Digitale Umfeldinformationen im Fokus mit Echobot Sales

Die Initiative Mittelstand im Gespräch mit Bastian Karweg, Geschäftsführer der Echobot Media Technologies GmbH

Echobot Sales konnte in diesem Jahr die Jury in der Kategorie Business Intelligence beim INNOVATIONSPREIS-IT überzeugen. Mit der Software lassen sich Informationen besser auswerten, um neue Kontakte schneller zu finden und bestehende Geschäftsbeziehungen besser zu pflegen.

Ihr Produkt ist Sieger beim INNOVATIONSPREIS-IT 2015. Können Sie uns Ihre Lösung in drei prägnanten Sätzen beschreiben?

Echobot Sales ist eine neuartige Online-Software, die das Internet, Nachrichtenquellen und verschiedene Datenbanken mittels modernster Smart-Data-Technologie auswertet. Die gewonnenen Informationen werden in Echtzeit mit einer riesigen Unternehmensdatenbank für den D-A-CH-Raum verknüpft. So können Unternehmen nicht nur schneller passende B2B-Kontakte finden und auf Knopfdruck als Leads exportieren, sondern auch bestehende Geschäftsbeziehungen besser pflegen.

Was ist aus Ihrer Sicht das Innovative an Ihrer IT-Lösung?

Bisher analysierten Firmen vor allem interne Daten und einfache Informationen über das eigene Unternehmen, zum Beispiel was in den Medien über sie berichtet wird. Mit Echobot Sales rücken somit auch digitale Umfeldinformationen in den Fokus: Erstmals ist es möglich, Firmen auch auf Basis von aktuellen Ereignissen wie Messepräsenz, Managementwechsel oder eingesetzter Web-Technologie zu selektieren und so neue, geschäftsrelevante Kontakte zu finden.

Warum braucht ein Unternehmen eine Lösung wie Ihre und welche Vorteile bietet sie mittelständischen Unternehmen?

Unternehmen, denen es gelingt, digital verfügbare Daten effizient zu analysieren und gewinnbringend für das eigene Business einzusetzen, werden künftig zu den Gewinnern zählen. Mit Echobot Sales machen wir Smart Data auch für kleine und mittelständische Unternehmen direkt nutzbar und helfen ihnen dabei, schneller passende Leads zu finden und bestehende Kontakte effizient zu pflegen. Für einen gezielten und ressourcenschonenden Einsatz von Zeit, Geld und Manpower.

Wie lange dauerte die Entwicklung Ihrer innovativen Lösung und planen Sie weitere Optimierungsmaßnahmen?

Bei der Entwicklung von Echobot Sales konnten wir vor allem auf unsere große Expertise im Online-, Social-Media- und volldigitalen Print-Monitoring zurückgreifen. Die Echobot Crawler-Technologie haben wir darauf aufbauend in den letzten sechs Monaten gezielt für Echobot Sales weiterentwickelt. Schon jetzt umfasst Echobot Sales 600.000 Firmenprofile und zahlreiche vorgefertigte Suchabfragen – und täglich kommen weitere Informationen dazu.

Außerdem arbeiten wir mit verschiedenen Partnern wie der EBID Service AG, einem Unternehmen der CAS-Gruppe, an der Integration von Echobot Sales in CRM-Systeme. So können Vertriebsmitarbeiter und Kundenberater alle Informationen schon bald direkt in ihrer gewohnten Anwendung abrufen.

Welche fünf Keywords würden Sie mit Ihrer Lösung verbinden?

Smart Data
B2B-Leads
Geschäftsbeziehungen
Vertrieb
Business Intelligence

Wie wichtig ist für Sie die Teilnahme an Wettbewerben wie dem INNOVATIONSPREIS-IT und was bedeutet ein solcher Preis für Ihr Unternehmen und Ihre Arbeit?

Der INNOVATIONSPREIS-IT bestätigt uns, dass wir mit unserer neuen Smart-Data-Lösung Echobot Sales eine innovative Lösung bieten, die Firmen jeder Größe einfach und auf den Punkt unterstützen kann. Ob für neue B2B-Leads oder die bessere Pflege bestehender Kontakte. Gerade für uns als junges Unternehmen, ist die renommierte Auszeichnung eine große Ehre und Lohn für unsere Arbeit. Der Preis spornt uns an, jeden Tag noch besser zu werden und weitere innovative Ideen zu realisieren.

Welche Rolle spielt das Thema „Innovation“ Ihrer Meinung nach für den Mittelstand?

In meinen Augen bieten Innovationen gerade für den Mittelstand eine große Chance. Die Unternehmen im Mittelstand sind kleiner und flexibler als große Konzerne und können so leichter neue Tools und innovative Prozesse implementieren. Eine großartige Möglichkeit, sich von Wettbewerbern abzugrenzen und neue Trends zu setzen.

Wie schafft es Ihr Unternehmen, dauerhaft innovativ zu bleiben? Wie sieht Ihre Zukunftsplanung aus?

Besonders mit Blick auf Echobot Sales haben wir noch zahlreiche Ideen, die nur darauf warten, realisiert zu werden. Hierfür planen wir vor allem unser Team in der technischen Entwicklung weiter auszubauen und so kontinuierlich zu wachsen. Unsere starke Vernetzung am Technologiestandort Karlsruhe sowie der enge Austausch mit unseren ersten Echobot Sales Kunden, Investoren und Partnern liefern darüber hinaus laufend neue Impulse und Inspiration für neue Ideen – wie wir die Zukunft von Smart Data weiter aktiv mitgestalten können.

Weitere Informationen zur Lösung finden Sie unter
http://www.bi-bestenliste.de/#/products/8041-echobot-sales