

DEEP DIVE*

14. Oktober 2026 | 09:30 – 16:30 Uhr

LinkedIn für KMU-Versorger

Nicht jedes Unternehmen braucht auf LinkedIn „große Bühne“. Aber viele Unternehmen können den Kanal gezielt für Arbeitgeberkommunikation, Projekteinblicke und fachliche Präsenz nutzen. Richtig eingesetzt, kann die Plattform bei Sichtbarkeit, Recruiting und Unternehmenskommunikation unterstützen. Dieses DeepDive-Webinar zeigt, wie KMU-Versorger sichtbar kommunizieren und praxisnah starten können. Mit einfachen Vorlagen, klaren Leitlinien und sofort umsetzbaren Schritten.

Ihr Nutzen

Wer LinkedIn bislang vor allem für ein überinszeniertes Kommunikationsformat hält, erhält in diesem Webinar eine fundierte und alltagstaugliche Einordnung. Im Mittelpunkt steht nicht die Selbstdarstellung, sondern die Frage, wie kleine und mittelständische Unternehmen aus Energieversorgung und Wasserwirtschaft die Plattform sinnvoll für unternehmerische Ziele einsetzen können – etwa für Recruiting, fachliche Sichtbarkeit, die Einordnung von Projekten oder eine nachvollziehbare Unternehmenskommunikation. Die Teilnehmenden lernen, welche Formate und Themen für ihre Branche sinnvoll sind, wie persönliche Profile und Unternehmensseiten zusammenwirken und wie sich erste Maßnahmen ohne zusätzliche Agentur, ohne komplexe Tools und ohne großen Ressourcenaufwand direkt umsetzen lassen.

Inhalt

Modul 1: Einstieg und Einordnung

- **Ziel:** Gemeinsames Verständnis schaffen: Was ist LinkedIn, wie funktioniert die Plattform und warum kann sie gerade für kleinere und mittlere Versorgungsunternehmen relevant sein?
- **Inhalte:**
 - Was LinkedIn heute ist: Netzwerk-, Fach- und Sichtbarkeitsplattform
 - Besonderheiten für KMU-Versorger: lokale und regionale Verankerung, Fachkräftethemen
 - Typische Irrtümer

Modul 2: LinkedIn für Unternehmen und Personen – Rollen, Chancen, Zusammenspiel

- **Ziel:** Verstehen, wie LinkedIn individuell/persönlich und unternehmerisch genutzt werden kann
- **Inhalte:**
 - Persönliches Profil vs. Unternehmensseite
 - Aufgaben persönlicher Profile
 - Aufgaben der Unternehmensseite
 - Wer sollte im KMU sichtbar werden?
- **Branchenbezug:** Beispiele aus der Versorgerkommunikation

Modul 3: Der einfache Einstieg – Profil und Seite sauber aufsetzen

- **Ziel:** Die Teilnehmenden lernen, wie ein überzeugender **LinkedIn-Auftritt mit niedriger Einstiegshürde** aufgebaut wird.

Fortsetzung auf Seite 2

Technische Voraussetzung

Das Webinar wird durchgeführt über „Microsoft Teams“. Für die Einwahl zum Webinar erhalten Sie einen Link. Nutzen Sie bitte bevorzugt die Teams-App, insbesondere falls Sie keinen Google-Chrome- bzw. Microsoft-Edge-Browser verwenden. Verwenden Sie nicht den Firefox-Browser. Für gesprochene Beiträge benötigen Sie ein Mikro. Die Einwahl über Telefon ist aber ebenfalls möglich.

Preise und Anmeldung

640,-- Euro zzgl. MwSt. für VBEW/BDEW Mitglieder,
890,-- Euro zzgl. MwSt. für Nichtmitglieder.

Anmeldung bitte bis spätestens 07.10.2026.
Den Link zum Webinar erhalten Sie eine Woche vor der Veranstaltung.
Die Stornobedingungen finden Sie im Anmeldeformular auf unserer Homepage.

Zielgruppe

Angesprochen sind Geschäftsführende, Führungskräfte der ersten und zweiten Ebene sowie Mitarbeitende aus Kommunikation, Marketing, Recruiting, Vertrieb und Unternehmensentwicklung in kleinen und mittelständischen Unternehmen der Energieversorgung- und Wasserwirtschaft.

Kontakt

Kathrin Knogler
Seminar- und Veranstaltungsmanagement

Tel. 089 38 01 82-65
Mail vbew-gmbh@vbew.de

- **Inhalte:**
 - Das persönliche Profil: Profilbild, Titelbild, Headline, Infotext, etc.
 - Die Unternehmensseite: Logo, Titelbild, Slogan, Unternehmensbeschreibung, etc.
- **Praxisübung:** Profil-/Seiten-Check mit Checkliste

Modul 4: Gute LinkedIn-Posts schreiben – verständlich, fachlich, machbar

- **Ziel:** Sicherheit beim Schreiben und Strukturieren von Beiträgen aufbauen.
- **Inhalte:**
 - Welche Inhalte funktionieren für KMU-Versorger?
 - Aufbau eines guten Posts: Do's and Don't's

Modul 5: Tools, KI, Canva, Cheat Sheets und einfache Alltagshilfen

- **Ziel:** Den Teilnehmenden einfache Werkzeuge an die Hand geben, ohne hohe Folgekosten funktionieren.
- **Inhalte:**
 - **KI-Unterstützung** von Themenfindung bis Posting

Dozentin

Annika Sundermann

Annika Sundermann ist Gründerin und geschäftsführende Gesellschafterin der STØRM Consulting GmbH. Sie berät Unternehmen zu Digitalstrategie, Social Media und Content-Kommunikation und verfügt über langjährige Erfahrung in der Entwicklung praxisnaher Marketing- und Kommunikationsansätze. Als Trainerin und Workshop-Leiterin vermittelt sie digitale Themen verständlich, strukturiert und mit klarem Blick auf die Umsetzbarkeit im Unternehmensalltag.

Ablauf

Technikcheck und Meeting-Zugang ab 09:00 Uhr

Begrüßung und offizieller Beginn 09:30 Uhr

Kurze Kaffeepause am Vormittag

Mittagspause 12:30 – 13:30 Uhr

Kurze Kaffeepause am Nachmittag

Veranstaltungsende gegen 16:30 Uhr