

Berendsohn als Web Lösungsanbieter

## Web Auftritt sorgt für Auftrags-Boom bei GaLaBau-Betrieb

© 01.11.2021, 09:53 Uhr • HAMBURG/BORNHEIM

Mit Kunden langfristig in Kontakt zu bleiben, ist wichtig und gleichzeitig der Grund, warum die Berendsohn AG seit 180 Jahren Lösungen anbietet, damit Unternehmen den richtigen Draht zu ihren Kunden finden. Was mit Werbemitteln im Direktvertrieb begann, ist mittlerweile eine Marketingagentur geworden, die kleinen und mittleren Unternehmen den Einstieg ins Internet erleichtert.



GaLaBau-Unternehmer Arton Pepshi ist zufriedener Berendsohn-Kunde. | Foto: Samir El Kholy

Gerade Handwerksbetriebe können profitieren, wenn sie sich mit einer professionellen und klaren Webseite vom Wettbewerb abheben. Ein Beispiel dafür ist Arton Pepshi, seit 15 Jahren selbstständiger Unternehmer im Garten- und Landschaftsbau in Bornheim. Zurzeit beschäftigt er zwei Mitarbeiter. Bislang hatte er sich bei der Kundengewinnung auf die Mund-zu-Mund-Propaganda verlassen und seinen Kunden gelegentlich einen Kugelschreiber mit seinem Logo geschenkt. Als ihn Berendsohn-Außendienstmitarbeiter Josef Shitawey Anfang des Jahres auch auf die neuen digitalen Angebote aufmerksam machte, war Pepshi sofort interessiert, da er sich längst einen Auftritt im Internet wünschte.



Beratungsgespräch zwischen Berendsohn Mitarbeiter Josef Shitawey (l.) und GaLaBau-Unternehmer Arton Pepshi. | Foto: Samir El Kholy

So kam das Angebot von Berendsohn, eine neue Website und die Platzierung in den Online-Verzeichnissen (Local Listings) zu erstellen, wie gerufen. Nach Fertigstellung der Website stiegen die Kundenanfragen innerhalb kurzer Zeit. „Das Telefon steht nicht mehr still“, erklärt der GaLaBau-Unternehmer und plant daher, Anfang des Jahres drei weitere Mitarbeiter einzustellen.

## Vom Werbeartikel-Direktvertrieb zum Web Lösungsanbieter

Die Berendsohn AG vermarktet Werbeartikel im Direktvertrieb und versteht sich seit Kurzem auch als Anbieter für maßgeschneiderte Marketinglösungen. Mehr als 900 Mitarbeiter und Handelsvertreter in 13 Ländern arbeiten bei dem Hamburger Traditionsunternehmen. Über 55.000 Werbeartikel und Geschenke finden sich im Angebot, von der klassischen Kaffeetasse bis hin zu edlen Taschen. Tausende Artikel wurden eigens für Berendsohn entwickelt, damit die Kunden des Unternehmens ihre Geschäftspartner mit originellen Geschenken begeistern können. Die digitalen Services und Marketinglösungen wie individuell eingerichtete Websites, Suchmaschinenmarketing, Logo-Entwicklung sowie weitere visuelle Kommunikationsmittel, sind neu im Programm.

---

### Meistgelesene Artikel

- 1 **Tarifverhandlungen am Bau**  
**Schlichtungsergebnis noch immer nicht angenommen**
  - 2 **Tarifrunde 2021**  
**IG Bau: „Jetzt müssen sich die Bauunternehmer bewegen“**
  - 3 **Tarifverhandlungen am Bau**  
**Schlichtung unter hohem Druck**
- 



Der von Berendsohn gestaltete Internet-Auftritt von Arton Pepshi. | Foto: ©Stanisic Vladimir - stock.adobe.com

Mehr als 40 Designer und Experten kümmern sich um interessierte Kunden und individuelle digitale Lösungen. Unterstützung bekommen kleine und mittlere Unternehmen bei der Gestaltung und Erstellung ihrer persönlichen Websites sowie der optimalen Platzierung im Internet. Auf diese Weise sind sie für potenzielle Kunden in den richtigen Online-Verzeichnissen auffindbar. Davon profitierte auch Arton Pepshi und Berendsohn positioniert sich als wichtiger Ansprechpartner für Cross-Channel-Marketinglösungen im Markt der Kleinunternehmen und Selbstständigen.



Astrid Schulte, Vorstandsvorsitzende bei Berendsohn, ließ bei dem Traditionsunternehmen digitale Kompetenzen ausbauen und sukzessiv erweitern. | Foto: Arne Weychardt

## Die Visionärin bei Berendsohn

Die Frau hinter der Transformation bei Berendsohn ist Astrid Schulte. 2017 stieg sie als Vorstandsvorsitzende bei Berendsohn ein, modernisierte das traditionsreiche Familienunternehmen von Grund auf und dirigierte es samt Mitarbeitern in Richtung Rund-um-Erneuerung. Mit viel Power hat sie Berendsohn umgekrempelt – was vorher analog war, ist jetzt digital. Klassische Vertriebskanäle bekamen ein umfangreiches Upgrade und Berendsohn wurde zum ganzheitlichen Marketingdienstleister. Schulte erkannte schnell das fehlende Puzzlestück und ließ digitale Kompetenzen ausbauen und sukzessiv erweitern. Die Turbozündung kam schlussendlich mit Corona, als viele ihrer Kunden den digitalen Weg suchten, um weiterhin von möglichen Kunden entdeckt zu werden.

## Nachhaltigkeit im Blick

Bereits seit 2008 kooperiert Berendsohn mit dem World Wide Fund for Nature (WWF). Im Rahmen dessen sind mittlerweile mehr als 45.000 Bäume im „Berendsohn Wald“ nahe Hamburg gepflanzt worden. Neues Unternehmensziel: In fünf Jahren soll die Hälfte des Portfolios nachhaltig werden. Um das zu erreichen, wird das Sortiment unaufhörlich ausgebaut.



Das Wildbienenhotel als nachhaltige Geschenkidee. | Foto: Berendsohn

Vom Coffee-to-Go-Becher aus 90% Reishülsen bis zu dem Bleistifthalter aus Arboblend, einem Kunststoff aus Biopolymeren. Einheimisch zertifizierte Hölzer aus nachhaltiger Forstwirtschaft liefern den passenden Bleistift dazu. Ein Wildbienenhotel wird ebenfalls erfolgreich bei Berendsohn vertrieben. (Quelle: Berendsohn)

[Mehr zur Branchensoftware im GaLaBau](#)

Quelle: Sonja Bauer

Artikel teilen

