

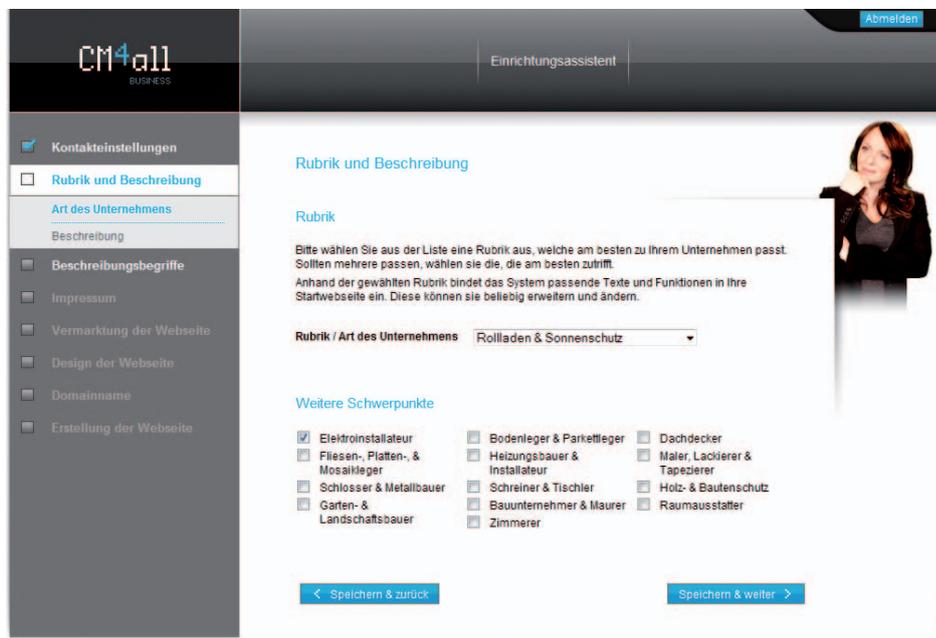
Mehr Kunden dank Internet: Erfolgreicher RS-Fachbetrieb aus Saarbrücken zieht Bilanz

Die Strategie ist einfach: Die Kunden sind bereits im Internet, und wo die Kunden sind, sollte auch der Handwerker sein.

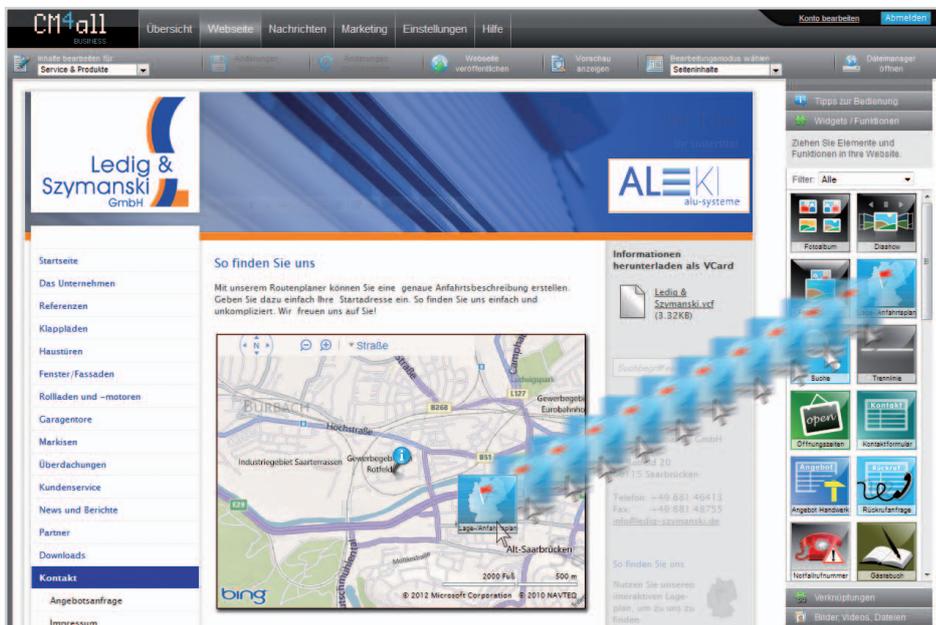
Aktuelle Umfragen belegen, dass sich vier von fünf Verbrauchern im Internet informieren, bevor sie sich für ein Angebot oder einen Produktkauf entscheiden. Das haben auch kleine und mittelständische Betriebe erkannt. 83 Prozent der befragten Unternehmen versuchen, durch einen Internetauftritt neue Kunden zu gewinnen, 94 Prozent setzen auf einen erhöhten Bekanntheitsgrad und 69 Prozent wollen im Netz gefunden werden. Gezielte Online-Aktivitäten helfen zudem, sich von den Wettbewerbern abzuheben. Dies ist eine echte Herausforderung angesichts des Konkurrenzdrucks. Schließlich zählten die Handwerkskammern im Juni letzten Jahres allein im Bereich Rollläden und Sonnenschutz 3.514 Betriebe in Deutschland.

Einfach und schnell zur Profi-Website

Auch die Ledig & Szymanski GmbH ist erfolgreich ins Netz gestartet. Seit mehr als 42 Jahren legen die Experten für Fenster, Türen und Beschattungen großen Wert auf den direkten Kundenkontakt. Der Mittelständler aus Saarbrücken weiß: Wer langfristig am Markt agieren will, kommt am Internet nicht vorbei. Seinen Auftritt hat der Familienbetrieb mit der CM4all Business Bauhandwerks-Edition der Content Management AG erstellt. „Wir sind stolz auf unsere Produkte, Dienstleistungen und Referenzen. Wir produzieren noch immer selbst und haben eigene Monteure“, erklärt Martin Hurth, Geschäftsführer der Ledig & Szymanski GmbH. Als alteingesessener und gleichzeitig moderner Betrieb will sich das Unternehmen auch im Internet professionell präsentieren: in Wort, Bild und natürlich im eigenen Design. „Wir haben uns daher für eine Internetpräsenz entschieden, die wir mit wenig



Die CM4all Business Lösung berücksichtigt die Vielfalt der handwerklichen Berufe und deren gewerkspezifische Bedürfnisse.



Der lizenzierte Anfahrtsplan ist nur eine der vielen vorhandenen Funktionen, die ganz einfach auf die Internetseite gezogen werden.

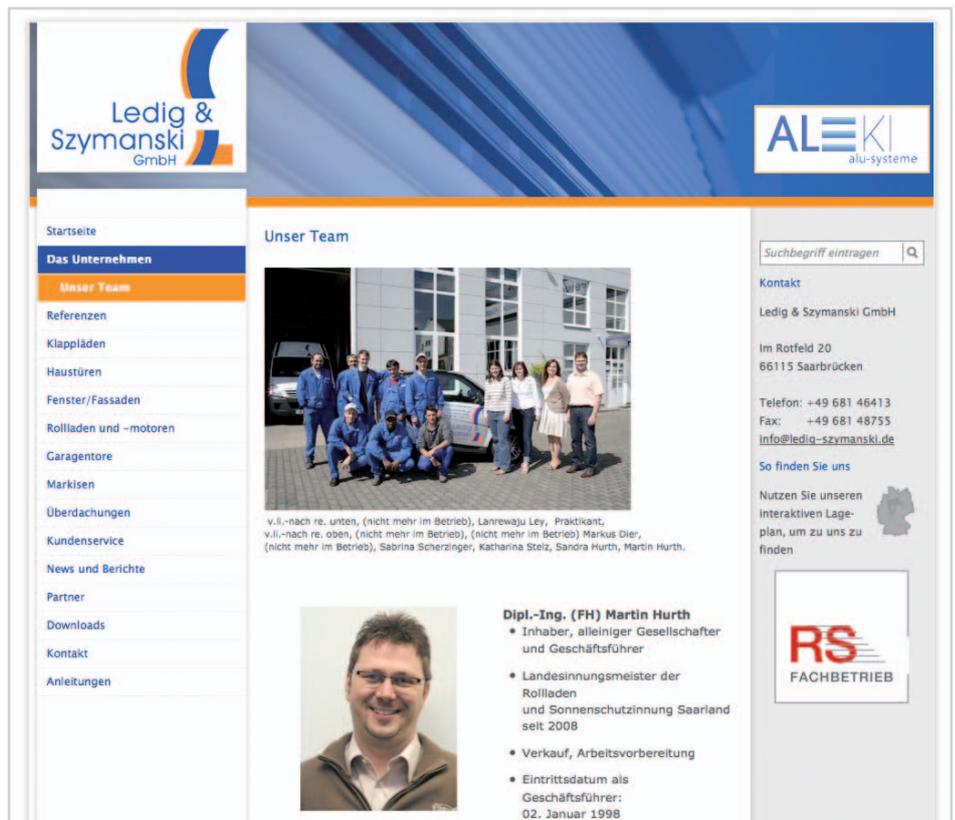
Zeitaufwand und ohne technische Vorkenntnisse pflegen können“, so Hurth weiter. „Das Baukasten-Prinzip der CM4all Business Bauhandwerks-Edition bietet viel Spielraum für die direkte Kommunikation mit bestehenden und potentiellen Kunden.

Überzeugt haben uns vor allem die integrierten Vermarktungsfunktionen und die für unsere Branche maßgeschneiderten Bild- und Textinhalte. Hunderte Fotos namhafter Hersteller zum Thema Rollläden und Sonnenschutz stehen zur Verfügung.“ So sehen die

Internetseiten in den Hausfarben der Saarländer nicht nur besonders attraktiv aus, sondern sind dank der integrierten Online-Vermarktung und Einbindung in Suchportalen auch sehr gut zu finden. Mit Schlagworten wie „Rollladen“, „Klapppläden“ und „Saarbrücken“ steht das Unternehmen bei Google regelmäßig auf einer Topposition. „Besonders praktisch ist in diesem Zusammenhang die unkomplizierte Anwendung des lizenzierten Anfahrtsplans“, resümiert Martin Hurth. „Und durch den komfortablen Impresumsgenerator sind wir auch bei den Pflichtangaben, die jeder Internetauftritt beinhalten muss, auf der rechtsicheren Seite.“

Offensiv ins Internet

Ledig & Szymanski ist im Zuge der Online-Offensive des Bundesverbandes Rollladen + Sonnenschutz auf CM4all Business aufmerksam geworden. Der Verband kooperiert dabei mit der Content Management AG und baut auf deren Weblösung, die sich von herkömmlichen Webbaukästen insbesondere durch die vorgefertigten und auf Handwerksbetriebe zugeschnittenen Inhalte abhebt. Die monatlichen Kosten von 29,90 Euro für die Bauhandwerks-Edition sind überschaubar und bleiben transparent, denn es besteht



„Wir waren begeistert, wie komfortabel, zeitsparend und einfach unsere Internetpräsenz entstanden ist.“

keine Mindestvertragslaufzeit.

Der BVRS bietet mit der Online-Offensive derzeit allen angeschlossenen Mitgliedsbetrieben bis zum 31. Oktober 2012 ein kostenloses Web-Starterpaket an (www.rs-online-offensive.de).

Unterstützung für ein erfolgreiches Online-Marketing geben die Experten von CM4all Business zudem in Form von Schulungen und Webseminaren.



Die digitale Visitenkarte im individuellen Design sorgt für Wiedererkennungswert im Netz, auf der Straße und für eine Topposition bei Google. (Fotos: CM4all)