



AUF EINEN BLICK Kunde

Die fünf Unternehmen der ILS Gruppe
www.ils.at

Ziele

- Ablöse des bestehenden CRM
- Einsatz einer 100% webbasierten Lösung
- Integration in bestehende Infrastruktur
- Flexible Managementberichte
- Übernahme, Betrieb und weitere Projektpflege durch die eigene Mannschaft

Implementierungspartner

salesKick.com GmbH

Lösung und Services

- eLink - CRM/Collaboration Suite des französischen Partners NextApplication SAS von salesKick.com
- SQL Server 2005 / Windows Server 2003
- VMware – Virtualisierte Produktions-, Test- und Schulungsserver für den eLink Applikationsserver
- Integration in Telefonsystem

Highlights der Implementierung

- Umsetzung erfolgte innerhalb von 4 Monaten
- 220 Anwender haben weltweit 24x7x365 Zugriff auf Unternehmensdaten über einen Internet Browser
- Keine Softwareinstallation auf den Arbeitsplätzen
- Anwenderauthentifizierung mittels AD Integration
- Vollständige Integration aller Unternehmen in einem System
- Abbildung eines komplexen Rollen- und Berechtigungssystems
- Online Verkaufsprognosen
- Personalisiertes Portal

Neue Büros an nahezu allen Standorten, neuer Eigentümer und ein neues CRM System für alle Unternehmen: Das Team der ILS Gruppe blickt auf spannende Monate zurück und ist nun gut gerüstet für die weitere Expansion in naher Zukunft.

ILS: der größte IBM Business Partner in Österreich

Die ILS Gruppe ist eines der erfolgreichsten österreichischen IT-Systemhäuser mit Niederlassungen in Wien, Linz, Salzburg, Graz, Dornbirn, Straßburg und Köln. Seit der Gründung im Jahr 1994 wird Unternehmen und Institutionen jeder Größe eine komplette Betreuung sämtlicher IT-Anliegen geboten. Zu den Kunden zählen zum Beispiel Bundesrechenzentrum, DHL, Französische Post, OMV, Österreichische Post, Panalpina, Schweizerische Post, Sony DADC Austria, Spar und Statistik Austria. Der neue Eigentümer, Imtech N.V. mit Hauptsitz in Gouda/Niederlande, ist eines der wachstumsstärksten Hightech-Unternehmen in Europa und erzielte 2008 mit 22.500 Mitarbeitern einen Umsatz von 3,859 Milliarden Euro.

Das Projekt bei der ILS Gruppe

Im Sommer 2007 wurde erstmals über eine Ablöse der bestehenden CRM Lösung nachgedacht. Vorausschauend wurde im November 2007 ein Prototyp mit eLink im Live Lab am Headquarter in Linz installiert und die Lösung nach allen Kriterien geprüft. Vor allem wurden jene Funktionen getestet, die bis zu diesem Zeitpunkt nicht zur vollsten Zufriedenheit abgebildet werden konnten.

Nach Freigabe des Projektes erfolgten die ersten Vorarbeiten im Dezember 2007 und mit 21. April 2008 erfolgte bereits die Produktionsaufnahme an allen Standorten gleichzeitig, da die Anwender nur eine URL in ihrem Browser auswählen mussten.

- Der Zugriff wurde als ‚https‘ Zugang vom Infrastrukturmanagement der ILS Gruppe eingerichtet.
- Die Authentifizierung erfolgt gleich wie bei allen anderen Lösungen



der ILS Gruppe unterstützt durch AD (Active Directory).

- Die Schulung wurde in den Tagen vor dem 21. April 2008 vom eigenen Weiterbildungs-Institut abgehalten.
- Alle Anwender haben nun zentralen Zugriff auf Unternehmen, Kontakte, Aufgaben, Dokumente, Kalender...
- Das Management der ILS Gruppe erhält Ad-hoc-Berichte aller Verkaufsaktivitäten und kann mit diesen umfassenden Informationen planen und vorausschauend agieren.
- Das Marketing kann zielgerichtet Informationen an Kunden und Interessenten übermitteln. Die Informationen stammen aus den aktuellen Daten der Vertriebsmitarbeiter.
- Die Projektleitung und umfassende Koordination übernahm das Projektmanagement Team der ILS Gruppe. Federführend agierte dabei Stefan Pointner.

Über salesKick.com GmbH

salesKick.com wurde ursprünglich mit dem Unternehmenszweck gegründet Dienstleistungen für den Vertrieb und das Marketing für KMU anzubieten. Dabei standen die Prozessgestaltung, Motivations- und Vertriebsstrainings im Vordergrund. Folgend der Prozessoptimierung kamen im Laufe der Zeit Auswertung und Ergebnisbeurteilung, Analyse und Dokumentation der Verkaufschancen hinzu. Unsere Kunden stellten die nächste Herausforderung bereit: die Umsetzung der Prozesse, Steuerung des Vertriebes und der Marketingaktivitäten mit einer Softwarelösung.

Eigenständiger Aufbau und Betrieb einer Infrastruktur in Klein- und Mittelbetrieben war in der Vergangenheit. Heute existieren viele Rechenzentren, die einen wesentlich höheren Sicherheitsstandard und Servicelevel bieten als mit vernünftigen Mitteln zu erreichen ist. Wir haben uns für eine Softwarelösung entschieden, die 100% webbasierend ist und viele Jahre bereits bewiesen hat, dass die gewählte Architektur in der Lage ist, diese Anforderungen zu erfüllen. Daher bieten wir die Lösung On Demand und SaaS an. Natürlich steht der On Site Installation im eigenen

Rechenzentrum wie bei der ILS Gruppe nichts im Wege, der sichere Betrieb auf einem sehr hohen Servicelevel im Rechenzentrum ist überzeugend.

salesKick.com erwirtschaftet 90% seines Umsatzes mit Dienstleistung, Unterstützung und Schulung für unsere Collaboration/CRM Suite eLink, unseres Partners NextApplication SAS als Distributor für die DACH Region und Märkte östlich von Österreich

Kontakte:

ILS Gruppe

Hanspeter Lenz, +43 5 1715 – 1717

Director Corporate Marketing
hanspeter.lenz@ils.at

Stefan Pointner, +43 5 1715 – 1759

Projektleiter ILS Gruppe
stefan.pointner@ils.at

salesKick.com GmbH

Helmut Sturm, +43 (1) 2699068
marketing@salesKick.com