



Michael Zarre - 00:08

Albaner oder gesagt. Achso Albanien.



Lennart Niehausmeier - 00:14

Ich muss gucken, dass ihr nicht das.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 00:21

Lennart wird gleich verschleppt in Albanien macht.



Lennart Niehausmeier - 00:25

Werden meine Organe geklaut.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 00:28

Ganz gefährlich, ganz gefährlich im Endeffekt es geht einen Yuma. Yuma leuchten hat das jeder gesehen von euch? Ich würde gerne den Onboarding gemeinsam machen. Es sind ja doch zwei parallele Sachen, die man machen kann und eigentlich bin ich draufgekommen, man sollte vielleicht generell diese Onboardings immer gemeinsam machen, weil so macht man einmal den Onboarding, einmal den nimmt man sich zwei Stunden weg. So ist es effektiv eine halbe Stunde, wo er alle kennenlernt, jeder kurz sagt, was zu machen ist und dann durch.



Michael Zarre - 00:58

Von mir aus gern.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 01:00

Genau, er kriegt der Yuma kriegt von uns einmal eine Landingpage und einmal kriegt er dann die Werbeanzeigen. Ich glaube, es macht auch generell Sinn, wenn man nicht einfach blind die Werbeanzeigen erstellt, sondern wenn eigentlich der Lennart mal vorgibt, wie es kostenlos auf die Landingpage gehört und du das nachbaust oder vielleicht du eine Idee hast und ihr euch gegenseitig abredet. Wir testen das bei ihm jetzt einfach mal. Er macht ja so Leuchten, so Kronleuchter und generell Leuchtgeschichten für Hotels, Gastronomien, auch Privatheiser etc. Ja jetzt gedeckt und das Studieren in diesem Strategiebericht da drinnen von mir und da war was, auf das man das aufbauen kann.



Lennart Niehausmeier - 01:46

Also er kriegt Lead Generierung.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 01:49

Genau. Landingpage plus S.



Lennart Niehausmeier - 01:53

Wollen wir.



Michael Zarre - 01:57

Entschuldige, weil ich gerade Sicke ist international tätig oder Deutsch Österreich. Okay, passt.



Lennart Niehausmeier - 02:12

Wir können uns da mit der Landingpage mal zusammensprechen, David, weil sie ja Marketing, dass das teilweise diese kleinen Landingpages natürlich besser ankommen als diese sehr langen überladenen Landingpages. Aber müssen wir natürlich gucken, wenn er jetzt eine Landingpage mit zwei Sections kriegt, dann für 5K fühlt er sich natürlich auch verarscht. Müssen wir mal gucken, ob wir dann Duplikat machen, wo wir dann mal verschiedene A B Tests.



Michael Zarre - 02:41

Wir können ja alle den Patch machen und die dann auf mehrere Zielgruppen aufsplitten, immer unterschiedliche Pain Points ansprechen und so Geschichten. Das ist ja kein Problem. Wir duplizieren die Landingpage.



Lennart Niehausmeier - 02:51

Wo bauen wir denn die Landingpages? Mittlerweile kriegt der WordPress OnePage?



Michael Zarre - 02:56

Na nur WordPress, aber der neue Ablauf ist so, dass sie das, was sie mit KI Zusammenbau, dass alle Inhalte drin sind. Der Kunde gibt dann die Inhalte frei, sagt dann passt okay, die Inhalte, die Texte und so weiter passt und dann wird es auf WordPress developed.



Lennart Niehausmeier - 03:15

Okay, versteh'e. Dann wäre es wahrscheinlich vom Ablauf her sinnvoll, wenn wir einfach mal die große Landingpage quasi erstellen, von ihm freigeben lassen und dann tauschen wir uns mal aus. Dann sage ich brauche zwei Duplikate, wo wir es aufs Minimale kürzen für diese Zielgruppe und that's it.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 03:35

Absolut richtig. Also ich würde mit ihm kommunizieren, dass man sagt, schau, du hast ja bei uns auch, du kriegst ja von uns eine Landingpage. Bei uns läuft es aber so ab, weil es hat sich einfach aus Testgründen besser rausgestellt. Wir machen eine lange Landingpage, aus der langen Landingpage extrahieren wir zwei kurze raus. Das ist natürlich alles im Preis inkludiert, so wie das Kommunizieren mit der Moda.



Lennart Niehausmeier - 03:59

Ja, das sage mir einfach, dass on top of das quasi von der großen Landingpage noch mal für die Kampagnen ein paar Variationen entstehen, die wir dann gegebenenfalls noch mal zielgruppenspezifischer zuschneiden.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 04:15

Genau, passt perfekt. Dann würde ich sagen, dann lasse ich und ich stelle euch kurz vor und wird dann. Genau, ich stelle euch kurz vor und würde dann sagen, Michael Zare oder wer will anfangen von euch zwei?



Lennart Niehausmeier - 04:31

Was soll ich dem ihnen sagen? Eigentlich soll ich mich nur vorstellen, weil ich glaube, erster Step ist grundsätzlich die Learning Page oder der erste Termin dann.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 04:40

Dass du einfach sagst, du schätzt sie dann dazu, sobald der Michael das Go gibt, damit es dann parallel passiert. Genau, in der Tür kurz und gebe Michael das Wort und wenn irgendwie merke, ich muss eine kretschten, dann kriege ich eine.



Michael Zarre - 05:08

Servus, hallo, servus, hallo, grüß dich, wie geht's?



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 05:19

Alles gut?



Noel Juma - 05:20

Ja, alles gut, danke.



Michael Zarre - 05:21

Und bei euch alles Beste sowieso, alles bestens.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 05:26

Danke, danke. Ich hoffe, du hast ein schönes Wochenende gehabt. Ich würde gerne anfangen. Du siehst ja heute zwei neue Gesichter auch am Start. Vorweg einmal, hast du irgendwelche Fragen, bevor ich die zwei Jungs kurz vorstelle?



Noel Juma - 05:39

Ja, bevor wir mit irgendwas beginnen, hätte ich zwei Fragen in Bezug auf die Rechnung. Zum einen waren da 50 Prozent Anzahlung, obwohl ursprünglich drei Teilzahlungen waren. Ich glaube, das war das eine.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 05:57

Ja, schau mal an, vielleicht hat die Buchhaltung Fehler gemacht. Wenn ja, das Modulator ist natürlich ausbessern.



Noel Juma - 06:03

Das ist das ist gar nicht so tragisch. Ich wollte nur das eine ansprechen und zum anderen die Tatsache ist bei uns, dass wir jetzt im Moment das ganz ein bisschen nach hinten verschieben wollen würden, also so den Anfang Dezember, weil ich da noch mehr Kapazität habe, mich damit einzubringen, ein bisschen zu unterstützen. Aber darüber haben wir eh gesprochen, deswegen ging es mir jetzt ein bisschen schnell. Ich dachte, da haben wir noch mehr Zeit. Ihr habt es aber auch, dann wisst ihr keinen Stress, was eure Seite betrifft, mit irgendwelchen Arbeiten zu beginnen.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 06:33

Passt perfekt. Danke fürs Kommunizieren. Ich würde sagen, den Onboarding machen wir sowieso normal. Dann war es der Michael einfach. Ich würde kurz vorstellen, der Michael Zarre, der ist bei uns im Fulfillment tätig bzw. Ist der Fulfillment Manager bei uns Kopf von Fulfillment, wenn man es so nennen möchte, was unsere Webdesigner und Programmierer betrifft. Zum Thema Landingpage, den ganzen Aufbau, die ganze Strukturierung von dem Ganzen. Der Lennart ist unser Marketinggenie, unser Marketing Kopf. Der wird dich dann gemeinsam mit mir sozusagen oder euch betreuen, wenn es dann wirklich ums Eingemachte geht, die Werbung online geht, die Optimierungen, Anpassungen, die Erstellung der Creatives und so weiter. Den Onboarding Call in dem Fall haben wir jetzt gemeinsam gemacht, damit du mal alle kennenzulernen. Wichtig ist diverse Sachen wie zum Beispiel die ersten Anpassungen, Einstellungen und so weiter, was der Lennart vornimmt, den Business Manager einrichten, Creatives erstellen.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 07:26

Das passiert teilweise oder zum kleinen Teil parallel, während der Michael die Landingpage und so weiter mit dir fertig macht. Wenn du jetzt sagst, erst Anfang Dezember Start oder dass du da richtig Zeit hast, dann ist es

eigentlich eh perfekt, weil dann kann der Michael ganz entspannt jetzt mal mit der Landingpage anfangen, da mal strukturieren, vorbereiten und so weiter und genau und wenn du dann Anfang Dezember soweit bist, mach gemeinsam online call oder Mr. Lennart, du und ich und sprechen dann den Start der Kampagnen durch. So ist es auch ganz gut. Das passt, glaube ich, sehr gut.



Noel Juma - 08:00

Ja, pass klingt gut und danke. Freut mich euch kennenzulernen. Tut mir leid, dass ich keine Webcam habe. Ich habe ein Bildschirm, aber die Webcam ist leider nicht vorhanden.



Michael Zarre - 08:12

Kein Problem, kein Problem, solange wir kommunizieren können, ist alles in Ordnung.



Noel Juma - 08:16

Ja, ich hoffe man hört mich gut. Das ist auch ein neues Super OK. Genau.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 08:27

Bitte Michael, gib dir das Wort.



Michael Zarre - 08:30

Ja genau, genau. Du merkst schon Noel, ich hoffe es ist okay, wenn ich die per Du ansprich. Ich bin der Michael, darf mich noch mal kurz vorstellen, bin Customer Success Manager bei der Digitalisierungshilfe seit über 14 Monaten, habe jetzt mittlerweile schon über 120 Projekte umgesetzt, keine einzige Reklamation. Wir gehen da immer die Extrameile, das heißt bis der Kunde zufrieden ist, nur so vorweg und ich bin quasi verantwortlich von Anfang bis zum Ende, dass dein Projekt umgesetzt wird zu deiner Zufriedenheit und dann geht es dann weiter zum Lennart bzw. Zum David ins Marketing. Die Burschen schauen an, dass anständig Traffic auf die Landingpage kommt bzw. Dann auch verschiedenste Marketing Strategien für dich ausgearbeitet werden und genau, dass dann hoffentlich jede Menge Leads hereinkommen, die dann zu Kunden konvertieren. Das ist unser Ziel mit den ganzen Vorhaben.



Michael Zarre - 09:29

Korrigiere mich jederzeit, wenn ich da falsch liege und ja genau. Kurz zur Agenda vom heutigen Call. Also bei uns ist klassisches Onboarding. Wir lernen uns alle mal kurz kennen und würden dann auch bisschen tiefer in das ganze Projekt reinschauen. Heute würde ich nur paar Informationen von dir brauchen und dir einen kleinen Deep Dive machen in das, was schon bereit ausgearbeitet wurde. Ihr habt ja schon Strategiebericht gehabt, du hast ja schon einige Beratungen auch mit dem David gehabt, habe ich gesehen. Genau, genau das würde ich heute noch mal kurz abgleichen und es geht ja auch darum, dass wir heute bestimmen, welche Ressourcen gibt es schon von deiner Seite. Ich habe gesehen, es gibt ja auch schon eine Homepage, die Yuma leuchten und genau, wir schauen uns dann heute noch ganz kurz auch die Zielgruppe an, welche Zielgruppe eben du ansprechen möchtest.



Michael Zarre - 10:26

Ich habe gesehen, es ist im BB Bereich, das heißt wir wollen hier ja mit deiner Unternehmung die Gastronomie, die Hotels, aber auch die Bauträger und die Architekten ansprechen. Ist das richtig?



Noel Juma - 10:42

Ja, genau soweit. Also das wäre mal das erste, was wir angedacht hätten als Zielgruppen, weil wir doch sehr breit aufgestellt sind, auch was Dienstleistungen betrifft. Wir sind zum Beispiel lokal die ersten Erfolge verbuchen ohne irgendwelche Aufwände, dass über die Website eben Leute kommen, die dringend jetzt einmal irgendeinen Service brauchen. Also ich sehe da mehrere Möglichkeiten über mehrere Marketingkampagnen unterschiedliche Zielgruppen anzusprechen, aber jetzt in diesem Fall Architekten und im selben Zuge dann Bauträger, aber auch so Hotellerie und Gastronomie als separates. Ich denke, das ist das Wichtigste.



Michael Zarre - 11:32

Okay. Genau, darüber habe ich mit den Jungs auch jetzt schon gerade darüber gesprochen, weil wir hier ja unterschiedliche Zielgruppen bedienen. Wir werden jetzt für dich jetzt nicht nur eine Landingpage erstellen, wir werden quasi eine Haupt Landingpage erstellen, die quasi Bauträger und Architekten, weil die ja ziemlich similar sind, also gleich Branche bedienen, das in einer Landingpage verpacken und dann die Hotel und Gastronomie in die zweite Landingpage verpacken, weil wir sprechen die dann gezielt an. Auch die Pain Points können wir dann besser ansprechen.



Noel Juma - 12:03

Das heißt wir können die Zielgruppe.



Michael Zarre - 12:06

Genau, wir können dann die Zielgruppe nämlich gezielter ansteuern und auch abholen und dann eben eure

Dienstleistungen bzw. Produkte dann auch besser platzieren. Genau, das wäre so jetzt von uns die Idee.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 12:19

Genau. Nur dass Bescheid weißt, Anuel, das ist natürlich alles im Preis inkludiert, das wird nicht irgendwie extra verrechnet oder so.



Noel Juma - 12:25

Ja, ja, weiß Bescheid, Danke dir.



Lennart Niehausmeier - 12:28

Genau.



Michael Zarre - 12:32

Kurz zum Ablauf, wie sowas jetzt ablaufen wird. Also die heutige Agenda habe ich schon erklärt. Schauen uns nachher noch kurz deine Webseite an, dann klären wir kurz ab vom Farben Designs, ob du da schon Vorstellungen hast oder ob du da noch Zeit brauchst bzw. Glaube ich schon, dass wir ans Corporate Design von der bestehenden Website wahrscheinlich uns anpassen, damit das alles eine Linie ist, oder? Oder hast du da was anderes gedacht?



Noel Juma - 12:59

Ich habe eine eigene Corporate Identity, Folder und Branding und sowas alles zusammengefasst mit Schrifttypen und Farben und so. Ich glaube damit plus Website, dann machen wir das in zwei Zügen. Das ist easy.



Michael Zarre - 13:14

Perfekt, perfekt. Genau, das führt mich jetzt schon zum nächsten Zug. Wir benutzen Google Drive als sogenannten Shared Folder, wo du mir diese ganzen Geschichten hochladen kannst. Jetzt würde ich dich ganz kurz fragen, gibt es von deiner Seite einen Google E Mail Adresse, dass ich dich da hinzufügen kann?



Noel Juma - 13:35

Ja, das ist meine eigene. Noel Yuma 96.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 13:42

Ich kann es kurz.



Michael Zarre - 13:44

Ich glaube das schon einen Ordner erstellt David.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 13:49

Perfekt.



Michael Zarre - 13:51

Noeljumail com.



Noel Juma - 13:54

Genau.



Michael Zarre - 14:02

Okay, bist du da? Hast du da Zugriff kannst du ja kurz checken, ob du die Einladung bekommen hast.



Noel Juma - 14:10

Moment. Ja, habe ich.



Michael Zarre - 14:17

Okay, perfekt. Das ist jetzt quasi noch ein Lehrer vor. Da würde ich dich bitten, du bekommst von mir sowieso jetzt nach dem Gespräch quasi, du brauchst es nicht jetzt machen, du bekommst von mir nach dem Gespräch quasi eine Zusammenfassung von unserem Gespräch heute. Wie du siehst, ist hier in unserem Zoom Call noch ein Assistent von uns dabei, der zeichnet das quasi auf und macht dann Transkript. Somit alles, was wir sprechen, geht ja nicht verloren. Ich würde am Ende unseres Gesprächs heute oder spätestens morgen, ich werde das glaube ich morgen dazu kommen, wieder ein E Mail zusammenfassen, wo wir alles, was wir heute definieren, einfach quasi zusammenfassen. Da steht auch drin, bitte lade mir die CI auf den Google Drive Ordner hoch.



Michael Zarre - 14:59

Das heißtt, du hast eine komplette gesammelte Liste, was jetzt passieren wird, was wir machen werden, die Timeline und kennst dich also jederzeit aus, was passiert.



Noel Juma - 15:09

Super, perfekt.



Michael Zarre - 15:12

Okay, dann hätten wir das schon. Da kannst du mir alles hochladen, auch was du denkst. Gibt es auch die Fotos, können wir die Ressource der Website nehmen oder hast du da jetzt neuen Content angedacht? Fotos oder so Geschichten, was auf der.



Noel Juma - 15:31

Website ist eh schon relativ aktuell. Gewissen Grad ist es halt im Bildformat sehr ausgeschmückt, aber technisch fehlt halt noch einiges. Okay, was ich, wir haben ein paar Stockfotos natürlich auch, aber von denen haben wir alle die Lizzenzen, sonst sind die meisten Fotos von uns selbst.



Michael Zarre - 15:59

Okay, perfekt. Super. Weil dann.

Noel Juma - 16:05

Leider gerade keine Dateien hochladen, weil ich bin nicht zu Hause auf meinem PC, da habe ich diese ganzen Bilder und sortiert, also würde ich das machen.

Michael Zarre - 16:16

Genau, genau, super, passt. Perfekt. Damit haben wir jetzt schon super Ressource, quasi ein Fundament, weil wir haben quasi einen CI, wir haben quasi eine bestehende Homepage und du hast dir auch schon Gedanken gemacht bezüglich Field Ressourcen und so weiter. Das ist schon mal mega. Das bedeutet, da sind wir schon mal safe. Da kann ich schon quasi die ersten Entwürfe von der Landingpage in Entwicklung geben. Grundsätzlich, ich habe jetzt, wie ist der Ablauf? Der Ablauf ist jetzt heute Onboarding. Nach unserem Onboarding Gespräch schicke ich eh das E Mail aus, was alles passieren wird nach unserem Onboarding heute. Wir gehen jetzt noch dann noch ein bisschen tiefer rein quasi in dein Vorhaben. Was du alles machen willst.

Michael Zarre - 17:07

Zielgruppe haben wir schon besprochen, aber so noch ein bisschen würde ich gerne noch ein bisschen vom Unternehmen, von dir erfahren und so weiter und so fort und wie die Prozesse auch ablaufen, die nachgelagerten Prozesse, wie zum Beispiel auch wie du mit Kunden, mit neuen Kunden umgehst. Ich habe gesehen, dass das sehr beratungsintensives Geschäft auch ist, Da würde ich gerne auch noch näher drauf eingehen, wie du das handhabst oder du mit deinem Team handhabst und so weiter. Und das besprechen wir heute noch im Laufe des Calls. Und aufgrund dieser ganzen Ressourcen und dem Gespräch, was wir heute führen, kann ich quasi schon in die Entwürfe gehen.

Michael Zarre - 17:48

Das bedeutet, wir werden eine verkaufspsychologische Page, Landingpage aufbauen, die auf die Zielgruppe genau ausgerichtet ist und die Zielgruppe dann abholen wird und dich quasi und dein Unternehmen, deine Services und Leistungen und Produkte quasi als die Lösung anbietet und dann mit verschiedenen Kontaktformular oder auch Facebook Leads Formular, das wird dann der Lennart ausarbeiten quasi dann du Kontaktanfragen bekommst, die dann abgeholt werden müssen noch quasi per Telefon oder wie auch immer du das dann wünschst. Wie ist da von dir quasi der Prozess jetzt, wenn ich nachfragen darf, wenn jetzt Neukundenanfragen kommen, wie schaut so ein Standardprozess bei dir in der Firma aus?

Noel Juma - 18:38

Momentan ist so, dass so gut wie alle Kundenanfragen offline stattfinden, wenn man das so sagen kann. Das heißt ein etabliertes Netzwerk an Kunden, vor allem jetzt hier lokal in Wien und Umgebung, Mundpropaganda ist glaube ich ein gutes Wort, was das beschreibt, das spricht sie einfach rum. Und dann haben sich eben diese Kreise etabliert, das auch international in ein paar andere Regionen wie in den Nahen Osten und alle Länder so gut wie da ist einfach die Connection da. Genau dasselbe. Große Projektaufträge bislang kamen immer über gemeinsame Bekannte durch das Netz eben. Das ist nur jetzt die letzten Jahre oder fast schon das letzte Jahrzehnt ziemlich stark zurückgegangen. Corona war ein Faktor und jetzt mussten wir ein bisschen runterskalieren. Wir hatten noch andere Probleme außerhalb der Firma, weil halt als Familien.



Michael Zarre - 19:48

Man hört dich glaube ich jetzt nicht so gut.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 19:52

Ich glaube, du bist gerade ein bisschen abgehakt.



Michael Zarre - 19:56

Internetverbindung vielleicht.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 20:01

Jetzt war ich gerade die ganze Zeit gut und auf einmal leider haben wir.



Michael Zarre - 20:16

Leider haben wir dich nicht Noel Hallo, wir hören uns, oder?



Lennart Niehausmeier - 20:48

Ja, ich kann dich hören, Michelle.



Michael Zarre - 20:51

Okay, OK. Noel, könntest du vielleicht die Internetverbindung checken.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 20:57

Oder.



Lennart Niehausmeier - 21:06

Bereits eine WhatsApp Gruppe. David, vielleicht kannst du kurz reinschreiben.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 21:10

Ja, warte mal, sonst schreiben wir mal da in den Chat eine. Ich habe gerade versucht.



Michael Zarre - 21:22

Sauber funktioniert und.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 21:24

Auf einmal ist es schlechter geworden. Sonst Noel, fäust uns her, Scammer kurz raus und nochmal rein aus dem Zoom. Call of Tüfters.



Michael Zarre - 21:51

War gerade im Chat geschrieben, dass er vielleicht noch mal neu einsteigt.



Noel Juma - 22:05

Hallo.



Michael Zarre - 22:06

Hallo, jetzt hören wir dich wieder.



Noel Juma - 22:08

Okay, ich hoffe es bleibt so.



Michael Zarre - 22:12

Okay, okay, kein Ding.



Noel Juma - 22:17

Was war das Letzte, was ich gesagt habe, was man noch verstanden hat?



Michael Zarre - 22:23

Du hast angefangen von Unternehmen zu erzählen und bezüglich Corona, dann sind wir ausgestiegen, also wegen Auftragsslagen und so weiter, Bestandskunden und so weiter gekommen ist und Propaganda.



Noel Juma - 22:41

Genau, genau. Wir sind eben jetzt noch sehr lokal unterwegs mit sehr vielen so eben notwendigen Dienstleistungen, Alles rund diese eben hochwertige Kristallbeleuchtung machen, auch ein bisschen im sakralen

Raum, also Moscheen, Synagogen und Kirchen. Ja, und unser kleines Team, das ist vielleicht auch wichtig. Also wir sind wirklich ein sehr kleines Team für das, was wir tun und das schaffen wir nur, weil wir eben eine Menge outsourcingen. Da haben wir auch ein gutes Netzwerk mittlerweile. Wir arbeiten eben jetzt aber langfristig an Zielen, die eben wieder ein bisschen in die lokale Produktion gehen, auch mit dem Thema Nachhaltigkeit und Flexibilität in der Produktion. Das heißt, diese Digitalisierung und alles, was dazugehört, plus die Neukundengewinnung soll halt im Endeffekt dazu führen, dass wir dann genügend Umsätze generieren können, auch Sicherheit haben zu reinvestieren und dann dementsprechend den Markt ein bisschen zu erweitern für uns.



Michael Zarre - 23:56

Okay, perfekt. Gibt es überhaupt Konkurrenz jetzt? Also wenn ich mir das so anschau, das ist ein exklusives Geschäft und kann ich ja irgendwie mit dem Schmuck mit dem Juweliergeschäft quasi vergleichen, nur dass ihr das mit Luster macht. Ich habe da den Juwelier Schützläufer zum Beispiel in Villach, der ja auch die Scheichs in arabischen Emiraten und so weiter betreut, ist auch ein guter Freund von mir zum Beispiel.



Noel Juma - 24:30

Ein gutes Beispiel. Ja. Gemeinsamkeiten, das stimmt tatsächlich.



Michael Zarre - 24:36

Kennst du ihn?



Noel Juma - 24:37

Nein, nein.



Michael Zarre - 24:39

Okay, okay, alles klar.



Noel Juma - 24:40

Leider nicht, aber ja, wir haben Konkurrenz aber tatsächlich nicht viel, würde ich meinen, weil ja das sehr traditionelles Handwerk ist und dann auch eben mit sehr einem gewissen Maß an Komplexität verbunden der

Planung bis hin zur Produktion und Montage. Und dann haben wir halt große Preisunterschiede, weil so etablierte Marken wie der Lobmeier zum Beispiel, Bacalowitz oder Lights of Vienna, da gibt es ein paar, vor allem in Tschechien auch und in Deutschland, die sind halt wesentlich teurer und auch nicht so individuell. Also da kann man jetzt nicht dieses hohe Maß an Konfigurierbarkeit und so erwarten für den Preis, den wir eben anbieten können. Also es ist relativ wenig Konkurrenz, würde ich meinen, für das, was ich jetzt hier vorhave.



Michael Zarre - 25:45

Also das, was ich da sehe, das ist ja komplett custom made im Prinzip. Wenn ich fragen darf, ihr macht ja auch komplett quasi der Kunde kommt zu euch und hat ein gewisses Projekt, was er sich vorstellt, das heißt er hat irgendwie ein Gebäude oder was auch immer, was er davor hat in architektonischen Bereich und möchte das halt mit einem Lichtkonzept ausbauen, das halt dann wirklich auch zu diesem, dieser Stil ist ja sehr klassisch teilweise, aber auch ja luxuriös. Also wir bewegen uns hier ja im Luxussegment quasi fast, oder? Oder macht sie auch jetzt so moderne Geschichten mehr?



Noel Juma - 26:30

Machen wir auch eigentlich machen wir alles an Beleuchtung. Also es muss nichts mit Kristall zu tun haben. Es ist aber vielleicht aufgrund deswegen, dass wir momentan zu jedem Auftrag ja sagen, einfach aufgrund der raren Auftragslage, sage ich einmal seit Corona und da würde ich mich doch lieber dann wieder ein bisschen spezialisieren auf das Kristall oder auf die. Und wir haben da besonders vielleicht auch ein Vorteil, ich meine, das kann ich nicht sagen, weil ich weiß nicht, wie es hinter den Kulissen ausschaut bei den Firmen, die ich genannt habe, aber wir haben sehr gute Schnittstellen zu Architekten und Bauträgern in CAD und in BIM. Deswegen, wie du gemeint hast, wir machen die ganze, du kommst mit einer Idee zu uns und wir setzen die Idee in ein produzierbares Design.



Michael Zarre - 27:32

Das heißt, der Kunde bekommt ja von euch quasi eine Komplettbetreuung, der braucht sich da im Prinzip überhaupt nichts kümmern, außer seine Ideen, so wie wir jetzt zum Beispiel, wir sind jetzt quasi Dienstleister für dich, du kommst mit einer Idee zu uns und wir quasi machen dir auch das rundum sorglos Paket so machst du das für deine Kunden auch dass du hier quasi den Kunden so gut verstehst was er möchte und was er will und dann quasi auch mit deinem Konzept mit deinem ersten Konzept quasi so wie hier ich sehe ich den Muster mit einer Zeichnung oder quasi habe auch gesehen er macht es auch viel mit wahrscheinlich mit ihr habt eure Programme oder Software weil das vielleicht jetzt von Hand gezeichnet wird aber dann quasi in diesen Raum schon mit reingebraucht wird, dass sich der Kunde was darunter vorstellen kann oder wie darf ich mir das bei euch vorstellen?



Noel Juma - 28:25

Ja also genau das von ganz einfachen Handskizzen bis hin zu fotorealistischen D Renderings.



Noel Juma - 28:35

Okay, okay gibt es auf dem neuesten Stand da ist unsere Software auf dem neuesten Stand also das habe ich auch selber alles implementiert und sowas das weiß ich auch weil ich habe ja die Architektur studiert deswegen kenne ich da die Schnittstellen mit den gängigen Software und das Rendern habe ich eben auch nur so nebenbei betrieben da kann sich der Kunde vor wirklich ein gutes Bild machen von dem was er dann im Endeffekt kriegt und das ist halt aber der Aufwand der dazugehört ist halt gerade bei Business Kunden dann erst relevant wenn ein kleiner Kunde sage ich mal zu uns kommt und er will sich drei Luste irgendwo im Wohnzimmer aufhängen und jedes einzelne Modell ist ein ganz eigenes Ding dann ist für uns der Aufwand natürlich wesentlich höher für den Umsatz den wir damit.

 Michael Zarre - 29:23

Machen Ja das soll er sich da lieber einen Katalog Kristalluster hier aussuchen zum.

 Noel Juma - 29:29

Beispiel oder Ja wäre besser Wobei wir hier mittlerweile auch also das ist das nächste was die Branche ein bisschen competitive macht ist das die Lagerkosten eben meistens nicht tragbar sind für solche Dinge, weil die kann man nicht gut zusammenfalten oder irgendwie deswegen hat man sowas nicht auf Lagerware und wenn sowas bestellt wird dann ist es auch meistens eben dann irgendwo im Ausland produziert deswegen große Mengen sind uns viel lieber als individuelle kleinere Bestellungen da würden wir eher verweisen eben auf unseren Showroom und was wir eben so.

 Michael Zarre - 30:09

Gerade lagert haben wenn ich da kurz meine Kollegen irgendwie auch mit ans Board holen sollte quasi seht ihr das auch so dass wir quasi hier auf Custom Meet größere Projekte eigentlich gehen sollten und irgendwie die größere Dienstleistung wo lukrativer ist einfach machen.

 Lennart Niehausmeier - 30:37

Erstmal übrigens hallo von meiner Seite, ich habe ihn noch nicht eingebracht, aber ja, Michael, gehe ich ganz mit. Das macht auch im Marketing durchaus Sinn, weil natürlich größere Projekte dann mehr Spielraum bei den der Werbung quasi zulassen, margentechnisch einfach. Das heißt da auf individuelle Dienstleistungen würde ich da auf jeden Fall auch eingehen.

 Michael Zarre - 31:06

Wie ist das bei dir? Wir müssen uns heute irgendwie festlegen, dass wir sagen, okay, wir bedienen diese Zielgruppe mit diesem Produkt, desto erfolgreicher kann das Ganze werden. Wenn du sagst, okay, dir ist lieber, wir schauen, dass wir hier sagen wir größere Projekte an Land sind, die natürlich am Anfang beratungsintensiv war und so weiter sind, aber wenn du den einmal an der Angel hast, nachher ist das eh dein Game, dann kannst du das sicher gut abschließen, auch mit den ganzen Referenzen, die jetzt hier auch schon gibt.



Michael Zarre - 31:40

Genau, wenn du sagst Architektur, Bauträger, Gastronomie und Hotels, wenn wir hier diese auf zwei Landingpages das Ganze aufsplitten, aber schon auf sagen, wir wollen die größeren Projekte, also jetzt nicht die kleinen BC, weil wie du sagst, ist da ist ja auch bei uns das Gleiche, wenn wir jetzt einen größeren Kunden haben wir eigentlich gleich viel Aufwand wie bei einem kleineren Kunden, nur es kommt dann halt weniger Geld.



Noel Juma - 32:11

Genau, das ist im Endeffekt das Wichtigste. Also je größer der Auftrag, desto besser Und Hotels bestellen dann direkt mal von einem Stück 400 und das ist dann in der Produktion und in der Lieferung und in der Umsetzung einfach viel günstiger für uns.



Michael Zarre - 32:32

Okay, super.



Noel Juma - 32:35

Meine Frage noch, Entschuldige, darf ich nur kurz einbringen. Ich habe so ein bisschen drüber nachgedacht und Architektur und Bauträger ist vielleicht nicht unbedingt die beste Beschreibung, weil Bauträger interessieren sich relativ wenig für Luster selbst ich würde fast sagen, Interieur ist ein gutes Key oder ein gutes Stichwort, aber wenn ich Zielgruppe definiere statt Bordträger, würde ich meinen Designer, weil so ein Designstudio halt auch schneller mal dann so vor allem jetzt, wenn so traditionelle Beleuchtung wieder modern wird oder moderner, dass sie das dann in ihre Design Studios implementieren, dass man hier Partnerschaften aufbauen könnte und solche Sachen. Also ich glaube Designer wäre besser statt Bauträger auf der einen Seite. Diese zwei Zielgruppen, die wir definiert haben.



Michael Zarre - 33:21

Ja, also Designer, Architekten, Interieurdesigner, Designer Lichtdesigner gibt es auch Lichtdesigner, die sich

spezial. Wir hatten auch einen Kunden, der hat jetzt für Hotels zum Beispiel nur die Möbel gemacht, die Stühle und so weiter, aber auch für Ritzkalt und für die ganzen großen Hotels. Er ist ein Kärntner, das könnte ich mir bei dir auch gut vorstellen. Also dass wir hier, wir gehen auf die Interieur, Lichtdesigner, Designer und Architekten. Wir sind ja die SE in ihr Netzwerk. Also jeder hat ja ein Netzwerk. Du hast ja auch ein Netzwerk, wo du jetzt sagst, du hast hier deine, Du bist jetzt der die Luster designt und auch produziert und verkauft, weil du brauchst ja dann auch jemanden, der die ganze Sachen montiert oder die Logistik dahinter oder die Transport, sagen wir jetzt so. Und genau das Gleiche ist ja zum Beispiel bei einem Designer oder Designstudios.



Michael Zarre - 34:26

Da gibt es ja auch sehr viele auch gibt es ja auch viele, die vielleicht gerade so einen Partner wie dich gerade suchen, die gerade jetzt mit einem Partner nicht so zufrieden sind oder zu sagen, okay, wir brauchen was Hochklassigeres, wir brauchen was Wertigeres, die dann zum Beispiel für dich gut passen würden oder die dann über die Werbung von uns, die wir dann in späterer Folge machen, einfach dann aufmerksam werden und genau dann für dich zu einem Partner werden könnten. Das kann ich mir gut vorstellen. Was sagst du dazu, Lennart?



Lennart Niehausmeier - 34:58

Das macht auf jeden Fall Sinn. Also müssen wir schauen, wie wir es kampagnentechnisch aufsplitten, ob das eine eigene Kampagne ist oder ob das ein netter Nebeneffekt von den allgemeinen Marketingaktivitäten ist. Aber wir kennen das projektübergreifend, dass häufiger sich auch einfach interessierte Betriebe an Partnerschaften dann eintragen, auch wenn die Landingpage vielleicht an gerichtet ist sozusagen. Ich glaube, da können wir dann anhand der ersten Daten, wenn wir mit Marketing online sind, entscheiden, was da der cleverste Schachzug ist, ob wir da noch mal eine spezielle Kampagne machen für Partnerbetriebe, Designstudios etc. Die dann dich projektbezogen mit einbeziehen immer oder ob wir halt direkt zum Kunden gehen.



Michael Zarre - 35:45

Was mir von meiner Seite noch einfällt, gibt es da jetzt, ich sehe hier jetzt Renderings und quasi so die Gegenüberstellung und so weiter. Mich würde jetzt auch noch so interessieren zum Beispiel wäre interessant hier sowas sehen würde, wo du gesagt hast, du bist am neuesten Stand der Technik, dass wir hier auch vielleicht zeigen, wie jetzt gerade ein Monitor ist, wo dieses Element Design wird oder quasi jetzt eine Halle, weil Das können wir immer auch gut bringen. Lennart, vielleicht kannst du auch was dazu sagen, wenn wir hier zum Beispiel bei Projektberatung und Planung, wir würden es auf der Landingpage auch so vielleicht so in drei Steps machen, aber bei Design und Produktion, das ist ja eh schon gut konzipiert hier auf der Webseite, das wird auf der Landingpage auch ungefähr gleich so aussehen. Natürlich abgeändert.



Michael Zarre - 36:37

Ist das jetzt ein Rendering oder ist das jetzt schon fix montiert?



Noel Juma - 36:42

Das ist ein Foto.



Michael Zarre - 36:44

Okay, das ist ein Foto.



Noel Juma - 36:46

Es ist aus den er glaube ich, das war vor meiner Zeit. Also das habe ich ein bisschen in Photoshop aufgeschmückt, aber das sind alte Zeichnungen und das war damals noch gezeichnet. Das habe ich auch noch bisschen farblich aufgeschmückt.



Michael Zarre - 37:03

Okay, okay. Vielleicht gibt es das so, das wäre cool, wenn wir was sagen vom Konzept zum Fertigen vom Konzept und das sieht man dann, okay, die Zeichnung zum Beispiel jetzt ist jetzt nur eine Idee, wir tun jetzt nur brainstormen vom Konzept in den Raum und dann sieht man das in den Raum, wie das ist. Das ist schon super dargestellt. Also mit den Ressourcen, was du bereits hast, können wir eh schon super viel machen. Aber natürlich, wenn es da noch von deiner Seite Material gibt, Content, können wir da natürlich super arbeiten.



Noel Juma - 37:36

Genau das auch aufbauen auf der Webseite, diese phasenweise oder schrittweise Übergänge von Entwurf zum fertigen Produkt, wie es dann auch hängt schon im Wohnraum oder was mit Licht vielleicht auch analysiert oder aber das ja, das war gar nicht so einfach. Also wenn es auf der Website nicht irgendwo besser dargestellt wird, muss ich noch mal schauen, dass man das vielleicht hervorhebt.



Michael Zarre - 38:05

Das schaut schon gut aus. Das gefällt mir nämlich schon super, weil es ist schon eh schon fast best practice, wie du das gemacht hast. Du hast hier mal die Zeichnungen, dann gibt es hier die Zeichnung. Normal ist es jetzt in unserer Zeit ein Rendering und dann sieht man hier, wie es dann schon komplett fertig ausschaut. Also ich finde das schon mal mega, wie du das hier das Design und Produktion bzw. Konzept Design darstellst bis zum fertigen

Raum. Also das ist auch immer wichtig für potenzielle Partner oder Kunden, dass wir einfach transparent auch sehen, wie schaut der Prozess aus, weil das gibt natürlich Trust in deine Produkte oder deine Service und das können wir hier super gut aufziehen. Ein Punkt, der mir noch eingefallen ist bezüglich Licht, also ihr macht euch ja auch Gedanken, wenn wir hier zum Beispiel hier das Licht hier positionieren.



Michael Zarre - 39:01

Was macht denn das Licht da genau? Oder sehe ich das richtig?



Noel Juma - 39:07

Ja, das ist wieder mit sehr vielen Schnittstellen in Koordination und Planung. Allen voran natürlich immer der Bauherr. Der entscheidet im Endeffekt, wo er sein Licht haben will und wir können ihn beraten, wenn ihn das nicht schon der Architekt oder der Innenarchitekt tut. Aber wir haben auch die Kapazitäten, eine umfassende Lichtplanung für den Kunden zu erstellen. Das können wir aber nicht als kostenlose Zusatzleistung anbieten, sondern das wäre dann schon was Separates.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 39:43

Gibt es da, weil über das haben wir ein bisschen eigentlich gar nicht, glaube ich, gesprochen. Macht es da irgendwie so ein Erst Check oder sowas? Wie funktioniert das, wenn so ein Kunde so eine umfassende Lichtplanung kaufen würde vorab? Dann kommt natürlich mal vorbei und schaut euch das alles an oder Erstgespräch, Erst Beratung, macht es irgendwelche Scans oder wie kann ich mir das vorstellen?



Noel Juma - 40:06

Es wäre rein theoretisch möglich ohne Besichtigung. Davon braucht man halt irgendwelche Pläne von den Räumlichkeiten, dass man das nachmodellieren kann und dann halt die geografischen Daten und dann kann man anhand dieser eine Lichtstudie erstellen lassen und mit der Lichtstudie kann man dann eben Visualisierungen erstellen, die dann die Atmosphäre nach der Lichtstudie widerspiegeln. Und so halt gibt es super Übersetzungspunkte zwischen Daten und Simulation. Das heißt, wenn ich jetzt zum Beispiel mit Lumen rechne oder mit Watt rechne, kann ich das 1 zu 1 übertragen in meine Software und die simuliert dann genau das Licht in dem Raum mit den Sonneneinstrahlungen und sowas. Das wäre theoretisch alles möglich, aber das ist selten. Also das haben wir eigentlich in den letzten 10 Jahren noch nie gemacht.



Michael Zarre - 41:09

Ich wollte gerade sagen, das ist eigentlich so separate Leistung.



Noel Juma - 41:14

Ja, wenn wir früh genug mit dem Kunden in Kontakt treten, können wir ihm sowas anbieten. Meistens sind die Entscheidungen da schon wesentlich weiter vorangeschritten, deswegen wird sowas nicht von uns dann gemacht.



Michael Zarre - 41:28

Darf ich noch kurz fragen, was ist jetzt gerade die Hauptzielgruppe, die ihr bedient? Wo kommen jetzt die meisten Aufträge her? Also du hast mir schon gesagt, von wo sie kommen, aber wer sind da die Leute?



Noel Juma - 41:41

Das sind meistens relativ wohlhabende private religiöse Einrichtungen und Restaurants und dann eben eine Menge so laufender Kunden. Zum Beispiel sind wir beim ORF einmal im Jahr dort Reinigung und Sanierung oder Reparatur eher von Behang, haben eben auch bei anderen Anwaltskanzleien und sowas diese Reinigungsservices.



Michael Zarre - 42:11

Okay.



Noel Juma - 42:15

Das letzte Großprojekt hatten wir vor zwei Jahren, jetzt ist schon drei Jahre her. Vor drei Jahren war das letzte Großprojekt, da hatten wir das Ritzkalten Hotel in Amman in Jordanien und das war eben auch mit Planungsphase und mit Umsetzung. Dann war aber auch die Montage vor Ort gemacht. Das waren über zwei Jahre holt. Ja, das dauert immer sehr lange allein in dieser Planungsrevision. Also Da hat man 17, 18 unterschiedliche Entwurfsschritte von 3, 4 Architekten. Alles muss abgesegnet werden. Sehr, sehr strenge Vorgaben in den elektrischen Leitungen und solche Sachen.



Michael Zarre - 43:00

Das ist ja richtig heavy und so. Da muss man ja die ganzen Sicherheitsgeschichten mitbedenken.



Noel Juma - 43:06

Genau, ja, da haben wir Lust auf. Das war Tonnen an Kristall.



Michael Zarre - 43:19

Eine Frage habe ich noch bezüglich Produktion und so weiter. Ich glaube, ihr habt da eure Zulieferer oder Produktionen sind jetzt, seid ihr jetzt quasi rein Vertrieb oder habt ihr hier quasi eure eigene Produktion auch am Start?



Noel Juma - 43:33

Wir haben eine kleine lokale Produktion. Ja, da machen wir hauptsächlich Assembly. Wir hatten vor nicht allzu langer Zeit eine 20 Mann starke Produktion in Polen und in Bulgarien eine kleinere und für eine kurze Zeit in Thailand. Das alles mit der Zeit geschlossen, weil einfach der Markt in China ist zu dominant geworden. Also das braucht man heutzutage gar nicht mehr irgendwie unter Verdeckte oder und mit Hand vor dem Mund sagen, weil eben jeder mittlerweile nach China gegangen ist. Nicht nur wegen dem Kristall, was eben vor Ort natürlich vorkommt und dann auch die Klarheit und den Preis eben mit sich bringt, sondern auch wegen der Qualität, die über die letzten zehn Jahre so in die Höhe geschossen, dass es da kaum Unterschiede gibt. Die Personalkosten sind halt einfach nicht mehr tragbar hier lokal zu produzieren.



Michael Zarre - 44:34

Okay, verstehe. Das heißt die Rohstoffe selbst kauf dir wahrscheinlich ein. Da gibt's Einkäufer, der halt dann die gewissen Materialien und Rohstoffe dann halt einkauft, oder?



Noel Juma - 44:44

Genau, genau.



Michael Zarre - 44:46

Okay, okay, alles klar. Okay, nice. Grundlegend für mich, dass ich in die Konzeptphase gehen kann, ist für mich eigentlich grundsätzlich alles klar. Nur damit du verstehst, wie ich da jetzt vorgehen würde. Ich würde jetzt aufgrund unseres Gespräches, also Für mich ist das Business klar, für mich ist die Zielgruppe klar, für mich ist dein Ziel klar, wo du auch hin willst und so weiter. Ich möchte nur klar machen, wie es jetzt von meiner Seite weitergeht. Da du erst im Dezember wirklich losstarten möchtest, würde ich mir jetzt im November einfach Zeit nehmen, die Konzepte zu entwickeln. Das bedeutet, ich würde hier mal die, so wie du jetzt hier in Luster zeichnest, würde ich mal quasi die Landingpages entwerfen, mit schon ausgerichtet auf die Zielgruppe, ausgerichtet auf dienstleistung

bzw.



Michael Zarre - 45:34

Das Produkt und dann im November jetzt, also jetzt haben wir Oktober, ja jetzt quasi spätestens zweite Novemberwoche auf dich zukommen, wo ich dir quasi schon mal die Konzepte zeigen kann bzw. Durchschicken kann. Kommt drauf an, wie viel du Zeit hast oder ob du beschäftigt hast. Wir finden das sicher irgendwie eine Lösung und dann kannst du mir dazu schon mal Feedback geben. Aber ich kann zum Beispiel jetzt schon mal arbeiten und hier auf die Zielgruppe schon mal zugeschnitten anhand deines zur Verfügung gestellten Corporate Designs und mit der Ressource Website, die wir hier haben bzw. Was wir jetzt gerade im Call besprochen habe, schon mal sehr gut zwei Landingpage Konzepte auf die zwei Zielgruppen, die wir haben, erstellen.



Noel Juma - 46:26

Ja, passt. Also ich schick direkt rein, was ich habe in den Drive. Perfekt. Bei Fragen jederzeit melden, fix. Da kann ich immer Auskunft geben und Stress, also das Zeitliche, wie gesagt, gleich am Anfang besprochen. Bei uns kann das alles ein bisschen warten. Es wäre kein Problem, wenn man das irgendwann gegen Ende November oder was besprechen, auch wie es bei euch passt.



Michael Zarre - 46:59

Wir machen das in deinem Tempo sowieso, das heißt, wir werden dich auch nicht stressen oder so irgendwas. Es ist sehr gut, dass wir halt ein Onboarding haben. Also mit den Informationen jetzt und die Ressourcen, was wir haben, kann ich sagen, kann ich schon mal 70 Prozent der Arbeit schon mal machen. Der Rest ist dann unsere gemeinsame Arbeit nachbessern, nachschleifen wird auch mit dem Team, mit Lennart und mit David dann noch mal ins Gespräch gehen. Wir werden das Ganze noch mal dann auch mit ihren Input dann noch mal anpassen und dann geht es schon in die strategische Phase, die dann die zwei Jungs dann zum Beispiel übernehmen, nicht nur zum Beispiel, sondern ganz klar übernehmen werden. Und ja genau.



Michael Zarre - 47:37

Grundsätzlich zur Kommunikation ist es in Ordnung für dich, wenn wir zwei über E Mail in Kontakt sind und wenn wir, wenn es Bedarf gibt, kannst du wie heute ein Zoom Call machen.



Noel Juma - 47:48

Ja, sehr gerne.



Michael Zarre - 47:50

Okay, okay, passt. Da würde ich sagen, für mich ist alles klar, Noel, von deiner Seite, hau mir einfach alles rauf auf den Google Drive Ordner. Du kannst mir alle Ressourcen, die du hast, zur Verfügung stellen, auch was wir heute jetzt besprochen haben mit Renderings oder Bildschirm, CAD Zeichnungen, diese ganzen Konzepte, auch Fotos oder und so weiter und so fort und das CI, dann kann ich schon super Arbeit bieten. Passt.



Noel Juma - 48:18

Das werde ich auf jeden Fall machen. Ich hätte eine Frage generell ans Team gestellt. Gerne bitte vielleicht auch an den David, weil ihr seht, bei der Website ist noch hier und da was nicht in Ordnung und da muss generell noch ein bisschen drüber geschliffen werden. Könnte man jetzt außerhalb oder zusätzlich zu den Leistungen, die jetzt vereinbart wurden bei euch auch so ein bisschen Troubleshooting machen für die Website und solche Sachen oder das Formatieren, optimieren und keine Ahnung, Ladezeiten.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 48:52

Grundsätzlich ist so, da haben wir zwei noch mal gesprochen, dass ich da nochmal über euch drüber schauen werde, die einfach nur mal einen grundsätzlichen Bericht zusammenfassen werde. Da sprechen wir gegebenenfalls mit Michael an zusammen. Du kriegst sowas von uns.



Noel Juma - 49:04

Ja gut, klingt super, danke. Diese Cookie Pop Ups da gekommen sind, keine Ahnung, wie die jetzt genau funktionieren sollen Und das sind so Kleinigkeiten, keine Ahnung, wenn man sich da was ausmacht. Wer eine Unterstützung vorteil, wir haben noch.



Michael Zarre - 49:25

Ein super WordPress Developer bei uns im Haus, der kann sich da gerne das einmal drüber schauen, was er so noch findet. Ich habe jetzt noch sehen vor ein paar Texte und so steht noch Lorem Ipsum drüber, Das können wir dann natürlich aufpassen und Cookie Notice und diese ganzen Geschichten. Wie gesagt, der David kommt eh auch noch auf die zu. Er wird das wahrscheinlich dann eh mit dem WordPress Developer, den ich angesprochen habe, wahrscheinlich analysieren und dann sich einmal anschauen und nachher können wir da auf alle Fälle was machen, oder David?



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 49:53

Auf jeden Fall. So machen wir das.



Noel Juma - 49:55

Passt sehr gut, danke.



Michael Zarre - 49:57

Dann würde jetzt noch den Lennart oder noch einmal übergeben, was er jetzt marketingtechnisch noch quasi. Lennart, du machst ja quasi dann so wie bei jedem Kunden, den du pflichtbewusst betreust, eine Strategieentwicklung. Wie würdest du da noch vorgehen?



Lennart Niehausmeier - 50:17

Also ich denke, ich werde mich jetzt quasi während die Landingpage erstellt wird, bin ich eher so ein bisschen im Hintergrund tätig und sobald wir dann quasi startklar sind, machen wir uns nochmal einen gesonderten Termin aus, wo ich dir dann ein bisschen meine Ideen, Strategie und so vorstelle. Ich glaube das jetzt noch ein bisschen zu früh gegriffen, wenn wir jetzt da schon komplett all in gehen. Das heißt, sobald da nicht von, sobald ich von Michael den Daumen hoch kriege sozusagen, setzen wir uns zusammen. Ich bin im Hintergrund schon ein bisschen aktiv, mach mir schon mal Gedanken und dann stelle ich dir das vor, was ich mir überlegt habe, tendenziell dann Ende November.



Noel Juma - 50:53

Sehr gut, danke schön.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 50:56

Dann sage ich mal vielen Dank auch für deine Zeit, Noel. Wenn du noch Fragen hast, hätten wir jetzt noch Zeit. Wenn du keine Fragen mehr hast, dann sagen wir mal vielen Dank soweit und diejenigen, du brauchst dich grundsätzlich jetzt nicht irgendwie aktiv bei wem melden, außer es ist irgendwas zum liefern, weil Michael zum Beispiel bei dir was anfragt. Der Lennart wird sich dann eh bei dir melden, wenn zu weit ist nach Absprache mit Michael. Also da melden wir sie dann bei.



Noel Juma - 51:15

Dir für die nächsten Steps, alles klar und wegen der Anzahlung, die ist für uns alles klar und auch fix und so, da

geht es nichts. Also das machen wir einfach dann irgendwann Anfang Dezember und bis dahin überhaupt kein Stress, was eure Seite betrifft. Wir haben kein Problem, wenn wir erst im Jänner, Februar mit der Marketingkampagne starten.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 51:42

Perfekt, sehr gut zusammen Genau, ich werde es an die Buchhaltung weitergeben, die schaut sich das an oder ich schaue mir es an mit der Buchhaltung. Ich rede jetzt dann kurz mit der Alina und dann kriegst du da auch noch ein Update. Passt so machen wir das.



Noel Juma - 51:56

Super, vielen Dank.



David Steinbrecher | Digitalisierungshilfe GmbH - 51:57

Sehr gut, sag ich danke dir. Schönen Tag noch und bis bald ebenfalls.



Noel Juma - 52:00

Ciao. Dankeschön.