

# So gelingt der digitale Wandel

Ein Buch des Greven-Geschäftsführers gibt lokalen Unternehmen Tipps

VON JAN WIEFELS

**Bonn.** Wie wichtig ein funktionierendes Digitalkonzept für Unternehmen ist, ließ sich in den vergangenen Monaten beobachten. Wer mit dem Ausbruch der Corona-Pandemie keinen Onlineshop hatte oder seine Dienstleistungen nicht auf einer zeitgemäßen Internetseite präsentierte, dürfte es besonders schwer gehabt haben. Und so passt es, dass Patrick Hünemohr, Geschäftsführer der Kölner Unternehmensgruppe Greven, jetzt ein Buch veröffentlicht hat, das kleinen und mittelständischen Unternehmen dabei helfen soll, mit digitalem Marketing Kunden zu finden und zu halten. Die zentrale Erkenntnis nach der Lektüre des Ratgebers: Für nahezu jeden gibt es ein passendes Konzept, die Umsetzung kann aber mitunter aufwendig sein.

Als unabdingbares Element für den digitalen Erfolg sieht Hünemohr eine eigene Website. Trotz Alternativen wie zum Beispiel einer Facebookseite dürfe man als Unternehmer nicht auf eine eigene Internetseite verzichten. Für Kunden gehöre diese zu einem professionellen Auftreten dazu, zudem behalte man so die Kontrolle über die Selbstdarstellung und die Daten.

Für die meisten Einzelhändler außerdem essenziell sei ein eigener Onlineshop – sei es ein eigener Webshop oder eine Präsenz bei einem Marktplatz-Anbieter

wie Amazon oder Ebay. Dabei gehe es nicht darum, den Preiskampf mitzumachen, sondern die Stärken als lokaler Einzelhändler im Netz herauszustellen. An der Dringlichkeit lässt der Autor keinen Zweifel: „Ob Marktplatz oder eigener Onlineshop: Warten Sie nicht, sondern starten Sie morgen mit Ihrem E-Commerce-Projekt.“

Aufgrund der Marktmacht von Google misst Hünemohr der Suchmaschine eine wichtige Rolle bei. Händler wie Dienstleister sollten sich über Werbung bei Google Gedanken machen. Diese könne hilfreich sein, bis man die eigene Internetseite oder den eigenen Shop mittels

**Warten Sie nicht, sondern starten Sie morgen mit Ihrem E-Commerce-Projekt.**

**Patrick Hünemohr**  
Greven Verlag

guter Suchmaschinenoptimierung (SEO) zu einer hohen Platzierung verholphen hat.

Bei allen Themen zeigt Hünemohr Lösungen auf, ohne mit zu vielen technischen Details zu überfordern. Unternehmer müssen sich am Ende entscheiden, ob sie eine Agentur für Dienste beauftragen wollen oder ob sie die Zeit investieren möchten, sich selbst tiefgehend mit den Themen auseinanderzusetzen. Der Ton des Autors ist dabei angenehm: Hünemohr weist klar auf den Aufwand der Maßnahmen hin, wirbt aber dafür, den aktuellen Wandel als Chance und nicht als Bedrohung zu begreifen.

**Patrick Hünemohr**, „Lokal Digital Unschlagbar: Wie Sie Ihr Unternehmen mit digitalem Marketing vor Ort an die Spitze führen“, Greven Verlag Köln, 256 Seiten, 20 Euro.



**Der Einzelhandel** – hier die Einkaufsstraße Hohe Straße in Köln – leidet unter der Corona-Pandemie. Foto: dpa