



# EBO IBM HUB



Kommunikation und Business-Prozesse Hand-in-Hand digitalisiert – für mehr Produktivität in CRM, ERP und IoT.

Firmen-Kurzbeschreibung	Ansprechpartner	Unser Profil/Claim
<p>EBO GmbH Vertriebs- u. Beratungsgesellschaft Sankt-Jobser-Str. 49 52146 Würselen  <a href="http://www.ebo-solution.de">http://www.ebo-solution.de</a>            ein 2002 gegründetes Joint-Venture der: AS/point GmbH, Würselen - MCA GmbH, Stolberg - VEDA GmbH, Alsdorf</p> <p>IBM Partner seit über 15 Jahren - Status: IBM Gold Business Partner (VEDA) Telekom Business-Partner seit 10 Jahren</p> <p>Gesellschafterfirmen seit &gt; 40 Jahren am Markt            Gruppenumsatz mit Gesellschafterunternehmen im ICT-Hub            &gt; 25 Mio EURO, Gruppe ca. 200 Mitarbeiter</p>	<p>Michael Knauff, Geschäftsführer</p> <p>Vertriebsinnendienst: Andreas Hennecken</p> <p>Marketing: <a href="#">Marc van Heiss</a></p>	<p><b>Positionierung – Story:</b>            Jeder Geschäftsführer kennt das Gefühl der Ohnmacht, des Nicht-Wissens und der dennoch immer vorhandenen Notwendigkeit, Entscheidungen auch bei nicht vollständiger Informationslage treffen zu müssen. Das gilt in ganz besonderer Weise für den Vertrieb und die mit ihm im Zusammenhang stehenden Prozesse. Doch wie sehen effiziente Vertriebsprozesse bei Ihnen aus? Wie kann Transparenz über den aktuellen Vertriebsstand auf Knopfdruck erreicht werden? Welche Methoden müssen Ihre Vertriebler dazu anwenden? Und welche IT-Lösungen lassen Sie auf Ihren Vertrieb genauso schauen, wie auf Ihre Produktion? Mit verlässlichen Kennzahlen und zutreffenden Prognosen? Wir bei EBO sind auf die individuellen Antworten auf diese Fragen für den deutschen Mittelstand spezialisiert. Als Inhaber von Mittelständlern. Als Experten für Vertrieb und IT. Als Unternehmer für Unternehmer. Willkommen bei EBO – der Unternehmer-Beratung für Sales-Excellence.</p> <p><b>Profil:</b>            Mittelstandskompetenz            IT-Kompetenz            Sales-Methoden-Kompetenz            Prozess-Kompetenz</p> <p><b>Claim:</b> EBO setzt den Hebel an die entscheidende Stellschraube für mehr Absatz/Umsatz und Wachstum mit steigender Kundenanzahl: den Vertrieb. Mehr Transparenz – Mehr Planbarkeit – Mehr Abschlüsse</p> <p><b>EBO – Vertrieb ist Produktion</b></p>
Lösungsportfolio	Markt / Zielgruppe / Branchen / PLZ-Gebiete (Idealkundenprofil)	Value Proposition oder Warum EBO der richtige Lösungspartner ist
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>CRM-Suite:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ION Intelligent Office Navigator Operatives, analytische CRM auf SQL Basis</li> <li>pioXRM New Work - operatives, analytisches und kommunikatives CRM</li> </ul> </li> </ul> <p>Datenbankunterstützung: SQL, IBM DB 2 (IBM System i/AS/400)</p> <p><b>5 zentrale Themen der Unternehmenssteuerung:</b></p> <p><b>Vertrieb:</b> Akquisition, Verkauf, Angebotserstellung, Reporting/KPI, After-Sales, Mobile Integration</p> <p><b>Marketing:</b> Kampagnenmanagement, Segmentierung, Werbung, Newsletter, Social Media Integration</p> <p><b>Verwaltung:</b> ERP-Integration, Dokumenten- und Adressmanagement, CTI-Integration, Terminadministration, Ressourcenverwaltung, Workflowmanagement</p> <p><b>Service:</b> Kundenbindung, Kundenbetreuung, Vertragsbearbeitung, Servicehistorie</p> <p><b>Geschäftsführung:</b> Controlling, Forecast, Personal, Strategie, Organisation Auswertung/BI</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Strategieberatung – Sales-Audit – Sales-Toolbox – Methodenkompetenz (Milz&amp;Comp, Miller Heimann, Nutbaser)</b></li> <li><b>ECM/BPM –</b></li> </ul> <p>Enterprise-Content-Management, Business-Prozess-Management auf Basis Kendox ECM-Suite            Workflow-Management (Rechnungseingangsworkflow, Beschaffungsworkflow,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Verfügbarkeit der Softwarelösungen: on premise – hybrid – cloud</li> </ul>	<p><b>Idealkundenprofil:</b></p> <p>Mittelständische, inhabergeführte Unternehmen mit:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; 20 IT Arbeitsplätzen/50 Mitarbeitern</li> <li>&gt; 10 Mitarbeitern im Vertrieb (ID, AD)</li> <li>&gt; 10 Mio EURO Umsatz</li> <li>IBM System i IT-Plattform</li> <li>Heterogenen Applikationen (ERP, CRM, Fibu..)</li> <li>Deutschsprachiger Raum (D, A, CH)</li> </ul> <p><b>Branchen:</b> branchenunabhängig</p> <p><b>Referenzkunden /-projekte:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>May + Spiess, Düren (CRM – 50 User, ECM, Workflow)</li> <li>Stadt Aachen, regioIT (CRM – 30 User)</li> <li>Kehr Pharma, Braunschweig (CRM, BI – 30 User)</li> <li>Logwin Service GmbH (ECM, BPM, Workflow)</li> <li>Auto Hess Gruppe, Köln (CRM – 75 User/SAP, IBM, ECM Workflow)</li> <li>Glas König, Köln (CRM – 20 User, Sales-Audit, Strategieberatung)</li> <li>Argen Dental Düsseldorf (CRM, IBM System I, 20 User)</li> <li>Olsberg GmbH, (CRM 75 User, IBM System I, ECM Workflow, DPA)</li> <li>Otto Gourmet, Heinsberg, CRM, 20 User SQL</li> <li>Georg Jordan, Siegburg, CRM 50 User, IBM System I, ECM)</li> <li>Bempflinger, Stuttgart, CRM 25 User, IBM System I, ECM, Workflow</li> </ul>	<p><b>Mittelstandskompetenz:</b>            Wissen, dass Individualität ein Erfolgsgeheimnis des deutschen Mittelstandes ist – Prozessoptimierung mit dem Blick für das Mögliche.</p> <p><b>IT-Kompetenz:</b>            CRM – Business-Prozess-Optimierung – UC – Business-Intelligence</p> <p><b>Sales-Methoden-Kompetenz:</b>            Vertriebsberatung, Prozessaufnahmen, Vertriebserschulungen, Trainings nach Miller Heimann, NUTBASER und In Kooperation mit Milz &amp; Comp.</p> <p><b>Prozess-Kompetenz:</b> Optimierung von Kommunikations- und Geschäftsprozessen, Entwicklung individueller Lösungen für Vertrieb, Kundenkontaktmanagement und Verkaufsstrategien</p> <p><b>Die mit EBO umgesetzten Projekte erreichen nachweislich i.d.R. eine Steigerung der Profitabilität von 5 – 25%, bspw. durch:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>30% kürzere Zugriffszeiten auf Kundeninformationen</li> <li>20% mehr Zeit für komplexe Anfragen</li> <li>15% Produktivitätsgewinn/Zeitgewinn für Außen- und Innendienst</li> <li>10% Umsatzsteigerung durch Cross-/Up-Selling</li> <li>20% verbesserte Kundenbindung durch beschleunigte Prozesse</li> <li>Bis zu 90% Forecastgenauigkeit (Ermittlung der Kaufwahrscheinlichkeit)</li> <li>Bis zu 35% geringere Akquisitionskosten durch Methodeneinsatz</li> <li>Bis zu 15% Mehrumsatz durch Methodeneinsatz</li> </ul> <p><b>Ausgewiesene IBM (IBM AS/400, System I Expertise)</b> bedeutet: schnelle Projektrealisierung, Verständnis für IT-Abteilung und RPG/Cobol-Programmierung, Vermeidung von Reibungsverlusten</p> <p><b>Integrierte Lösungen für CRM – ERP – BPO/ECM „aus einer Hand“</b> = schnelle Realisierung, extrem hohe User-Experience, Mitarbeiterbegeisterung</p>