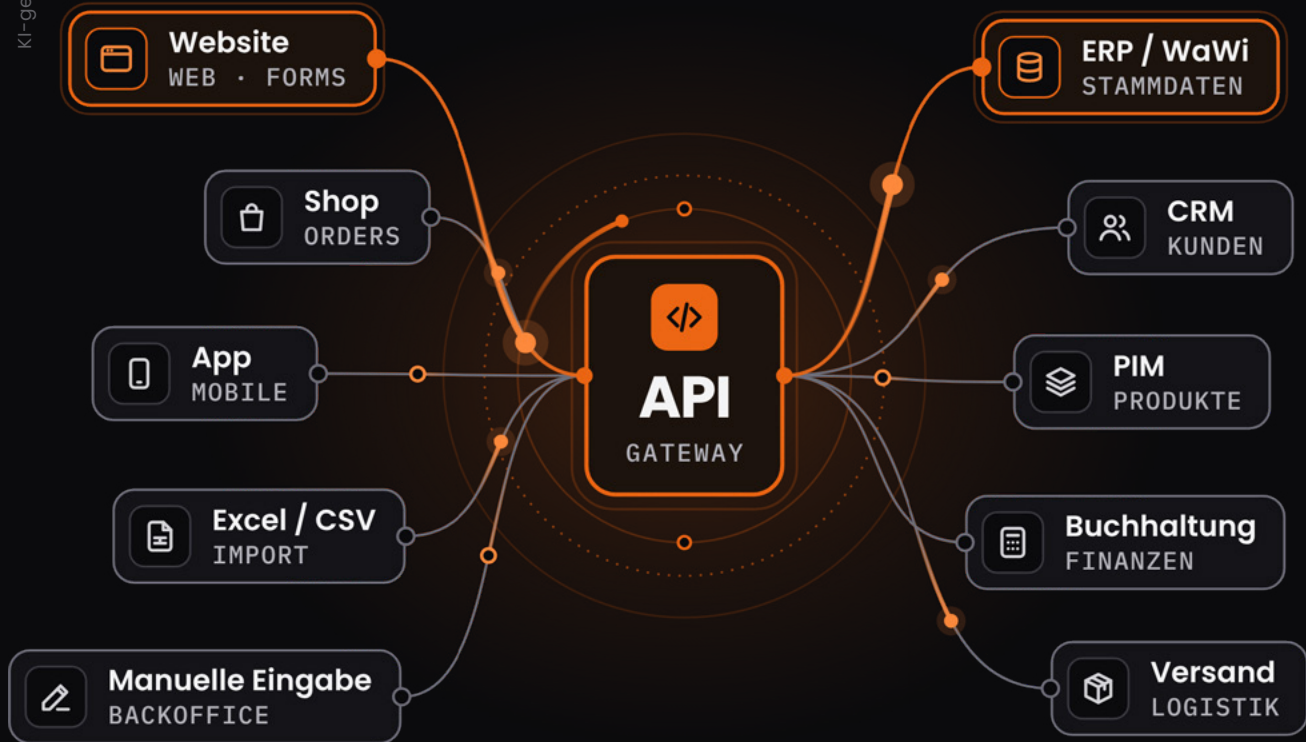




Die Daten sind da. Was fehlt, ist die Verbindung.

Wie vernetzte Daten und individuelle digitale Anwendungen die Kommunikation mit Kunden, Partnern und Mitarbeitenden verbessern.

Digitalisierung, die etwas bewegt.

-
- 03 Digitalisierung beginnt mit Verstehen.**
Warum gute Lösungen mit den richtigen Fragen beginnen.
-
- 04 Gute Kommunikation macht den Unterschied.**
Wie digitale Angebote Kunden gewinnen und binden.
-
- 05 Die Daten sind da. Aber sie kommen nicht an.**
Wo Informationsbrüche Zeit kosten und Fehler verursachen.
-
- 06 Bestehendes verbinden, statt alles neu zu machen.**
Wie Schnittstellen vorhandene Systeme nutzbar machen.
-
- 07 Wenn Heizungsanlagen mitdenken.**
Intelligente Überwachung und Steuerung technischer Anlagen.
-
- 08 Gut beraten. Auch unterwegs.**
PWA-Vorteile und mobiler Vertrieb.
-
- 09 Bestellen, ohne Umwege.**
Digitale B2B-Portale.
-
- 10 Aus Produktinformationen wird digitale Beratung.**
Intelligente Produktfinder.
-
- 11 Gute Gespräche verdienen eine gute Nachbereitung.**
Digitales Leadmanagement.
-
- 12 Neue Wege zum Kunden.**
Digitale Geschäftsmodelle und Mehrsprachigkeit.
-
- 13 Weniger Aufwand. Mehr Möglichkeiten.**
Wirtschaftlicher Nutzen.
-
- 14 Was gestern zu teuer war, kann sich heute rechnen.**
KI-gestützte Entwicklung.
-
- 15 Mit KI entwickelt. Nicht zwangsläufig mit KI betrieben.**
Datenschutz und Verantwortung.
-
- 16 Technologie verstehen. Menschen erreichen.**
Die netzpepper DNA.
-
- 17 Eigentlich müsste das doch einfacher gehen.**
Drei Fragen für den Einstieg.
-

Digitalisierung beginnt mit Verstehen.

Seit mehr als 20 Jahren unterstützen wir Unternehmen dabei, ihre Kunden und Zielgruppen besser zu erreichen. Wir entwickeln Websites, Schnittstellen und digitale Anwendungen, beraten in Marketing und Kommunikation und gestalten Lösungen, die Menschen gerne nutzen.

Dabei hat sich eines nie verändert: Gute Kommunikation beginnt damit, Menschen und ihre Bedürfnisse zu verstehen.

Heute eröffnen uns neue Technologien zusätzliche Möglichkeiten. Wir verbinden bestehende Systeme, machen Informationen gezielt verfügbar und entwickeln Anwendungen, die Kunden, Mitarbeitenden und Geschäftspartnern den Alltag erleichtern.

Vor allem künstliche Intelligenz verändert die Wirtschaftlichkeit individueller Softwareentwicklung. Lösungen, deren Umsetzung bis vor wenigen Monaten für viele kleine und mittlere Unternehmen kaum bezahlbar war, werden zunehmend realistisch.

Doch technische Möglichkeiten allein sind kein Grund für eine Investition.

Deshalb beginnt unsere Arbeit nicht mit dem Programmieren, sondern mit den richtigen Fragen: Was soll besser funktionieren? Wer profitiert davon? Und welcher Aufwand steht in einem vernünftigen Verhältnis zum Nutzen?

Wir beraten auf Augenhöhe, hinterfragen Anforderungen und übernehmen Verantwortung für das, was wir entwickeln.

Dieses Whitepaper zeigt, wie Unternehmen vorhandene Daten besser nutzen, ihre Kommunikation verbessern und neue digitale Möglichkeiten erschließen.



Michael Tielke

Geschäftsführer netzpepper

Gute Kommunikation macht den Unterschied.

Ein gutes Produkt allein entscheidet selten über den Erfolg eines Unternehmens. Auch Beratung, Erreichbarkeit, Service und die Einfachheit der Zusammenarbeit prägen die Entscheidung von Kunden.

Wie schnell erhält ein Interessent die passende Information? Wie einfach findet er das richtige Produkt? Wie zuverlässig funktioniert eine Bestellung? Wie bequem erreicht er seinen Ansprechpartner?

Jeder dieser Kontaktpunkte beeinflusst die Wahrnehmung eines Unternehmens.

Das gilt ebenso für Geschäftskunden, Händler und Partner. Sie erwarten aktuelle Informationen, transparente Abläufe und digitale Angebote, die ihnen Arbeit abnehmen.

Gute digitale Kommunikation orientiert sich deshalb nicht daran, welche Daten ein Unternehmen besitzt. Sie orientiert sich daran, welche Informationen seine Zielgruppen benötigen.

Digitalisierung schafft dafür neue Möglichkeiten. Sie verbindet Daten mit Anwendungen und gestaltet die Zusammenarbeit einfacher, individueller und zuverlässiger.

Dabei ersetzt Technologie nicht den persönlichen Kontakt. Sie übernimmt Routineaufgaben, stellt Informationen bereit und schafft Freiraum für Beratung und Beziehungen.

Gute Kommunikation macht aus Informationen einen Wettbewerbsvorteil.

Die Daten sind da. Aber sie kommen nicht an.

In vielen kleinen und mittleren Unternehmen ist die digitale Infrastruktur über Jahre gewachsen. Produktdaten liegen in der Warenwirtschaft, Kundendaten im CRM, Dokumente auf dem Server. Die Website nutzt weitere Informationen. Hinzu kommen Excel-Listen, E-Mails und individuelle Arbeitsabläufe.

Die einzelnen Systeme erfüllen ihre Aufgaben. Schwierigkeiten entstehen an den Übergängen.

Bestellungen werden aus E-Mails übertragen. Der Außendienst fragt nach aktuellen Verfügbarkeiten. Produktinformationen werden mehrfach gepflegt. Kunden rufen an, um ihren Auftragsstatus zu erfahren.

Diese Arbeitsschritte gehören häufig seit Jahren zum Alltag. Gerade deshalb bleiben ihre Nachteile oft unbemerkt.

Manuelle Datenübertragungen kosten nicht nur Zeit. Sie produzieren auch Fehler.

Eine falsch übertragene Artikelnummer, ein veralteter Preis oder eine unvollständige Kundeninformation führt zu Rückfragen, Korrekturen und zusätzlichem Aufwand. Im ungünstigen Fall entstehen falsche Bestellungen, Lieferprobleme oder unzufriedene Kunden.

Fünf typische Informationsbrüche

Produktdaten: Mehrfachpflege führt zu unterschiedlichen Datenständen.

Bestellungen: Manuelle Eingaben verursachen Fehler und Korrekturen.

Vertrieb: Aktuelle Informationen fehlen beim Kundentermin.

Kundenservice: Wiederkehrende Statusfragen binden Zeit.

Marketing: Interessentendaten erreichen den Vertrieb verspätet.

Das Problem ist oft nicht die fehlende Information. Sondern der Weg dorthin.

Bestehendes verbinden, statt alles neu zu machen.

Digitalisierung bedeutet nicht zwangsläufig, funktionierende Software zu ersetzen. Häufig liegt die bessere Lösung darin, vorhandene Systeme miteinander zu verbinden und gezielt um fehlende Funktionen zu ergänzen.

Schnittstellen sorgen für den automatisierten Austausch von Daten. Individuelle Websites, Portale und Progressive Web Apps (PWAs) machen diese Informationen für bestimmte Nutzergruppen zugänglich.

Ein Beispiel: Ein Unternehmen verwaltet Produkte, Preise und Verfügbarkeiten in seiner Warenwirtschaft. Eine Schnittstelle überträgt ausgewählte Daten in eine Händleranwendung. Händler sehen aktuelle Informationen und erfassen ihre Bestellungen direkt.

Die Bestelldaten fließen zurück in die Warenwirtschaft. Der Bearbeitungsstatus gelangt anschließend wieder in die Anwendung. So entsteht aus vorhandenen Systemen ein durchgängiger digitaler Ablauf.



UNTERNEHMENSSYSTEME

ERP · Warenwirtschaft · CRM · Produktdatenbank



SNITTSTELLEN UND DATENAUSTAUSCH



DIGITALE ANWENDUNGEN

Website · PWA · Kundenportal · Produktfinder



MENSCHEN

Kunden · Interessenten · Mitarbeiter · Händler

Nicht mehr Software.

Sondern mehr Nutzen aus dem, was bereits vorhanden ist.

Wenn Heizungsanlagen mitdenken.

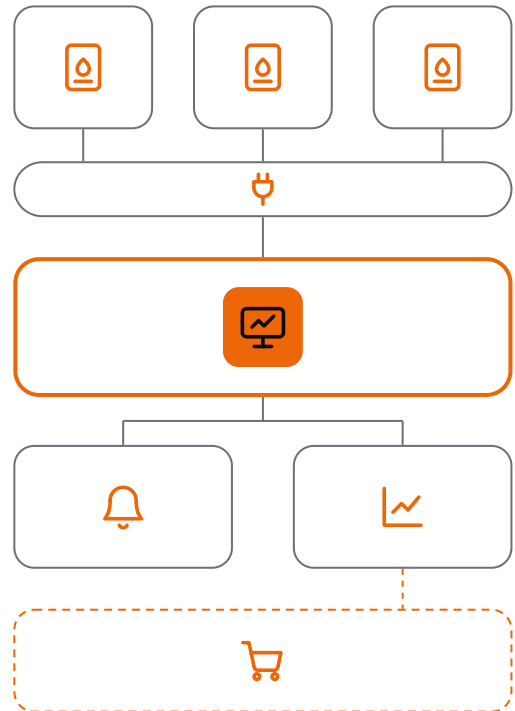
Betriebsdaten nutzen. Störungen früh erkennen.

Ressourcen besser planen.

In einer Wohnanlage mit über 20 Wohnungen sorgen drei Pelletkessel für die Wärmeversorgung. Eine individuell entwickelte Softwarelösung verbindet die Anlagen, überwacht ihre Betriebsdaten und unterstützt die technische Betreuung.

Über nachgerüstete Ethernet-Schnittstellen werden zahlreiche Betriebsparameter in Echtzeit erfasst und ausgewertet. Unregelmäßigkeiten lassen sich frühzeitig erkennen. Bei Störungen oder kritischen Betriebszuständen werden die verantwortlichen Techniker automatisch benachrichtigt.

Auch die Brennstoffplanung wird einfacher: Aus Laufzeiten und Leistungsdaten errechnet die Anwendung den Pelletverbrauch. So kann die Hausverwaltung Lieferungen bedarfsgerecht planen.



Was sich verbessert

- ✓ Störungen früher erkennen und Ausfallzeiten reduzieren.
- ✓ Weniger manuelle Kontrollen und schnellere Reaktionen.
- ✓ Pelletverbrauch nachvollziehen und Lieferungen besser planen.

Nächster Schritt

Künftig soll die Bedarfsermittlung direkt mit einem automatisierten Bestellprozess für Pelletlieferungen verbunden werden.

**Aus Betriebsdaten werden konkrete Entscheidungen –
und aus einzelnen Anlagen ein vernetztes System.**

Gut beraten. Auch unterwegs.

Wer Kunden vor Ort berät, benötigt verlässliche Informationen – unmittelbar und ohne Umwege. Produktdetails, Konditionen, Verfügbarkeiten und Dokumente liegen häufig in unterschiedlichen Systemen. Eine mobile Vertriebsanwendung führt die relevanten Informationen zusammen.

Eine individuell entwickelte Progressive Web App (PWA) stellt sie auf Smartphone, Tablet oder Desktop bereit. Sie unterstützt die Beratung, vereinfacht Anfragen und verbindet den Außendienst mit dem Innendienst.



KI-generierte Grafik

PWA oder klassische App? Die wichtigsten Unterschiede

-  **Kein App-Store:** Aufruf über einen Link; keine Installation aus einem App-Store erforderlich.
-  **Eine technische Basis:** Keine getrennte Entwicklung für iOS und Android nötig.
-  **Unabhängiger Vertrieb:** Keine App-Store-Provision für Angebote über den eigenen Webkanal.
-  **Zentrale Updates:** Änderungen ohne App-Store-Freigabe bereitstellen.
-  **Offline nutzbar:** Ausgewählte Inhalte und Funktionen bei entsprechender Umsetzung auch ohne Internet. Für den Datenabgleich ist eine Verbindung nötig.

Eine native App bleibt bei speziellen Geräte- oder Systemanforderungen sinnvoll. PWAs sind für viele Vertriebs-, Service- und Unternehmensanwendungen eine wirtschaftliche Alternative.

fritzgoebel.de | Vom Produktkatalog zur digitalen Vertriebsplattform (Launch 11/26)

Für Fritz Göbel wurde die bisherige Website zu einem ERP-angebundenen B2B-Bestellsystem weiterentwickelt.

Ausgangssituation:

Statischer Produktkatalog ohne Bestellfunktion und Zugriff auf individuelle Kundendaten.

Digitale Lösung: ERP-Schnittstelle, Kundenportal mit individuellen Preisen und Bestellungen, optimierte Produktsuche und Datenzugriff für den Außendienst.

Nutzen: Schnellere Bestellungen, aktuelle Kundendaten, bessere Beratung und weniger manueller Aufwand.

Bestellen, ohne Umwege.

Geschäftskunden bestellen regelmäßig dieselben Produkte, arbeiten mit individuellen Konditionen und benötigen verlässliche Informationen zu Preisen und Verfügbarkeiten.

Trotzdem laufen viele Bestellungen weiterhin über Telefon, E-Mail oder Formulare. Anschließend übertragen Mitarbeiter die Daten in das bestehende System.

Ein individuelles B2B-Bestellportal verbindet den Bestellprozess direkt mit der Warenwirtschaft oder dem ERP-System. Kunden greifen auf ihr Sortiment und ihre Konditionen zu, erfassen Bestellungen und erhalten – abhängig von den verfügbaren Daten – Einblick in den Bearbeitungsstand.

Auch der Außendienst profitiert: Er unterstützt Kunden direkt bei der Bestellung, greift auf aktuelle Konditionen zu und erfasst Aufträge unmittelbar im System.

Was sich verbessert

- ✓ Bequemere Bestellungen und individuelle Sortimente für Geschäftskunden.
- ✓ Direkte Auftragserfassung und bessere Unterstützung durch den Außendienst.
- ✓ Weniger manuelle Datenerfassung und geringeres Fehlerrisiko.
- ✓ Mehr Transparenz über Bestellungen und Entlastung des Innendienstes.



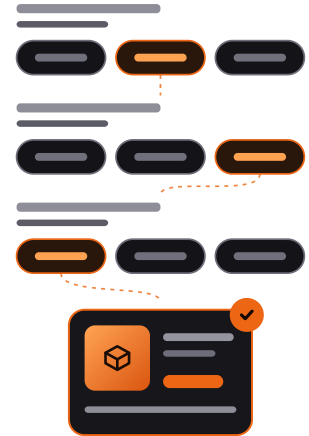
Ein digitaler Bestellprozess erleichtert die Zusammenarbeit auf beiden Seiten.

Aus Produktinformationen wird digitale Beratung.

Je umfangreicher und erklärungsbedürftiger ein Sortiment ist, desto schwieriger fällt Interessenten die Auswahl. Technische Datenblätter und klassische Suchfilter reichen oft nicht aus. Denn Kunden kennen ihre Anforderungen, aber nicht zwangsläufig die passende Produktbezeichnung.

Ein digitaler Produktfinder setzt genau dort an. Er fragt nach Einsatzzweck, Eigenschaften und technischen Voraussetzungen. Aus den Antworten entsteht schrittweise eine passende Produktauswahl.

Die zugrunde liegenden Informationen stammen aus vorhandenen Produktdaten oder einer individuell aufgebauten Beratungslogik. So wird aus dem Wissen des Vertriebs eine digitale Beratung.



KI-generierte Grafik

Was sich verbessert

- ✓ Schnellere Orientierung bei komplexen Produkten.
- ✓ Verständliche Vermittlung technischer Informationen.
- ✓ Gezielte Auswahl anhand relevanter Kriterien.
- ✓ Qualifiziertere Anfragen und bessere Voraussetzungen für Kaufentscheidungen.

kahlschlichterle.de | Schneller zur passenden Maschine.

Ausgangssituation:

Maschinendaten in Excel, separate Pflege der Website.

Digitale Lösung: Mehrsprachiger Produktfinder mit CSV-Import, automatischer Bildzuordnung und direkter Eingabemöglichkeit.

Nutzen: Weniger Pflegeaufwand. Passende Angebote mit wenigen Klicks finden – weltweit.

Aus Produktinformationen wird digitale Beratung.

Gute Gespräche verdienen eine gute Nachbereitung.

Auf Messen entstehen Kontakte, konkrete Anfragen und neue Geschäftschancen. Entscheidend ist, was nach dem Gespräch geschieht.

Werden Kontaktdaten auf Papier, in verschiedenen Dateien oder über mehrere Geräte erfasst, entsteht zusätzlicher Aufwand. Informationen gehen verloren oder erreichen den zuständigen Vertrieb erst verspätet.

Eine individuell entwickelte Messe-PWA strukturiert die Erfassung direkt am Messestand. Mitarbeiter dokumentieren Kontaktdaten, Interessen und Gesprächsergebnisse über Smartphone oder Tablet. Die Informationen stehen anschließend für die weitere Bearbeitung bereit.

Eine Anbindung an vorhandene Systeme schafft einen durchgängigen Ablauf vom ersten Kontakt bis zur Vertriebsnachbereitung.



KI-generierte Grafik

Was sich verbessert

- ✓ Strukturierte Kontakterfassung und einheitliche Gesprächsdokumentation.
- ✓ Weniger Aufwand bei der Nachbereitung.
- ✓ Schnellere Weiterleitung und bessere persönliche Nachfassaktionen.

KESPER | Vom Messekontakt zur digitalen Vertriebsanfrage.

Ausgangssituation:

Kontaktdaten, Produktinteressen und Anfragen wurden auf Messen handschriftlich erfasst und mussten anschließend manuell nachbearbeitet werden.

Digitale Lösung: Offlinefähige Messe-PWA mit Produktkatalog, Barcode-Scanner zur schnellen Produktsuche, digitaler Kontakterfassung per Visitenkartenfoto und Zuordnung von Produktinteressen zu potenziellen Kunden.

Nutzen: Schnellere Produktberatung, strukturierte Erfassung von Messekontakten und Anfragen sowie deutlich weniger Aufwand bei der Vertriebsnachbereitung.

Neue Wege zum Kunden.

Digitalisierung vereinfacht nicht nur bestehende Abläufe. Sie eröffnet neue Wege, Leistungen anzubieten und Zielgruppen zu erreichen. Zwei Projekte zeigen, wie digitale Anwendungen und KI-gestützte Prozesse neue Märkte erschließen.

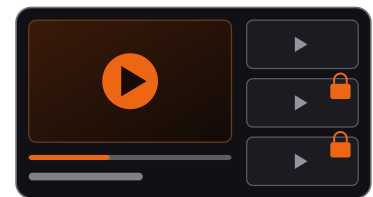
ST NEURO |

Aus persönlichem Coaching wird ein digitales Angebot.

Für ST Neuro ist eine kostenpflichtige Videoplattform als Progressive Web App geplant. Das Konzept verbindet thematisch zusammengestellte Coaching- und Übungsvideos mit individuellen Zugriffsrechten und unterschiedlichen Abonnementmodellen. Nutzer erhalten unabhängig von persönlichen Terminen Zugang zu freigeschalteten Inhalten.

Der Nutzen: Bestehende Expertise wird zur Grundlage eines skalierbaren digitalen Geschäftsmodells.

Geplanter Launch: Frühjahr 2027



KI-generierte Grafik

INPUT-FIRST | Lerninhalte ohne Sprachgrenzen.

Für input-first entsteht eine digitale Lernplattform, die Präsenzkurse in online verfügbare Formate überführt. Nach Anmeldung und Kauf erhalten Teilnehmende geschützten Zugriff auf Kursunterlagen, Präsentationen und Videos. KI-gestützte Übersetzungen ermöglichen die Bereitstellung in verschiedenen Sprachen – bei Lehrvideos inklusive angepasster Tonspur und synchronisierten Lippenbewegungen (Lip-Sync).

Der Nutzen: Bestehende Bildungsangebote werden digital skalierbar, international zugänglich und unabhängig von Ort und Zeit nutzbar.

Geplanter Launch: Frühjahr 2027



KI-generierte Grafik

**Digitalisierung verbessert nicht nur das Bestehende.
Sie schafft Neues.**

Weniger Aufwand. Mehr Möglichkeiten.

Eine digitale Anwendung ist kein Selbstzweck. Sie erfüllt eine wirtschaftliche Aufgabe. Der Nutzen zeigt sich auf unterschiedlichen Ebenen.



Zeit gewinnen

Automatisierte Abläufe reduzieren wiederkehrende Tätigkeiten. Mitarbeitende konzentrieren sich stärker auf Beratung, Vertrieb und andere wertschöpfende Aufgaben.



Fehler vermeiden

Durchgängige Datenübertragung verringert manuelle Eingaben und das Risiko unterschiedlicher Datenstände.



Kunden besser betreuen

Aktuelle Informationen, transparente Abläufe und komfortable digitale Services erleichtern die Zusammenarbeit, steigern die Kundenzufriedenheit und stärken die langfristige Kundenbindung.



Vertrieb unterstützen

Produktfinder, mobile Anwendungen und digitale Bestellprozesse erleichtern Interessenten und Kunden den Weg zum passenden Angebot.



Neue Märkte erschließen

Digitale Produkte, Plattformen und mehrsprachige Inhalte schaffen zusätzliche Vertriebs- und Kommunikationsmöglichkeiten.

Nicht jeder Vorteil lässt sich unmittelbar in Euro beziffern. Dennoch verdient jede Investition eine wirtschaftliche Betrachtung: Welcher Aufwand entfällt? Welche Leistung verbessert sich? Welche zusätzlichen Möglichkeiten entstehen?

**Weniger Aufwand ist gut.
Bessere Kundenbeziehungen sind noch besser.**

Was gestern zu teuer war, kann sich heute rechnen.

Individuelle Softwareentwicklung war lange ein aufwendiges und entsprechend kostspieliges Vorhaben. Bereits vergleichsweise kleine Anwendungen erforderten umfangreiche Programmierarbeit, technische Konzeption, Tests und laufende Pflege. Für viele Unternehmen bedeutete das erhebliche Investitionen – selbst dann, wenn die eigentliche Aufgabe überschaubar war.

Maßgeschneiderte Lösungen blieben deshalb häufig größeren Unternehmen vorbehalten. Kleinere Betriebe arbeiteten mit Kompromissen weiter: Excel-Listen, manuellen Abläufen oder Standardsoftware, die nur einen Teil ihrer Anforderungen erfüllte.

Künstliche Intelligenz verändert diese wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

KI-gestützte Werkzeuge übernehmen heute einen Teil der zeitintensiven Entwicklungsarbeit. Sie unterstützen beim Schreiben und Überarbeiten von Programmcode, bei der Fehlersuche, bei Tests und bei der Dokumentation.

Unsere Entwickler konzentrieren sich dadurch stärker auf fachliche Anforderungen, technische Konzeption und Qualität. Bei vielen Projekten reduziert das den Entwicklungsaufwand und eröffnet neue wirtschaftliche Möglichkeiten.

Eine individuelle Schnittstelle, eine schlanke PWA oder ein kleines Kundenportal war bis vor wenigen Monaten für manche Unternehmen noch kaum finanzierbar. Heute lohnt sich die erneute Prüfung.

Kleine Aufgabe. Große Wirkung.

Nicht jedes Digitalisierungsprojekt braucht eine umfangreiche Plattform. Oft reicht eine gezielte Anwendung, die wiederkehrende Abläufe vereinfacht oder wichtige Informationen zugänglich macht.

KI-gestützte Entwicklung macht solche individuellen Lösungen zunehmend auch für kleinere Unternehmen wirtschaftlich interessant.

Entscheidend ist nicht die Größe des Projekts, sondern der Nutzen, den es im Arbeitsalltag schafft.

Mit KI entwickelt. Nicht zwangsläufig mit KI betrieben.

Künstliche Intelligenz spielt bei digitalen Anwendungen zwei unterschiedliche Rollen.

1 | KI unterstützt die Entwicklung.

KI-Werkzeuge helfen unseren Entwicklern bei der Erstellung und Prüfung von Software. Die fertige Anwendung arbeitet anschließend beispielsweise mit klassischen Datenbanken, Schnittstellen und fest definierten Funktionen. Sie benötigt selbst keine KI.

KI ALS ENTWICKLUNGSWERKZEUG

Software entsteht mit KI-Unterstützung



FERTIGE ANWENDUNG OHNE KI MÖGLICH

2 | KI ist Bestandteil der Anwendung.

KI übernimmt innerhalb der fertigen Software bestimmte Aufgaben – beispielsweise bei Übersetzung, Informationsaufbereitung oder Verarbeitung von Anfragen. Hier ist KI ausdrücklich Teil des Funktionsumfangs.

KI ALS FUNKTION DER ANWENDUNG

KI verarbeitet Daten im späteren Betrieb



ZUSÄTZLICHE DATENSCHUTZPRÜFUNG

KI bei der Entwicklung bedeutet nicht automatisch KI im Betrieb.

Eine mit KI-Unterstützung entwickelte Anwendung übermittelt im späteren Betrieb nicht zwangsläufig Kunden- oder Unternehmensdaten an KI-Dienste. Auch während der Entwicklung prüfen wir, welche Daten verarbeitet werden dürfen und welche Schutzmaßnahmen erforderlich sind.

Qualität bleibt entscheidend.

Anforderungen, Architektur, Datenschutz, Sicherheit, Tests und Qualitätssicherung bleiben in menschlicher Verantwortung. Gute Software funktioniert zuverlässig, ist verständlich und erfüllt ihren vorgesehenen Zweck.

KI ist ein Werkzeug.

Die Verantwortung für das Ergebnis übernehmen Menschen.

Technologie verstehen. Menschen erreichen.

Was hat eine Werbe- und Digitalagentur mit individueller Softwareentwicklung zu tun? Bei netzpepper gehört beides seit mehr als 20 Jahren zusammen.

Wir entwickeln Websites, programmieren Schnittstellen, vernetzen Daten und realisieren individuelle digitale Anwendungen. Gleichzeitig beraten wir Unternehmen in Strategie, Marketing und Kommunikation und gestalten digitale Angebote für unterschiedliche Zielgruppen.

Diese Verbindung prägt unsere Arbeit seit jeher. Denn eine technische Lösung allein macht noch keine gute Kundenkommunikation. Informationen müssen verständlich aufbereitet sein, Anwendungen zu den Bedürfnissen ihrer Nutzer passen und digitale Prozesse die Ziele des Unternehmens unterstützen.

Deshalb denken bei netzpepper Strategen, Entwickler, Designer und Kommunikationsexperten gemeinsam über Lösungen nach. Wir hinterfragen Anforderungen, verstehen Geschäftsmodelle und verbinden technische Möglichkeiten mit konkretem Nutzen.

Was sich verändert hat, sind unsere Werkzeuge. Nicht unser Anspruch.

KI-gestützte Entwicklung eröffnet neue wirtschaftliche Möglichkeiten. Unsere Erfahrung hilft uns dabei, sie sinnvoll einzusetzen.

Drei Kompetenzen. Ein gemeinsames Ziel.



Strategie und Beratung

Anforderungen verstehen, Abläufe hinterfragen, Lösungen entwickeln.



Technologie und Entwicklung

Systeme verbinden und individuelle Anwendungen realisieren.



Design und Kommunikation

Informationen verständlich machen und nutzerfreundlich gestalten.

Wir verbinden, was längst zusammengehört.

Eigentlich müsste das doch einfacher gehen.

Vielleicht gibt es auch in deinem Unternehmen Abläufe, bei denen du dir diese Frage schon häufiger gestellt hast. Informationen werden mehrfach gepflegt. Kunden warten auf Auskünfte. Mitarbeitende übertragen Daten und korrigieren Fehler. Oder eine gute Idee für einen digitalen Service blieb bisher liegen.

Drei Fragen für den Einstieg

- 01 Wo kosten manuelle Abläufe Zeit oder verursachen Fehler?
- 02 Wo erschweren fehlende Informationen die Kommunikation mit Kunden und im Unternehmen?
- 03 Welche neuen Leistungen oder Services bieten unseren Kunden echten Mehrwert?

Aus diesen Überlegungen entsteht der Einstieg in eine strukturierte Digitalisierungs- und KI-Strategie. Wir analysieren Anforderungen, bewerten Nutzen und Wirtschaftlichkeit und prüfen, welche Technologie sinnvoll ist – von der Schnittstelle über individuelle Anwendungen bis zum Einsatz künstlicher Intelligenz.

**Nicht mit der Technologie beginnen.
Sondern mit dem, was besser werden soll.**

Lass uns darüber sprechen. →



Strategie · Kommunikation · Digitalisierung

netzpepper
werbeagentur

Herausgeber

netzpepper GmbH & Co. KG
Wernsdorfer Str. 1 | 59955 Winterberg
www.werbeagentur-netzpepper.de

Redaktion und Konzeption: netzpepper
© 2026 netzpepper GmbH & Co. KG
Alle Rechte vorbehalten.

www.netzpepper.de