METACREW MAGAZIN

SEPTEMBER 2015
METACREW.DE

BRIGITTE BOX

Gemeinsame Beauty Box mit Gruner + Jahr

RAVENSBERGER MATRATZEN

Next Level E-Commerce-Solutions

UMZIEHEN.DE RELAUNCH

Umzug digital organisiert

DAS SPIEL VERÄNDERN

Mit Digitalisierung Ihres Geschäftsmodells zu mehr Umsatz, Kundenbegeisterung und nachhaltigem Erfolg

UNSERE SPIELWIESEN

STANDORT BERLIN

UNSERE PARTNERUNTERNEHMEN

DER WEG ZUR DIGITALISIERUNGSSTRATEGIE

METACREW
MAGAZIN

CONTENT

08

BRIGITTE BOX

Neue Beauty Box in Kooperation mit Gruner+Jahr

10

UMZIEHEN.DE

Umziehen endlich sicher und leicht organisiert mit umziehen.de

4 **KEY FACTS**
Die metacrew group heute

6 **DIREKTGESCHÄFTE**
Profis im Abo-Commerce

8 **BRIGITTE BOX**
Wie eine Beauty Box entsteht

10 **UMZIEHEN.DE**
Den Umzug kinderleicht organsieren mit umziehen.de

12 **RAVENSBERGER MATRATZEN**
Matratzen im Netz kaufen? Genau!

14 **INTERVIEW**
Sven Romberg | FM Leasingpartner

16 **E-COMMERCE**
Spielveränderer gesucht

18 **DIE CREW-PARTNER**
Yoonecs und Codeenterprise

20 **INTERVIEW**
Jan-Christoph Rabe |
RST.net Communication Services GmbH

22 **DIE CREW IN BERLIN**
Zeigt euch, Ladies!

IMPRESSUM

HERAUSGEBER:
metacrew group GmbH

POSTADRESSE:
Sandforter Straße 57
49086 Osnabrück
E-Mail: info@metacrew.de
Telefon: 0 541 / 330 387 - 0
Fax: 0 541 / 330 387 - 11
www.metacrew.de

TWITTER:
@metacrewcrewgroup
@metacrewcrewCEO

REDAKTION / V.i.S.d.P.:
Julia Eismann

BILDRECHTE:
Fotolia, istockphoto,
Shutterstock, Ritchy Stock

AN ALLE SPIELVERÄNDERER

... und die, die es werden wollen!

Es sind die Wow-Ideen, die uns inspirieren: Erfolg in der Digitalisierung hängt davon ab, dass man zum Spielveränderer seiner Branche werden möchte. Denn alle Entwicklungen starten mit einer Vision. Ein paar Wow-Ideen stellen wir Ihnen hier im metacrew magazin vor. Wir möchten Sie einladen zu erleben, wie andere Unternehmer das Spiel verändern. Lassen Sie sich begeistern. Gern sehen wir gemeinsam auch auf Ihr Geschäftsfeld mit neuen Augen. Mit heute rund 50 Mitarbeitern an den Standorten Osnabrück, Berlin und Melle sind wir gern Ihr anspruchsvoller Umsetzungspartner.

Die metacrew group hat sich in diesem Jahr gewaltig verändert: Mit der Übernahme einiger Abo-Commerce-Geschäftsmodelle von Bertelsmann sind wir nicht nur kreativer und vertriebsorientierter Dienstleister, sondern Betreiber eigener Geschäftsmodelle. Von der Pink Box bis hin zum neuesten Baby, der BRIGITTE Box, verfügen wir mittlerweile über mehr als 35.000 Endkundenbeziehungen. In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen die Angebotsmodelle, die Menschen dahinter und unseren neuen Standort in Berlin vor.

Bleiben Sie engagiert,

Tobias Eismann
Geschäftsführer

KEY FACTS

SPARRINGSPARTNER
FÜR DEN DIGITALEN WANDEL

metacrew group | Key Facts

ANSPRECHPARTNER METACREW
Tobias Eismann
Geschäftsführer
Email: tobias.eismann@metacrew.de
Telefon: 0 541 / 330 387 - 12

Ein Magazin herauszugeben und sich dann noch einmal selber vorzustellen – und das auch noch unseren Kunden – ist sicherlich ein recht ungewöhnlicher Vorgang. metacrew hat sich im laufenden Jahr aber dermaßen verändert, dass es uns sinnvoll erscheint, die Fakten hier zu nennen.

Das metacrew magazin ist eine der Neuerungen, die die metacrew group zu zeigen hat. Bei uns ist im laufenden Jahr so viel passiert, dass wir die Gelegenheit nutzen möchten, diese Veränderungen für alle einmal zusammenzufassen.

Also ganz kurz für alle. Die Key Facts der metacrew group:

Die Unternehmensgruppe
Die metacrew group umfasst mehrere Unternehmen. Die metacrew group GmbH ist mit mehr als 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an den Standorten Berlin und Osnabrück (Hauptsitz) aktiv. Die metacrew ventures GmbH ist unsere Beteiligungsgesellschaft mit strategischen wie operativen Beteiligungen. Dazu gehören unter anderem die codeenterprise GmbH (Osnabrück) und die yoonecs GmbH (Melle), die wir in diesem Magazin vorstellen. Auch weiterhin werden wir uns an Startups und Unternehmen beteiligen. Mit zur Gruppe gehört ebenso die metacrew consulting GmbH, die ein Förderprojekt mit dem Land NRW betreibt (s. http://www.ma-rika.de).

Die Crew
Bei metacrew finden sie Dialogmarketing-Experten, IT-Consultants, Art Direktoren, Usability-Experten, SEA-Profis, Projektmanager, Vertriebsexperten, Entrepreneure und viele andere Berufsbilder. Wir bilden auch aus. Das Team und ein starkes Miteinander liegen uns am Herzen.

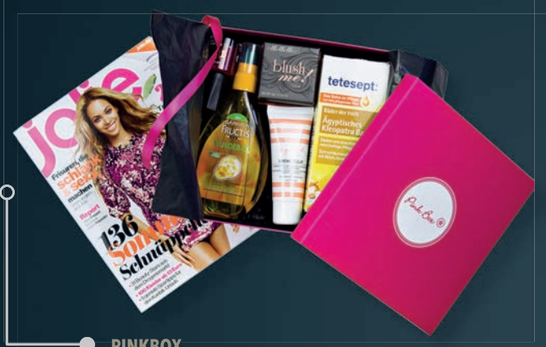
Die Entwicklung
Die metacrew ventures GmbH wurde 2007 gegründet, die metacrew group GmbH bereits 2008 (damals: heaven7media GmbH). 2014 haben wir in der Gruppe rund 2.2 Mio. Euro Umsatz erzielt. 2015 werden es bereits mehr als 7.0 Mio. Euro Umsatz sein. Für 2016 peilen wir die 10 Mio. Euro-Umsatzgrenze an.

Die Monatsbilanz
Mehr als 35.000 Pakete werden von uns monatlich an Endkunden versandt. Hier setzen wir auf Bertelsmann und die Deutsche Post DHL als Partner. Wir generieren für uns und unsere Partner mehr als 10.000 Neukunden – pro Monat! Wir hosten mehr als 3.000 Internetdomains für unsere Kunden und betreiben eine kleine aber feine Serverfarm.

Unsere Kunden
Wir sind stark im E- und Abo-Commerce und wir verstehen uns als Digitalisierungspartner für unsere Kunden. Von Großunternehmen wie L´Oreal und der Verlagsgruppe Handelsblatt bis hin zum regionalen Mittelständler, der seinen Markt neu definieren möchte: Unsere mehr als 600 Kunden, Sie alle, haben etwas vor.

ABO COMMERCE

Unsere Abo-Boxen



PINKBOX
Die Box erscheint zum Preis von 14,95 € und spricht Trendsetterinnen und Beautyholics ab 20 Jahren an, die es lieben, monatlich aktuelle Trends und neue Sterne am Beauty-Himmel zu entdecken.

100.000 Follower auf Facebook, Instagram & Co.
900.000 Unique Visitors im Jahr

www.pinkbox.de
www.pink-box.at
www.facebook.com/pinkbox.de

BRIGITTE BOX
Die Box erscheint alle 3 Monate zum Preis von 39,95 € und spricht die Brigitte-Leserinnen an, die gut gebildet und konsumfreudig sind und ein überdurchschnittliches Interesse an Mode und Kosmetikprodukten, aber auch an Gesundheit und Wellness haben.

www.brigittebox.de
www.facebook.com/brigittebox

GALA BEAUTY BOX
Diese Box erscheint monatlich zum Preis von 19,95 € und spricht trendbewusste und kosmetikbegeisterte Frauen zwischen 20 und 45 Jahren an, die gut informiert sind über Stars, It-Girls, Royals und deren Looks und Beauty-Trends.

7.000 Follower auf Facebook, Instagram & Co.
Mehr als 180.000 Unique Visitors im Jahr

www.galabeautybox.de
www.facebook.com/galabeautybox

LUXURY BOX
Die Luxury Box erscheint vierteljährlich zum Preis von 49,95 € und richtet sich an anspruchsvolle Frauen mit mittlerem bis hohem Einkommen ab 30 Jahren, die sich den Luxus von hochwertiger Kosmetik gönnen.

12.000 Follower auf Facebook, Instagram & Co.
18.000 Unique Visitors im Jahr

www.luxurybox.de
www.facebook.com/LuxuryBox.de

GOURMETBOX
Die Box erscheint alle zwei Monate und spricht Besseresser, Gourmets und Entdecker(innen) zwischen 20 und 55 Jahren an.

5.000 Follower auf Facebook, Instagram & Co.
Mehr als 200.000 Unique Visitors im Jahr

www.gourmetbox.de
www.facebook.com/gourmetbox.de

PROFIS IM ABO-COMMERCE:

B2B2C

Marken kommen durch das Herz in den Kopf

ANSPRECHPARTNER METACREW
Sylke Weber-Both
Bereichsleitung Direktgeschäfte
Email: sylke.weber-both@metacrew.de
Telefon: 030/ 26 36 673 - 31

Für Genießer und für Beautinistas gibt es aus unserem Hause etwas ganz besonderes: Die Pink Box, die Gala Beauty Box, die Luxury Box und, jetzt neu, die BRIGITTE Box bringen regelmäßig Produktneuheiten, Entdeckungen und Beauty-Highlights ins Haus. Wir erreichen ganz unterschiedliche Zielgruppen vom Drogerie-Kunden bis zur Luxury-Konsumentin. So schaffen wir eine Kommunikationskette vom Hersteller zum Probierkontakt beim Endkunden, die insbesondere auch die Social Media-Kanäle umfasst und bereichert. Wo heute über FMCG-Neuheiten gesprochen wird, sind wir für unsere Kooperationspartner leidenschaftlicher Partner.

Wir begleiten unsere Herstellerkooperationen mit viel Know-How. Aus der Kombination von Kreativität, Agenturkompetenz, Marktverständnis und dem direkten Erreichen der Zielgruppen entsteht ein ganz besonderes Zusammenspiel: Die treffsichere Positionierung der Produkte, Feedback aus den Märkten, und der Reichweite in direkten Boxen sowie den Social Media-Kanälen ergibt einen starken Rahmen, um den Launch eines Beautyproduktes zu kommunizieren oder Bekanntheit in der relevanten Zielgruppe zu schaffen. Marken von Rituals über L'Oréal bis Givenchy nutzen diese Möglichkeiten exzellent.

Bereits seit Mitte 2013 betreiben wir erfolgreich die Gourmetbox. Damit erreichen wir Hobbyköche, Foodies und andere Genussmenschen, die die besten Parties regelmäßig in der Küche veranstalten.

Die Beautyboxen hat metacrew seit 01. Januar 2015 durch Übernahme der Geschäfte von der RM Buch und Medien (Bertelsmann) hinzugewonnen. Mit unserem Berliner Team rund um Sylke Weber-Both und Marita Luismeier entwickeln wir alle Abo-Commerce-Modelle weiter und planen herausragende Kooperationsmodelle. Neu hinzu kommen dieser Tage noch zwei Projekte: Die BRIGITTE Box und eine schokoladige Überraschung, über die wir bald mehr berichten können.

Monatlich werden hier insgesamt etwa 35.000 Boxen auf den Weg gebracht und ebenso viele Abonnenten erleben das Glücksgefühl, ein Geschenk auszupacken, das liebevoll für Sie zusammengestellt wurde und genau Ihre Vorlieben trifft. Die Hersteller profitieren in ihrem Marketing von den positiv eingeleiteten Probierkontakten. Über unser Blogger-Netzwerk wird zudem für weitreichende Berichterstattung in Text- und Videoblogs gesorgt. Auch Kanäle wie Facebook und Twitter, Instagram und vergleichbare Plattformen werden bespielt. Nicht nur vom Abo-Commerce-Team, sondern vor allem auch von unseren zahlreichen Multiplikatoren, die die Produkte im Rahmen ihrer Boxen testen und bewerten.

ANSPRECHPARTNER METACREW
Sylke Weber-Both
Bereichsleitung Direktgeschäfte
Email: sylke.weber-both@metacrew.de
Telefon: 030/ 26 36 673 - 31

Brigitte
powered by Pink Box
BOX

4x pro Jahr, pro Box 39,95 € (inkl. Versand). Die gemeinsam mit Gruner + Jahr entwickelte Box erscheint erstmalig im August. Die Auflage der ersten BRIGITTE Box ist limitiert. Bestellen kann man unter **www.brigittebox.de.**

DIE BRIGITTE BOX

KOOPERATION METACREW GROUP MIT GRUNER+JAHR

Sie ist gerade angekommen, wenn dieses Heft erscheint: Die erste BRIGITTE Box.

Gruner + Jahr und metacrew kooperieren und bringen gemeinsam eine Beauty-Box im Abo für die Zielgruppe der BRIGITTE-Leserinnen an den Start.

Die Abonnentinnen der Box, hier sind neben BRIGITTE-Leserinnen natürlich alle Beauty-Begeisterten angesprochen, können hier die von der Redaktion und dem Beauty Box Team ausgewählten Produkte direkt kennen lernen.

Hersteller erschließen sich mit der BRIGITTE Box eine neue attraktive Zielgruppe. BRIGITTE-Leserinnen vefügen über ein überdurchschnittliches Einkommen und sind gut gebildet, konsumfreudig, neugierig und an Trendthemen interessiert. Die BRIGITTE Box ist der Zugang zu dieser Zielgruppe und wird über die Produktplatzierung in der Box angesprochen. Mit dem Blogger-Netzwerk und der Social Media-Reichweite verlängert metacrew die Kommunikation in die digitale Welt.

UNTEN

Jedes Mal ein kleines Fest: Liebevoll verpackt kommt die Box bei den Abonnentinnen an.

Die Produkte kommen innovativ und extrem glaubwürdig ins Gespräch und – noch wichtiger – in die Badezimmer. BRIGITTE und metacrew setzen bei der Kooperation auf die hohe Glaubwürdigkeit und Stärke der Marke BRIGITTE, der Frauen seit Jahrzehnten ein sehr hohes Vertrauen schenken. Leserinnen profitieren von passgenauen Produktempfehlungen und Hersteller von stimmigen Kommunikationsmaßnahmen wie Samplings und Marktforschung. Wie ein Geschenk verpackt, kommt die hochwertige Box zukünftig 4x pro Jahr.
6-8 Beauty-Produktneuheiten, ein Genuss-Extra und ein Accessoire finden sich in der Box. Außerdem ist die jeweilige Ausgabe der BRIGITTE enthalten. Die Erzeugnisse werden sorgfältig von der BRIGITTE Beauty-Redaktion und dem Beauty-Box-Team der metacrew group ausgesucht. Die Auswahlkriterien sind: Jedes Verwöhnpaket bietet eine Vielfalt an hochwertigen, natürlichen Produkten und eine gute Mischung aus Beauty-Klassikern und Produktneuheiten.

Das Team bei der BRIGITTE ist genauso begeistert von der Box wie die Kolleginnen in der Beauty-Boxen-Crew. Kooperationen, die so groß denken und gemeinsame Ideen zu so besonderen Erfolgen führen,

UMZIEHEN.DE

UMZIEHEN.DE RELAUNCH

Umziehen ist mehr als nur Kisten packen! Die neue Adresse kinderleicht organisiert.

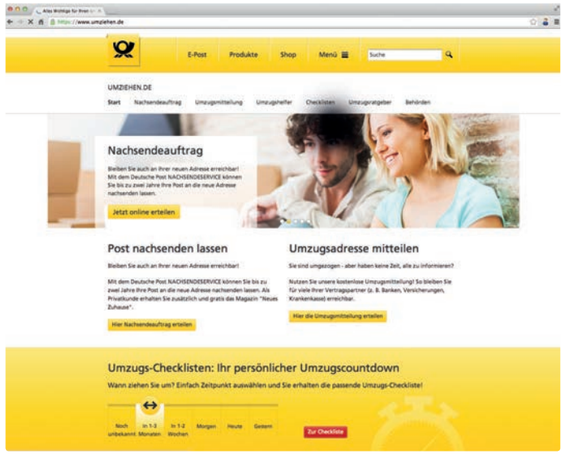
ANSPRECHPARTNER METACREW
Karin Bergmann
Key Account Managerin
Email: karin.bergmann@metacrew.de
Telefon: 0 541 / 330 387 - 52

Ein Portal rund ums Umziehen? Ohne Wohnungsanzeigen? Die Deutsche Post Adress hat mit der metacrew group ihr erfolgreiches Projekt umziehen.de, einen Service rund um den Wohnungswechsel, relauncht.

Es sind etwa 10% der Menschen in Deutschland, die jedes Jahr die Wohnung wechseln. Meistens steckt auch eine Änderung der Lebenssituation dahinter: Man zieht zusammen, wieder auseinander, benötigt plötzlich ein Kinderzimmer oder plötzlich noch ein Kinderzimmer. Man geht aus Abenteuerlust oder Karrierewunsch in eine neue Stadt. Oder ein bisschen von allem oder noch was anderes. Oft geht mit dieser Veränderung der Lebenssituation auch ein veränderter Bedarf einher: Es wird neues Equipment benötigt: Ein zweiter Hausstand oder die Erst- und später die Folgeausstattung für den Nachwuchs. Eine neue Lebensgestaltung, die vielleicht jetzt einen Mixer für grüne Smoothies, eine neue Hausratversicherung, Fahrräder für mehr Freizeit an der frischen Luft und vieles andere mehr umfassen kann. Gezielte Ansprache von Kunden ist über umziehen.de sehr effizient möglich.

OBEN

Gut im neuen Heim angekommen, muss die neue Adresse kommuniziert werden.



RECHTS

Umziehen.de in neuem responsive Gewand.

Wenn dann das neue Zuhause ausgewählt wurde, gibt es so vieles zu bedenken. Umziehen.de ist hier hilfreicher Partner, wenn es darum geht, alle relevanten Infos an einer Stelle zu finden. Kontaktdaten wichtiger Behörden stehen hier bereit, ebenso wie Umzugschecklisten, die den Wohnungswechsel vereinfachen.

Hierzu bietet umziehen.de einen ganz besonderen Service: Umziehende können ihre alten und neuen Adressdaten angeben, die die Deutsche Post Adress dann in ihre Umzugsdatenbank aufnimmt. Viele Unternehmen und Institutionen in Deutschland gleichen ihre Kundenadressen regelmäßig mit der Umzugsdatenbank ab. So minimieren Umziehende das Risiko, im allgemeinen Stress zu vergessen, einem Vertragspartner die neue Anschrift mitzuteilen. Wer dennoch alle Institutionen, mit denen er im Laufe des Jahres einmal in Kontakt steht, einzeln über den Wohnortwechsel informieren will, findet entsprechende Checklisten zur Adressänderung auf umziehen.de.

Jetzt ist umziehen.de selbst umgezogen, und zwar auf eine neue technische Plattform mit der neuesten Version von TYPO3, die langfristig wesentliche Vorteile bietet und eine sichere IT-Zukunftsfähigkeit bietet. Metacrew hat für umziehen.de das Layout nach Ergebnissen aus der User-Experience-Analyse optimiert und auf Basis des bestehenden Styleguides überarbeitet. Die Optik ist nun dem neuen CD der Deutschen Post angeglichen. Auch das Responsive Design ist berücksichtigt und umgesetzt. So ist die Usability insbesondere für Umzieher gegeben – die Situation, dass das Internet später einzieht als man selbst, macht ja manchmal etwas Improvisation auf Seiten der Nutzer notwendig.

So, atmen wir gemeinsam auf: Der nächste Umzug ist gerettet. umziehen.de hat den Papierkram im Griff und hält uns den Rücken frei für Kisten und Kästen.

RECHTS

Alles gut angekommen: Neue Wohnung, neues Leben, neue Post.

Geschäftsinhaber
Marlies Wüllner und Dieter Wüllner

Foto: Ritchy Stock

RAVENSBERGER MATRATZEN

Matratzen im Netz kaufen? Sehr gute Idee!

ANSPRECHPARTNER METACREW
Matthias Loheide
Key Account Manager
Email: matthias.loheide@metacrew.de
Telefon: 0 541 / 330 387 - 27

Schlafen ist ein endloses Thema. Der heimliche Star, der so manche Nacht beeinflusst: die hoffentlich gute Matratze. Ist sie sorgfältig ausgewählt, hilft sie beim nächtlichen Erholen, unterstützt den Körper und trägt zum ausgeruhten Morgen viel bei.

Und natürlich kann man seine Matratze auch online kaufen. metacrew begleitet aktuell das Unternehmen Ravensberger Matratzen aus Espelkamp bei einem Relaunch des E-Commerce-Systems und will gemeinsam den großen Erfolg noch weiter ausbauen.

Ravensberger Matratzen besteht seit 12 Jahren und hat seinen Sitz in Espelkamp. Sehr respektable Zahlen hat der Hersteller von Schlafsystemen vorzuweisen und ist in Deutschland sowie im europäischen Ausland eine etablierte und wachsende Größe im Matratzenmarkt. Ein gutes Stück Erfolgsgeschichte hat das Unternehmen bereits geschrieben.

Faktoren dafür sind im Wesentlichen der umfassende und sehr positiv bewertete Service und die ausführliche Kundenberatung vor, während und nach dem Kauf. Auch die Tatsache, dass man selbst Hersteller der Matratzen ist, honorieren die Kunden mit Vertrauen ins Produkt. Auf dieser guten Basis kann nun mit zukunftsorientierter Technologie, einer entsprechenden Gestaltung und professionellem Online-Marketing in seiner ganzen Bandbreite aufgebaut werden.

Die Persönlichkeit, das Herzblut und die Service-Stärke, also der „Ravensberger-Geist“, soll im neuen Webshop transportiert werden. Das Frontend-Design wurde auf Basis einer vorhergehenden User-Experience-Analyse (UX-Analyse) von metacrew konzeptionell erarbeitet und von der Agentur Gödecke + Gut (Berlin) inhaltlich ausgearbeitet. Diese technisch von metacrew auf Basis der E-Commerce-Software “Shopware” erstellten Templates werden dann von allen beteiligten Projektpartnern direkt vor Ort bei unserem Kunden Ravensberger Matratzen detailliert für den Einsatz im neuen Shopsystem vorbereitet. Die Ergebnisse der UX-Analyse fließen in Desktop- und responsive Versionen ebenso mit ein wie auch vorhergehende SEO-Analysen, so dass im Ergebnis auch im intuitiven Ablauf und im Look and Feel der Seitenhandhabung Service, Herzblut und der Spaß am Produkt absolut authentisch transportiert werden. Auch die natürlichen Suchergebnisse innerhalb von Google und Co. können optimiert werden. Denn hier gilt: Historie und Erfolg des alten Webshops wollen professionell im Relaunch des neuen berücksichtigt werden – damit auch zukünftig die Absatzzahlen steigen können.

So viele Überlegungen in der Optik sind onsite eine gute Sache. Die funktionierende Technik dahinter ist selbstverständlich auch bei uns in besten Händen. Technisch wird der neue Webshop auf dem E-Commerce-Framework “Shopware 5.0” umgesetzt. Eine weitere Herausforderung stellt auch die Integration der bestehenden Warenwirtschaft in die ganzheitliche E-Commerce-Lösung dar.

Ein technisch ausgereiftes und zukunftssicheres Portal auf der Höhe der Zeit, ein stimmiges Design, das alle Funktionen erfüllt – das sind perfekte Vorraussetzungen für den weiteren Erfolg. Mit einem SEO-/SEA-Konzept positionieren wir Ravensberger Matratzen entsprechend und wollen Schritt für Schritt weitere digitale Reichweiten implementieren.

Für die Kunden ist Ravensberger Matratzen ein echtes Lovebrand. Wir unterstützen unseren Kunden dabei, sein eigenes E-Commerce-Projekt auf eine neue Stufe zu heben und die Erwartungen seiner Kunden langfristig auf diesem hiesigen Niveau zu erfüllen.

ERGO-MED® 70 - RG 70
So anschaulich bekommt man seine Matratze erklärt

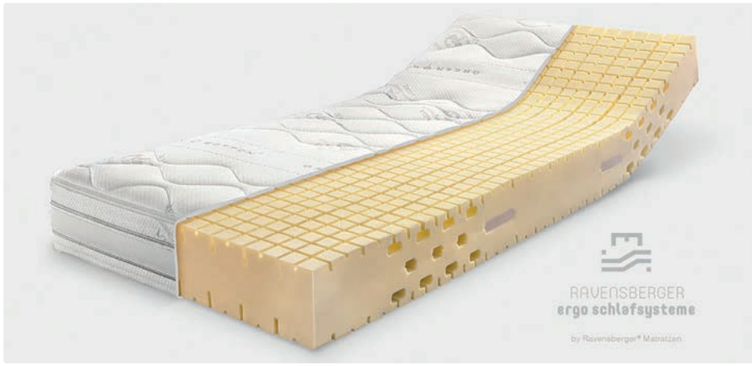


Foto: Archiv Ravensberger Matratzen GmbH

SVEN ROMBERG

Im Leasingmarkt
kündigen sich große Veränderungen an. Sven Romberg von FM Leasing-Partner blickt mit uns in die Zukunft.

INTERVIEW SVEN ROMBERG

Stay hungry:
Im Leasingmarkt das Spiel verändern mit LeasinGo.

Herr Romberg, stellen Sie sich kurz vor?

44 Jahre alt – also Mitte Generation X, aber mit Verständnis für die Generation Y – verheiratet mit einer tollen Frau – 2 Jungs – Eigenheim.

Leasing ist gesetzt im Finanzierungsmix. Der Markt scheint weitestgehend verteilt. Wie kann man in diesem Umfeld als Unternehmen noch wachsen?

Aus unserer Sicht gibt es zwei Antworten darauf, wie man in diesem Markt wachsen kann. 1. Durch sehr gute, fachliche Qualifikation und persönliche Beratung (bald auch per Video) – wenn es darauf ankommt. Und 2. In der Transparenz von Leasinggesellschaften – für uns der Schlüssel zu einer vollständigen Marktveränderung. Es geht darum dem Kunden die Gesellschaft anzubieten, die auf sein Investitionsziel am besten passt. Bei 25% ist der Preis ausschlaggebend. In den anderen Fällen sind es eher die Entscheidungsgeschwindigkeit, die Menge an beizubringenden Unterlagen und dergleichen.

leasinGo.de ist ein zentraler Baustein der Digitalisierungsstrategie von FM LeasingPartner. Was war für Sie bislang die größte Herausforderung in der Umsetzung der Strategie im Unternehmen?

Die Kolleginnen und Kollegen davon zu überzeugen, dass leasinGo keine Laune der Geschäftsleitung ist – sondern die Zukunft unseres Unternehmens. Wenn Sie viel Geld für ein strategisches Projekt ausgeben, müssen Sie viel Überzeugungsarbeit leisten. Gott sei Dank sind die Erfolge mit leasinGo jetzt sichtbar.

> leasinGo.de wurde 2014 von FM LeasingPartner, Deutschland größtem unabhängigen Leasingvermittler, übernommen. Ende 2014 startete gemeinsam mit metacrew die Umsetzung einer langfristigen Digitalisierungsstrategie, in deren Mittelpunkt der massive Ausbau des Leasing-Vergleichsportals steht. In der kommenden Ausgabe unseres Magazins berichten wir ausführlich darüber.

ANSPRECHPARTNER METACREW
Karin Bergmann
Key Account Managerin
Email: karin.bergmann@metacrew.de
Telefon: 0 541 / 330 387 - 52

Und wenn Sie die Uhr zurückdrehen könnten: Was würden Sie heute anders machen?

Wir würden die eingehenden Anfragen nicht sofort ins Feld geben, sondern zunächst „Inhouse“ qualifizieren und je nach Informationsstand und Kundenwunsch zentral bearbeiten und auch abwickeln. Das war ein echtes „learning“ und hat zur Anpassung unserer Bearbeitungsprozesse geführt.

Abschließend unsere Bitte: Welchen Rat würden Sie einem Unternehmen mitgeben, das sich mit der Digitalisierung beschäftigen möchte?

Ich werfe gerne gleich 15 Euro ins Phrasenschwein, dennoch bringen es die folgenden „Zitate“ ziemlich genau auf den Punkt.

1. Stay foolish – stay hungry (Steve Jobs)

2. Wer nicht mit der Zeit geht – geht mit der Zeit (Dr. Volker van Rüth)

3. Die digitale Reise hat gerade erst begonnen.

Ich glaube „mutig sein“ – und Fehler als „Lernmedium“ zu akzeptieren, ist ein guter Weg das Thema Digitalisierung anzugehen. In diesem Bereich entsteht der Weg im Wortsinn beim Gehen und wir alle gestalten mit, wohin er führt.

Herr Romberg, vielen Dank für das Gespräch!

E-COMMERCE

SPIELVERÄNDERER GESUCHT

E-Commerce als spannendes Kunden-Erlebnis

ANSPRECHPARTNER METACREW
Tobias Eismann
Geschäftsführer
Email: tobias.eismann@metacrew.de
Telefon: 0 541 / 330 387 - 12

Emotionalität, Funktionalität und Mehrwert: Wer in den kommenden Jahren eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung vorweisen möchte, muss seinen Kunden eine Menge bieten. metacrew erarbeitet solche Konzepte ganzheitlich. Das Ziel ist in allen Projekten das Gleiche: Herausragende Kundenerlebnisse zu schaffen.

metacrew hat hierzu einen ganzheitlichen Ansatz entwickelt. Das Wichtigste ist dabei eine klare Zieldefinition: In gemeinsamen Workshops definieren wir mit unseren Kunden die Position des Unternehmens in drei bis fünf Jahren.

Dieses Zielfoto überführen wir in eine klare Vertriebs- und Absatzplanung. Hierzu entwickeln wir mit unseren Kunden Vertriebspläne und leiten sog. „Key Performance Indicators“ (KPI) für das E-Commerce- und Digitalisierungsprojekt ab. So entstehen ganz klare Zielstellungen und Eckdaten für die Umsetzung, aus der sich die notwendigen Maßnahmen ableiten lassen.

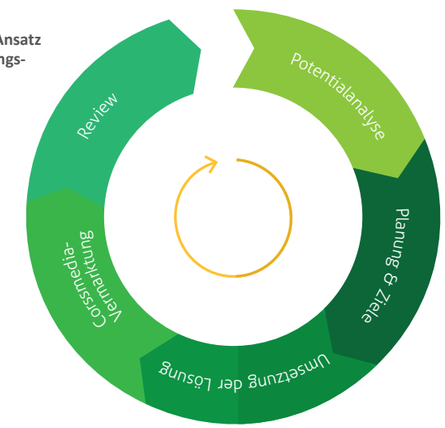
Die Umsetzung erfolgt unter Begleitung eines erfahrenden Beraters aus unserem Haus als externem Projektleiter. Oft entstehen nun konversionsstarke und multi-device-fähige Webshops und Portale. Diese sind das Herzstück einer erfolgreichen crossmedialen Vermarktung für den nachhaltigen Geschäftserfolg.

Parallel überprüfen wir die internen Prozesse beim Spielveränderer, um die Erwartungshaltung der „digitalen Kunden“, die die neue Plattform aufsuchen, im täglichen Kundenkontakt sicherzustellen. Für alle diese Themen machen wir uns verantwortlich und werden hierdurch für unsere Kunden zum ganzheitlichen Digitalisierungspartner.

metacrew ist kreativer und gleichzeitig zahlenorientierter Planungs- und Umsetzungspartner für den Erfolg Ihrer E-Commerce- und Digitalisierungsstrategie. Dazu gehören natürlich auch unsere Online-Marketing-Kompetenzen und Fähigkeiten in der klassischen Werbung. Doch wir leisten weit mehr als eine Kreativagentur: Aktuell generieren wir bis zu 10.000 Neukunden für uns selbst und unsere Kunden im Monat. Das funktioniert nur dann, wenn alle Prozesse perfekt miteinander harmonieren – im Sinne Ihres Kunden.

VIELE FAKTOREN
Viele Faktoren/ Überblick ist entscheidend, um die richtigen Spielzüge in Ihrer Digitalisierungsstrategie umzusetzen.

CLOSED LOOP
Ganzheitlicher Ansatz für Digitalisierungsstrategien



SIND SIE EIN SPIELVERÄNDERER?
Dann lassen Sie uns über Digitalisierung in Ihrem Markt sprechen

STARK
MIT GUTEN PARTNERN

CODEENTERPRISE

Die Shopware-Experten

ANSPRECHPARTNER METACREW
Tobias Eismann | tobias.eismann@metacrew.de
Johann Drews | johann.drews@metacrew.de
Karin Bergmann | karin.bergmann@metacrew.de
Matthias Loheide | matthias.loheide@metacrew.de

Seit 2014 hält die metacrew ventures GmbH eine strategische Beteiligung am Osnabrücker Unternehmen codeenterprise GmbH. Das von Johann Drews bereits 2007 gegründete Unternehmen ist spezialisiert auf die technische Umsetzung von Web shops auf Basis der E-Commerce-Software Shopware.

metacrew hat durch die Beteiligung an codeenterprise sein Know-how im Bereich Web-Development nachhaltig ausbauen können. In vielen Projekten arbeiten die Developer von codeenterprise und das Team der metacrew group GmbH intensiv und integriert zusammen. So entstehen ganzheitliche E-Commerce-Lösungen – von der Planung über die Absatzdefinition, das Vermarktungskonzept, der Kreation bis hin zur technischen Entwicklung und einem skalierbaren Betrieb.

Planen Sie den Erfolg Ihrer E-Commerce-Strategie? Oder fehlt Ihnen gar die Strategie? Lassen Sie uns ganzheitlich über nachhaltige Umsetzungen im E-Commerce sprechen!

DAS KERNTEAM
v.l.: Soner Sayakci, Johann Drews(CEO), Tommi Helmut, Steffen Lübben

YOONECS

Gesucht und gefunden
Zertifizierte Google-Experten in der metacrew group

ANSPRECHPARTNER METACREW
Frederic Engel
Leiter Projekt- und Campaign-Management
Email: frederic.engel@metacrew.de
Telefon: 0 541 / 330 387 - 53

Die Meller yoonecs GmbH bildet innerhalb der metacrew group das Partnerunternehmen für Google Advertising. Die Beteiligung der metacrew ventures GmbH wird geführt von Marc Boberg und Michael Gerker. Die beiden Köpfe hinter yoonecs haben sich in kurzer Zeit einen Namen mit ihrer Kompetenz gemacht. Die Zusammenarbeit mit der 2012 gegründeten Agentur mit Sitz in Melle war fast naheliegend: Alte Kontakte bilden hier das gute Fundament. In 2014 trafen sich Gerker, Boberg und Tobias Eismann wieder und entschieden, gemeinsam sinnvolle Synergien auch in Form einer strategischen Beteiligung und gegenseitigem Know-how-Austausch zu ziehen. Der deutsche Suchmaschinenmarkt ist ein Google-Markt: 94% Marktanteil hat die Suchmaschine mit dem bunten Logo. Die Kompetenzen des yoonecs Teams werden durch die Zertifizierung als Google Partner unterstrichen.Mit der professionellen Steuerung von AdWords-Kampagnen werden Performance-Ziele wie die Generierung von Anfragen oder Verkäufen über Online-Shops erreicht sowie Branding-Kampagnen über das Google-Netzwerk geschaltet. Weitere Schwerpunkte der Agentur sind die umfassende Betreuung in Google Analytics sowie SEO zur Sichtbarkeit in den natürlichen Suchergebnissen.Wollen auch Sie über Google und Co. Ihre Absatzziele erreichen? Sprechen Sie uns gern an!

GESCHÄFTSFÜHRER
v.l.: Michael Gerker, Marc Boberg

JAN-CHRISTOPH RABE

Interview
Jan-Christoph Rabe, Tobias Eismann

INTERVIEW JAN-CHRISTOPH RABE

Zum 1. Januar 2015 hat die metacrew group GmbH von der rst.net communication GmbH den langjährigen Kundenstamm übernommen. So haben wir dafür gesorgt, dass die Web-Services für die rst.net-Kunden nahtlos weiterbetrieben werden konnten. Zeit für ein Gespräch zwischen Jan Christoph Rabe (Geschäftsführer rst.net communications GmbH) und Tobias Eismann.

Jan-Christoph, zum 1.1.2015 hat metacrew die Geschäfte von rst.net übernommen. Wie sind die Hintergründe dazu?

Rabe: Tobias (Eismann) und ich kennen uns schon seit Urzeiten. Ende der 90iger waren wir eher Wettbewerber, später dann gute Freunde. Da wir das Webdesign-Geschäft als rst-Gruppe aufgrund der Konzentration auf unsere marktführende Stellung in Deutschland im Bereich Kabelverschraubungen nicht mehr fortsetzen wollten, lag es nahe, miteinander zu sprechen.
Eismann: Jan und ich haben schon immer das Verständnis geteilt, Kunden immer zufrieden stellen zu wollen. Wir können hier nahtlos an die Philosophie von rst.net anknüpfen. Zudem sehen wir für die rst.net-Kunden große Chancen darin, gemeinsam mit uns im Online-Marketing noch besser zu werden.

Und wie hat die Umstellung geklappt?

Eismann: Geräuschlos, hoffentlich!
Rabe: Absolut. Wir haben alle unsere Kunden schriftlich informiert und metacrew hat danach, soweit möglich, alle Kunden persönlich angesprochen. Die technische Umstellung war neben der Information aufgesetzt und im laufenden Betrieb durchgeführt worden. Die Umstellung lief reibungslos, so haben es auch unsere Kunden wahrgenommen. Ich denke, dass wir es geschafft haben, langfristig für alle Kunden einen zuverlässigen Service anzubieten. Dies war mir persönlich wichtig.

Was dürfen die rst.net-Kunden noch erwarten?

Eismann: rst.net war zuvor ja ein sehr stark technisch aufgestellter Dienstleister. Ebenso wurden Webservices in der Gestaltung und dem Betrieb von Homepages angeboten. Mit metacrew können diese Kunden nun, wenn sie denn möchten, die ganze Bandbreite an Marketing-Dienstleistungen bekommen – von der Visitenkarte bis zur E-Commerce-Lösung und dem Outsourcing der Digital-Vermarktung.

Rabe: Und das ist hoffentlich eine echte Chance für alle unsere ehemaligen Kunden. Und, letzter Satz: Besten Dank noch einmal an alle unsere (und meine) ehemaligen Geschäftspartner!

Besten Dank, Jan-Christoph, für das Gespräch!

”

Planen Sie den Relaunch Ihrer Website?
Oder eine Kampagne zur Kundengewinnung?
Oder ein Relaunch Ihres Corporate Designs?
Dann sprechen Sie mich an:

ANSPRECHPARTNER METACREW
Thomas Fröhlich
Bereichsleitung Mittelstandskunden
Email: thomas.froehlich@metacrew.de
Telefon: 0 541 / 330 387 - 23

STANDORT BERLIN

DAMENRUNDE

Unser Team am Berliner Standort

METACREW IN BERLIN

Eine Damenrunde für die Beauty Boxen

Seit ganz kurzem haben wir unser „eigenes“ Zuhause in Berlin. In einem wunderbaren Altbau am Tempelhofer Ufer haben wir auf über 300 qm unsere geballte Direktgeschäft-Kompetenz angesiedelt.

Klar, dass uns hier die Berliner Luft und insbesondere die kreative Atmosphäre unter Spielveränderern zugute kommt und uns täglich inspiriert. Wer neugierig geworden ist, mag die Damen ja vielleicht besuchen kommen in der umgebauten Offizierswohnung. Altbau wie man ihn sich vorstellt mit hohen Räumen, Stuck, Parkett und Flügeltüren, einer gemütlichen Küche, in der man auch mal einen kleinen Snack zaubern kann und natürlich viel Raum für neue Ideen.

Die Produkte, die in den Boxen liegen, erreichen Herzen. Und damit schaffen wir echte Mehrwerte. Den Launch eines Produktes zu begleiten mit einer Beilage in der Box und folgend der Kommunikation auf unseren Social Media-Kanälen und in unserem Blogger-Netzwerk: Das ist messbares und wertschöpfendes Marketing für Spielveränderer.

Hier werden Monat für Monat rund 35.000 Beauty Boxen auf den Weg gebracht. Die Pink Box, die Gala Beauty Box, die Luxury Box und jetzt neu auch die BRIGITTE Box werden dort zusammengestellt, es werden Produkte ausgewählt, Herstellerkooperationen geschmiedet und immer steht eins im Fokus: Die Empfängerin (denn das sind natürlich überwiegend Damen) restlos zu begeistern. Wie ein lustiger Mädelsabend sieht das mitunter aus: Natürlich wird hier auch probiert, gerochen, gecremt, getestet, lackiert und vieles mehr. Dahinter steckt jedoch zahlen- und faktenbasiertes Marketing für unsere Kooperationspartner.

Vorstellen möchten wir in dieser Ausgabe insbesondere die zwei Damen, die verantwortlich hinter unseren Beauty Boxen stehen. Marita Luismeier, Leitung Beauty Boxen, und Sylke Weber-Both, Bereichsleitung Direktgeschäfte.

Beide sind natürlich auch die perfekten Ansprechpartner, wenn es um Ihre Produktkommunikation geht und Sie selbst Kooperationspartner unserer Beauty Boxen werden möchten. Und natürlich auch, wenn Sie am Berliner Standort die metacrew kennen lernen möchten. Nehmen Sie Kontakt auf, wir freuen uns auf Sie!

ANSPRECHPARTNER METACREW
Sylke Weber-Both
Bereichsleitung Direktgeschäfte
Email: sylke.weber-both@metacrew.de
Telefon: 030/ 26 36 673 - 31

SYLKE WEBER-BOTH

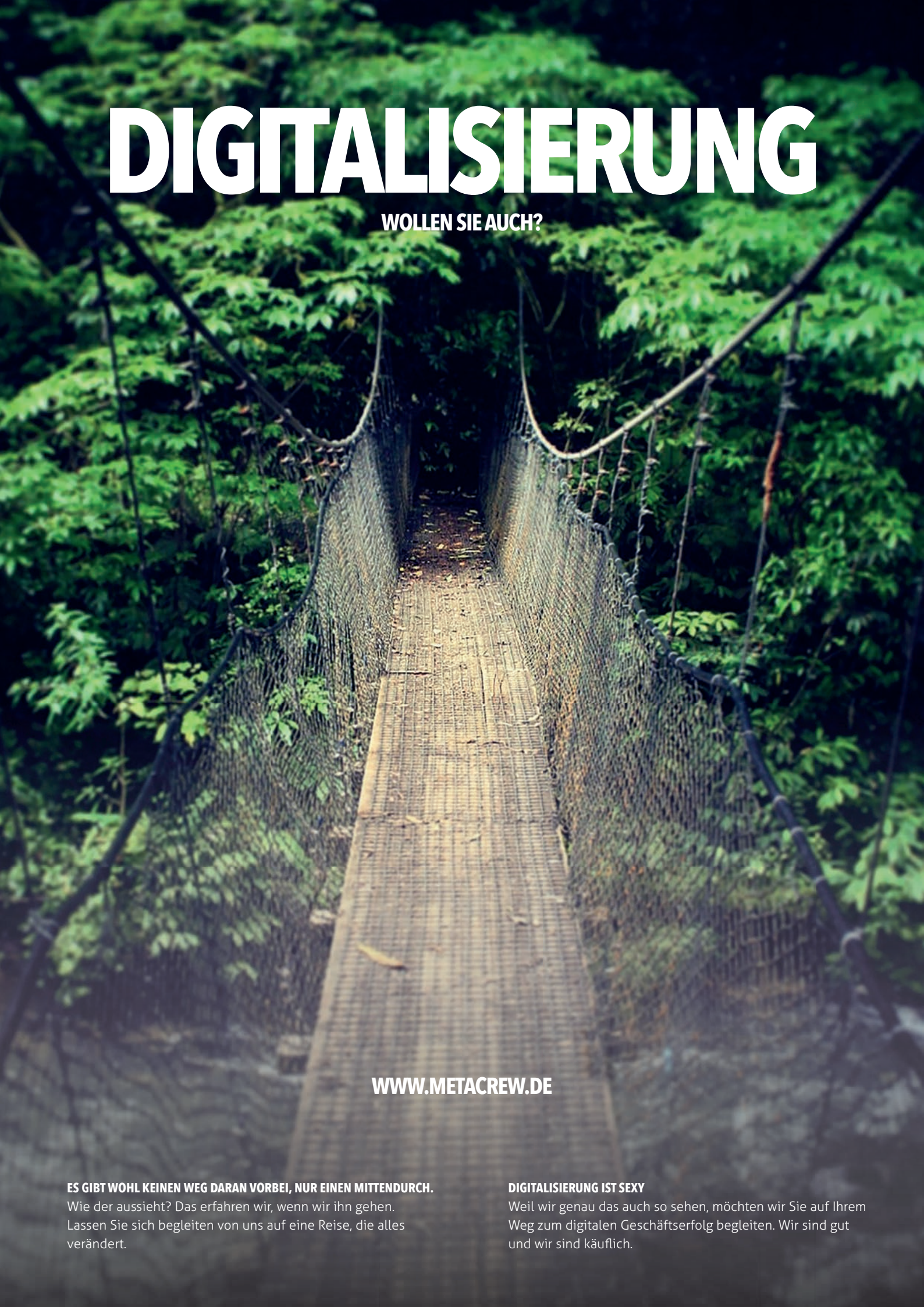
BEREICHSLEITUNG DIREKTGESCHÄFTE
MITGLIED DER GESCHÄFTSLEITUNG

Sylke Weber-Both ist verantwortlich für die Direktgeschäfte der metacrew group. Mit langjähriger Erfahrung in Dialogmarketing und Abo-Geschäften, zuletzt als Bereichsleitung beim Bertelsmann Club für Kooperationsgeschäfte und New Business, bringt sie viel Leidenschaft für die Entwicklung von Konzepten und Kooperationen mit, sowie eine große Begeisterung für Abo-Geschäfte.

MARITA LUISMEIER

LEITUNG BEAUTY BOXEN

Marita Luismeier leitet die Beauty Boxen. Sie liebt Beauty und Beauty-Produkte und ist ein großer Abo-Fan. Mit jahrelanger Erfahrung im Aufbau von Endkundengeschäften ist sie ganz nah dran an dem, was die Consumer umtreibt.


DIGITALISIERUNG
WOLLEN SIE AUCH?
WWW.METACREW.DE
ES GIBT WOHL KEINEN WEG DARAN VORBEI, NUR EINEN MITTENDURCH.
Wie der aussieht? Das erfahren wir, wenn wir ihn gehen. Lassen Sie sich begleiten von uns auf eine Reise, die alles verändert.
DIGITALISIERUNG IST SEXY
Weil wir genau das auch so sehen, möchten wir Sie auf Ihrem Weg zum digitalen Geschäftserfolg begleiten. Wir sind gut und wir sind käuflich.