

16.11.2020 - 10:15 Uhr

Partner-Programm: Handelskammern kooperieren B2B-Plattformanbieter Visible, um Exportgeschäft von KMU zu fördern / Digitalisierung als große Herausforderung des Mittelstands



Hamburg (ots) -

Regierungsbehörden und Handelskammern auf der ganzen Welt unterstützen KMU in ihrem Exportgeschäft beispielsweise durch die Vergabe von Messeauftritten. Der weltweite Transport von komplexen Messegütern zum jeweiligen Veranstaltungsort ist jedoch eine kostspielige Angelegenheit und scheint in Zeiten wachsenden Klimabewusstseins ökologisch zunehmend fragwürdig. Auch die Corona-Krise stellt das bisherige Vorgehen der Institutionen mehr und mehr infrage, da die meisten Veranstaltungen abgesagt wurden. Aus diesem Grund arbeiten diese Behörden mit Visible zusammen: Durch seine langjährige Erfahrung in der Steigerung der digitalen Präsenz von B2B-orientierten KMU ist der Plattform-Anbieter ein starker Partner in der Exportförderung.

Viele Regierungsbehörden und Handelskammern konzentrieren sich darauf, mittelständischen Unternehmen zu helfen, den Export anzukurbeln. Sie tun das durch die Subventionierung von Messeauftritten und klassischen Werbeaktivitäten. Visible unterstützt diese Unternehmen dahingegen digital: Ein Firmenprofil auf seinen führenden B2B-Plattformen EUROPAGES und wlv (früher "Wer liefert was") hilft B2B-Anbietern, mit Einkäufern auf der ganzen Welt in Kontakt zu treten. Darüber hinaus bietet Visible eine Reihe von Online-Marketing-Services, die darauf ausgerichtet sind, die Sichtbarkeit von Unternehmen im Internet zu maximieren. Diese digitalen Optionen werden immer wichtiger, da herkömmliche Mittel zur Absatzförderung wie Messen, Ausstellungen und andere Branchenveranstaltungen sowohl kostenintensiv als auch angesichts der zahlreichen Covid-19 bedingten Absagen zunehmend begrenzt sind.

"Die meisten KMU verfügen meist nicht über ausreichende Kenntnisse im Bereich Online-Marketing und treffen so oft unglückliche Investitionsentscheidungen oder ignorieren das Thema völlig. Die Pandemie hat jedoch gezeigt, dass die meisten KMU stark auf den Einsatz digitaler Kanäle angewiesen sind, um ihre Lieferketten stabil zu halten - ohne eine gut durchdachte digitale Strategie laufen viele KMU Gefahr, die Pandemie nicht zu überleben", fasst Tarik Zahzah, Leiter Global Partnerships bei Visible, die aktuellen Herausforderungen der KMU zusammen. "Um die digitalen Kenntnisse internationaler B2B-Unternehmen weiter zu entwickeln, bietet Visible ein Programm an, das präzise auf die jeweiligen Länder und die Bedürfnisse der lokalen KMU zugeschnitten ist.

Das angebotene "Bootcamp" vermittelt ihnen in mehreren Sitzungen das Know-how, das sie benötigen, um ihre digitale Präsenz zu erhöhen und ihren Erfolg im internationalen Markt zu maximieren. Zahzah dazu: "Nach der Zusammenarbeit von Visible und dem Moskauer Exportzentrum haben sich mehr als 20 russische Unternehmen dem B2B-Schulungsprogramm für digitales Marketing - dem Visible Accelerator - angeschlossen. Weitere 20 haben das bereits angekündigt."

Pressekontakt:

Visible GmbH
Carsten Brandt
ABC-Straße 21
20354 Hamburg
+49 40 2 54 40-131
carsten.brandt@visible.com

achtung! GmbH
Lena Marg
Straßenbahnring 3
20253 Hamburg
+49 40 45 02 10-611
visible@achtung.de

Medieninhalte



Tarik Zahzah, Head of Global Partnerships at Visible / Partner-Programm: Handelskammern kooperieren B2B-Plattformanbieter Visible, um Exportgeschäft von KMU zu fördern / Digitalisierung als große Herausforderung des Mittelstands / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/134906 / Die Verwendung dieses Bildes ist für redaktionelle Zwecke honorarfrei. Veröffentlichung bitte unter Quellenangabe: "ots/Visible GmbH"

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100067981/100859689> abgerufen werden.