

Echte  
Meisterarbeit  
für echte  
Meister-Betriebe

# HAND WERK

## WACHSTUM DURCH SEO

*Wie Sie es schaffen, in der größten Suchmaschine der Welt zu wachsen.*

## AUTHENTISCH UND DIGITAL

*Machen Sie Ihre Kunden zu echten Followern und Fans. Jetzt digital werden.*

## WEBSITE- LEASING

*Wie baut man eine Kundengewinnungsmaschine? Wir haben die perfekte Lösung.*

”

*Die Güte der Webseite  
spiegelt immer die  
Arbeitsqualität des  
Unternehmens.*

AXEL VOSS,  
TEAM4MEDIA



GERMAN  
DESIGN  
AWARD  
SPECIAL  
2021



---

**AUSGEZEICHNETE  
PROJEKTE**

**2021**

**01** Klinikum Osnabrück:  
Excellent Communications  
Design - Web

**2020**

**01** Landschlachtereier Krischke:  
Corporate Identity

**02** Stockmeier Urethanes:  
Integrated Campaigns and  
Advertising (Microsite)

**03** Flügel für die Zukunft:  
Event

# HAND AUFS WERK: HEUT' SCHON NEUE KUNDEN GEWONNEN?

*Schön, wenn der Laden läuft, nicht wahr?*

*Viele Aufträge, viel Arbeit und hoffentlich viel Umsatz sind natürlich gut fürs Geschäft. Doch was ist mit neuen Kunden? Schließlich ist jeder Auftrag irgendwann mal abgearbeitet.*

Wenn Ihnen vor lauter Arbeit häufig keine Zeit für kontinuierliche und vor allem erfolgreiche Kundengewinnung bleibt, haben wir eine gute Nachricht für Sie: Wir bauen Kundengewinnungsmaschinen.

Glauben Sie nicht? Dann überlegen Sie doch mal, wie Ihre Kunden leben und arbeiten. Wie sie nach Handwerkern suchen und den passenden finden. Richtig, über das Internet! Hier nicht nur präsent zu sein, sondern schnell gefunden zu werden und die richtigen Informationen zu liefern, ist wesentlich für eine Kontaktaufnahme und vielleicht sogar die finale

Auftragserteilung. Das Internet kann also zur echten Kundengewinnungsmaschine werden.

Als Experten für Web- und Printlösungen kennen wir die passenden Techniken, die Ihnen bei der Kundengewinnung helfen, und sorgen überdies für Design, das Ihre bestehenden Kunden schätzen und Ihre neuen Kunden überzeugen wird. Wie das aussehen kann, haben wir anhand von Arbeitsbeispielen für Sie zusammengestellt. Lassen Sie sich gerne inspirieren.

**So macht Kundengewinnung Spaß.  
Versprochen!**



*A. Voss*

Axel Voss



*J. Fiedler*

Jörg Fiedler

## 06 WILLKOMMEN ZUHAUSE

HERKENHOFF

Kundengewinnung kann so einfach sein. Und gleichzeitig so viel Spaß machen. Wenn sie denn maßgeschneidert ist. Herkenhoff ist Profi im Bereich Maßarbeit – genau wie in der Kundenkommunikation.

## 08 Astreine Leistung

ZIMMEREI HEGGEMANN

Da wurde aber mehr als drei Mal auf Holz geklopft, denn hier ist wirklich alles geglückt: von hochwertigen Produkten über einen erstklassigen Webauftritt bis hin zur ansprechenden Kundenkommunikation. Klopf, klopf, klopf.

## 09 Die besten Seiten von Stroot

STROOT INSTALLATIONEN

Stroot heizt seinen Kunden mächtig ein – im wahren Leben sowieso, im Online-Auftritt nun aber auch! Einmal ordentlich durchgelüftet, erstrahlt die neue Webpräsenz nun in neuem Glanz!

## 10 BERUFSORIENTIERUNG AUF AUGENHÖHE

#AZUBIBOTSCHAFTER

Wer weiß schon zu Schulzeiten ganz genau, wohin die berufliche Reise einmal gehen wird? Die Wenigsten. Ausbildungsbotschafter sollen bei der Orientierung helfen – unterstützt von einer jungen, frechen Website!

## 12 GEWACHSENES ERHALTEN, NEUES GESTALTEN

MARKUS STOLZE

Wachstum ist eines der elementarsten Dinge im Leben. Manchmal klappt es ganz von allein, manchmal bedarf es etwas „Düngers“, um dem Wachsen auf die Sprünge zu helfen. Der neue Online-Auftritt von Markus Stolze wächst und gedeiht prächtig!

## 14 REICHWEITENSTARKE HAUSTECHNIK.

LIEKAM HAUSTECHNIK

Ein hübscher Online-Auftritt ist schön – reicht aber oft nicht aus, um neue Kunden zu gewinnen. Die intelligente Kombination verschiedener Medienkanäle erhöht die Erfolgsaussichten!

## 16 NACHHALTIG BEEINDRUCKEND

HAUSBAU HEGGEMANN

Beeindruckend, wie nachhaltig heutzutage Häuser gebaut werden können. Aber genauso beeindruckend ist es, wenn Kunden und Interessierte nachhaltig von einem Unternehmen beeindruckt sind.

## 18 ERST DIE PFLICHT, DANN DIE KUHR.

KUHR HAUSTECHNIK

Experten kennt man, Experten schätzt man – aber um als Kunde Experten zu erkennen, bedarf es einer schicken Außendarstellung. Wie die Firma Kuhr zur Kür kam, lesen Sie hier!

## 20 GOOGLE EINE FREUDE MACHEN

ZIELSDORF MASSIVHAUS

Regelmäßig, aktuell, wahrnehmbar – so muss Content-Marketing aussehen! Dann liebt auch Google Ihr Unternehmen. Und Sie lieben Google. Denn wer sucht, der findet und wer findet, der bleibt.

# INHALT



„Eine optimale Darstellung auf mobilen Endgeräten: Responsives Webdesign ist der Schlüssel zum Erfolg – auch bei Google.“

31



# 20

## CONTENT MARKETING



### 21 STARKER AUFTRITT

**FUSSBODENTECHNIK BORGELT**

Fußböden muss man regelmäßig ölen, sonst bekommen sie Risse, werden trocken und unansehnlich. Mit Webseiten ist es ähnlich: Sie werden unansehnlich. Und uninteressant. Hier geht's zum Einölen...

### 22 DIGITALISIERUNG, WISSEN, WAS WIRKT

**DIGITALE CHANCEN NUTZEN**

Die Möglichkeiten, die uns die Digitalisierung bietet, sind nahezu unendlich. Wie kann ein Unternehmen diese Chancen heute sinnvoll nutzen?

### 24 WAS WICHTIG IST UND WAS IMMER WICHTIGER WIRD

**PERSONALRECRUITING**

Wie Sie echte Mitunternehmer statt „nur“ Mitarbeiter finden? Hier sind wichtige Ansätze für die Gewinnung kluger Köpfe.

### 26 WACHSTUM DURCH WERBUNG

**REIFFENSCHNEIDER**

Alles im grünen Bereich bei Reiffenschneider Garten- und Landschaftsbau. Hier steht die Farbe Grün nicht für die Hoffnung auf neue Kunden, sondern lässt sie durch einen starken Internetauftritt gnadenlos Realität werden.

### 27 SICHTBARKEIT UND REICHWEITE

**DIGITALES WACHSTUM**

Google sieht alles. Es weiß alles. Aber Sie sind der Experte für Ihr Unternehmen. Also sagen Sie Google, was über Ihr Unternehmen gefunden werden soll. Damit Interessenten bei Ihnen immer einen Volltreffer landen!

### 28 HANDWERKLICH HOCHWERTIG

**RICHTER METALLBAU**

Erstklassige Qualität bei individueller Fertigung – mit dieser Kombination überzeugt Richter Metallbau seine Kunden – schon bei der Angebotsabgabe mit zwei neuen Leistungsbroschüren.

### 30 FRISCH IST ES!

**MANFRED TITEL KÄLTE- UND KLIMATECHNIK**

Das kann einen beim Anblick gar nicht kalt lassen – denn wer die neue Website besucht, merkt sofort, wie warm Frische sein kann.

### 31 FRISCHER ANSTRICH

**MALER TIESMEYER**

Kreative Arbeiten sind das Tagesgeschäft von den Tiesmeyers. Ob Farbe glücklich macht? Wir denken schon.

### 32 SAUNA TO GO – PERFEKT IN TECHNIK UND AUSFÜHRUNG

**JELITTO SAUNABAU**

Wenn Kunden sich per Brief für die Erfüllung Ihres Sauna-Traums bedanken ist das für das Jelitto-Team die größte Motivation. Was die Saunabauer alles können, steht in den neuen Broschüren: Am besten gleich per Post anfordern.

### 34 EINE WEBSITE LEASEN? JA, DAS GEHT!

**WEBSITE-LEASING**

Ab sofort können Sie Ihre Kundengewinnungsmaschine leasen. Schont die Liquidität, sorgt für Reichweite und neue Lieblingskunden!



# WILLKOMME ZU HAUSE.

Website, Google, facebook – die Herkenhoff GmbH setzt seit Jahren auf eine kundenorientierte Online-Kommunikation.

Die Digitalisierung macht auch vor der Haustür von Firma Herkenhoff nicht Halt. Als Hersteller hochwertiger Haustüren, Fenster, Sonnen- und Insektenschutzsysteme sollte darum auch der Webauftritt entsprechend hochwertig sein. Und der kann sich mehr als sehen lassen: modern, professionell, informativ. Und trotzdem mit dem persönlichen Etwas. Denn, was ist persönlicher als die eigenen vier Wände? Darauf wurde neben der richtigen Zielgruppenansprache auch bei der Auswahl der Bilder besonderes Augenmerk gelegt.

Um diesen persönlichen Aspekt auch außerhalb des World Wide Web zu unterstreichen, haben wir nicht nur den Webaustritt – inklusive Suchmaschinenoptimierung, facebook-adds und Google-Display-Werbung – relaunched, sondern gleichzeitig ein professionelles Newsletter-System etabliert. Dieses erlaubt der Firma Herkenhoff gezielt und regelmäßig in Kontakt mit dem Kunden zu treten. Auch auf facebook versorgt die Herkenhoff GmbH bestehende und potenzielle Kunden regelmäßig mit Informationen und spannenden Einblicken – so geht erfolgreiche Kundenkommunikation!



„Bei Herkenhoff stehen gradliniges Design und klare Formen nicht nur bei den eigenen Produkten, sondern auch bei der Außendarstellung im Fokus.“

Viola Telkmann  
GRAFIKDESIGNERIN 



1.454.418 Millionen Impressionen  
Google Display-Anzeigen im Einsatz  
für Herkenhoff.

# ASTREINE LEISTUNG.



## FAMILIENUNTERNEHMEN

Je stärker Konsumenten wahrnehmen, dass es sich bei einem Unternehmen um ein Familienunternehmen handelt, umso mehr vertrauen sie ihm. Denn „Familie“ suggeriert potenziellen Kunden Werte wie Tradition, Erfahrung und Wertschätzung. Vertrauen ist die Basis eines jeden Geschäfts. Je mehr Konsumenten einem Unternehmen vertrauen, umso eher sind sie geneigt, ein Produkt oder eine Dienstleistung auch zu kaufen. Bereits die bloße Information, dass es sich bei einem Unternehmen um ein Familienunternehmen handelt, steigert Vertrauen und Akzeptanz in dessen Produkte und Dienstleistungen.

Ob Zimmerei, Holzhandwerk oder Ingenieurholzbau: die Zimmerei Heggemann ist Profi auf dem Gebiet der Holzverarbeitung– und das bereits seit 1888. Als traditioneller Handwerksbetrieb aus Melle-Gesbold konzentriert sich das Team um Christian Heggemann auf alles, was vereinfacht gesagt, in einem Haus aus Holz gebaut und gefertigt werden kann.

Auch für die Zimmerei haben wir den Webauftritt erneuert und dem der Hausbau Heggemann GmbH konzeptionell angepasst. Um einen farblichen Bezug zum „Produkt“ der Zimmerei herzustellen, wurde auf die natürliche Farbe Braun gesetzt, die sich vor allem akzentuiert im Logo, in der Menüleiste sowie in farblich abgesetzten Stilelementen wiederfindet. Die Seite punktet insbesondere durch ein hohes Maß an Übersichtlichkeit, einem hohen Wissenstransfer sowie einer Nuance „Familienzugehörigkeit“. Schauen Sie doch mal vorbei: [www.zimmerei-heggemann.de](http://www.zimmerei-heggemann.de)

# DIE BESTEN SEITEN VON STROOT.

WordPress-Website für Stroot aus Recke

Die Firma Stroot aus Recke ist Experte im Bereich Heizung, Lüftung, Sanitär. 2005 von Albert Dierkes übernommen, ist das Unternehmen unter der Leitung von Inhaber und Geschäftsführer Josef Stroot in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Mit diesem Wachstum stiegen auch die Ansprüche an eine zeitgemäße, moderne und vor allem informative Internetseite.

Seite an Seite mit uns entstand so eine vollständig überarbeitete WordPress-Website. Im Fokus standen vor allem klare Strukturen, eine bedienerfreundliche Aufmachung sowie informative, kundenorientierte Inhalte. Auch auf mobilen Endgeräten überzeugen die Seiten durch das angepasste responsive Design. So zeigt sich das Unternehmen allen Kunden und Interessierten überall von seinen besten Seiten!

Testimonials und Statements von MitarbeiterInnen oder Kunden erhöhen die Authentizität eines Unternehmens im Internet erheblich!



# BERUFSORIENTIERUNG AUF AUGENHÖHE

*Mit der Website [www.azubi-botschafter.de](http://www.azubi-botschafter.de) entstand eine gemeinsame Plattform von Handwerkskammer-Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim und Industrie- und Handelskammer-Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim, um das Thema Ausbildung mehr in den Fokus zu rücken.*

Berufsorientierung auf Augenhöhe – darum geht es beim Projekt #Ausbildungsbotschafter der IHK und HWK.

Die Handwerkskammer-Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim und die Industrie- und Handelskammer-Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim widmen sich mit dem Projekt „Ausbildungsbotschafter“ der Notwendigkeit, mehr junge Leute für eine duale Berufsausbildung zu begeistern. Die „Ausbildungsbotschafter“ sind Auszubildende, die ihren Ausbildungsberuf und -betrieb vor Schulklassen präsentieren und für die duale Ausbildung werben. Das Kooperationsprojekt wird vom Land Niedersachsen und dem Europäischen Sozialfond gefördert und richtet sich an Unternehmen und Schulen der Stadt und des Landkreises Osnabrück.

Die über 100 Ausbildungsbotschafter sprechen die Sprache ihrer Zielgruppe – genau wie die neue WordPress-Website. Das moderne, junge Design spricht sowohl Schüler, Schulen und Unternehmen, aber auch potentielle Ausbildungsbotschafter an und informiert auf ansprechende Weise über das Projekt. Die übersichtliche Gliederung der Seite verschafft eine hohe Usability und macht den Website-Besuch einfach. Im Fokus der Seite stehen die Ausbildungsbotschafter: Durch authentisches Bildmaterial und O-Töne werden die Azubis vorgestellt und der Mehrwert des Projekts wird deutlich.



## Azubi gut. Alles gut?

**JE NACH BRANCHE UND REGION BEKLAGEN HEUTE BEREITS ETTLICHE UNTERNEHMEN, DASS SIE KEINE AUSZUBILDENDEN FINDEN. HELFEN KANN HIERBEI ZIELGERICHTETES AZUBIMARKETING.**

Haben Sie all Ihre Ausbildungsstellen für das laufende Jahr besetzen können? Nein? Dann geht es Ihnen wie zahlreichen anderen Unternehmen in Deutschland. Schuld an den fehlenden Azubi-Bewerbungen sind vor allem zwei Punkte:

1. Die aktuelle Ausbildungsgeneration besteht auch weiterhin aus geburtschwachen Jahrgängen, es gibt also einfach nicht so viele in Frage kommende Jugendliche wie früher.
2. Die Präferenz der jungen Leute geht seit Jahren verstärkt zur Aufnahme eines Studiums. Dadurch ist eine abfallende Tendenz der Bewerberzahlen in der dualen Ausbildung zu verzeichnen.

Auch mit einer starken Arbeitgebermarke ist es also nicht mehr selbstverständlich, dass Sie ausreichend gute Bewerber bekommen. Talentierte Auszubildende anzuziehen und zu gewinnen bedarf einiges an Anstrengung im Recruiting. Vor allem, weil die Konkurrenz nicht schläft! Dass es heutzutage durchaus kreatives Azubimarketing als Teil des Employer Brandings benötigt, haben schon viele Unternehmen erkannt.

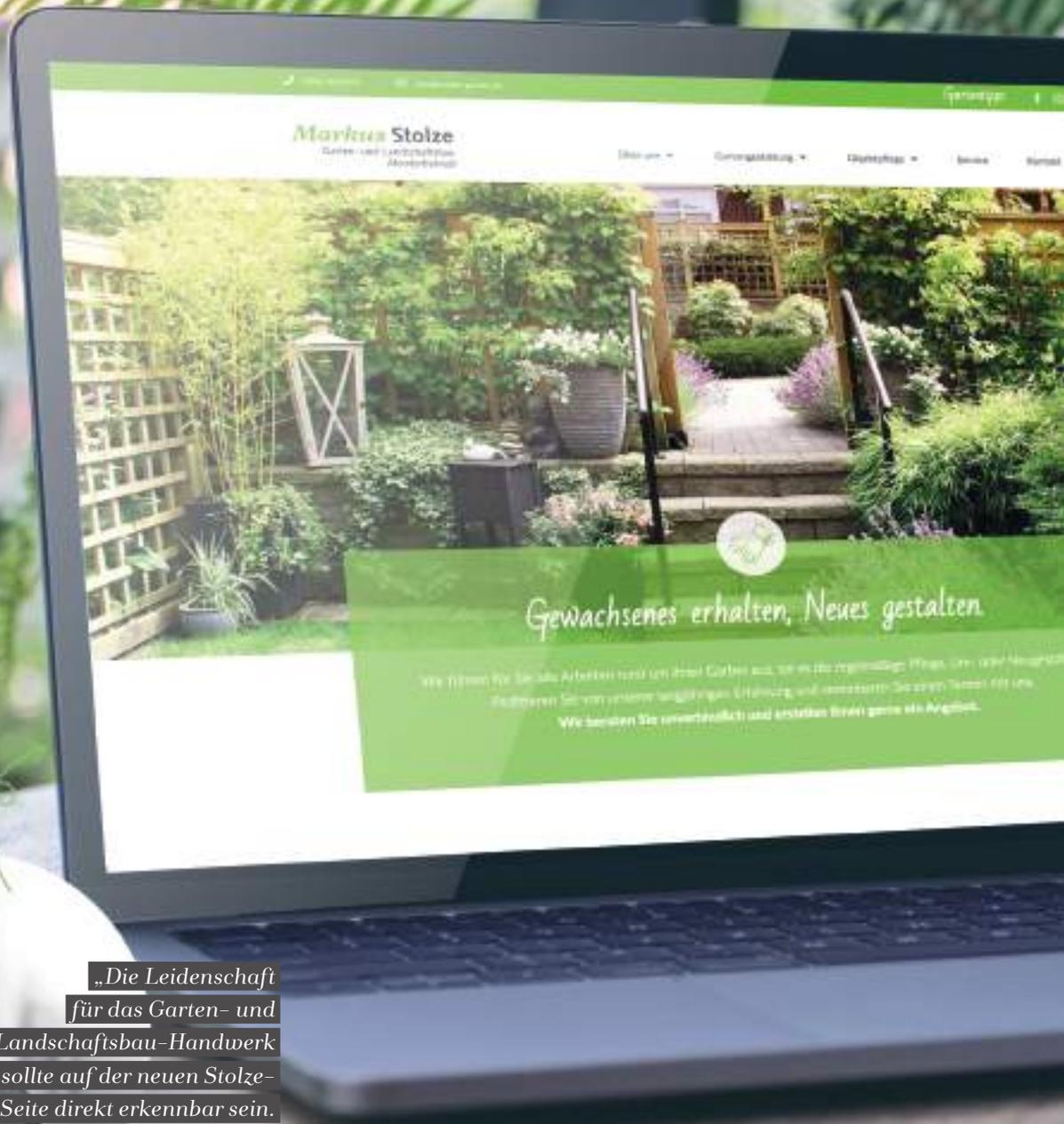
Wir unterstützen Sie gerne mit kreativen Ideen und Konzepten, damit Ihre Leerstellen im kommenden Jahr besetzt sind!



*„Von jungen Leuten für junge Leute – das sollte auch im Design der Seite überkommen. Verschiedene Typografien und eine moderne Bildwelt waren meine Basis.“*



**4** Franziska Prenzler  
GRAFIKDESIGNERIN



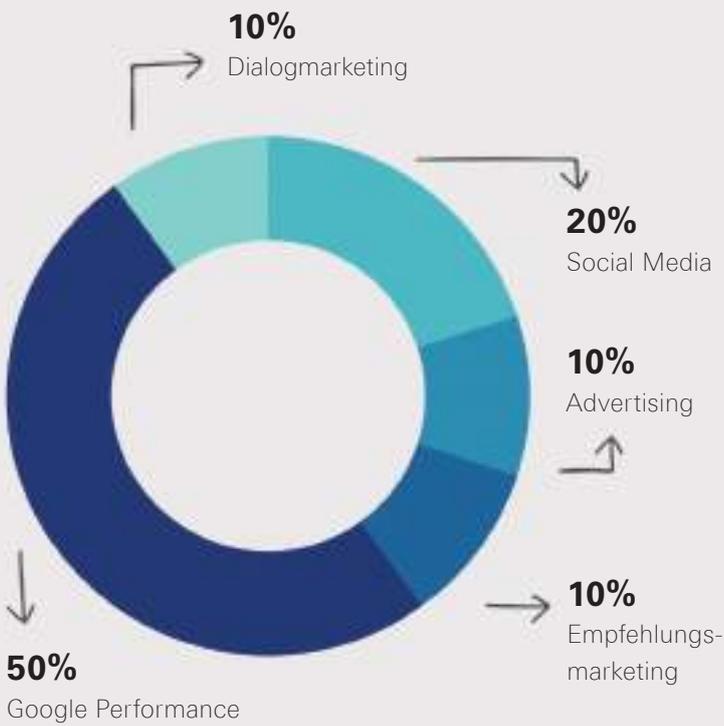
„Die Leidenschaft  
für das Garten- und  
Landschaftsbau-Handwerk  
sollte auf der neuen Stolze-  
Seite direkt erkennbar sein.  
Verspielte Elemente  
runden das Design ab.“

# GEWACHSENES ERHALTEN, NEUES GESTALTEN.

*Das ist nicht nur das Motto des Garten- und Landschaftsbauers Markus Stolze, sondern war für uns gleichermaßen Arbeitsauftrag für die Entwicklung eines neuen Webauftrittes des Unternehmens.*

Mit saisonbezogenen Gartentipps, jeder Menge Informationen rund um die Themen Gartenplanung, Gartengestaltung und Objektpflege, liebevoll arrangierten Illustrationen sowie ansprechenden Bild- und Farbwelten zeigt der grüne Daumen hier ganz klar nach oben! Die neue Internetpräsenz holt interessierte Kunden oder Bewerber gleichermaßen ab. Ob am Rechner oder mit einem mobilen Endgerät – hier ist Verirren ausgeschlossen. Der Weg führt immer zu Markus Stolze und seinem Team.







Fotos

Simone Reukauf, Foto44

# GUTE LEISTUNG GUT SICHTBAR GEMACHT.



Relaunch  
Geschäfts-  
ausstattung

*„Wir sind die Guten“ – dieser Unternehmensslogan spiegelt ab sofort nicht mehr nur das technische und projektbezogene Know-how wider, sondern zielt ebenso auf die sehr professionelle Außendarstellung ab.*

Im Web zählt nicht nur eine schicke Internetpräsenz. Sicher, das ist auch schön. Aber wenn ein Unternehmen nicht gefunden wird, bringt das hübscheste Design nichts. Darum haben wir, gemeinsam mit unserem Kunden Liekam Haustechnik, an dessen Außendarstellung gefeilt. Dies schloss einen neuen Webauftritt ebenso ein wie die Überarbeitung der Print-Medien. Mit bildstarken Headern, einem hohen Informationsgehalt der einzelnen Menüpunkte sowie einer insgesamt sehr klaren Struktur überzeugen die einzelnen Seiten der Internetpräsenz den Betrachter

und Leser von der Kompetenz des Unternehmens. Flankiert von Google Ads konnten sowohl Reichweite als auch Google Ranking deutlich verbessert werden.

Neben dem Webauftritt wurden auch die Printprodukte des Unternehmens grundlegend überarbeitet und modernisiert. So innovativ wie das Unternehmen sollte auch seine Außendarstellung sein. Aufgabe erfüllt: Funktioniert ganz einfach und sieht gut aus – eben genauso wie Liekams Haustechnik.

# NACHHALTIG BEEINDRUCKEND.

*Das sind nicht nur die Leistungen der Firma „Hausbau Heggemann GmbH – Ihr Partner im Holzrahmenbau“ aus Melle, sondern ab jetzt auch die Typo3-Website und Imagebroschüre des Unternehmens.*

Veredelung und besondere Haptik spielen bei Print Produkten eine wichtige Rolle.





TYPO3



Die Kompetenz aus der Zimmererei und Zersägbgerechten Verarbeitung von Holz seit 1898 ist hier zitiert besonders tragfähiges Fundament.

Frisch, informativ und modern werden auf den Seiten des Webauftrittes ebenso wie in der Imagebroschüre Informationen, Kompetenzen und Unternehmenswerte transportiert. Die Farbgebung in Grün-Weiß unterstreicht dabei den besonders wichtigen Aspekt der

Nachhaltigkeit, auf den das Unternehmen setzt. Denn Hausbau Heggemann konzentriert sich insbesondere auf die Planung und Umsetzung ökologischer und ressourcenschonender Holzhäuser.

# ERST DIE PFLICHT, DANN DIE KUHR.

*Die Pflicht: Das Corporate Design der Haustechnik-Experten von Kuhr wurde von uns analysiert, auf das Wesentliche reduziert, neu gestaltet und dann für die verschiedenen Anwendungen dekliniert.*

*Das war die Kür oder besser: die neue Kuhr.*

Black is beautiful – das neue Corporate Design ist ein wahrer Magnet: man muss es ansehen, man muss es auch anfassen. Denn im Print-Bereich haben wir nicht nur mit reduziertem Design gearbeitet, sondern auch mit unterschiedlichen Veredelungstechniken, z.B. dem Relief-Druck.

So haben wir unserem Kunden ein völlig neues Corporate Design „verpasst“. Angefangen mit einem neuen, sehr reduzierten Logo ohne Bildmarke über die Entwicklung einer aussagestarken Bildsprache bis hin zu einer neuen Website mit dazu passender

Geschäftsausstattung. Modern, zeitlos, aussagekräftig, informativ – die Erfrischung-Kuhr ist auf jeden Fall mehr als gelungen. Finden Sie nicht auch?





Fotos

Jana Lange

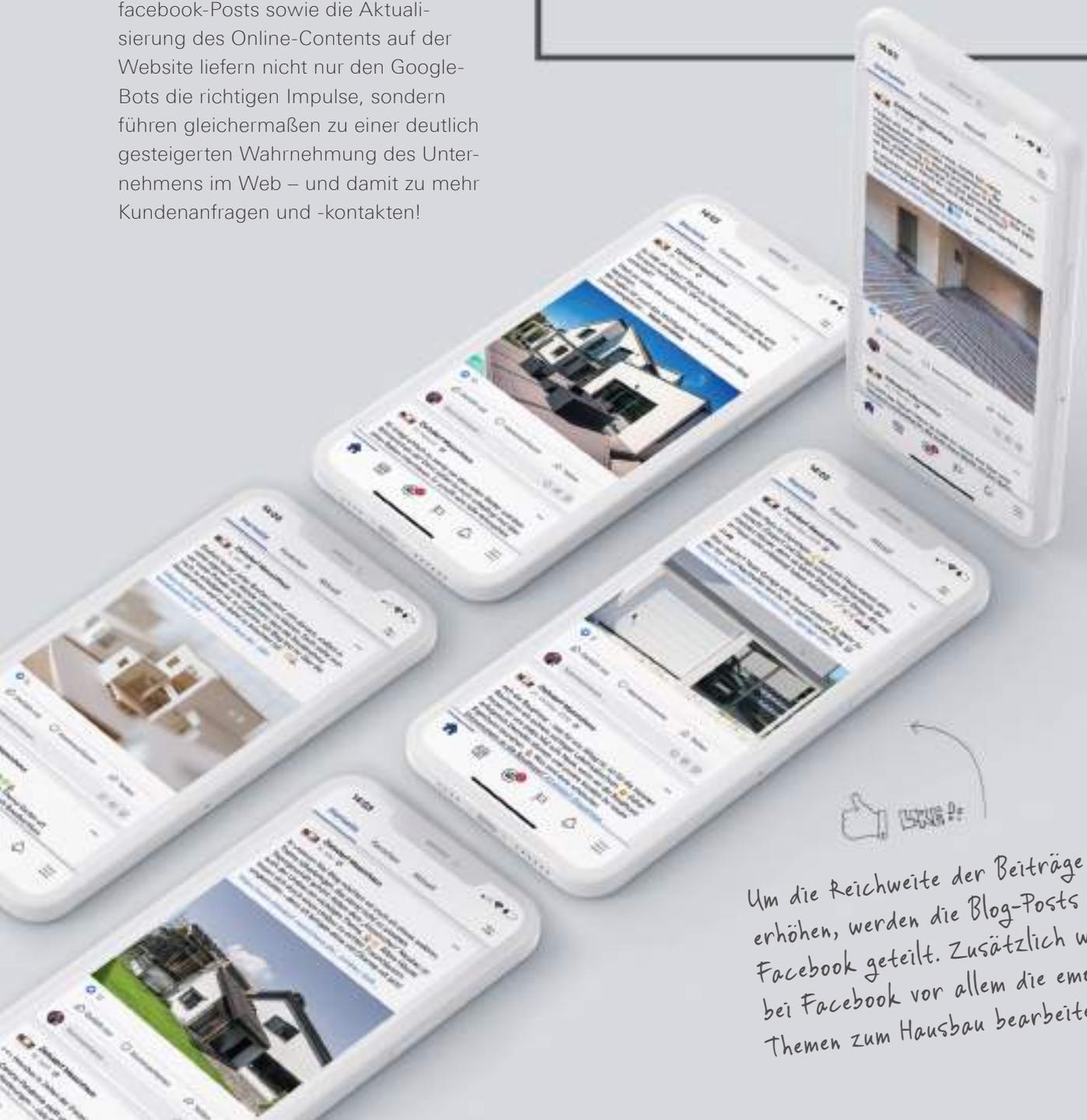
# GOOGLE EINE FREUDE MACHEN

Und dem eigenen Unternehmen auch. So hat es die Zielsdorf Massivhaus GmbH & Co. KG gemacht. Monatliche Blogbeiträge, ebenso regelmäßige facebook-Posts sowie die Aktualisierung des Online-Contents auf der Website liefern nicht nur den Google-Bots die richtigen Impulse, sondern führen gleichermaßen zu einer deutlich gesteigerten Wahrnehmung des Unternehmens im Web – und damit zu mehr Kundenanfragen und -kontakten!

”

*Kein Bla-bla, sondern gut zugehört, was wir wollen. Die Zusammenarbeit war einfach top! Wir mussten uns um so gut wie Nichts kümmern. Alles lief reibungslos. Jetzt haben wir eine Website, die der Qualität unserer Arbeit entspricht.*

**THORSTEN ZIELSDORF,  
GESCHÄFTSFÜHRER ZIELSDORF MASSIVHAUS**



Um die Reichweite der Beiträge zu erhöhen, werden die Blog-Posts über Facebook geteilt. Zusätzlich werden bei Facebook vor allem die emotionalen Themen zum Hausbau bearbeitet.

# STARKER AUFTRITT

Kunden glücklich zu machen, ist oberstes Ziel unseres Kunden, erstklassige Arbeit der Weg dorthin. Jetzt haben die Qualitätsfußböden von Fußbodentechnik Borgelt aus Melle auch ihren gebührenden Auftritt im Internet. Wir durften den Webauftritt des Unternehmens auf Basis des bestehenden Corporate Designs grundlegend aufpolieren.

Nun ist die schöne Fußbodenvielfalt von Borgelt nicht nur auf allen Endgeräten wie Smartphone, Tablet oder Desktop optimal sichtbar, sondern dank professioneller Suchmaschinenoptimierung darüber hinaus auch schnell und gut bei Google auffindbar.



# DIGITALISIERUNG – WISSEN, WAS WIRKT



*Vom selbstbestellenden Kühlschrank bis zum privaten Blog, vom Webshop bis zum Imagefilm – die Möglichkeiten, die uns die Digitalisierung bietet, sind nahezu unendlich. Und die Entwicklung schreitet rasant voran. Wie kann ein Unternehmen die Chancen der Digitalisierung heute sinnvoll nutzen? Unsere Antwort darauf: immer anders.*

Rund 75 Prozent aller Deutschen sind online, in sozialen Netzwerken sind schon 37,5 Prozent unterwegs. Die Chancen, hier mit relevanten Botschaften seine Zielgruppe zu erreichen, sind also relativ groß. Online-Marketing nimmt im Rahmen der Unternehmenskommunikation einen immer größeren Raum ein und sollte daher sorgfältig geplant werden. Der olympische Gedanke – Dabeisein ist alles – reicht definitiv nicht, um konkrete Ziele zu erreichen. Eine maßgeschneiderte Strategie ist notwendig. Doch wer sich aufmacht in den „digitalen Dschungel“, sollte wissen, was ihn dort erwartet. Werfen wir also einen Blick auf die Fülle der Möglichkeiten.

### **GUTE PLATZIERUNG BEI GOOGLE & CO.**

Mittlerweile für Unternehmen so selbstverständlich wie eine Visitenkarte: eine aktuelle und informative Website, die im Idealfall für Mensch und Maschine gut auffindbar ist. Klingt einfach, ist aber leider sehr komplex, denn eine gute Platzierung bei Google und Co. ist von vielen Faktoren abhängig. Grundsätzlich ist die Suchmaschinenoptimierung – kurz SEO – von der Werbung bei Suchmaschinen zu unterscheiden. Meint ersteres das Optimieren der inhaltlichen und technischen Parameter einer Website, versteht man unter zweitem die gezielte, gegen Bezahlung eingekaufte Platzierung, wie sie zum Beispiel über Google AdWords möglich ist. Auch Webshops sind unter diesen Gesichtspunkten zu gestalten, um für Kunden schnell auffindbar zu sein. Um im Ranking nach oben zu rutschen, empfehlen sich Onpage- und Offpage-Optimierungen gleichermaßen.

### **RELEVANTE UND AKTUELLE INHALTE**

Die Onpage-Optimierung ist die Basis, der sich Unternehmen zuerst widmen sollten. Zu den grundlegenden Maßnahmen gehören informative Inhalte, die für die Zielgruppe relevant sind. Hier ist also die genaue Analyse der Zielgruppebedürfnisse gefragt. Was suchen potenzielle Kunden auf Ihrer Website? Die gelieferten Inhalte sollten über eine intuitive Navigation für den Nutzer nicht nur wichtig, sondern auch leicht auffindbar sein. Die Aktualität der Inhalte ist eine zweite wichtige Maßnahme.

Suchmaschinen schätzen es, wenn Websites regelmäßig inhaltlich gepflegt werden. Bei der Darstellung der Inhalte kommt den Keywords besondere Bedeutung zu. Sie in der richtigen Dosierung zu platzieren, macht einige Plätze im Ranking gut – ein dritter, wesentlicher Baustein für gelungene Suchmaschinenoptimierung.

### **ALLES MIT ZEITGEMÄSSER TECHNIK**

Da mittlerweile mehr Menschen über mobile Endgeräte im Netz surfen als über stationäre, muss die Programmierung diesem Verhalten angepasst werden. Das bedeutet, eine gute Website sollte responsive sein, also auf jedem Endgerät in einer optimalen Darstellung gezeigt werden. Neue Nutzergewohnheiten bedeuten eben auch neue Technik. Das wissen potenzielle Kunden genauso zu schätzen wie Google.

### **UNVERWECHSELBARES DESIGN**

Nutzerfreundlichkeit – die Usability – ist ein zentraler Aspekt guten Webdesigns. Eine gute Website sollte dem Nutzer eine schnelle Orientierung bieten. Wird hier seine Suchanfrage schnell beantwortet? Springt ihm sein Suchwort bei Öffnen der Seite in die Augen, wird er sehr wahrscheinlich bleiben und weiterlesen. Eine gute visuelle Gliederung der Inhalte ist also unverzichtbar. Ebenso wie die Gestaltung im Corporate Design Ihres Unternehmens, das Ihnen ein unverwechselbares visuelles Profil verleiht.

### **MITREDEN AUF SOCIAL-MEDIA-KANÄLEN**

Längst den Kinderschuhen und der Pubertätsphase entwachsen ist das Social Web. Hier treffen sich Influencer und Follower, hier werden Meinungen gemacht und Empfehlungen ausgesprochen. Vor allem letzteren schenken wir Vertrauen. Doch das Vertrauen will verdient und gehalten werden. Daher ist es wichtig, nicht einfach nur dabei zu sein, sondern mit einer fundierten Strategie, zielgruppenrelevanten Themen und einer authentischen Kommunikation die positive öffentliche Wahrnehmung zu untermauern. Definitiv kein Job für Azubis, sondern für Profis – kommen sie nun aus den eigenen Reihen oder aus einer Agentur.



Dabei fällt die Wahl zwischen Facebook, Youtube und Xing gar nicht so leicht. Wer denkt, auf allen Kanälen unterwegs zu sein, würde auch die Wirkung verstärken, irrt. Entscheidend ist, wo Ihre Zielgruppe unterwegs ist. Nicht jeder Kanal ist für jeden Inhalt geeignet, daher ist eine präzise Contentstrategie unverzichtbar. Wenn Sie dieselben Infos auf Twitter, Facebook und Instagram posten, langweilen Sie all diejenigen, die Ihnen auf allen Kanälen folgen.

Bislang noch nicht allzu ausgeprägt bei kleineren und mittelständischen Unternehmen ist das Personalrecruiting über Social Media oder Arbeitgeberportale. Eine echte Chance in Zeiten zunehmenden Fachkräftemangels. Gerade in diesem Bereich bietet die Digitalisierung noch viel mehr Möglichkeiten als die Präsenz auf Social-Media-Plattformen. Online-Kampagnen – vor allem in enger Verknüpfung mit klassischer Kommunikation – haben ein hohes Erfolgspotenzial.

## VOM NUTZEN DES ONLINE-MARKETINGS

Die modernen Technologien des Online-Marketings haben den großen Vorteil, dass Reaktionen und damit Erfolge sehr gut messbar sind. Sie liefern verlässliches Feedback, welche Maßnahme welchen Erfolg bringt und erlauben damit eine präzise Steuerung. Die Zielgruppenselektion ist in den digitalen Kanälen recht präzise durchführbar, was Streuverluste minimiert. Und dank der Interaktivität, die vor allem im Social Web gepflegt wird, stehen Sie in engem Kontakt mit Ihren Kunden, können dadurch die Kommunikation verbessern und die Kundenzufriedenheit erhöhen. Selbstverständlich ermöglicht gutes Online-Marketing Ihnen, in das „Relevant Set“ Ihrer Zielgruppe zu gelangen. Wer präsent ist, erlangt Bekanntheit. Und wer positiv bekannt ist, hat Erfolg.

Wir empfehlen unseren Kunden daher: genau hinschauen, analysieren, entscheiden – und dann professionell umsetzen. Lassen Sie uns gemeinsam Ihren ganz individuellen Erfolgsweg durch den „digitalen Dschungel“ festlegen. Damit Ihnen garantiert keine Chance auf gute Geschäfte entgeht.

## DIGITALES MARKETING - DIE FAKTEN

→ **Schlechtes Webdesign:** In vielen Fällen ist ein schlechtes und unzureichendes Webdesign ausschlaggebend für die nicht getroffene Kaufentscheidung.

→ **Mobile first:** Über die Hälfte der Menschen würden eine Website ohne responsive Design nicht weiterempfehlen.

→ **Social Media:** Mit nur wenigen Stunden Einsatz in den sozialen Medien konnten Unternehmen messbare Erfolge verbuchen!

→ **E-Mail-Marketing:** Jeder 3. sendet aufgrund eines E-Mail-Newsletter eine Anfrage an das Unternehmen.

→ **Sichtbarkeit:** Insbesondere Bewerber für Ausbildungsberufe suchen nach Informationen im Web. Ein guter Auftritt kann hier entscheidend sein.

”

*Es lohnt sich immer, die besten Seiten seines Unternehmens sichtbar zu machen – damit Sie von Ihren Kunden nicht übersehen werden.*

**AXEL VOSS,  
TEAM4MEDIA**

# WAS WICHTIG IST UND WAS IMMER WICHTIGER WIRD ...

Wie Sie echte Mitunternehmer statt „nur“ Mitarbeiter finden?  
Hier sind wichtige Ansätze für die Gewinnung kluger Köpfe:

## EMPLOYER BRANDING

Das Potenzial an Fach- und Führungskräften schmilzt weiter. Künftig bewerben sich Unternehmen beim Bewerber. Deshalb geht es im Mittelstand darum, eine attraktive „Arbeitgebermarke“ zu werden. Mit mehr Sichtbarkeit auf dem Arbeitsmarkt. Mit Werten und Stärken, die es herauszuarbeiten gilt – und die Sie auf allen Kanälen kommunizieren sollten. Das wirkt nach außen und innen!

## EMOTIONALES RECRUITING

Bitte keine langweiligen Anforderungsprofile mit austauschbaren Sprechblasen in Stellenanzeigen mehr! Gehen Sie auf Gefühle, Wünsche und Bedürfnisse Ihres Traum-Mitarbeiters ein. Was könnte ihn wirklich interessieren? Übersetzen Sie Ihre Werte und Stärken in emotionale Nutzenargumente für den Bewerber.

## ONLINE-KARRIERESEITEN

Leiten Sie von allen Recruitingkanälen auf Karriereseiten in Ihrem Internetauftritt. Nicht auf die Homepage - auf der man sich erst zurechtfinden muss. Zeigen Sie, was Sie als Arbeitgeber attraktiv macht. Mit kurzen Videos, die authentische O-Töne von Mitarbeitern und Abteilungsleitern zeigen. Bewegtbilder bewegen einfach mehr in der YouTube-Generation. Lassen Sie sich dafür ein kurzes Drehbuch von Profis schreiben. Daran werden Sie jahrelang Spaß haben. Und die besten Mitarbeiter eher begeistern als durch tausend Worte.

## CANDIDATE EXPERIENCE

Bringen Sie Bewerbern an jedem „Kontaktpunkt“ Wertschätzung entgegen. Schreiben Sie sympathische Eingangsbestätigungen und Einladungen

zum Bewerbungsgespräch! Empfangen Sie Kandidaten in einer angenehmen Gesprächsatmosphäre. Arbeiten Sie mit einem professionellen Fragebogen. Unternehmen Sie mit Top-Bewerbern einen kleinen Betriebsrundgang. Rufen Sie gute Leute an, wenn die Entscheidungsfindung länger dauert. Ebenso, wenn es diesmal nicht klappt. Man sieht sich immer zweimal – auch im Berufsleben.

## WILLKOMMENSKULTUR

Zeigen Sie den aufwändig ausgewählten neuen Mitarbeitern von der ersten Sekunde an, dass sie sehr willkommen sind. Von einem perfekt eingerichteten Arbeitsplatz bis zu einem ausgefeilten Einarbeitungsplan. Und mit einer „Survival-Broschüre für neue Mitarbeiter“ – mit Antworten auf häufige Fragen und allen Ansprechpartnern. Das beugt dem Prozess innerlicher Kündigung vor. Denn der beginnt oft schon am ersten Tag.

## WERTSCHÄTZUNG VON BESTEHENDEN MITARBEITERN

Transparenz in der Kommunikation ist Pflicht. Eine gut gemachte Mitarbeiterzeitung und ein internes „Wissensportal“ führen zum wichtigen Gefühl, immer gut informiert zu sein. Finden Sie außerdem Maßnahmen, die den Zusammenhalt stärken. Beschreiten Sie einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess in Richtung „Mehr Wertschätzung“. So erhöhen Sie dauerhaft den Anteil leidenschaftlich engagierter Mitarbeiter – und den Gesamtunternehmenserfolg. Denn Wertschätzung schafft Wertschöpfung. Weil begeisterte Mitarbeiter viel mehr Kunden begeistern. Überlegen Sie sich – mit Hilfe eines extern moderierten Projektteams – wie Verbesserungen aussehen können.

# WACHSTUM DURCH WERBUNG.



Richtig fruchtbar ist die Zusammenarbeit mit unserem Kunden Reiffenschneider Garten- und Landschaftsbau aus Lengenrich. Während Reiffenschneider Pflanzen zum Wachsen bringt, sorgen wir für Kunden-Wachstum – mithilfe einer modernen, zeitgemäßen Außendarstellung.

Grüner Daumen, grüne Pflanzen, grüne Website. Das liegt nahe. Denn Farbe und Bildsprache müssen immer zu dem passen, was das Kerngeschäft unserer Kunden darstellt. So auch bei Reiffenschneider. Klar, informativ, grün – und dann auch noch im responsive Design. Damit lässt's sich wachsen!



”

*Wir könnens grün – team4media kanns bunt.*

*Wir sind mit unserer Außendarstellung sehr zufrieden.*

**MICHAEL REIFFENSCHNEIDER,  
GESCHÄFTSFÜHRER**

# ONLINE WACHSEN

*Wachstum interessiert nicht nur unsere Kunden aus dem Bereich Garten- und Landschaftsbau. Nachhaltiges Wachstum ist das Top-Ziel im Webdesign – für alle Unternehmen.*

Was sind eigentlich Ihre Unternehmensziele? Und wie haben Sie diese formuliert? Im klassischen Marketing arbeiten wir mit der **SMART-Formel**. So müssen Ziele **s**pezifisch, **m**essbar, **a**kzeptiert, **r**ealistisch und **t**erminierbar sein. Im Bereich Webdesign sind häufige Ziele zum Beispiel relevante KPIs (Key Performance Indicator) wie Anzahl der Seitenaufrufe, Klicks oder Conversions. Letzteres heißt so viel wie: Wann wird aus einem Interessenten ein Kunde?

Doch wie erreiche ich diese Ziele? Wie schaffe ich es, dass mein Unternehmen online nachhaltig wachsen kann? Besonders im Online-Marketing kommt es auf eine langfristige Strategie an. Wer im Web wachsen will, der braucht vor allem eins: Organische Reichweite. Am besten über Google.

Die organische Google-Suche ist die „unbezahlte“ Suche bei Google. Hier ist man erfolgreich, wenn die eigene Website von Google als besonders relevant für die jeweilige Suchanfrage eingestuft wird. Die sogenannten Google-Bots durchsuchen das World Wide Web permanent nach Inhalten und crawlen (durchsuchen) dabei mehrere Millionen Websites am Tag. Die Bots entscheiden auf Basis eines Algorithmus' dann, welche Seiten relevant sind.

**Damit eine Seite von Google als relevant eingestuft wird, gilt es, zahlreiche Kriterien zu erfüllen:**

**1. Keywords:** Google durchsucht Websites nach relevanten Keywords. Dabei sollte man sich immer die Frage stellen: Wonach sucht meine Zielgruppe? Die eigene Website sollte dann die relevanten Keywords auch inhaltlich enthalten.

**2. Onpage-Optimierung:** Bei einer Onpage-Optimierung werden verschiedene Aspekte auf einer Website optimiert, die dann später von Google positiv bewertet werden. Wichtige Faktoren sind hier unter anderem: Eine nutzeroptimierte Website, ein vollständiges SERP-Snippet (Suchmaschinen-Ergebnisseite mit angeteaserten Inhalten der verschiedenen Seiten), internes Linkbuilding, Social Buttons (facebook, twitter und Co.), Call-to-Actions-Buttons, Page Speed und vor allem: ein responsive Design!

**3. Offpage-Optimierung:** Google bewertet Seiten als besonders wichtig, die häufig von anderen Websites verlinkt werden. So können z. B. themenrelevante Beiträge auf anderen Seiten starke Back-Links bilden. Auch Links in Posts auf den eigenen Social-Media-Profilen können gute Google-Impulse setzen.

**4. Content, Content, Content:** Nichts ist besser als regelmäßiger, wertvoller Content. Einer der beliebtesten Wege zu gutem Content ist ein Blog oder auch aktuelle Artikel auf der eigenen Website. Versorgen Sie Ihre Nutzer mit Inhalten, die sie wirklich interessieren und vermeiden Sie Inhalte, die es schon hundertfach im Internet zu finden gibt. Qualitäts-Inhalt ist hier gefragt – Relevanz statt Firlefanz.



# HANDWERKKLICH HOCHWERTIG – METALLBAU NACH MAß



Im Alltag dreht sich bei Richter Metallbau aus Hagen a. T. W. alles um Stahl, Edelstahl, Rohr- und Profilbearbeitung, Zerspanungstechnik oder Schweißen. Denn das Unternehmen entwickelt, konstruiert und montiert sowohl im Bereich B2B als auch B2C hochwertige Produkte rund um den Werkstoff Metall. So kreativ wie das Unternehmen für seine Kunden ist, so kreativ sollten wir nun für Richter Metallbau arbeiten. Denn gewünscht wurde eine Imagebroschüre, die sowohl Interessenten anlocken als auch bestehende Kunden weiter an das Unternehmen binden sollte.

Ein reduziertes Design mit großformatigen Bildern, einer lebendigen Bildsprache sowie einem ausgewogenen Informationsgehalt. Im Ergebnis transportieren die Broschüren das Können des Metallbau-Betriebes Richter und beeinflussen die Meinungsbildung bei Interessenten positiv.

# FRISCH IST ES!

Als Experte auf dem Gebiet der Klimatechnik ist Frische für Marko Titel, Inhaber und Geschäftsführer des Unternehmens aus Hasbergen nichts Ungewöhnliches. Neu dürfte für ihn jedoch das frische Design seiner jetzigen Website sein. Denn entstanden ist eine vollständige Frischzellenkur in Punkto Optik und Inhalt.

Die WordPress-Seite ist intuitiv zu bedienen, klar strukturiert und überzeugt durch eine moderne, lebendige Bildsprache. Jeder Interessent kann auf Anhieb finden, wonach er oder sie sucht. Ob als Privat- oder Firmenkunde – hier werden nur hinsichtlich der Produkte Unterschiede gemacht.

”

*Wir wollten eine neue Website zu einem guten Preis, mit guter Beratung und unkomplizierter Fertigstellung. team4media hat unsere Anforderungen sehr gut erfüllt.*

**MARKO TITEL,  
GESCHÄFTSFÜHRER MANFRED TITEL GMBH**





# FRISCHER ANSTRICH

Macht Farbe glücklich?  
 Ja! Nicht nur in den täglichen  
 Arbeiten des Malerbetriebs ist viel  
 Farbe im Spiel, sondern auch auf der  
 neuen Website. Angelehnt an das  
 Corporate Design macht die Website  
 einfach gute Laune!

# SAUNA

Während im B2B-Bereich Unternehmen angesprochen werden, sind es im B2C-Bereich private Kunden. Dadurch ergeben sich andere Anforderungen in der passenden Ansprache.

Ein Sauna-Tischler, wo gibt's denn sowas? Wir verraten es Ihnen: In Recke. Dort sitzt das Unternehmen Tischlerei & Saunabau Johannes Jelitto. Herr Jelitto ist eigentlich Tischler. Irgendwann kam der Tag, da sollte er eine Sauna tischlern. Und aus einem Auftrag wurden plötzlich viele. Heute ist er eigentlich mehr Saunabauer als Tischler. Aber irgendwie auch beides.

Und wer soviel Liebe zum Detail und soviel Herzblut für das Tischlerhandwerk mit soviel Qualität verbindet, der hat

auch ebenso hochwertige Broschüren verdient. Entstanden ist sowohl eine Broschüre für Gewerbe- als auch eine Broschüre für Privatkunden. So können die Interessenten beider Zielgruppen gleichermaßen angesprochen werden. Die Qualität der Saunen spiegelt sich optisch sowohl im Design als auch in der speziellen Veredelung wider.

Wir können Ihnen die Broschüren wärmstens empfehlen. Und Jelitto natürlich auch.



UV Lack Optik und Haptik im Einklang



# TO GO



„Papier. Schrift. Bilder.  
Alles aus einem Guss.  
Beim Blättern durch die  
Broschüre sollte für den  
Leser ein wohliges Gefühl  
entstehen. Wie bei einem  
Saunabesuch.“

Anita Kirstein  
GRAFIKDESIGNERIN 

# WEBSITE IM LEASING? JA, DAS GEHT!

<b>BASIC</b> Microsite, Landingpage oder Onepage-Webseite	<b>PREMIUM</b> Umfangreicher Webauftritt	<b>COMMERCE</b> Umfangreiche Webseite mit Shopsystem
<b>149,-€</b> monatlich*	<b>289,-€</b> monatlich*	<b>329,-€</b> monatlich*
Webdesign	Strategie, Konzeption und Webdesign	Strategie, Konzeption und Webdesign
Technische Umsetzung	Technische Umsetzung	Technische Umsetzung
Responsive Design	Responsive Design	Responsive Design
Inkl. Bild- und Texterstellung	Profi-Fotoshooting	Profi-Fotoshooting
SEO-Optimierung der Seite	Texterstellung	Texterstellung
*Preisbeispiel, zzgl. MwSt. im Rahmen eines Software Leasingvertrags über 24 Monate.	SEO-Optimierung	SEO-Optimierung
	Redakteurs-Schulung	Redakteurs-Schulung
*Preisbeispiel, zzgl. MwSt. im Rahmen eines Software Leasingvertrags über 36 Monate.	*Preisbeispiel, zzgl. MwSt. im Rahmen eines Software Leasingvertrags über 48 Monate.	Shopsystem WooCommerce



Mehr Informationen finden Sie auf unserer Website

## GUT GEFUNDEN WERDEN

Sie haben uns gefunden. Das finden wir gut. Jetzt kümmern wir uns darum, dass auch Sie gut gefunden werden. Mit einer Website vom Profi.

## LIQUIDITÄT SCHONEN

Einen professionellen Webauftritt direkt zur Verkaufsförderung einsetzen und im Leasing komfortabel monatlich bezahlen? Das geht!

## UNSER ANGEBOT FÜR SIE

Sie möchten sich zum Thema Webseiten-Leasing informieren? Wir beraten Sie kostenlos & unverbindlich.

*Kontaktieren Sie uns direkt und lassen Sie sich beraten*



Florian Siebelmann  
PROJEKTMANAGER  
MARKETINGBERATUNG



Jacqueline Bosse  
PROJEKTMANAGERIN  
MARKETING/KOMMUNIKATION



# WIR GESTALTEN FORTSCHRITT.

Unternehmenskommunikation, die ankommt.  
Werbung, die begeistert. Beratung, die ans Ziel führt.  
So gestalten wir (Ihren) Fortschritt.



# UNSER SPEKTRUM

## PRINT

Corporate Design / Imagebroschüren / Produktbroschüren /  
Geschäftsausstattung / Corporate Publishing / Geschäfts-  
berichte / Direkt-Mailings / Newsletter / Anzeigen /  
Verpackungsdesign / Mitarbeiterzeitungen / Recruiting-  
Broschüren / Recruiting-Kampagnen

## ONLINE

Responsive Webdesign / Accessible Webdesign /  
Mobile Solutions / E-Commerce / Magento / Shopware /  
Content-Management-Systeme / TYPO3 / InterRed /  
Blogs / WordPress / E-Books / Suchmaschinenmarketing /  
Newsletter-Marketing / Live-Reporting / Hosting /  
Social Media / Facebook / Twitter / YouTube / Instagram /  
Pinterest / Karriereseiten / Wissensportale

## MESSE

Messe- und Ausstellungskonzepte / Messeorganisation /  
Standdesign / Onscreen-Präsentationen / Renderings /  
Multimedia-Anwendungen / Give-aways / Jobmesse-  
Ausstattung / Animationen

team **4** media

team4media GmbH  
Lengericher Landstraße 7  
49078 Osnabrück

Telefon: 0541 33579-0  
Telefax: 0541 33579-29

E-Mail: [dialog@team4media.net](mailto:dialog@team4media.net)

[facebook.com/team4media](https://facebook.com/team4media)  
[twitter.com/team4media](https://twitter.com/team4media)

[www.team4media.net](http://www.team4media.net)

