

PRESSEMITTEILUNG

Wien, 10. Jänner 2022

There is no Business like Social Business Ilkay Özkisaoglu sieht für österreichische Unternehmen große Chancen

Wenn es um soziale Netzwerke und Business Themen geht, gibt es derzeit eine Plattform, an der kein Weg vorbeiführt: LinkedIn. Die letzten Jahre haben diese Entwicklung zusätzlich vorangetrieben, da die digitale Kommunikation aufgrund der Pandemie heute einen höheren Stellenwert hat, als je zuvor. Der deutsche Unternehmer Ilkay Özkisaoglu beschäftigt sich seit vielen Jahren mit den Besonderheiten von LinkedIn im B2B-Bereich und ist heute der wohl sichtbarste Content Creator der Industrie im gesamten DACH-Raum. Die Plattform bietet gerade für österreichische Unternehmen große Chancen.



Foto 1



Foto 2

LinkedIn – gekommen um zu bleiben

Kein anderer Social Media-Kanal spielt im B2B-Bereich eine vergleichbare Rolle. Alleine in der DACH-Region beträgt die Zahl der aktiven User 17 Millionen Mitglieder. Tendenz stark steigend. Marketingexperten sind sich daher heute einig: Egal ob es um Sichtbarkeit, Image oder den direkten Kontakt zu Kunden geht – LinkedIn ist unverzichtbar geworden.

Große Chancen für den Mittelstand

Einer, der die Entwicklung von LinkedIn bereits seit vielen Jahren beobachtet und die Plattform selbst höchst erfolgreich nutzt, ist Ilkay Özkisaoglu. Der deutsche Business Developer zählt mit 27.000 Followern zwar nicht zu den großen Influencern auf LinkedIn, durch den enormen Erfolg in seiner Branche in Deutschland, Österreich und der Schweiz, hat er es aber geschafft, innerhalb von drei Jahren zum Gesicht und Markenbotschafter der Industrie auf LinkedIn in der DACH-Region zu werden.

Die Zukunft von LinkedIn in der DACH-Region

Seine Prognose für die Entwicklung von LinkedIn in den nächsten Jahren klingt aussichtsreich: „Ich bin überzeugt, dass LinkedIn seine Position als Marktführer im Bereich professionelle soziale Medien im gesamten DACH-Raum weiter stark ausbauen wird. Die Anzahl der User könnte weiter linear um 1 Million pro Jahr wachsen. Auch die jüngeren Generationen wie die Generation Z werden das Medium mehr und mehr nutzen, wodurch das Wachstum zusätzlich gefördert wird“, ist sich der Kommunikationsfachmann sicher. Und er ist mit seiner Meinung nicht alleine. Auch LinkedIn selbst hat das Potential der DACH-Region erkannt und unterstützt das Wachstum mit eigenen Teams und Seiten wie etwa LinkedIn News DACH.

CEOs auf LinkedIn – vor allem für KMU ein „Must-have“

Ilkay Özkisaoglu, der sich selbst als „LinkedIn-Botschafter für CEO“ bezeichnet, ist überzeugt, dass die Präsenz auf LinkedIn heute vor allem für Geschäftsführer längst kein „Nice-to-have“, sondern ein absolutes „Must-have“ ist. Vor allem im Bereich der KMU. „Ich erlebe selbst immer wieder, wie sich hier branchenübergreifende Kooperationen entwickeln, die niemand für möglich gehalten hätte“, erklärt der Gründer und Geschäftsführer von IMBEO – einem internationalen Managementberatungsunternehmen im B2B Vertrieb und Marketing.

Doch warum ist es gerade für CEOs und Entscheider so wichtig, auf LinkedIn aktiv zu sein? Özkisaoglu hat dafür folgende Erklärung: „CEOs können durch ein persönliches Profil auf LinkedIn heute nicht nur eine Meinungsführerschaft aufbauen, sondern vor allem professionelle Markenkommunikation betreiben. Tatsächlich bietet LinkedIn hier mit eigenen Programmen besonders weitreichende Möglichkeiten. Im Rahmen von definierten Vereinbarungen können sich Mitarbeiter für Ihre Arbeitgeber auf LinkedIn präsentieren und so als Markenbotschafter zur Reichweite der Unternehmensmarke beitragen.“

Austria goes LinkedIn

In Bezug auf den österreichischen Markt sieht Ilkay Özkisaoglu im Zusammenhang mit LinkedIn große Chancen. „Als Spezialist in der verarbeitenden Industrie – etwa im Sondermaschinenbau – liegt in Österreich enormes Wachstumspotential“, ist sich der smarte Geschäftsmann sicher. Da Unternehmen, die in dieser Sparte LinkedIn klug nutzen, sich schnell über die Landesgrenzen hinaus als Branchen-Experten positionieren können, prognostiziert der Experte vor allem mittelständischen Unternehmen einen weitaus leichteren Markteintritt in Deutschland oder der Schweiz. Sein Rat fällt daher entsprechend deutlich aus: „Meine klare Empfehlung an alle KMU lautet, sich unbedingt mit LinkedIn Business Development im B2B-Bereich auseinanderzusetzen und ihren Vertrieb LinkedIn-fit zu machen. Die Synergien und Chancen die sich hierbei ergeben, sind oft unbezahlbar und können zukunftsweisend für ein Unternehmen sein.“

Über Ilkay Özkisaoglu

Der 50jährige Unternehmer aus Bayern gründete 2015 das internationale Managementberatungsunternehmen IMBEO. Kerngeschäft der Firma mit Sitz in Seybothenreuth (DE), ist die Beratung in den Bereichen B2B-Vertrieb und Marketing für Erstausrüster-Industrieprodukte (OEM) und Betriebsbedarf (MRO). Auf LinkedIn ist Ilkay Özkisaoglu als „Der Social CEO“, Content Creator, Live Host und Podcaster aktiv. Mit 2000 Posts, davon 200 native Videos, 3 Millionen Views und drei selbst gegründeten LinkedIn Gruppen mit über 1.500 Mitgliedern spielt er in der obersten LinkedIn-Liga und ist der sichtbarste Content Creator des industriellen Mittelstandes in der gesamten DACH Region. www.imbeo.de

Fotos Ilkay Özkisaoglu Fotocredit Ronny Barthel

Kontakt für Presseanfragen:

Mag. Nina Strass-Wasserlof, Strass-Wasserlof PR
IZ NÖ-Süd, Str. 2, Obj. M6, A-2351 Wiener Neudorf
Tel +43 664 341 34 86

agentur@strass-wasserlof.at, www.strass-wasserlof.at

