

**Deutsche mittelständische Unternehmen setzen auf verschiedene Absatzstrategien, um ihre Produkte erfolgreich zu vermarkten. Hier sind einige konkrete Strategien:**

1. Direktvertrieb

- Beispiel: Vorwerk (Thermomix, Kobold) setzt auf persönlichen Direktvertrieb durch Handelsvertreter, die Produkte vor Ort demonstrieren.

2. E-Commerce & D2C (Direct-to-Consumer)

- Beispiel: VAUDE (Outdoor-Bekleidung) verkauft neben dem Fachhandel auch direkt über den eigenen Online-Shop.

3. Marktplatz-Strategie

- Beispiel: Ritter Sport vertreibt seine Schokolade über Amazon und andere Marktplätze zusätzlich zum stationären Handel.

4. Kooperation mit Einzelhandel & Fachhändlern

- Beispiel: dm-drogerie markt setzt auf exklusive Markenkooperationen mit Herstellern von Naturkosmetik und Bio-Lebensmitteln.

5. Premium-Strategie

- Beispiel: Miele positioniert sich im Haushaltsgerätemarkt als Premium-Marke mit hoher Qualität und Serviceorientierung.

6. Internationale Expansion & Export

- Beispiel: Kärcher verkauft seine Reinigungsgeräte weltweit und hat eigene Vertriebsgesellschaften in vielen Ländern.

7. Nachhaltigkeits- & Regionalitätsstrategie

- Beispiel: Alnatura setzt auf Bio-Produkte aus regionaler Herkunft und hebt dies als Verkaufsargument hervor.

8. Abonnement- & Membership-Modelle

- Beispiel: mymuesli bietet individuelle Müsli-Mischungen im Abo-Modell an.

Deutsche mittelständische Unternehmen setzen auf verschiedene **Marketingstrategien**, um ihre Zielgruppen zu erreichen und sich von der Konkurrenz abzuheben. Hier sind einige konkrete Beispiele:

**1. Content-Marketing & Storytelling**

**Beispiel: VAUDE (Outdoor-Bekleidung)**

- VAUDE setzt auf nachhaltige Produktionsprozesse und erzählt diese Geschichte in Blogposts, Videos und Social Media.

## **2. Social Media & Influencer-Marketing**

### **Beispiel: mymuesli**

- Setzt gezielt auf Instagram, TikTok und YouTube mit Influencern, die ihre individuellen Müsli-Kreationen teilen.

## **3. Event- & Messe-Marketing**

### **Beispiel: Kärcher (Reinigungstechnik)**

- Präsentiert Innovationen auf Fachmessen wie der ISH oder der Agritechnica.

## **4. Nachhaltigkeits- & Regionalitätsmarketing**

### **Beispiel: Alnatura (Bio-Lebensmittel)**

- Setzt in der Kommunikation stark auf Bio-Zertifizierungen und regionale Herkunft.

## **5. Guerilla- & Viral-Marketing**

### **Beispiel: fritz-kola**

- Unkonventionelle Kampagnen mit auffälligen Plakaten und witzigen Sprüchen in Großstädten.

## **6. Suchmaschinenmarketing (SEO & SEA)**

### **Beispiel: Ritter Sport**

- Nutzt Google Ads und optimierte Blogartikel zu Themen wie „Nachhaltige Schokolade kaufen“.

## **7. Kundenbindungsprogramme & Personalisierung**

### **Beispiel: dm-drogerie markt**

- „Mein dm“ Bonusprogramm mit personalisierten Angeboten und Gutscheinen.

## **8. Kooperationen & Cross-Marketing**

### **Beispiel: Miele & Ariel**

- Miele empfiehlt Ariel als Waschmittel für ihre Waschmaschinen, beide Marken profitieren von der Kooperation.

**Produktionsverfahren** von deutschen mittelständischen Unternehmen.

## **1. Automatisierte Serienproduktion (Industrie 4.0)**

### **Beispiel: Festo (Automatisierungstechnik)**

- Festo nutzt hochautomatisierte Fertigungslinien mit vernetzten Maschinen und KI-gestützter Qualitätssicherung.

## **2. Additive Fertigung (3D-Druck)**

### **Beispiel: EOS GmbH (3D-Druck für Industrie)**

- EOS produziert mit selektivem Lasersintern (SLS) hochpräzise Bauteile für die Luftfahrt- und Medizintechnik.

## **3. Lean Manufacturing (Verschwendungsarme Produktion)**

### **Beispiel: Kärcher (Reinigungstechnik)**

- Kärcher optimiert Produktionsprozesse mit Lean-Methoden wie Kanban und Just-in-Time-Fertigung.

## **4. Nachhaltige Produktion & Kreislaufwirtschaft**

### **Beispiel: Vaude (Outdoor-Bekleidung)**

- Setzt auf Recycling-Materialien und klimaneutrale Fertigung in der „Green Shape“-Kollektion.

## **5. Hochpräzise CNC-Fertigung**

### **Beispiel: Trumpf (Laserschneid- & Werkzeugmaschinen)**

- Verwendet CNC-gesteuerte Laserschneid- und Biegemaschinen für Metallbearbeitung.

## **6. Manufaktur & Handwerkskunst**

### **Beispiel: Ritterwerk (Küchengeräte)**

- Stellt langlebige Küchengeräte in einer Kombination aus Handarbeit und maschineller Fertigung her.

## **7. Automatisierte Roboter Montage**

### **Beispiel: Phoenix Contact (Elektrotechnik)**

- Setzt kollaborative Roboter in der Montage von Steckverbindern und Schaltschränken ein.

## **Marketingstrategien, Absatzstrategie und Produktionsverfahren sehr kleiner deutscher Unternehmen auf.**

### **1. Marketingstrategien sehr kleiner Unternehmen**

#### **1.1. Social Media & Community-Building**

##### **Beispiel: Eine kleine Brauerei (Craft Beer)**

- Nutzt Instagram & Facebook, um Brauprozesse zu zeigen, Events zu bewerben und Kunden mit einzubeziehen.

#### **1.2. Lokales SEO & Google My Business**

### **Beispiel: Eine kleine Bäckerei**

- Optimiert Google My Business mit Kundenbewertungen, aktuellen Öffnungszeiten und Angeboten.

### **1.3. Kooperationen & Cross-Promotion**

#### **Beispiel: Eine kleine Schokoladenmanufaktur & ein Café**

- Verkaufen gegenseitig Produkte und bewerben sich gemeinsam auf Social Media.

### **1.4. Guerilla-Marketing**

#### **Beispiel: Ein kleiner Modeladen**

- Hängt kreative Plakate in der Stadt auf oder verteilt Überraschungs-Gutscheine in Cafés.

## **2. Absatzstrategien sehr kleiner Unternehmen**

### **2.1. Direktvertrieb & Märkte**

#### **Beispiel: Ein Bio-Honig-Hersteller**

- Verkauft Honig auf Bauernmärkten & eigenen Hofläden, um Zwischenhändler zu umgehen.

### **2.2. Online-Shop mit Storytelling**

#### **Beispiel: Ein handwerklicher Messerhersteller**

- Betreibt einen eigenen Webshop mit Hintergrundgeschichten zur Herstellung der Messer.

### **2.3. Abo-Modelle & Mitgliedschaften**

#### **Beispiel: Eine kleine Kaffeerösterei**

- Bietet ein Kaffee-Abo mit regelmäßigen Lieferungen an.

### **2.4. Personalisierung & Sonderanfertigungen**

#### **Beispiel: Eine kleine Goldschmiede**

- Bietet personalisierte Schmuckstücke mit Gravuren an.

## **3. Produktionsverfahren sehr kleiner Unternehmen**

### **3.1. Manufakturarbeit & Handarbeit**

#### **Beispiel: Ein Schreinerbetrieb**

- Produziert Möbel nach Maß und verwendet traditionelle Handwerkskunst.

### **3.2. 3D-Druck für Prototypen & Kleinserien**

#### **Beispiel: Ein kleines Startup für Produktdesign**

- Nutzt 3D-Druck für die Herstellung von Kleinserien oder individuellen Kundenwünschen.

### **3.3. Upcycling & nachhaltige Produktion**

#### **Beispiel: Ein Schneideratelier**

- Verwendet alte Stoffe oder Kleidungsstücke zur Herstellung neuer Modeartikel.

### **3.4. Just-in-Time-Produktion**

#### **Beispiel: Ein Hersteller von Ledertaschen**

- Produziert nur auf Bestellung, um Lagerkosten zu minimieren.