

etventure



WIR SIND IHR UNTERNEHMERISCHER PARTNER

für die Umsetzung von
digitaler Transformation und Innovation



Innovation

Wir begleiten Sie in jeder Phase der digitalen Transformation – und setzen da an, wo Sie uns brauchen.



Enabling

Wir befähigen Sie und Ihre Mitarbeiter, die digitale Transformation erfolgreich zu gestalten.



Ecosystem

Wir schaffen Raum für Innovation und eröffnen Ihnen Zugang zu einem einzigartigen Ökosystem.

IHR UNTERNEHMERISCHER PARTNER FÜR DIE UMSETZUNG VON DIGITALER TRANSFORMATION UND INNOVATION

Mehr Infos zu unseren Leistungen:
etventure.de/leistungen



1000+
Produkttest für Unternehmen

250+
Unternehmer und Digitalexperten

200+
Digitalisierungsprojekte
(davon 60% B2B)

50+
Startups aufgebaut & unterstützt

10+
Digitaleinheiten aufgebaut

9
Jahre Erfahrung in der Digitalberatung

WIR BEGLEITEN SIE IN JEDER PHASE DER DIGITALEN TRANSFORMATION

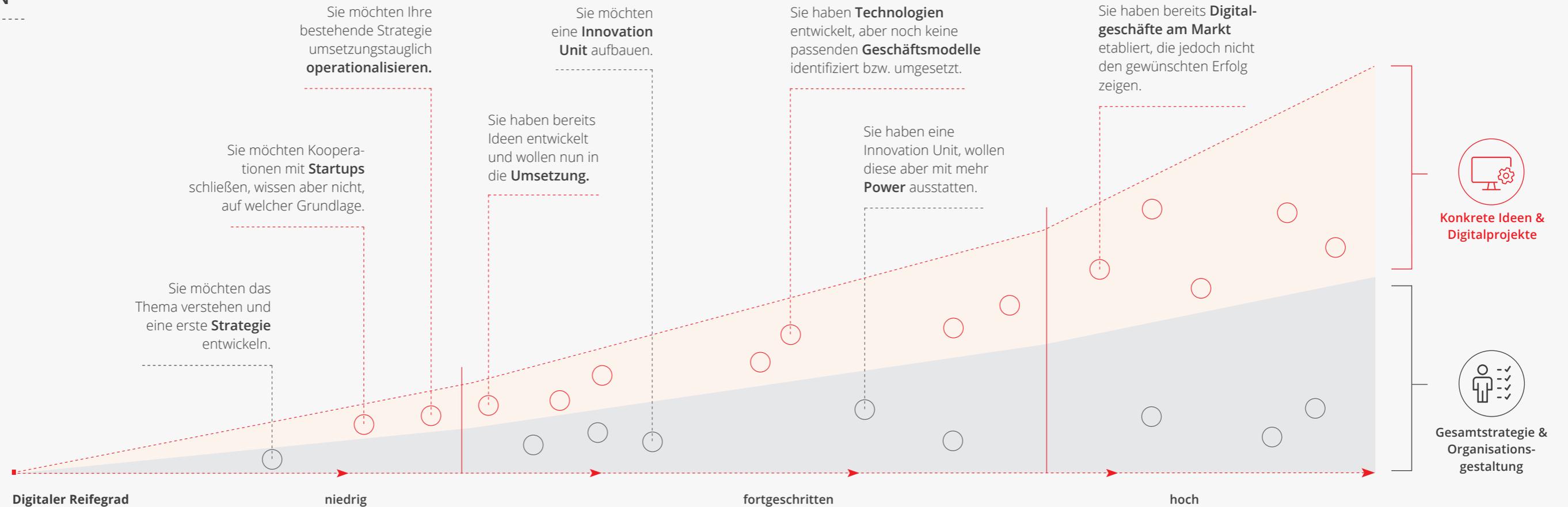


Wir holen Ihr Unternehmen dort ab, wo es gerade steht, und sorgen durch **schlanke Innovationsprozesse, volle Nutzerzentrierung** und **Umsetzungsstärke** für einen **schnellen Unternehmenserfolg**.



Wir finden **gemeinsam** mit Ihnen **passende Lösungen** für Sie und **setzen diese mit Ihnen um**.

AUSGEWÄHLTE REFERENZEN



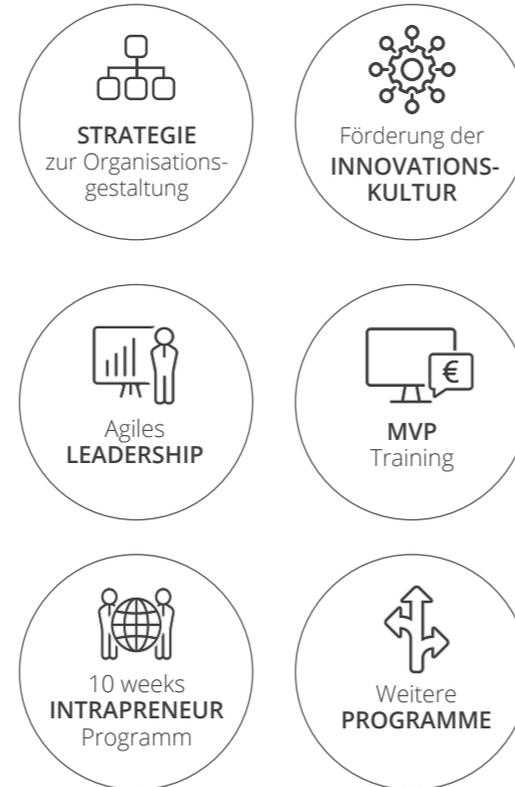
WIR BEFÄHIGEN SIE UND IHRE MITARBEITER, DIE DIGITALE TRANSFORMATION ERFOLGREICH ZU GESTALTEN

Die digitale Transformation betrifft insbesondere auch die **Mitarbeiter** der **Kernorganisation**.

Wir sind der optimale Partner für Unternehmen, die ihre **Organisation** für den digitalen Wandel neu **aufstellen** sowie Wissen und Handlungskompetenz ihrer Mitarbeiter am Puls der Zeit halten wollen.

Mit unseren **Strategieprogrammen** zur Organisationsgestaltung, unseren **Inhouse-Seminaren, Workshops** und **Trainings** setzen wir dabei immer bei den individuellen Herausforderungen und Bedürfnissen an und bringen dazu unsere Kompetenz im Bereich „**New Work**“ ein.

Unser Angebot



Ihre Benefits

- ➔ Wir machen Ihre Mitarbeiter zu echten **Digital Leaders** und befähigen sie, Digitalgeschäfte selbst zu steuern.
- ➔ Ihre Mitarbeiter lernen, wie Startups zu denken und eine **eigene Innovationskultur** aufzubauen.
- ➔ Digitales Know-how und eine innovative Unternehmenskultur machen Sie als Arbeitgeber noch **attraktiver für neue Talente**.
- ➔ Sie erhalten gezielte und individuelle Programme für **digitale Entrepreneur**e oder andere fachliche Digital-Experten.

AUSGEWÄHLTE REFERENZEN



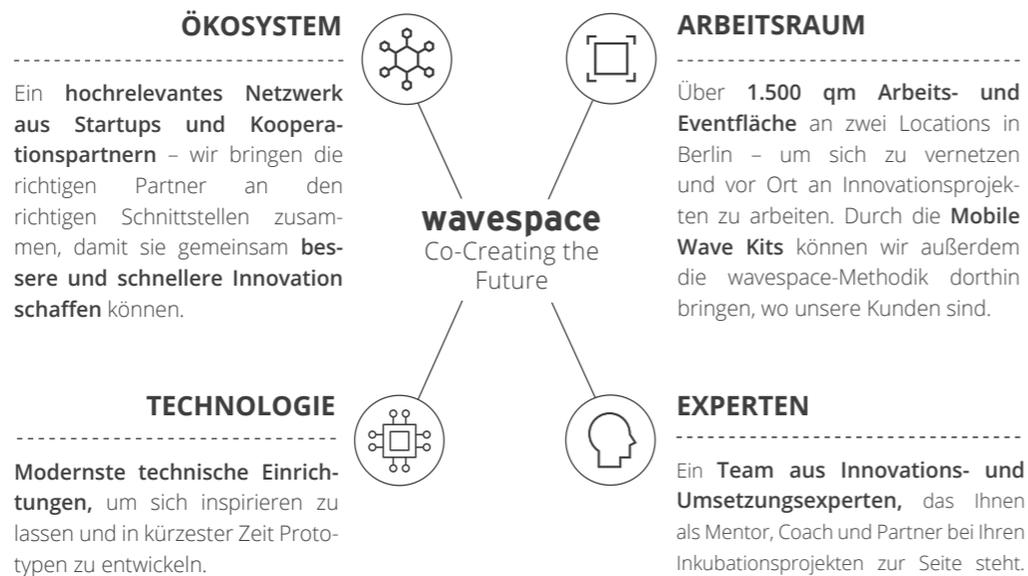
**CO-CREATING THE FUTURE:
WIR SCHAFFEN RAUM FÜR INNOVATION UND ERÖFFNEN
IHNEN ZUGANG ZU EINEM EINZIGARTIGEN ÖKOsystem**

Im Herzen von Berlin haben **etventure** und **EY** ein **Innovationszentrum** geschaffen, in dem wir Unternehmen unterstützen, ihre Innovationsvorhaben erfolgreich umzusetzen.

wavespace Berlin bietet Zugang zu unserem **einzigartigen Ökosystem**, unserer **Innovations- und Umsetzungsstärke**, **neuester Technologie** sowie **modernsten Arbeitsräumlichkeiten**. Damit ermöglichen wir Ihnen nicht nur relevante Vernetzung, sondern vor allem die effektive Zusammenarbeit mit ausgewählten **Startups**, **Corporate Partnern** und **Technologie- & Business-Experten** für Ihre Innovations- und Inkubationsprogramme - für mehrere Tage oder Monate vor Ort.



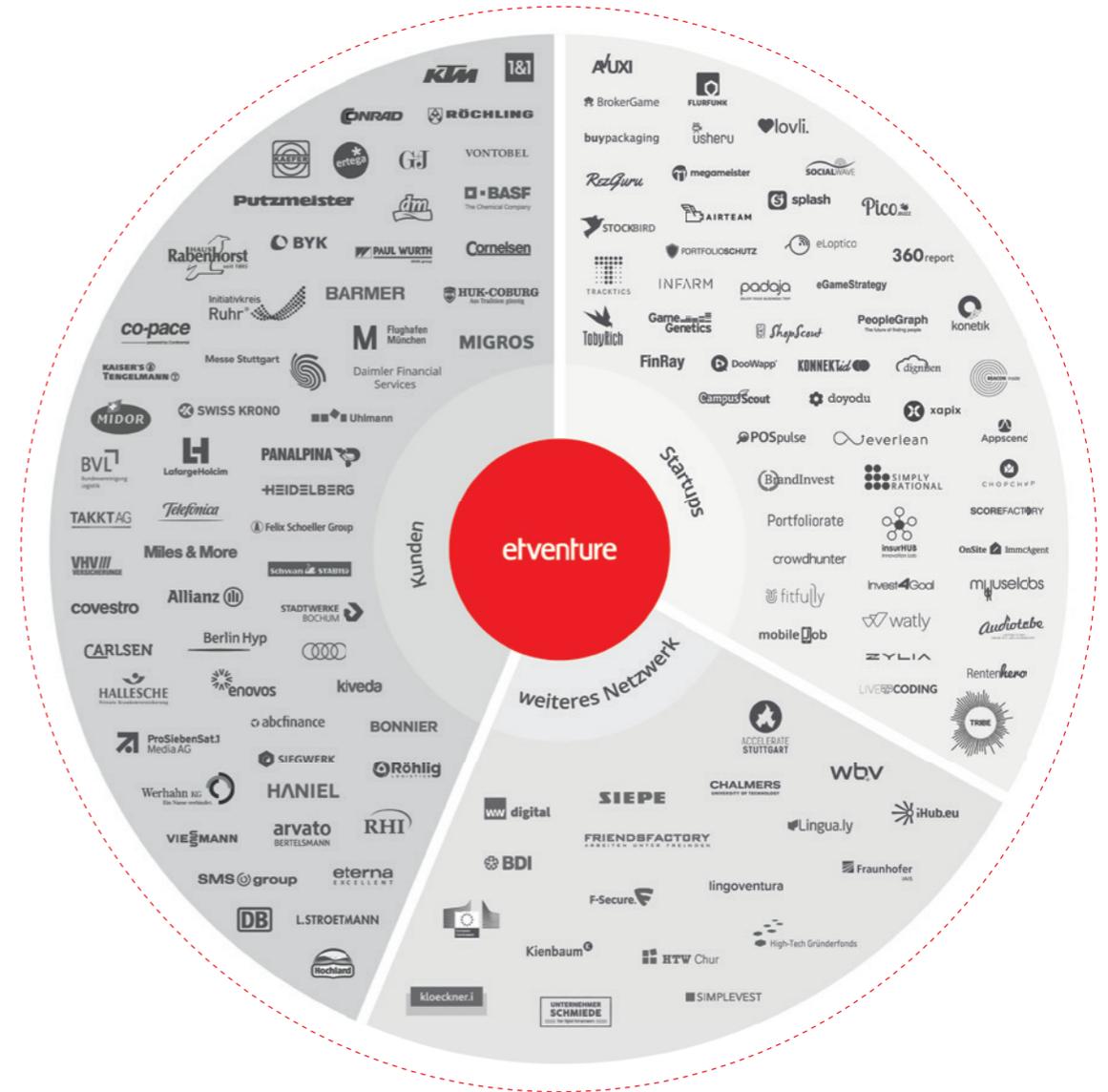
Gestalten Sie gemeinsam mit uns und dem wavespace-Ökosystem die Zukunft!



Mehr Informationen zum wavespace Berlin: www.wavespace-berlin.com



Durch unsere langjährige Erfahrung im Bereich der digitalen Transformation – in der **Startup-Szene**, der **Konzernwelt** sowie im **öffentlichen Bereich** – verfügen wir über ein einzigartiges Ökosystem.



Klöckner & Co SE ist mit einem Jahresumsatz von 6,8 Mrd. € (2018) einer der weltweit größten, produzentenunabhängigen Stahl- und Metall-distributoren und eines der führenden Stahl-Service-Center-Unternehmen. An über 170 Standorten in 12 Ländern hat der Konzern rund 130.000 Kunden.

Plattform XOM Materials

von etventure unterstützt

Mehr Infos zum Case:
etventure.de/kloeckner



UNTERNEHMENSWEITE DIGITALE TRANSFORMATION BEI KLÖCKNER & CO



Durch den **Aufbau der Innovationseinheit „kloeckner.i“** konnte Klöckner digitales Neugeschäft entwickeln und seine gesamte Lieferkette digitalisieren. Die von kloeckner.i entwickelten digitalen Lösungen werden ganzheitlich in der Kernorganisation eingesetzt – und generieren heute schon **Umsätze in Milliardenhöhe**.



Pain Points

Gesättigter Markt und starker Umsatzrückgang

Keine Erfahrung in Digitalisierungsprojekten

Komplett analoge Vertriebslogistikprozesse



Lösungsansatz

Digitalisierung des Kontraktmanagements

und sukzessive Weiterentwicklung zu einem Marktplatz und einer Industriepattform



Ziel

60% Digitalanteil der Umsätze bis 2022

mit zahlreichen Effekten auf Prozesskosten, Kundenzufriedenheit, Customer Lifetime Value und digitale Neugeschäfte



Impact

€1 Mrd+ Jahresumsatz über digitale Kanäle¹

Aufbau der Digital Unit kloeckner.i mit **90 Mitarbeitern** und der Industriepattform XOM Materials mit 30 Mitarbeitern

¹ Stand November 2018



Gisbert Rühl, Vorstandsvorsitzender Klöckner & Co SE

„Durch etventure haben wir 3 Monate statt der herkömmlichen 1,5 Jahre gebraucht.“

Röhlig ist ein weltweit agierender Logistikdienstleister mit einem Jahresumsatz von 871 Mio. € (2017). Das Unternehmen ist seit 1852 Experte im internationalen Transport-Management für B2B-Unternehmen.



Mehr Infos zum Case: etventure.de/roehlig



DIGITALISIERUNG DER CUSTOMER JOURNEY BEI RÖHLIG



Durch den Ausbau digitaler Touchpoints schafft Röhlig mehr Transparenz für seine Kunden. Gemeinsam mit der hausinternen IT wurde in nur 2,5 Monaten die erste Version eines neuen Track & Trace-Systems gelauncht, das zudem auch für eine höhere Bearbeitungsgeschwindigkeit und Planungssicherheit im Rahmen der Lieferprozesse sorgt.



Philip W. Herwig,
Managing Partner Röhlig

„Als weltweit agierendes Logistikunternehmen ist Digitalisierung seit Jahren ein festes Thema auf unserer Agenda. etventure ist ein professioneller Sparringspartner für uns, der uns bei der Durchführung von Digitalisierungsprojekten mit Rat und Tat zur Seite steht.“



Pain Points

Viele manuelle Touchpoints

Intransparenzen beim Lieferstatus

Planungsunsicherheit

Zeitmanagement persönlicher Touchpoints



Lösungsansatz

Einführung eines Track & Trace-Systems

mit transparenter Sendungsverfolgung und direkter Kontaktfunktion zum Customer Service



Ziel

Digitalisierung der Customer Journey

Ausbau digitaler Touchpoints und Schaffung von Transparenz für den Kunden



Impact

Onboarding von 5 Pilotkunden mit positivem Feedback

Digitale Prozessoptimierung dient als Grundlage für den weiteren Ausbau durch Röhlig

Die **Covestro AG** entwickelt, produziert und vertreibt Polymer-Werkstoffe an etwa 30 Standorten in Europa, Asien und Amerika. Das DAX-Unternehmen verzeichnet einen Jahresumsatz von 14,1 Mrd. € (2017).

Mehr Infos zum Case:
etventure.de/covestro



UMSETZUNG EINER INNOVATIVEN VERTRIEBS-PLATTFORM BEI COVESTRO



Durch die Entwicklung eines **innovativen digitalen Absatzkanals**, bei dem die Preisverhandlungen bei Bedarf direkt online stattfinden können, kann Polymerhersteller Covestro heute vorhandene Kapazitäten effizienter im Markt platzieren. Kurz nach Launch des Portals verzeichnete Covestro bereits einen mehrstelligen Millionen-Umsatz. Bis **Ende 2019** strebt Covestro Umsätze in Höhe von **1 Mrd. €** über die Plattform an.



Pain Points

Aufwendige manuelle Preisverhandlungen

Druck durch andere digitale Plattformen

Bedarf nach mehr **Flexibilität** vonseiten der Kunden

Viele verschiedene Kanäle für Angebote unterschiedlicher Anbieter



Lösungsansatz

Etablierung eines neuen **innovativen Vertriebskanals**

Flexible Sales Modi für maßgeschneiderte Angebote und Online-Preisverhandlungen. Möglichkeit zur **Anbindung weiterer Anbieter** und **Service Provider**



Ziel

Globale Skalierung in geeigneten Segmenten sowie **Ausbau zur Plattform** durch Aufnahme von weiteren Anbietern geprüfter Basis-Produkte und Services



Impact

Erstes Marktsegment komplett auf **neue Vertriebsform** umgestellt

Dreistelliger Millionen-Umsatz generiert

Globaler Launch und **weitere Pilot-Tests** in allen **drei Business Units**



Hermann Bach,
SVP, Head of Innovation Management
& Commercial Services Covestro

„etventure und seine unkonventionelle Art wurden uns empfohlen, und diese Empfehlung hat sich für uns definitiv ausgezahlt. Wir setzen nun wirklich schnell und effektiv Innovation um.“

mobileJob.com ist aus der etventure-Familie entstanden und hat sich mithilfe namhafter Investoren zu dem wohl vielversprechendsten Startup im HR-Markt entwickelt.



Mehr Infos zum Case:
etventure.de/mobilejob

AUFBAU VON NEUARTIGEM STARTUP-GESCHÄFT



Das etventure-Startup mobileJob hat die klassische Bewerbung mit einer mobilen **Recruiting-Lösung für den gewerblichen Arbeitsmarkt** revolutioniert und reagiert damit auf die Schwierigkeiten von Arbeitgebern beim Recruiting qualifizierter, nicht-akademischer Bewerber. Die Lösung spricht Nutzer über Social Media an und ermöglicht eine **Bewerbung per SMS**.



Pain Points

Arbeitgeber:
Mangel an geeigneten Bewerbungen und relevanten Informationen im gewerblichen Arbeitsmarkt

Bewerber:
Mangel an Eigeninitiative, aktiv nach Stellen zu suchen und fehlende technische Möglichkeiten



Lösungsansatz

Einfache Bewerbung per Handy
- ohne Anschreiben und Lebenslauf

Zielgruppenspezifische Bewerber-Ansprache mit einfacher Bewerbungseinreichung



Ziel

Radikale **Vereinfachung** des **Recruitingprozesses** für den gewerblichen Arbeitsmarkt



Impact

Schnelle Skalierung im Hinblick auf die **Vermittlung** qualifizierter Bewerber sowie die **Umsatzentwicklung**

3000+ zufriedene Kunden

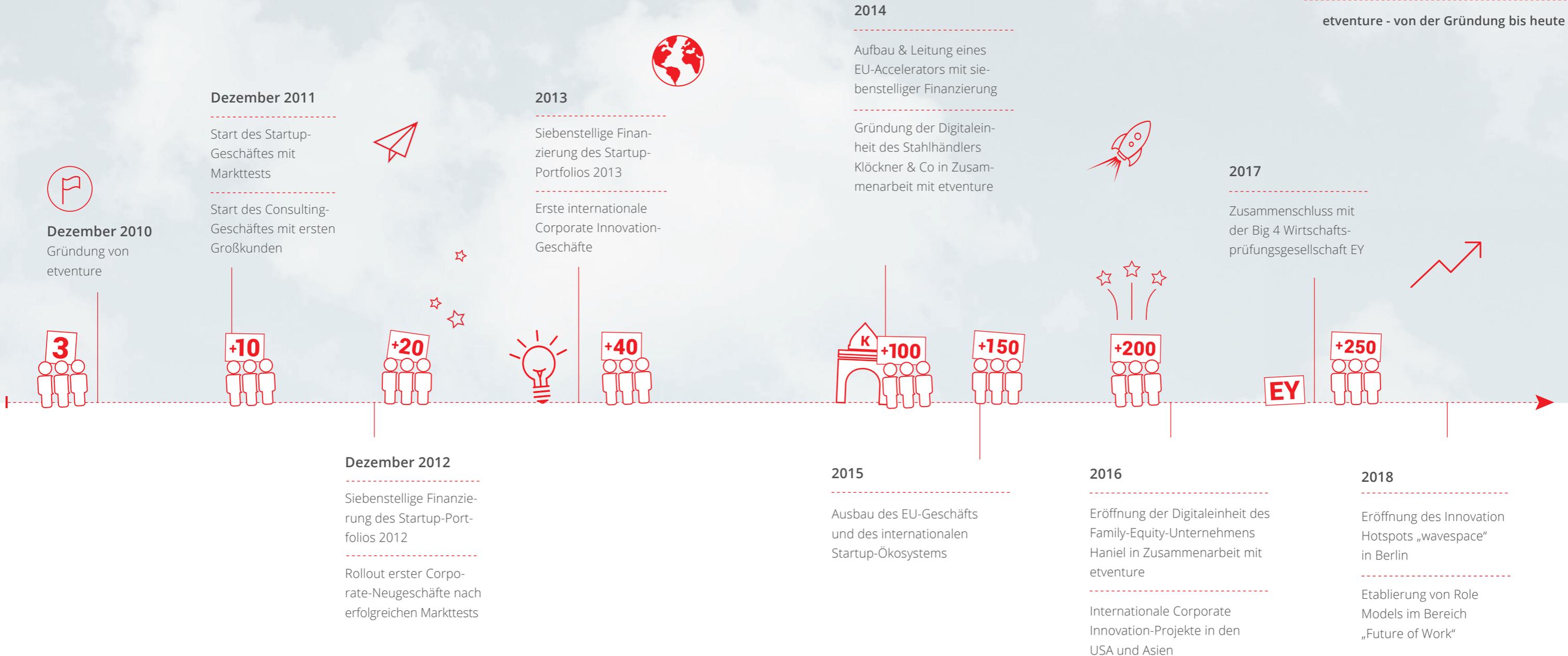


Süddeutsche Zeitung

etventure ebnet etablierten Unternehmen den Weg ins digitale Zeitalter. Und zwar nicht, indem sie ihnen das Programmieren beibringen, sondern eine neue Art, die Dinge anzugehen: Daten statt Bauchgefühl. Geschwindigkeit vor Kontrolle. Und: sich radikal auf den Kunden fokussieren.

UNSERE MEILENSTEINE

etventure - von der Gründung bis heute



PRESSESTIMMEN



brandeins

Wirtschaftsmagazin

„ Schon in den ersten Gesprächen mit etventure wurde klar, dass hier eine ganz andere Berater-Spezies am Start war als die vertrauten Power-Point-Leute mit ihren Excel-Tabellen, Benchmark-Analysen und Best-Practice-Cases. Mitgründer und Geschäftsführer Philipp Depiereux redet nicht lange drum herum. Digitale Geschäftsmodelle mit langfristiger Strategie angehen? Da vorn ist ein Mülleimer, schmeiß sie da rein. Sein Leitspruch: Wir sind die Hardcore-Umsetzer. ■■

manager magazin

„ Dahmen [CEO SMS group] hat die Umgestaltung 2015 mit dem Digitalberater etventure gestartet. Mittlerweile selbst schwer angefixt („bin begeistert“), träumt der Chef von einer „lernenden Fabrik“. Rund zwei Drittel auf dem Weg zum intelligenten Hüttenwerk habe man schon zurückgelegt. ■■

Harvard Business manager

„ Die Digitalpioniere. ■■

DER SPIEGEL

„ Bei Eventure glauben sie, dass nur jene Unternehmen in der digitalen Welt bestehen werden, die schnell genug sind. Sie glauben an das Unperfekte und daran, Dinge auszuprobieren und wieder zu verwerfen. Sie denken in Wochen. ■■

STUTTGARTER ZEITUNG

„ Das 2010 in München gegründete Unternehmen ist einer der wichtigsten deutschen Dienstleister, der bestehende Firmen mit Startups und deren Denkweise verbindet. ■■

Handelsblatt

„ Philipp Depiereux gilt „als einer der Pioniere dieser Entwicklung [digitaler Geschäftsmodelle]. Der Mitgründer der Digitalberatung etventure hat bereits mit Viessmann, Haniel, Klöckner und Co. Projekte realisiert. Ihm hören viele Unternehmer aufmerksam zu. ■■

Süddeutsche Zeitung

„ etventure ebnet etablierten Unternehmen den Weg ins digitale Zeitalter. Und zwar nicht, indem sie ihnen das Programmieren beibringen, sondern eine neue Art, die Dinge anzugehen: Daten statt Bauchgefühl. Geschwindigkeit vor Kontrolle. Und: sich radikal auf den Kunden fokussieren. ■■

Frankfurter Allgemeine

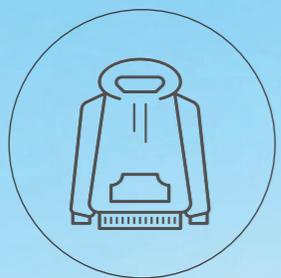
„ In dieser Mischung aus Beratung und eigenen Startup-Aktivitäten sieht die etventure GmbH, die bei Aufträgen mit großen Unternehmensberatungen wie Boston Consulting, McKinsey und Deloitte [...] konkurriert, für sich ein Alleinstellungsmerkmal. ■■

Mehr zu etventure in den Medien:
etventure.de/newsroom



ETVENTURE UND EY

etventure ist ein Teil der EY-Familie.



Digitalpionier



„Big Four“-Player



WERTE SCHAFFEN, WANDEL GESTALTEN

Grußwort der Gründer

Liebe Geschäftspartner und Freunde von etventure, beim Thema „Digitale Transformation“ geht es schon lange nicht mehr um die Frage nach dem „Ob“, sondern nach dem „Wie“. Wer bei der Digitalisierung Erfolg haben will, darf den Kunden zu keiner Zeit aus den Augen verlieren. Und er muss schnell sein.

Wir von etventure reagieren auf genau diese Anforderungen: Mit unseren Innovationsmethoden setzen wir Visionen und Ideen schnell in konkreten Unternehmenserfolg um und verstehen uns dabei immer als strategischer Partner, der auch unternehmerisches Risiko übernimmt. Als Digitalberatung und Startup-Schmiede bringen wir eine einzigartige DNA aus Konzern-, Mittelstands- und Startup-Welt mit.

Gerne blicken wir schon heute auf viele erfolgreiche Transformationsprojekte zurück – so haben wir zum Beispiel für und mit dem Stahlhändler Klöckner eine Digitaleinheit aufgebaut und diverse Themen umgesetzt, die bis dato zu Digitalumsätzen in Milliardenhöhe geführt haben. Auch

Werkstoffhersteller Covestro, für den wir eine digitale Vertriebsplattform entwickelt haben, visiert bis Ende 2019 einen Umsatz von 1 Mrd. Euro über digitale Kanäle an. Das Family-Equity-Unternehmen Haniel haben wir bei der Gründung der Digitaleinheit „Schacht One“, welche digitale Geschäftsmodelle für die Portfoliounternehmen entwickelt, sowie bei der konkreten Entwicklung erster Digitalgeschäfte unterstützt.

Wir freuen uns auf viele weitere Innovationsprojekte, um unsere Kunden bei allen Herausforderungen in der digitalen Welt optimal zu unterstützen. Kommen Sie gerne für ein persönliches Gespräch auf uns zu – wir freuen uns, gemeinsam mit Ihnen Ihre individuelle Digitalgeschichte zu schreiben!

Ihr Philipp Depiereux, Philipp Herrmann und Dr. Christian Lüdtko

changing the game





Kontaktieren Sie uns gerne!

digitalisierung@etventure.com

+49 30 280 417 47

www.etventure.com



etventure ist Teil von EY, jedoch weiterhin als eigenständige Gesellschaft aktiv.