



# Vertrauen öffnet Türen

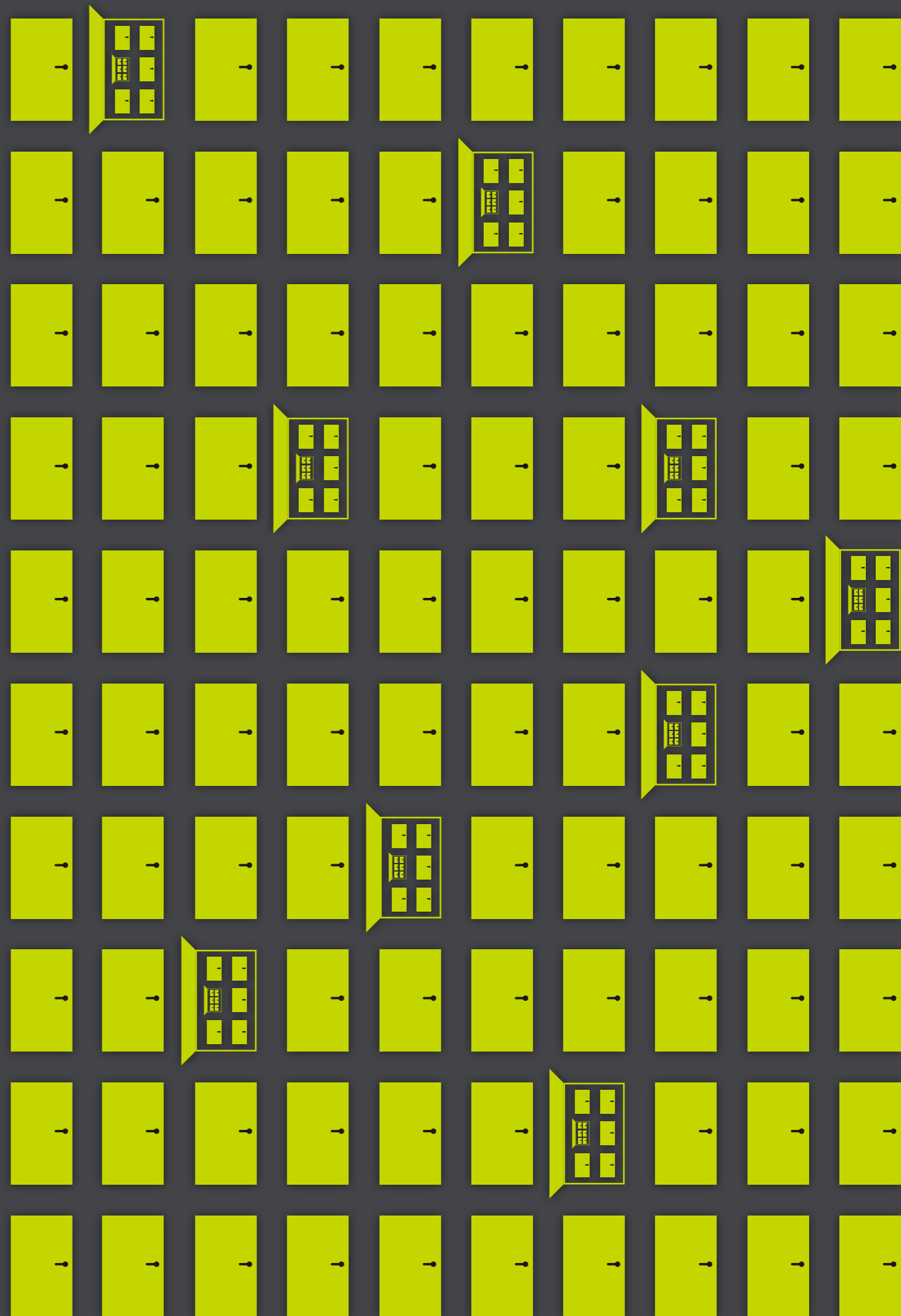


Vertriebs- und Projektgesellschaft

Wir wissen, dass sich die Anbahnung und Abwicklung von Geschäften mit einem Vertrauensvorschuss einfacher, effizienter und effektiver gestalten lässt. Vertrauen öffnet Türen – deshalb stehen persönliche Kontakte im Mittelpunkt unseres Unternehmenskonzeptes.

b-projects bietet als eigenständige, regional und überregional tätige Vertriebs- und Projektgesellschaft bidirektionale Vertriebsunterstützung für ausgewählte Kunden. Mit einem Team von erfahrenen Vertriebsmitarbeitern und einem Netzwerk aus ca. 3000 Marktkontakten begleitet Sie b-projects mit einem unabhängigen Vertriebskonzept beim Absatz von Dienstleistungen und Produkten.

  
Hans-Peter Lauble  
Geschäftsführer b-projects



*Unsere Idee ist es, Menschen und Märkte zusammen zu bringen.*

## b-projects öffnet Türen zu Menschen und Märkten.

Ob ein Produkt oder eine Dienstleistung erfolgreich auf dem Markt platziert werden kann und die erwarteten Umsätze bringt, hängt von einer gezielten und effizienten Vertriebsleistung ab. Personelle Gegebenheiten, Ressourcenmangel, Zeit- und Kostenaufwand sind wesentliche Gründe für das Stagnieren der Vertriebsleistung und damit verbundener Absatzschwächen.

b-projects bietet Ihnen Unterstützung in allen Bereichen des Vertriebes und stellt Ihnen Vertriebsprofis zur Seite, die mit langjähriger Erfahrung aus ihrer Tätigkeit für namhafte Betriebe, die Märkte und deren Absatzpotenziale kennen und schneller und tiefer bearbeiten können.

- **Fokussiert auf Industrieanlagenbau.**
- **Geschäftsanbahnung im Produkt- und Projektbereich.**
- **Beste Marktkenntnisse aufgrund langjähriger Erfahrung.**
- **Sachliches und methodisches Vertriebs-Know-how.**
- **Mehrwert für Mandanten durch effektives Netzwerken.**
- **Direkte Kontaktabahnung zu Entscheidern im Netzwerk.**
- **Schnelle, effiziente und effektive Geschäftsanbahnung.**
- **Volle Flexibilität für den Mandanten.**

Die Zielvorgaben bestimmen Sie und damit auch den Umfang unserer Leistung.

Unsere Idee ist es, Menschen und Märkte zusammen zu bringen. Nach einem von uns entwickelten 3-Stufen-Modell stellen wir nach gemeinsamer umfassender Analyse und Planung den Kontakt mit dem Geschäftspartner aus unserem Netzwerk her und unterstützen Sie auf dem Weg zum erfolgreichen Geschäftsabschluss.

Nur wenn beide Seiten zufrieden sind, haben wir unsere Idee richtig umgesetzt.





# sales

b-projects bietet Unternehmen Unterstützung in allen wesentlichen Vertriebsfragen im Produkt- oder Dienstleistungsbereich.

Die Unterstützung des Vertriebes durch neue Vertriebsansätze, der Vertrieb eines Produktes oder einer neuen Dienstleistung oder die Erschließung neuer Märkte und Potenziale – das sind die Ziele unserer Mandanten.

Wir begeistern die Menschen in Unternehmen für Ihre Dienstleistung oder Ihr Produkt und begleiten sowohl Sie als Mandant als auch den potenziellen Kunden im Entscheidungsprozess.

Im Rahmen der Geschäftsanbahnung stellen wir für Sie innerhalb des b-projects-Netzwerks einen direkten Kontakt zu den maßgeblichen Entscheidern in einem Unternehmen her.

**Zahlreiche erfolgreiche Geschäftsabschlüsse, vorwiegend im Bereich des Industrieanlagenbaus im Produkt- und Dienstleistungsbereich, sind bereits aus den persönlichen Kontakten innerhalb unseres Netzwerkes erwachsen.**

**Denn im Mittelpunkt unserer Arbeit stehen Dialog und Information von Mensch zu Mensch.**

DIREKTE KONTAKTANBAHNUNG

VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG

VERTRIEBSKOSTEN VARIABILISIEREN

VERTRIEBSHANDWERKER MIT KNOW-HOW



EFFIZIENZSTEIGERUNG



B-PROJECTS MANDANTENNETZWERK

*»In hoher und geplanter Effektivität die Dienstleistungen und Produkte der Mandanten am Markt zu platzieren, Netzwerke für alle Mandanten zugänglich zu machen und mit strategischer Vertriebsplanung und Koordination einen Mehrwert schaffen – dies alles bei eigentlichem Kostensharing!«*

Dipl.-Ing. Hans-Peter Lauble



b-projects begleitet Unternehmen aktiv, individuell und flexibel bei der Durchführung ihrer Projekte – denn jedes Projekt hat seine besonderen Anforderungen. Bei b-projects ist Ihr Projekt in erfahrenen Händen, egal ob Sie sich damit auf bekanntem Terrain bewegen oder Neuland betreten.



Die Erschließung neuer Märkte, die Implementierung neuer Niederlassungen oder der Markteintritt eines neuen Produktes stellen im Vertrieb besondere Herausforderungen dar. Hier sind fundierte Marktkenntnisse und besonderes Know-how bei der Analyse und strategischen Vertriebsplanung besonders wichtig.

Auch Loss-Analysen zur Bestimmung der Ursachen von Vertriebsproblemen gehören zu unserem Leistungsspektrum. Darüber hinaus unterstützen wir unsere Mandanten auf Anfrage auch direkt in Ihren Niederlassungen oder bei der Einführung neuer Produkte oder Dienstleistungen.

b-projects bietet deshalb auf Anfrage auch die Durchführung von Vertriebsprojekten an. Wir führen für unsere Kunden Marktforschungen und Analysen durch – in unseren nationalen und internationalen Niederlassungen.

Anlagenbau  
Automotive  
Umwelttechnik  
Logistik/Transport  
Technische Serviceleistungen  
Energietechnik  
Maschinenbau

...

- Dienstleistungsentwicklung
- Vertriebsprojekte aller Art
- Strategische und operative Analyse
- Projektierung
- Neue Märkte
- Produktentwicklungen
- Projektunterstützung
- Niederlassungsunterstützung
- LOSS-Analysen
- Logistik

...

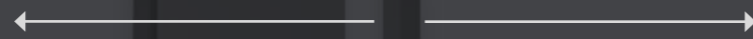
# projects

## Eine Türe öffnen ...

vom b-projects Netzwerk profitieren.

Mit einer Tür eröffnen wir unzählige Möglichkeiten, denn unser Netzwerk besteht aus gewachsenen Strukturen, die auf Vertrauen und bidirektionalen persönlichen Beziehungen aufbauen. Kommunikation ist unser »Handwerk« und das wissen wir als Mittler zwischen den Unternehmen im Netzwerk zum Vorteil aller einzusetzen.

Daraus entstehen nicht nur kontinuierlich nachhaltige Geschäftsbeziehungen, sondern auch immer neue, stabile Knotenpunkte in unserem Netzwerk.



## BASISVERTRIEBSARBEIT

### STUFE 1

- Marktanalyse
- Kundenrecherche
- Informationsverarbeitung
- Potentialplanerstellung
- Regelmäßige Targetplanung mit den Mandanten

## DETAILLEISTUNG

### STUFE 2

- Terminvereinbarungen
- Kundenbesuche
- Angebotsstellung
- Geschäftsanbahnungen

## VERTRIEBSAUFTRAG

### STUFE 3

Erfolgreiche Geschäftsabschlüsse zwischen Mandant und Kunde auf Basis der Geschäftsanbahnung.

## Das b-projects 3 Stufen Modell

Fundierte Recherche sowie perfekte Planung und Organisation sind die Basis unserer Arbeit.

Wir arbeiten anhand eines eigens entwickelten 3-stufigen Geschäftsmodells, über das wir den Geschäftsabschluss in mehreren Schritten gemeinsam mit Ihnen vorbereiten und abschließen. Je nach gewählter Stufe bestimmen Sie die Intensität der Zusammenarbeit mit b-projects und definieren wie weit wir für Ihr Unternehmen tätig werden dürfen.

Vom ersten Kontakt bis zum erfolgreichen Abschluss werden die einzelnen Prozesse laufend kontrolliert und optimiert.

Der stetige Informationsaustausch zwischen b-projects, den Mandanten und Partnern sowie die ausführliche Dokumentation in unserem Berichtssystem ermöglichen ein Höchstmaß an Transparenz und Effizienz.

**Die Zusammenarbeit mit b-projects garantiert Ihnen hohe Flexibilität und Eigenständigkeit bei all Ihren Entscheidungen.**

GESCHÄFTSANBAHNUNG

GESCHÄFTSABSCHLUSS

Nach erfolgreichem Geschäftsabschluss geht das Engagement für unsere Kunden weiter. Aus den Gesprächen mit den Mandanten und Kunden aus Stufe 3 identifizieren wir neue Bedarfs- und Absatzpotentiale, die wir wiederum in unser Mandantennetzwerk einspeisen und an unsere Kunden vergeben.

So entsteht innerhalb des b-projects Netzwerks ein fortwährender Zyklus aus neuen Geschäftsanbahnungen und Geschäftsabschlüssen.



»Nach 12-monatiger Zusammenarbeit lässt sich sagen, dass b-projects fester Bestandteil unseres Vertriebes geworden ist. Kompetent, zuverlässig und stringent. Von der Projektanbahnung über das Networking bis hin zur Unterstützung bei der Implementierung von Projekten – b-projects ist und bleibt Premium-Partner.«

Dipl.-Kfm. Thomas Braun, Geschäftsführer Vertrieb & Marketing  
Lattemann & Geiger Dienstleistungsgruppe

## Welche Türen in unserem Netzwerk dürfen wir für Sie öffnen?

Kontakte knüpfen, aus welchen langfristige Partnerschaften entstehen, ist unser Ziel.

Unser Maßstab ist der Erfolg unserer Mandanten und Netzwerk-Partner, unsere Vision ein international agierendes Netzwerk, das professionelle Unterstützung in allen Vertriebsbereichen bietet.

Vertriebsarbeit ist unsere Kernkompetenz auf die wir uns zu 100% konzentrieren. Mit dem Team von b-projects steht Ihnen eine hochmotivierte, erfahrene Vertriebsmannschaft zur Verfügung, die vom ersten Tag mit hoher Effizienz und Marktkenntnis für Sie arbeitet. Dadurch minimieren Sie nicht nur Ihren Aufwand bei der Suche nach qualifiziertem Vertriebspersonal, sondern ersetzen auch Fixkosten durch variable Kosten.

Ob gezielter Vertriebsauftrag oder Projektarbeit, Sie stehen auch nicht vor der Aufgabe den richtigen Ansprechpartner zu finden, sondern können auf unser solides Netzwerk zurückgreifen – die Türen öffnen wir für Sie. Treten Sie ein...







**b-projects GmbH**

Magirus-Deutz-Straße 18  
D-89077 Ulm

Fon: +49(0)731 71 88 34 30

Fax: +49(0)731 71 88 34 59

E-Mail: [info@b-projects.com](mailto:info@b-projects.com)

Internet: [www.b-projects.com](http://www.b-projects.com)