategischem Internet-Marketing und Social Media. Schon im Jahr darauf bekam er von der Europäischen Kommission in Brüssel dafür die Auszeichnung „secret of success“. Für einen deutschen Handwerksbetrieb bisher einzigartig.

Ein weiterer Höhepunkt war 2012 die Einladung als einer von vier internationalen Sprechern zur EU-Ministerkonferenz nach Zypern. Vor den EU-Wirtschaftsministern referierte Volker Geyer, er führte einen Workshop mit Ministern durch und er saß auf dem Diskussionspodium u. a. mit dem Leiter der London Business School und dem Vizepräsidenten der Europäischen Kommission.

Im Jahr 2012 wurde die Internetseite seines Malerbetriebes durch Publikumsvoting und Fachjury einstimmig zum Gesamtsieger der Handwerkerseite des Jahres gewählt. Seit 2013 ist er Jurymitglied bei diesem Wettbewerb. Anfang 2015 startete Volker Geyer ein Franchise-Konzept „Internetpartnerschaft für gestaltungsorientierte Malerbetriebe“. Er lässt ähnlich positionierte Betriebe seiner Branche am Erfolg seines Marketings teilhaben. Inzwischen haben sich 15 Firmen aus Deutschland, Luxemburg und der Schweiz diesem Konzept angeschlossen.

Mittlerweile zählt er zu den bekanntesten Handwerksunternehmern in der EU und zu den erfolgreichsten im Internet. Er ist Buchautor, Autor unzähliger Fachartikel, Blogger und ein gefragter Vortragsredner z. B. bei Unternehmertagen und KMU-Kongressen, bisher in Deutschland, Österreich, Schweiz, Italien, Belgien, Zypern, Litauen und Slowenien.

Und nach wie vor ist er mit Leib und Seele Handwerksmeister im Tagesgeschäft!

2005 ist Volker Geyer mit einer Vision, mit Sehnsüchten, Wünschen und Zielen und einem neuen Konzept für seinen damals gegründeten Malerbetrieb neu gestartet. Das Konzept basiert auf Spezialisierung und es wird von ihm konsequent mit der EKS-Strategie umgesetzt. 2010 hat er das Internet und die sozialen Medien intelligent in sein Marketing integriert. Mittlerweile erzielen seine Unternehmensbotschaften im Netz ungeahnte Reichweiten und seine Wunschkunden und -aufträge zieht es wie ein Magnet zu ihm. *„Paradiesische Verhältnisse“* nennt er das.

Sein Vortrag:
Mut zur Veränderung!
Wie sich die Krise eines Handwerksbetriebes durch das Internet erfolgreich in eine neue Karriere gewandelt hat!

Michael Rummenigge

www.rummenigge.de

„Der Faktor Mensch - Was können wir vom Profifußball lernen“ lautet der Titel des Vortrags vom ehemaligen Fußballprofi und heutigen Unternehmer Michael Rummenigge.

Drei Meistertitel mit dem FC Bayern München und 3 Pokalsiege mit Bayern und Borussia Dortmund beweisen, dass Michael Rummenigge weiß, worauf es im Fußball ankommt. Heute ist der ehemalige Nationalspieler erfolgreicher Unternehmer seiner eigenständigen Firma sowie Betreiber einer erfolgreichen Fußballschule. Mit seinem Geschäftspartner unterhält er die mehrfach ausgezeichnete Soccer-Halle Rummenigge in Münster und vertreibt Fußballprodukte über die Trendsport Rummenigge GmbH. 2012 hat Rummenigge seine Tätigkeiten um den Bereich „professionelle Spielerberatung“ erweitert.

In seinen Vorträgen als Speaker zeigt er auf, wie wichtig der „Faktor Mensch“ im Profifußball ist und dieser ausschlaggebend als Variable von Erfolgen und Misserfolgen fungiert. Den Menschen als Baustein für den Erfolg im Fußball und im Business sehen, wie Individualisten, Teamplayer und Führungskräfte auf einen Nenner kommen, was die Erfolgsrezepte für ein funktionierendes Team in Sport und Wirtschaft sind.

Wir freuen uns auf den Vortrag und die anschließende Frage- und Autogrammstunde mit Michael Rummenigge.

Thomas Issler

www.thomas-issler.com

Thomas Issler ist seit dem Jahr 2000 erfolgreicher Internet Unternehmer. Als Fachinformatiker für Systemintegration kennt er sowohl die Technik, als auch die betriebswirtschaftliche Seite. Seine Liebe gilt jedoch dem Internet-Marketing. Seit Jahren gilt er als einer der anerkanntesten Experten im deutschsprachigen Raum.

Zum Start seiner beruflichen Karriere gewann Thomas Issler bei Macromedia tiefe Einblicke in die Arbeitsweise großer Internet-Agenturen. Wie man eine kleine Internet-Agentur zu einem etablierten Unternehmen entwickelt, zeigte er mit dem Aufbau seiner Firma 0711-Netz (www.0711-netz.de), die Büros in Stuttgart und München unterhält. Seitdem wurden viele Websites für Firmenkunden erstellt und Internet-Marketing-Maßnahmen umgesetzt. Das Premium-Produkt und Basis für den Erfolg im Internet ist die von Thomas Issler entwickelte individuelle Internet-Erfolgsstrategie, die gemeinsam mit den Kunden auf den jeweiligen Betrieb maßgeschneidert wird.

Thomas Issler ist zertifizierter Berater und Dozent der Offensive Mittelstand, der über 200 Partner angehören, u.a. BDA – Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände, Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Fachhochschule des Mittelstands, IfM – Institut für Mittelstandsforschung, RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft, ZDH – Zentralverband des Deutschen Handwerks, Bund der Selbständigen Bayern, Wirtschaftsförderung Region Stuttgart, Wirtschaftsförderung Landeshauptstadt Stuttgart usw.

Im Internet-Marketing-College (www.internet-marketing-college.de) wurden die reichhaltigen Praxis-Erfahrungen zu einem eigenen effizienten Schulungskonzept gebündelt. Angeboten werden offene Seminare/Webinare, In-House-Seminare sowie Einzelcoaching.

Thomas Issler (www.thomas-issler.com) hält Vorträge bei Firmen und Verbänden. Er ist Mitglied in der GSA, der German Speakers Association, der wichtigsten Plattform für deutschsprachige Trainer, Referenten, Coaches und alle weiteren Akteure im Weiterbildungsbereich. Als einer der drei Paten der Regionalgruppe Stuttgart engagiert er sich für die Belange der GSA. Zusätzlich wurde er bei den Top 100 Trainern bei Speakers Excellence aufgenommen.

Sein Vortrag:
Wie Ihre Website Sie zur Nummer 1 macht – Planung, Umsetzung & Anwendung

Sie erfahren, wie Sie eine Website planen und was Sie beim Umsetzen beachten sollten. Anschließend erfahren Sie, welche Internet-Marketing-Maßnahmen Sie einsetzen können. Inhalte sind Suchmaschinenoptimierung, Google AdWords, Landingpages, Social Media, Blogging und E-Mail Marketing. Damit bringen Sie Ihre Website nach vorne und werden zur Nummer 1 in Ihrer Region. Als Bonus analysiert Thomas Issler zwei Handwerks-Websites live. Mehr Praxis geht nicht!

Nina Ruge

www.nina-ruge.de

Die in München geborene TV-Journalistin, Autorin und UNICEF Botschafterin ist Ihre Moderatorin beim Internet-Marketing-Tag im Handwerk. Nina Ruge wurde der großen Öffentlichkeit vor allem bekannt durch unzählige TV-Moderationen, u.a. beim „heute journal“, „heute Nacht“, „Leute heute“ im ZDF, „Unter vier Augen“ (BR) sowie dem „Forum Manager” auf PHOENIX.

Als Buchautorin hat Nina Ruge bislang 22 Bücher und viele redaktionelle Beiträge in verschiedenen Zeitschriften veröffentlicht.

Nina Ruge erhielt zahlreiche Auszeichnungen, u.a. das Bundesverdienstkreuz am Bande, die Bayerische Staatsmedaille für Soziale Verdienste, CONGA AWARD 1. Platz Kategorie „Speakers und Moderatoren” und viele mehr. Zusätzlich arbeitet sie als Event-Moderatorin und sagt dazu: „Seit vielen, vielen Jahren moderiere ich die verschiedensten Events – und ich empfinde diese Tätigkeit als eine große Bereicherung. Durch große Wirtschaftsveranstaltungen, Kongresse oder Führungskräfte-Tagungen namhafter Unternehmen zu führen bedeutet ebenso eine extrem sorgfältige Vorbereitung wie die Moderation von Podiumsdiskussionen, Award-Verleihungen oder Firmen-Jubiläen. Jedes Mal lerne ich dazu, weite meinen Wissens- und Erfahrungs-Horizont: Ich empfinde das als ein großes Privileg.“

Wir freuen uns auf Nina Ruges Moderation.

Andrea Umberta Simonis

www.simonis-servicekultur.de

Sie sagt, ihre Lieblingsaufgabe ist es, Menschen zum Strahlen zu bringen. Man nennt sie auch die „Knigge-Frau“ des Handwerks. Im Vorfeld ihres Einführungsvortrages haben wir folgendes Interview geführt:

Frau Simonis, Ihr Name ist Vielen im gesamten Handwerk sehr gut bekannt. Stellen Sie sich dennoch bitte unseren Lesern kurz vor. Wer genau sind Sie und was tun Sie?

Als gebürtige Münchnerin habe ich in Augsburg Kommunikations-Design studiert und mich dann nach dem Diplom 1988 sofort selbständig gemacht. Ich komme aus einer Familie mit Handwerkern und Pionier-Frauen, die schon vor 80 Jahren selbständig das Leben ihrer Familie gesichert haben. Schon früh waren meine Lieblingskunden in meiner Marketing-Agentur Handwerker. Von Anfang an hat mich die Aufgabe gereizt, das damals bestehende eher negative Handwerker-Bild zu revolutionieren und dazu beizutragen, dass selbstbewusste und kundenbegeisternde Dienstleister im Handwerk unterwegs sind.

Vor 20 Jahren habe ich dann dazu das erste „Knigge-Training für Handwerker“ mit dem Titel „Der Handwerker als Visitenkarte des Unternehmens“ erfunden und mit meinem Trainerteam mit bisher über 30.000 Teilnehmern umgesetzt. Nachdem ich eine passionierte Texterin und Fotografin bin, habe ich dann 2002 den ersten „Knigge für Handwerker“, meinen bebilderten Ratgeber bei Holzmann Medien veröffentlicht („Mehr Erfolg im Umgang mit Kunden“). Nach 11 ständig erweiterten Auflagen und mit mehr als 100.000 Lesern ist das Buch ein beliebter Klassiker.

Mit meinen Trainern zusammen begleite ich Handwerksunternehmen auf dem Weg zu hochwertigen Dienstleistern. Unser Meisterstück dabei ist es, gewünschte Veränderungen in Unternehmen erfolgreich zu gestalten und zu begleiten und bei allen Mitarbeitern dauerhaft zu verankern.

Was verbirgt sich hinter dem Begriff „Servicekultur im Handwerk“?

Servicekultur ist zum einen die in Richtung Kunde gelebte Kundenorientierung und Kundenbegeisterung, die für Weiterempfehlungen und Stammkunden sorgt. Für den Kunden wird Servicekultur am unmittelbarsten über das Verhalten und den Auftritt der Handwerker selbst erfahrbar. Dies ist aber für diese Mitarbeiter nur dauerhaft zu leisten, wenn über eine wertschätzende Füh-rungskultur die Voraussetzungen intern geschaffen sind. Wie innen so außen!

Das komplette Interview finden Sie unter:
http://internet-marketing-tag-handwerk.de/umberta-andrea-simonis-servicekultur/

sto

Eimer für alles.

Da ist alles drin: Produkte, Zubehör und Service für Lösungen aus einer Hand. Vom führenden Systemanbieter. Was immer Sie vorhaben – wir geben alles. **www.sto.de**

Sto | Bewusst bauen.

Marketingleiter Rolf Wohllaib von Sto SE & Co. KGaA im Interview

www.sto.de

Herr Wohllaib, Sie sind in verantwortlicher Position bei der Sto SE & Co. KGaA, einem international führenden Hersteller von Farben, Putzen, Lacken und Beschichtungssystemen sowie Wärmedämm-Verbundsystemen für den Bau. Bitte stellen Sie das Unternehmen kurz vor.

Die Sto SE & Co. KGaA ist als Technologieführer auf Kurs, hat ihren Hauptsitz in Stühlingen. 2014 beschäftigte die Sto rund 5.000 Mitarbeiter in 30 Tochtergesellschaften an 20 Produktionsstandorten. Als international führender Hersteller von Farben, Putzen, Lacken und Beschichtungssystemen sowie Wärmedämm-Verbundsystemen für den Bau umfasst das Sortiment der Sto weit mehr als 1.000 Produkte und Systeme. Grundlage des Erfolgs der Sto ist die weitsichtige strategische Positionierung. Sie ist das Ergebnis einer traditionell ausgerichteten Unternehmenspolitik.

Bereits seit Ende der 80er Jahre steht der Leitgedanke „Bewusst bauen" für gesellschaftliche Verantwortung und aktive Nachhaltigkeitspolitik von Sto. Architekten, Fachhandwerker sowie Investoren und Bauherren bedient Sto als Fassaden- und Innenraumspezialist – auch mit Fachberatung. Keimzelle war ein Kalkwerk, gegründet 1835, das in den 1930er Jahren von Wilhelm Stotmeister übernommen wurde.

Das Unternehmen wird heute in dritter Generation von der Familie Stotmeister geführt, die auch neunzig Prozent der stimmberechtigten Stammaktien hält (zehn Prozent Sto SE & Co. KGaA).

Welchen Stellenwert hat das Internet und die sozialen Medien in Ihrem Unternehmen und wie nutzen Sie diese Instrumente?

Der Stellenwert ist hoch, wir haben eine eigene Online-Abteilung mit 4 Mitarbeitern. Wir sind aktiv auf Twitter und LinkedIn, schreiben den Fassadenblog und versenden einen monatlichen Newsletter an unsere Kunden.

Was hat Sie motiviert, Sponsorenpartner des Internet-Marketing-Tags im Handwerk zu werden?

Aus unserer Sicht ist das Thema Internet ein wichtiges, aktuelles Thema für das Handwerk und für jeden Handwerksbetrieb. Zudem passt es zur Sto-Strategie der „Technologieführerschaft". Wir nutzen das Internet zur Aufklärung und zur Unterstützung unserer Kunden.

Mit welchen Aktivitäten der Sto SE & Co. KGaA können wir am Veranstaltungstag rechnen?

Wir werden einen Ausstellungsstand haben als Info- und Meetingpoint für die Branche. Wir werden 100 ausgewählte Sto-Kunden zum Internet-Marketing-Tag einladen und damit aus unserer Sicht exzellente Kundenbindung betreiben. Zudem setzen wir an diesem Tag Banner-Werbung ein und werden an die Teilnehmer nützliche Streuartikel ausgeben.

Welche Ziele hat Ihr Unternehmen in Bezug auf Internet und Social Media und können Sie sich vorstellen, Ihre Handwerkskunden auf diesem Weg mitzunehmen bzw. einzubinden?

Das Internet bietet ausgezeichnete Chancen für Handwerksbetriebe. Wir nehmen wahr, dass bereits heute sehr viele Handwerks-Unternehmer das Internet in den Unternehmens-Alltag integriert haben. Und dabei möchten wir weitere Handwerksprofis begleiten, die Vorteile einer Einbindung in die eigenen Prozesse – sowohl bei Findung von Kunden wie auch einer kundenorientierten Bearbeitung der Aufträge – zu erkennen und sie zukünftig effektiv zu nutzen.

Objectcode GmbH

www.objectcode.de

Die ObjectCode GmbH entwickelt seit 1997 verschiedenste Lösungen für den E-Commerce. Der Fokus liegt auf 3D-Konfiguratoren und 3D-Planern. Konfigurierbare Produkte und Maßanfertigungen werden für den Nutzer im Internet begreifbar gemacht.

Was ist so besonders an einem Konfigurator?

Die Bestellung im Internet wird immer selbstverständlicher. Die Kunden machen dabei auch vor sehr individuellen Produkten und Maßanfertigungen nicht halt. Sie erwarten, dass sie durch die Auswahl und Gestaltung des Produktes geführt werden, wollen sich dabei gut beraten fühlen und das gewählte Produkt immer anschaulich und hochwertig vor Augen haben. Ein normaler Internet-Shop kann das nicht leisten. Produktfotos stoßen an ihre Grenzen. Genau an dieser Stelle hilft ein Konfigurator und erlaubt es, auch komplizierte Produkte online zu verkaufen.

Das komplette Interview finden Sie unter:
http://internet-marketing-tag-handwerk.de/objectcode-interview/

Jens Kassow, GF der Deutsche Verrechnungsstelle im Interview

www.deutsche-verrechnungsstelle.de

Herr Kassow, Sie sind in verantwortlicher Position bei der Deutschen Verrechnungsstelle, einem innovativen Dienstleister-Unternehmen gerade auch für das Handwerk. Stellen Sie das Unternehmen kurz vor.

Die Deutsche Verrechnungsstelle ist in der Lage, das komplette Abrechnungsmanagement eines Handwerksbetriebs zu übernehmen.Wir bieten derzeit zwei Produkte an: DV Abrechnung und DV Factoring. Die DV Abrechnung ist für das Rechnungsmanagement verantwortlich: Dazu gehören Erstellung, Versand und Überwachung von Rechnungen, das Mahnwesens sowie Bonitätsprüfungen. DV Factoring übernimmt das Forderungsmanagement.

Mit diesem Service wird unter anderem Liquiditätssicherheit sowie Bonitätsverbesserung gewährleistet. Innerhalb von 48 Stunden erhalten Unternehmen nach einem kurzen Prüfprozess 100 Prozent der Zahlungen auslaufenden Forderungen. Unterstützt wird die Dienstleistung mit einem hochmodernen Online-Portal, in dem der Handwerker den vollständigen Überblick über seine Finanzen und Rechnungen hat - stationär und mobil.

Welchen Stellenwert hat das Internet und die sozialen Medien in Ihrem Unternehmen und wie nutzen Sie diese Instrumente?

Einen sehr großen Stellenwert. Zugang zu dem oben bereits angesprochenen Online-Portal erhält der Handwerker über jeden handelsüblichen Internet-Browser. Es ist also keine neue Hard- oder Software nötig. Auch fallen keine Update- oder Wartungskosten für die IT-Unterstützung an.

Heutzutage umfasst die Medienarbeit neben den klassischen Medien und Multiplikatoren auch Social Media Aktivitäten. Für uns ist ein gesunder Mix aller Komponenten der zielführende Weg.

Was hat Sie motiviert, Sponsorenpartner des Internet-Marketing-Tags zu werden?

Nun - es scheint wie für uns gemacht. Unsere potentiellen Kunden sind alle Handwerker in Deutschland und wir arbeiten mit einer internetbasierten Technologie. Da ist die Teilnahme für uns ein Muss!

Welche Ziele hat Ihr Unternehmen in Bezug auf Internet und Social Media und können Sie sich vorstellen, Ihre Handwerkskunden auf diesem Weg mitzunehmen bzw. einzubinden?

Internet und soziale Medien sind kein Selbstzweck. Wir setzen diese Instrumente so ein, dass sie das Leben des Handwerkers einfacher, übersichtlicher, komfortabler machen. Unsere Kunden können sich auf die innovativen Weiterentwicklungen rund um unsere Services verlassen.

Volker Eggeling,

Verkaufsleiter Transporter bei der Vertriebsdirektion RheinMainNeckar Mercedes-Benz Mainz

Mercedes-Benz
Nutzfahrzeugzentrum Frankfurt

Herr Eggeling, bitte stellen Sie Ihr Unternehmen vor.
Wir bieten unseren Kunden und Interessenten von Landau über Mannheim, Heidelberg, Darmstadt, Mainz, Frankfurt und bis Kassel alles rund um den Transporter. Das fängt beim Verkauf von Neu- und Gebrauchtwagen an, geht weiter mit vielen Service- und Ersatzteil-Angeboten und hört bei der Vermietung von Fahrzeugen noch nicht auf. Wir bieten z.B. verlängerte Öffnungszeiten im Service an. An unserem Standort in Frankfurt kann der Kunde seine Transporter bis 22 Uhr zum Service abgeben. Das bedeutet, kein umdisponieren beim Handwerksbetrieb, der Betriebsablauf wird nicht gestört. Und sollte es doch mal zu einem ungeplanten Ausfall kommen, können wir mit unserem CharterWay-Mietangebot ggfs. gleich weiterhelfen.

Welche Außenwirkung hat das Handwerk und die einzelnen Betriebe auf Sie, wo sehen Sie das aktuelle Image unserer Branche und was gäbe es Ihrer Meinung nach zu verbessern?
Handwerksbetriebe bilden den größten Teil unserer Kundschaft. Wir sehen uns als Partner unserer Kunden und versuchen uns immer in die Welt unserer Kunden hineinzuversetzen, um so genau das richtige Fahrzeug für deren Bedarf anzubieten. Damit hat der Handwerksbetrieb genau das Fahrzeug, was er braucht um seine Dienstleistungen bei seinen Kunden professionell erbringen zu können.

Wo sehen Sie die Chancen und Möglichkeiten für Handwerksbetriebe im Internet und in den sozialen Medien?
So wie wir unsere Fahrzeuge im Internet präsentieren, egal ob Neuwagen mit ihren ganzen Assistenzsystemen oder Gebrauchtwagen mit verschiedenen Aufbauten, kann der Handwerksbetrieb seine besonderen Dienstleitungen oder handwerklichen Fähigkeiten im Netz präsentieren. Nicht nur die junge Generation surft heute im Netz sondern es bietet für Kunden aller Altersgruppen die Möglichkeit, sich schnell zu informieren und stellt für Betriebe eine gute Möglichkeit dar, mit ihrem Angebot eine breite Öffentlichkeit zu erreichen.

Die Kfz-Branche gehört ja auch zum Handwerk. Welche Internet-Marketing Aktivitäten gibt es in Ihrer Firma?
Wir präsentieren auf den Webseiten der Standorte deren umfangreiches Dienstleistungsangebot. Ebenso kann der Kunde überregional nach Neu- oder Gebrauchtfahrzeugen suchen, da wir unseren Bestand nicht nur auf unseren eigenen Webseiten sondern auch in den gängigen Onlinebörsen anbieten.

Was können die Besucherinnen und Besucher am Internet-Marketing-Tag im Campus Westend von Ihnen erwarten, wie werden Sie sich präsentieren?
Wir werden einen Teil unserer Produktpalette präsentieren und möchten mit den Handwerksbetrieben und Besuchern ins Gespräch kommen. Direkt am Citan, dem Vito oder Sprinter können wir gemeinsam mit den Interessenten im Detail ihren Bedarf besprechen und ggfs. ein individuelles Angebot erstellen.

Roland Riethmüller, Meistertipp

www.meistertipp.de

Herr Riethmüller, Sie sind Betreiber der Internetplattform meistertipp.de. Für wen ist diese Plattform und warum?

Meistertipp.de ist ein Fachinformationsportal für die Baubranche und richtet sich an Entscheider aus dem Bauhandwerk. Tagesaktuell informiert die Redaktion gewerkeübergreifend über Neuigkeiten der Branche und veröffentlicht geldwerte Tipps, die dem Handwerker seine Arbeit erleichtert. Dazu zählt auch die Neuvorstellung von Apps für Handwerker und das wichtige Thema „Digitalisierung am Bau".

Auf meistertipp.de befinden sich Facebook-Rankings für Handwerkerseiten. Warum diese Rankings und wie entstehen sie?

Das Ranking der Handwerksbetriebe auf Facebook bietet Orientierung und Inspiration gleichermaßen. Auf jeder Fanpage werden von Facebook die Werte „gefällt mir" und „sprechen darüber" gemessen. Meistertipp.de liest diese Werte täglich aus und stellt sie in einem Ranking dar. Das bietet den teilnehmenden Betrieben einen sportlichen Anreiz, besser zu werden. Gleichzeitig können Betriebe, die noch nicht bei Facebook aktiv sind, sich Anregungen für die eigene Seite verschaffen.

Sie halten am Event-Tag einen Vortrag über Facebook. Wo sehen Sie die größten Chancen und Möglichkeiten von Facebook für Handwerksbetriebe?

Facebook setzt sich im privaten Bereich immer stärker durch. Damit bietet das Netzwerk den Handwerksbetrieben extrem gute Möglichkeiten, mit Menschen in Kontakt zu kommen. Ob neue Aufträge, zur Kundenbindung oder zur Mitarbeitersuche, Facebook und die sozialen Medien bieten Chancen, die kein Handwerksbetrieb verpassen sollte.

Alexander Baumer

www.malermeister-baumer.de

Malermeister, Unternehmer und Visionär – das alles trifft auf Alexander Baumer aus Regensburg zu.

Mit seinem Malerbetrieb machte sich der Jungunternehmer in Regensburg selbständig und ist heute mit seinem fünfköpfigen Team als Spezialisten für hochwertige und exklusive Gestaltungsarbeiten gefragt.

Sein Imagefilm, der im Mai 2016 in sämtlichen Kanälen beworben wurde, hat gut 30.000 Klicks alleine auf Facebook erzielt. Wie man Videos richtig vermarktet erfahren Sie praxisnah im Interview.

Heike Schauz, Apprico

www.apprico.de

Als eine der ersten weiblichen Lehrlinge Deutschlands in einem „Männerberuf" legte Heike Schauz 1988 ihre Meisterprüfung im Maler- und Lackiererhandwerk ab. Anschliessend führte sie 13 Jahre lang einen Malerbetrieb mit 25 Mitarbeitern.

Seit 2007 und einer beruflichen Neuorientierung arbeitet sie als Business-Feng-Shui-Expertin und Projekt-Managerin und hat es auch hier geschafft, sich sehr erfolgreich am Markt zu positionieren.

Ihre eigene Marke apprico ist praxisnahes, leicht umsetzbares Business-Feng-Shui, das altes europäisches Baumeisterwissen mit der asiatischen Harmonielehre Feng Shui verbindet. Sie erfahren, wie man Bilder richtig vermarktet, in einem Interview.

Jörg Arras

www.smg-treppen.de

Sie sind beim Internet-Marketing-Tag im Handwerk zuständig für eine Live-Chatwall. Was ist das und wie können wir uns das vorstellen?

Eine Live-Chatwall zeigt Social-Media-Aktivitäten insbesondere Twitter und/oder Facebook einer Veranstaltung, einer Firma oder Institution in Echtzeit an. Es wird gewissermassen der Content zusammengefasst und sichtbar gemacht. Wir hoffen, dass am Internet-Marketing-Tag möglichst viele Besucher zu der Veranstaltung ihre Ideen und Meinungen posten, um diese Wall mit Leben zu füllen.

Hans Jürgen Below, GF Verlagsanstalt Handwerk

www.handwerksblatt.de

Die „Verlagsanstalt Handwerk" mit Sitz in Düsseldorf ist einer der Haupt-Medienpartner des Internet-Marketing-Tag im Handwerk. Wir haben den Geschäftsführer Hans Jürgen Below zu seiner Motivation gefragt, Medienpartner geworden zu sein und wie er das Thema Internet und Handwerk sieht, heute und in Zukunft.

Herr Below, Sie sind Geschäftsführer der Verlagsanstalt Handwerk. „Wissen für Handwerk und Mittelstand" ist Ihr Slogan. Stellen Sie Ihren Verlag kurz vor.

Wir sind ein ebenso traditionsbewusstes wie modernes Haus, 1926 gegründet und ganz im Dienste des Handwerks. Neben unserem großen Deutschen Handwerksblatt mit einer Auflage über 300.000 gibt es weitere Fachzeitschriften, viele Bücher sowie Websites und Apps.

Was hat Sie motiviert, was sind die Gründe dafür, dass Ihr Verlag Medien-Partner des Internet-Marketing-Tags geworden ist?

Ohne Internet läuft praktisch nichts mehr in unserer Wirtschaft. Das wissen wir als Medienhaus natürlich am besten – und haben beispielsweise mit unserer Website www.handwerksblatt.de eine deutliche Positionierung. Auch unser Buchhandel www.vh-buchshop.de zeigt, dass wir am Ball sind. Und da der Internet-Marketing-Tag und unser Verlag dieselbe Zielgruppe bedienen, lag eine Kooperation nahe!

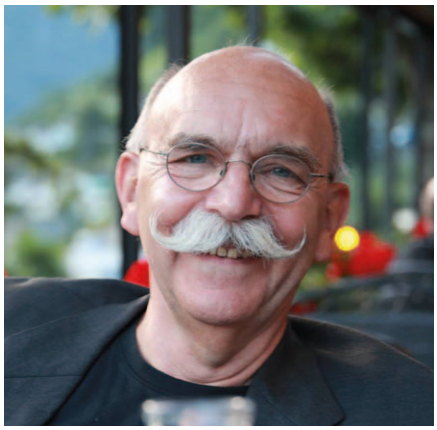
Warum sollten sich Handwerksbetriebe Ihrer Meinung nach mehr und mehr mit dem Internet und den sozialen Medien beschäftigen?

Selbst Betriebsinhaber, die sich aktiv eher wenig im Netz zeigen, müssen spätestens dann reagieren, wenn sie irgendwo im Netz bewertet werden oder Gegenstand von Veröffentlichungen etwa bei Facebook werden. Wir sehen das und versuchen, unsere Zielgruppe immer öfter auf diese Fragen vorzubereiten und Hilfe anzubieten.

Ihr Verlag sucht und kürt einmal im Jahr Deutschlands „Miss und Mister Handwerk". Was hat es damit auf sich, wie kann man sich bewerben?

Angefangen hat es vor einigen Jahren mit dem Kalender „Germany's Power People" – alles echte Handwerker und Handwerkerinnen aus einem großen Casting-Wettbewerb. Vom Lehrling bis zur Meisterin. Und als wir den ersten Kalender 2010 fertig hatten, kam uns sofort die Idee, aus den tollen 12 Jungs und 12 Mädels auch noch eine Wahl zu Miss und Mister Handwerk zu machen – seitdem ein Riesenerfolg mit vielen Teilnehmer und wahnsinnigen Zahlen beim Internet-Voting.

Die Wettbewerbsseite lautet www.gpp-handwerksblatt.de.



Werner Deck, „Mister Social Media des Handwerks"

www.opti-maler-partner.de

Werner Deck, Malermeister mit einem der markantesten Gesichter im Internet, jedenfalls im Handwerk, und Gewinner zahlreicher Preise und Auszeichnungen, wird beim Internet-Marketing-Tag im Handwerk auf dem Podium beim Champions-Talk mit Nina Ruge dabei sein.

Herr Deck, als innovativer Malerunternehmer waren Sie einer der ersten mit eigener Homepage im Internet und sogar Gesamtsieger beim Wettbewerb „Handwerkerseite des Jahres". Warum ist das Internet für Handwerksbetriebe heute so wichtig geworden?

Bereits 1997 startete ich mit meiner Homepage. Meine heutige These: Wer sich im Internet nicht zeigt, auf den zeigt bald der Pleitegeier! Ca. 80% aller Deutschen über 18 Jahre nutzen heute das Internet! 65% der Deutschen suchen Handwerker im Internet und über 90% aller Kunden informieren sich über Suchmaschinen. An diesen Fakten kommt kein Handwerksbetrieb mehr vorbei.

Um „dabei zu sein" benötigt ein Handwerksbetrieb nicht nur eine eigene Homepage, sondern muss auch durch Social Media Aktivitäten auf sich aufmerksam machen und dadurch im Internet sichtbar sein. Potenzielle Kunden müssen dort abgeholt werden, wo sie sich aufhalten und informieren: im Internet!

Das komplette Interview finden Sie unter:
http://internet-marketing-tag-handwerk.de/werner-deck-mister-social-media-des-handwerks/

Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main

www.hwk-rhein-main.de

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

Frau Borna, Sie sind Pressesprecherin der Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main, sind dort verantwortlich für Kommunikation und Marketing. Bitte stellen Sie Ihre Kammer unseren Leserinnen und Lesern vor.

Die Kammer Frankfurt-Rhein-Main vertritt mehr als 34.000 Unternehmer und 133.000 Handwerker aus der Metropolregion. Als Körperschaft des öffentlichen Rechts erbringen wir eine Vielzahl von gesetzlichen Leistungen für die Mitglieder.

Diese Aufgaben sind einerseits in der Handwerksordnung festgelegt, andererseits bieten wir weitere Services im Bereich der Aus- und Weiterbildung, in der Beratung oder in der Interessenvertretung an.

Was die Themen Wirtschaft 4.0 und Digitalisierung angeht, so möchten wir die Betriebe aus unserem Kammerbezirk bestmöglich bei ihren Vorhaben unterstützen. Unternehmer aus unserem Kammerbezirk stellen sich aktuell ganz konkreten Fragen, wie der Verbesserung von Prozessen „just in time“, aber auch um die Entwicklung von innovativen Produkten und Dienstleistungen.

Dafür haben wir uns als ein Ziel gesetzt, das Netzwerk von Handwerk sowie Experten aus Wissenschaft und Politik zu fördern und stärken. Konkrete Ideen austauschen und diskutieren: Das kann eine Basis für Innovation sein. Zudem möchten wir die Implementierung neuer Inhalte in die duale Ausbildung, aber auch in den Bereich Weiterbildung fördern.

Übrigens: Einige Ansatzpunkte zum Thema Handwerk und Digitalisierung haben wir vor kurzem in einem Info-Papier festgehalten:

www.hwk-rhein-main.de/de/medien-und-politik/aktuelle-themen/europa#section-1653

Wie sehen Sie die Beziehung Handwerk und Internet heute und wohin wird sich diese Beziehung Ihrer Einschätzung nach entwickeln?

Das Handwerk hat 130 Berufe und je nach Gewerk ganz verschiedene Produkte und Dienstleistungen, auf die sich die Digitalisierung ganz unterschiedlich auswirkt.

Was aber alle gleichermaßen betrifft: Die Kommunikation ist eine andere als früher. Feedback und Angebotsanfragen kommen auf ganz anderen Wegen und in neuer Geschwindigkeit in den Betrieb. Wenn man diese Kanäle – online, mobile oder im sozialen Netzwerk – nicht bedient, ist die Gefahr groß, dass man lukrative Aufträge verpassen könnte, wenn man zum Beispiel konservativer aufgestellt ist als der Mitbewerber.

Um ganz klar zu sagen. Die Beziehung „Handwerk und Internet“ wird sich intensivieren, ganz automatisch.

Was hat die HWK Rhein-Main motiviert, Partnerkammer des Internet-Marketing-Tags zu werden und was erwarten Sie von diesem Tag für Ihre Mitgliedsbetriebe?

Unsere Betriebsberater haben seit Jahren ganz konkrete Anfragen in ihren Beratungsstunden zum Thema Marketing und Internet. Daher: Beide Bereiche gehören zu unserem Beratungssegment – wir freuen uns auf den Austausch mit Mitgliedern und Experten.

Zudem wollen wir unser Weiterbildungsprogramm Rhein Main Campus (www.rhein-main-campus.de) vorstellen.

Sie sind Marketing- und Kommunikationsexpertin. Welche Chancen und Risiken sehen Sie für Handwerksbetriebe in den sozialen Medien wie z. B. Facebook, YouTube und Instagram?

Chancen – Verlängerung der Botschaften und Produkte des Handwerks in neue Zielgruppen, also auch eine Stärkung im Hinblick auf die eigene Markenführung. Risiken – gibt es vor allem dann, wenn man unvorbereitet an die Sachen geht und sich mit der neuen Form des Dialogs noch nicht auseinander gesetzt hat.

Es ist daher wichtig, sich vorher eine Strategie zu überlegen: Wen will ich erreichen und was will ich erreichen. Nicht jedes soziale Netzwerk ist womöglich das richtige für jeden und ganz individuell vom Unternehmer abzuwägen und zu entscheiden.

Ihre Kammer ist Partner des Projekts „Mittelstand 4.0“. Können Sie uns dazu nähere Informationen geben?

Wir arbeiten gemeinsam mit der IHK Darmstadt, der TU Darmstadt sowie den Fraunhofer Instituten im Projekt „Hessen Digital – Kompetenzzentrum für den Mittelstand“ (www.mit40.de).

Hier werden die Themen Digitalisierung und Mittelstand auf der einen Seite wissenschaftlich evaluiert, auf der anderen Seite bietet das Projekt eine Reihe von Informationsveranstaltungen an – auch für kleine und mittlere Unternehmer.

Wir wissen, dass vielen der Nutzen von Digitalisierung noch unklar ist. Dabei bieten sich gerade für kleine und mittlere Betriebe vielversprechende Möglichkeiten, ihre Geschäftsprozesse zu optimieren. Das Projekt möchte diesen Unternehmern mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Ludger Freese, bloggender Fleischermeister

www.blog.fleischerei-freese.de

Fleischermeister Ludger Freese aus Visbek im Oldenburger Münsterland ist der allererste Blogger im Handwerk mit mittlerweile über 10 Jahren Blog-Erfahrung.

Marketingpreissieger Ludger Freese wird am 29.10. beim Internet-Marketing-Tag im Handwerk den Teilnehmerinnen und Teilnehmern von seinen einmaligen Blog-Erfahrungen berichten, von seinen persönlichen Vorgehensweisen im Netz und von seinen erzielten Erfolgen durch das Web.

Herr Freese, Sie sind Deutschlands allererster Handwerksmeister mit eigenem Blog. Wann und wie kam es dazu, was hat Sie damals motiviert?

Ich war 2006 Gastautor in verschiedenen Blogs, unter anderem im Business-Blog „Stadt des Lächelns" von Elita Wiegand aus Düsseldorf. Dort tummelten sich nur „super-kreative Unternehmer".

Meine Beiträge waren immer sehr beliebt und wurden stark kommentiert. Ich wollte eigentlich kein eigenes Blog, weil ich mir nicht vorstellen konnte, dass ein kleines Unternehmen Lesenswertes schreiben kann.

Mit Elita Wiegand und Kirstin Walter (Saftblog) haben mir aber zwei Top-Bloggerinnen Mut und Unterstützung zum Bloggen gemacht.

Über was schreibt der Fleischermeister Ludger Freese im Netz und wie oft schreibt er?

Die Lust zum Schreiben kommt ganz einfach, es ist wie mit dem Erlernen des Fahrradfahrens: je mehr Erfolg, umso mehr Lust. Ich schreibe über alles was mir hier im Betrieb passiert. Ob erfolgreiche Sachen oder weniger erfolgreiches.

Ich stelle Rezepte und andere Kollegen vor, berichte über Mitarbeiter, außergewöhnliche Events im Betrieb oder bitte meine Leser um eine Beurteilung neuer Gerichte.

Die Themen sind unerschöpflich. Oft muss ich mich zeitlich ein wenig einbremsen, wenn ich zu viele Themen habe, ein anderes Mal stehe ich auf dem Schlauch und mir fällt nichts ein.

Das ist wie in jedem Unternehmen, alles live! Ich schreibe jede Woche ein bis vier Berichte, ohne Zwang und ohne Druck.

Lassen Sie uns etwas über die Resonanz erfahren, die Ihr Blog erzeugt. Was sagen Ihre Kunden, Ihre Mitarbeiter dazu? Können Sie einen Überblick über die Reichweite geben und wie viele neue Kunden gegebenenfalls auch Mitarbeiter hat Ihr Blog mittlerweile gewinnen können?

Ich antworte einmal auf Deine Fragen von hinten.

Mitarbeiterbewerbungen:
ich bekomme durch die Aktivitäten im Blog immer wieder sogenannte „Blindbewerbungen" obwohl ich niemanden suche! Das Gefühl, durch das Mitlesen eine Art „Teil des Unternehmens zu sein" reicht aus und erzeugt Bewerbungen.

Zur Reichweite:
jeden Morgen schaue ich in die Statistik des Blogs. Da sehe ich immer, dass weltweit mitgelesen wird. Es kommen Anfragen aus den USA und es wurde sogar ein Grünkohl-Essen nach Hongkong geliefert. Das Blog eröffnet mir unglaubliche neue Wege.

Mitarbeiter:
hier waren die meisten am Anfang sehr kritisch: „Der Alte mit seinen Internetsachen! Das bringt doch nichts! Was soll das? Er soll lieber mitarbeiten!" Das hat sich aber sehr schnell geändert. Sie arbeiten mit Ideen und Vorschlägen aktiv mit und lassen sich auch mit Fotos veröffentlichen. Sie durften erfahren, was sich dadurch alles verändert hat.

Resonanzen:
es ist unglaublich, was unser Blog bewirkt hat: neue Freundschaften, Urlaube, Präsente, neue Geschäftsfelder, Umsätze (!), Mitarbeit in Büchern, TV-Sendungen, Zeitungsberichte, Radiosendungen, Besucherstatistik um 600% gesteigert usw. Ich möchte auf all das nicht mehr verzichten.

Das komplette Interview finden Sie unter:
http://internet-marketing-tag-handwerk.de/ludger-freese-erster-blogger-im-handwerk/

Impressum

Der Internet-Marketing-Tag im Handwerk
ist ein gemeinsames Projekt der Firmen:
0711-Netz
Parlerstr. 4, 70192 Stuttgart
Tel.: 0711 – 2591718
und
Aperto – Handwerk & Wohnen Ltd.
Loreleiring 11, 65197 Wiesbaden
Tel.: 0611 – 9877081

Verantwortlich für den Inhalt: Thomas Issler, Volker Geyer
Website: www.internet-marketing-im handwerk.de

TAGESABLAUF
Internet-Marketing-Tag im Handwerk 29.10.2016

Frankfurt am Main, Campus Westend

08:30 - 09:30	Einlass Halle und Marktplatz
09:30 - 09:45	Begrüßung durch Nina Ruge, Thomas Issler und Volker Geyer
09:45 - 10:30	Vortrag: Handwerker-Erlebnisse, die emotional „kleben“ bleiben – lebendige Servicekultur als Voraussetzung für Erfolg im Internet-Marketing Referentin: Umberta Andrea Simonis
10:30 - 11:00	Kaffeepause und Jörg Arras – Twitter/Facebook-Wall im Foyer
11:00 - 11:30	Präsentation Sieger „Handwerkerseite des Jahres“ mit Claudia Frese und Daniel Dodt von MyHammer, Gesamtsiegerin Eva-Maria Trummer, Gewinnerin Sonderpreis Publikums-Voting Anja Leipert und anderen
11:30 - 12:15	Vortrag: Wie Ihre Website Sie zur Nummer 1 macht – Planung, Umsetzung & Anwendung Referent: Thomas Issler
12:15 - 13:45	Mittagspause und Jörg Arras – Twitter/Facebook-Wall im Foyer
13:45 - 14:15	Vortrag: Facebook Referent: Roland Riethmüller Anschließend Publikumsfragen
14:15 - 14:35	Interview: YouTube und Pinterest – die Macht der Bilder Nina Ruge mit Heike Schauz und Alexander Baumer
14:35 - 14:45	Vorstellung „Der Internet-Marketing-Werkzeugkasten für Handwerk und KMU“ Nina Ruge mit Thomas Issler und Volker Geyer
14:45 - 15:15	Kaffeepause und Jörg Arras – Twitter/Facebook-Wall im Foyer
15:15 - 15:45	Vortrag: Erfolgreich Bloggen im Handwerk Referent: Ludger Freese Anschließend Interview mit Jessica Jörges – Malerin/Azubi-Bloggerin
15:45 - 16:15	Podiumsdiskussion „Champions-Talk“ mit Moderation Nina Ruge: Werner Deck, Michael Mester, Marie Thérèse Simon, Melanie Bernhardt und Thomas Issler
16:15 - 16:45	Kaffeepause und Jörg Arras – Twitter/Facebook-Wall im Foyer
16:45 - 17:30	Vortrag: Mut zur Veränderung! Wie sich die Krise eines Handwerksbetriebes durch das Internet erfolgreich in eine neue Karriere gewandelt hat! Referent: Volker Geyer
17:30 - 18:15	Vortrag: Der Faktor Mensch – vom Profifußball lernen Referent: Michael Rummenigge Anschließend Publikumsfragen an Michael Rummenigge
18:15 - 18:30	Bühnenfinale/Verabschiedung

Extra Räume:

Während der Pausen	Jörg Arras – Twitter/Facebook-Wall im Foyer
18:30 - 19:00	Autogrammstunde Michael Rummenigge und Nina Ruge
18:30 - 21:00	Come Together / Ausklang mit DJ

(Änderungen vorbehalten)