

## Marco Schröder von der 3 Plus Solutions GmbH & Co. KG: Branding - wie eine professionelle Außendarstellung Kunden und Mitarbeiter gewinnt



Marco Schröder · Bildrechte: 3 Plus Solutions GmbH & Co. KG · Fotograf: 3 Plus Solutions GmbH & Co. KG

**Der Internetauftritt eines Unternehmens ist wichtiger denn je und hat die klassische Visitenkarte längst ersetzt - dennoch achten zu wenige Firmen auf ihre Außendarstellung. Marco Schröder von der 3 Plus Solutions GmbH & Co. KG setzt als IT- und Marketingexperte genau hier an und unterstützt Unternehmen beim Aufbau eines wirksamen Internetauftritts. Inwiefern die Online-Präsenz das Vertrauen der Kunden beeinflusst, welche Konsequenzen eine mangelhafte Außendarstellung mit sich bringt und warum Unternehmen einen Premium-Auftritt anstreben sollten, erfahren Sie im folgenden Artikel.**

Die Webseite ist das Aushängeschild eines jeden Unternehmens. Kunden informieren sich hier über das Angebot und potenzielle Mitarbeiter über den Betrieb und das Team. Mit geeigneten Strategien kann die Homepage dazu genutzt werden, Menschen von den angebotenen Dienstleistungen oder Produkten zu überzeugen, und Bewerber erfahren dort, warum sie gerade für dieses Unternehmen arbeiten sollten. Es ist umso überraschender, dass viele Unternehmen weiterhin nur wenige Informationen auf ihrer Webseite zur Verfügung stellen. Schlimmer noch: Laut Statistischem Bundesamt verfügten 2023 nur 69 Prozent aller Unternehmen in Deutschland überhaupt über eine Webseite. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass annähernd jede dritte Firma nicht im Internet gefunden werden kann. „Ohne Internetpräsenz geht heute eigentlich nichts mehr - weder bei der Kundengewinnung noch beim Personal-Recruiting. Wer Interessenten nicht die Möglichkeit gibt, sich über das Unternehmen zu informieren, verliert schnell das Interesse potenzieller Kunden oder Mitarbeiter, schließlich gibt es in der Regel genug Alternativen, auf die zurückgegriffen werden kann“, erklärt Marco Schröder.

„Eine professionell aufbereitete, aktuelle und übersichtliche Webseite ist demnach die Grundvoraussetzung für unternehmerischen Erfolg. Doch das ist nicht alles. Auch der erweiterte Internetauftritt, insbesondere die Präsenz in den sozialen Medien, sollte mit Bedacht gepflegt werden. Diese Plattformen bieten zahlreiche Möglichkeiten, um ins Bewusstsein von Interessenten zu treten und sollten daher nicht unterschätzt werden“, führt der IT- und Marketingexperte der 3 Plus Solutions GmbH & Co. KG weiter aus. Die Kombination aus IT-Systemhaus und Marketingagentur unterstützt

vor allem mittelständische Unternehmen beim Aufbau einer Marke. Diese wird anschließend genutzt, um potenzielle Mitarbeiter oder neue Kunden von den angebotenen Leistungen zu überzeugen. Eine besondere Rolle spielt dabei die Überarbeitung der Außendarstellung des Unternehmens. Dieser widmet Marco Schröder ganz besondere Aufmerksamkeit.

## **Gründe, warum Kunden und Mitarbeiter einem Unternehmen nicht vertrauen**

Viele Unternehmen klagen über dasselbe Problem: Sie bieten qualitativ hochwertige Produkte oder Dienstleistungen an, dennoch gelingt es ihnen nicht, nachhaltig neue Kunden und Mitarbeiter zu gewinnen. Woran liegt das? In erster Linie ist in den meisten Fällen die Online-Präsenz dafür verantwortlich. Häufig fehlt es an professionellen Inhalten; das bedeutet, die Texte, Bilder, Videos, Rezensionen, Presseberichte und Auszeichnungen werden wenig durchdacht platziert oder gar nicht erwähnt. Dabei beeinträchtigt eine unseriöse Webseite jedoch automatisch die Wahrnehmung des Kunden oder Bewerbers vom Unternehmen. Ein weiterer Aspekt, der Interessenten zögern lässt, ist das Fehlen von Teamfotos auf der Homepage. Dadurch wird die menschliche Komponente und damit die Beziehungsebene zu potenziellen Kunden und Mitarbeitern geschwächt.

Doch auch die Inhalte spielen bei der Vertrauensbildung eine wichtige Rolle. Content, der nicht auf den Prinzipien der Verkaufs- oder Marketingpsychologie basiert, verpasst die Chance, Besucher emotional anzusprechen und zum Handeln zu motivieren. Sind die Inhalte hingegen nicht speziell auf die Bedürfnisse und Interessen der Zielgruppe zugeschnitten, fühlen sich diese nicht angesprochen. Das kann dazu führen, dass sie sich von dem Anbieter nicht verstanden oder wertgeschätzt fühlen. Manchmal beeinträchtigt die Darstellung des Produkts oder der Dienstleistung zudem den wahrgenommenen Wert des Angebots und weckt Zweifel an der Qualität oder dem Preis-Leistungs-Verhältnis.

## **Folgen, die aus einer mangelhaften Online-Präsenz resultieren**

Studien belegen, dass der Großteil potenzieller Kunden oder Mitarbeiter ein Unternehmen vor dem Kauf des Produkts, der Inanspruchnahme der Dienstleistung oder der Bewerbung mithilfe der Informationen auf der Webseite analysiert. Besonders deutlich wird dies in der Trendence-Studie, die zeigte, dass sich mehr als 75 Prozent aller Arbeitssuchenden auf Bewertungsportalen über potenzielle Arbeitgeber informierten. Wichen die Bewertungen deutlich von den Versprechen auf der Webseite des Unternehmens ab, sah die Hälfte von einer anschließenden Bewerbung ab. Insgesamt erleben Firmen einen Rückgang oder das völlige Ausbleiben von Bewerbungen und Neukundenanfragen, wenn sie keine Webseite besitzen oder diese nicht die erforderliche Professionalität aufweist.

## **Fazit: Deshalb ist ein Premium-Auftritt notwendig**

Der Internetauftritt entscheidet maßgeblich darüber, ob sich potenzielle Kunden und Mitarbeiter für oder gegen ein Unternehmen entscheiden. Ein zuvor guter Ruf, der durch Empfehlungen oder andere Kanäle aufgebaut wurde, wird durch eine nicht überzeugende Webseite gefährdet. Dies gilt vor allem dann, wenn die Online-Präsenz nicht mit der Unternehmensidentität, die Interessenten außerhalb des Internets oder außerhalb der Webseite wahrnehmen, übereinstimmt. Treffen Kunden oder Bewerber auf professionelle Fotos, sorgfältig aufbereitete Inhalte und ein ästhetisches Design, entsteht dadurch Vertrauen. Als mehrfach ausgezeichnete Marketing-Agentur sorgt die 3 Plus Solutions GmbH & Co. KG für einen solchen Premium-Auftritt. Dies belegen zudem zahlreiche gewonnene Awards und Qualifizierungen, zum Beispiel der Verkaufspsychologie Exzellenz Award oder der German Web Award.