Die Top-Ten-Tricks für KMU

Der KURIER hat Fachleute nach effizienten, nachvollziehbaren Ratschlägen mit Mehrwert für Klein- und Mittelbetriebe befragt – vor allem zum Zauberwort „Digitalisierung". VON PAUL CHRISTIAN JEZEK

Oft reichen einige grundlegende Strategien, die nicht viel bzw. im Idealfall (fast) nichts kosten, um einen ordentlichen Schub in Sachen Marketing und Vertrieb auszulösen. „Viele kleine, familiengeführte Gewerbebetriebe, wie etwa Bäcker, Installateure oder Fliesenleger, sind sich der Möglichkeiten der Digitalisierung noch nicht voll bewusst", sagt Dieter Puganigg, als Gründer von DigitEcon ein Experte für digitale Kundengewinnung und innovative Geschäftsmodelle.

1 **Aller Anfang ist einfach** Oft reichen zumindest für den digitalen Einstieg kostengünstige oder sogar kostenlose Systeme. Dank Gratis-Content Management-Systemen wie z. B. WordPress kommt auch ein EPU gut ins Internet: Die Kosten für Hardware, Domain und Webhosting sind überschaubar. Zu Beginn kann es auch eine nette Facebook-Seite mit Shop sein. Natürlich darf es immer ein kleines bisserl mehr sein, um sicheren Betrieb und professionelles Erscheinungsbild zu garantieren – das wären dann ein paar Stunden Beratung bzw. Betreuung durch den IT-Profi. Der „richtige" Social-Media-Kanal – Instagram oder doch lieber YouTube – will ordentlich überlegt sein und ebenso vorteilhaft wäre es, wenn man über Google bzw. alternative Suchmaschinen relativ rasch gefunden werden könnte (siehe auch Tipp 6).

2 **Daten in den Griff bekommen** Wenn Website, Social-Media-Auftritt oder Newsletter-Tool einmal „laufen", müssen die wertvollen Kundendaten datenschutzkonform in die Marketing- und Vertriebsstrategie eingebunden werden. Externe Festplatten als Back-up sind allemal ein erster Schritt für Ein-Personen-Unternehmen (EPU) bzw. KMU, aber ob sie auch bei Diebstahl, Feuer oder Wasserschäden ausreichen? Hier lautet das aktuelle Stichwort „Remote-Desktop-Architektur" und dieselbe lässt sich heutzutage ebenfalls schon sehr kostengünstig errichten.

3 **Oldies but Goldies** Auch jenseits der österreichischen Grenzen erkennt man immer stärker den enormen Wert älterer Mitarbeiter. Ihre Erfahrung und ihr Know-how sind oft absolut unverzichtbar.

Ehrensache, dass die Digitalisierung auch für sie als nützlich und nicht etwa als gefährlich erkennbar wird. Der Computer macht die Arbeit nicht allein, sondern will fachkundig bedient werden – Kreativität und Kombinationsgabe werden daher ebenso unverzichtbar sein und bleiben wie allerdings auch gutwillige Lernbereitschaft.

4 **Geschäftsmodell modifizieren?** Die eigene Webseite, Facebook und Google sind nicht weniger, aber auch nicht mehr als neue Kommunikationskanäle. „Eine Änderung der Vertriebsstrategie ist oft auch eine gute Gelegenheit, um das Geschäftsmodell und alle Prozesse eines Unternehmens anzupassen", rät die Berufsgruppensprecherin der Wiener Unternehmensberater, Claudia M. Strohmaier. Zusätzlich zur verbalen Aufbereitung könnte dafür eine grafische Darstellung hilfreich sein. Die gute Nachricht: Auch das lässt sich heutzutage praktisch gratis (ohne Berücksichtigung der Arbeitszeit) machen, z. B. mit dem sehr beliebten, kostenlosen Business Model „Canvas".

5 **Gemeinsam ist besser als einsam** Gerade KMU können mit Hilfe von Kooperationen ihre Schlagkraft bzw. Marktpräsenz deutlich erhöhen. Welche Partner für den Betrieb besonders geeignet sind, ist je nach Branche sehr unterschiedlich. Kooperationen machen das Angebot breiter und dennoch bleibt man auf die Kernkompetenzen fokussiert. Auch der Zugang zu neuen Zielgruppen wird mit Partnern oft deutlich einfacher.

6 **Gefunden werden** „Eine optisch ansprechende Website ist zwar nett, aber völlig wertlos, wenn sie von potenziellen Kunden nicht gefunden wird", warnt UBIT Wien Obmann Martin Puaschitz. Eine professionelle Suchmaschinenoptimierung (SEO) sei daher heutzutage ein absolutes Muss. Ergänzend dazu können auch Werbemöglichkeiten in Suchmaschinen (SEA) genutzt werden. „Als Faustregel gilt: Wenn Sie eher bereit sind, mehr Zeit zu investieren, sollten Sie auf kostenlose Search Engine Optimization (SEO) setzen. Wenn Sie stattdessen eher Geld investieren wollen, ist Search Engine Advertising (SEA) die erste Wahl", empfiehlt Puaschitz.

7 **Eigener Webshop = keine Provisionen** Geschäftsabschlüsse über den eigenen Webshop via Plug-ins wie z. B. WooCommerce (Zusatzmodul für WordPress mit zahlreichen kostenlosen und/oder -pflichtigen Erweiterungsmöglichkeiten) sparen Provisionen. „Beachten Sie jedoch unbedingt die Einhaltung der Informationspflichten nach dem E-Commerce-Gesetz und nehmen Sie dafür gegebenenfalls ein paar Stunden Unternehmensberatung in Anspruch", empfiehlt Claudia Strohmaier. „Das ist wesentlich günstiger, als eine teure Abmahnung zu riskieren."

8 **Mit Vertrauen punkten** Das Verbreiten von lästigen Werbebotschaften im Internet ist dem Vertriebsziel in der Regel weniger dienlich als die Bereitstellung von nützlichem Content und hilfreichen Tipps. Noch dazu sind diese Ratschläge mit weit weniger Kosten verbunden als die Schaltung von Werbebannern. Ein kleiner Händler von Waschmaschinen könnte z. B. seine Auffindbarkeit bei Suchmaschinen erhöhen, indem er einen nützlichen Ratgeber für die Entfernung hartnäckiger Flecken erstellt. „Glaubwürdigkeit ist nicht nur in der Offlinewelt ein hohes Gut, sondern auch und gerade in der Onlinewelt", meint Martin Puaschitz.

9 **Den wahren eigenen Wert kennen** Fernseh-Shows wie „2 Minuten 2 Millionen" oder „Die Höhle der Löwen" haben speziell bei jungen Menschen vermehrt Interesse am Unternehmertum geweckt. „In der Praxis ist es allerdings ziemlich egal, ob der Scheitel bei der Präsentation vor Investoren links oder rechts sitzt, denn das ist reine Optik", erklärt Claudia Strohmaier.

Im Alltag geht es außerdem ja meist um die Unternehmensbewertung von KMU mit einer längeren Historie. Dabei kann an praktisch jeder Schraube gedreht werden: Produktsortiment bereinigen, Finanzierung optimieren, bestehende Verträge und rechtliche Verpflichtungen prüfen, Personalmaßnahmen ergreifen, Lagerhaltung verbessern oder gar den Standort wechseln.

10 **Farbig denken** Auch in Digitalisierungszeiten wie diesen hat die Farbpsychologie nicht an Bedeutung verloren – vorausgesetzt natürlich, Sie haben noch Kundenkontakt und sind nicht bereits ausschließlich im Netz aktiv. Werte wie Reinheit bzw. Sauberkeit werden auch 2019 mit Weiß verbunden, während Grün für Natürlichkeit steht sowie beruhigt und warme Farben wie Orange die Lebensfreude bzw. frische Energie anregen: Entscheidend ist letzten Endes ein in sich stimmiges Gesamtbild. ■

Am Anfang müssen Start-ups nicht zwangsläufig Gewinne machen, denn es gibt ja Anlaufkosten etc.

„Mit einigen einfachen Maßnahmen und dem Einsatz digitaler Tools können KMU durchaus große Vorteile generieren."

Dieter Pugganig, Gründer und GF DigitEcon

„Wichtig ist, dass eine Start-up-Idee gut ist, dass die Motivation passt, die Zahlen stimmen und die Annahmen schriftlich belegt werden."

Claudia M. Strohmaier, Unternehmensberaterin

„Heutzutage ist es sicher ein No-Go, wenn eine Website nicht responsive, das heißt nicht auch für mobile Endgeräte geeignet ist."

Martin Puaschitz, Obmann UBIT Wien

FOTOS: HANNES FUß, DIGITECON, ANJA-LENE MELCHERT, FOTO WEINWURM GMBH

Gratis und sofort:

→ 1) Website, Online-Shop, Portfolio, Blog: https://de.wordpress.com → 2) Geschäftsmodell kompakt auf ein Blatt Papier = Canvas: https://bmfiddle.com/f/#/ https://www.gruenderhandbuch-seelsorge.de/wp-content/uploads/2017/04/Business-Model-Canvas-deutsch.pdf