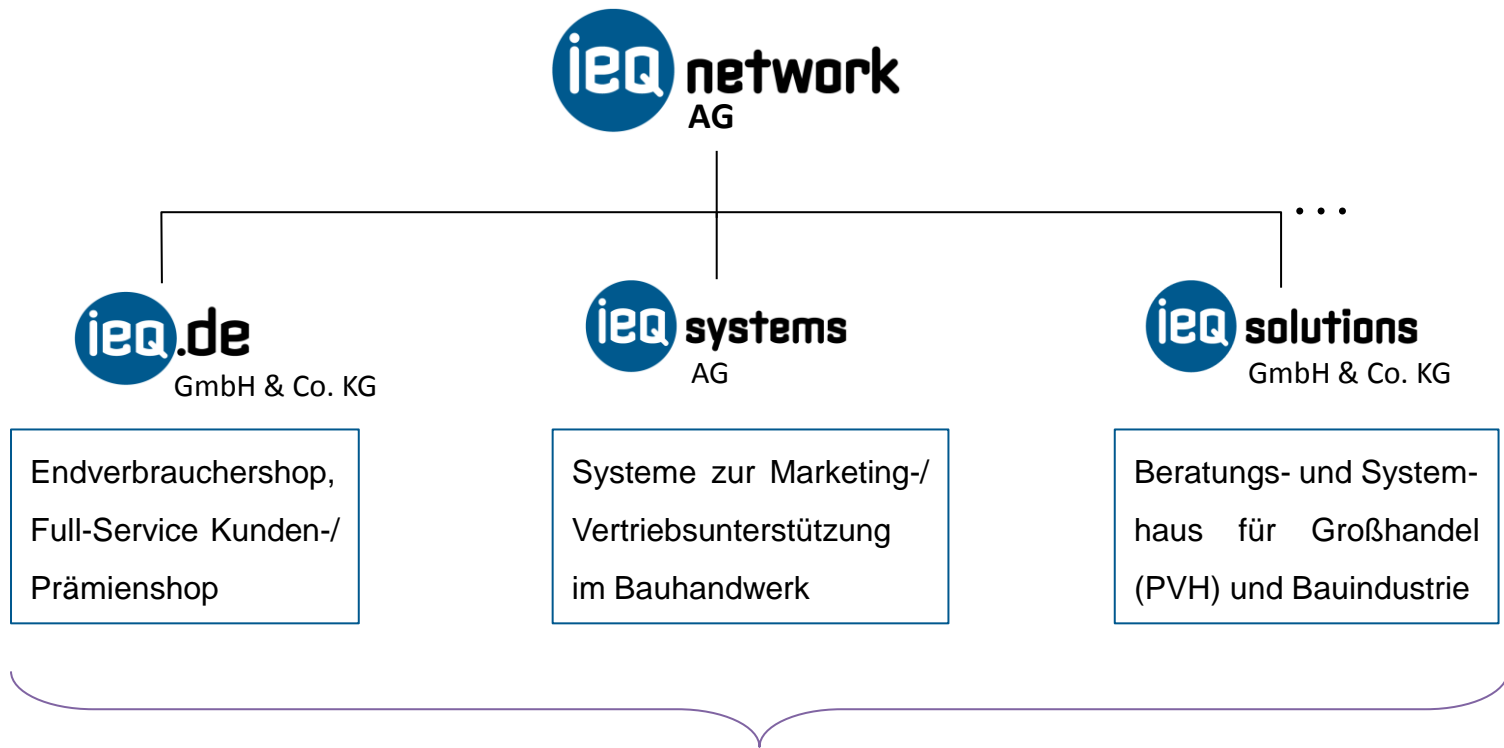




„CRM-Branchenlösung Großhandel (PVH)“

Münster 2010

Die **ieQ-network AG** bündelt die Aktivitäten ihrer operativen Gesellschaften im Großhandel (PVH) und der Baubranche. Somit verfügt die ieQ-network als Berater und IT-Dienstleister über tiefes Wissen in der gesamten Wertschöpfungskette „Großhandel“.

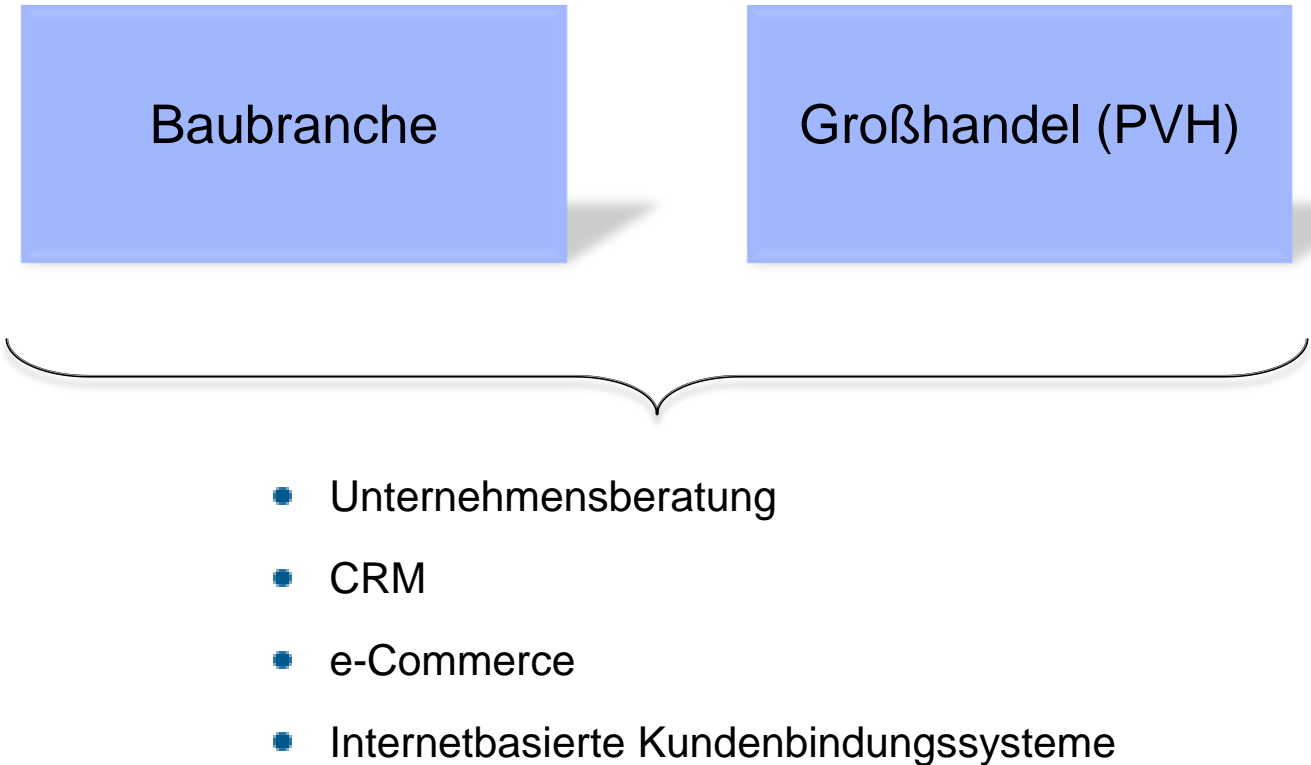


- Aktienkapital: 1,7 Mio. €
- Umsatz: ca. 6 Mio. €
- Mitarbeiter: ca. 100

Die **ieQ-solutions** ist ein Beratungs- und Systemhaus mit klarem Branchen-Fokus im Bereich Vertrieb und Marketing

Baubranche

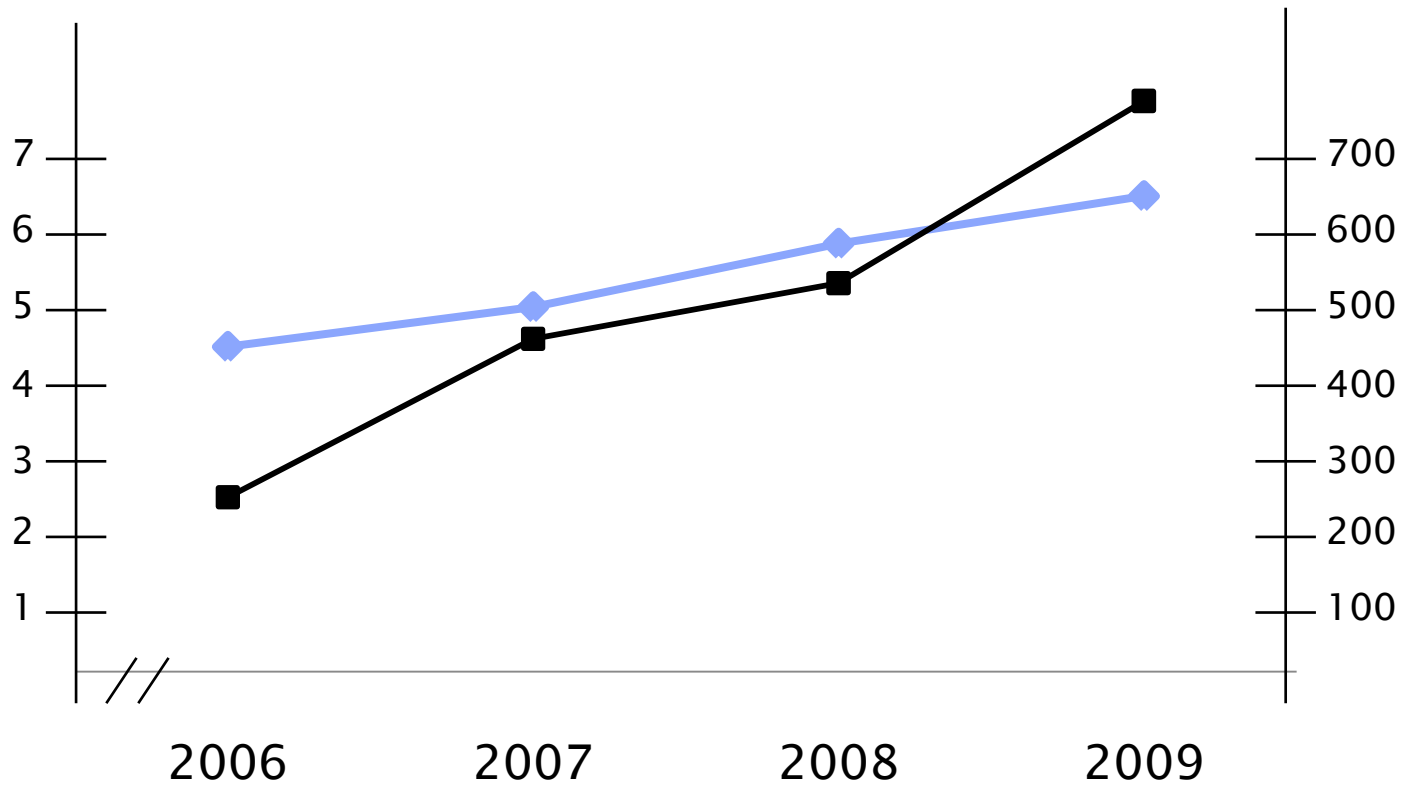
Großhandel (PVH)

- 
- Unternehmensberatung
 - CRM
 - e-Commerce
 - Internetbasierte Kundenbindungssysteme

Die ieQ-network AG: zukunftssicher aufgestellt

Gesamtleistung
(Konzern) in Mio.
€

Jahresüberschuss
(Konzern) in T€



Vorteile der **ieQ-solutions** als...



Independent Software Vendor (ISV):

- ▶ Einheitlicher Einsatz von Microsoft-Technologie
- ▶ Lösungen von ieQ entsprechen den Microsoft-Standards

Microsoft Gold Certified Partner seit 2006:

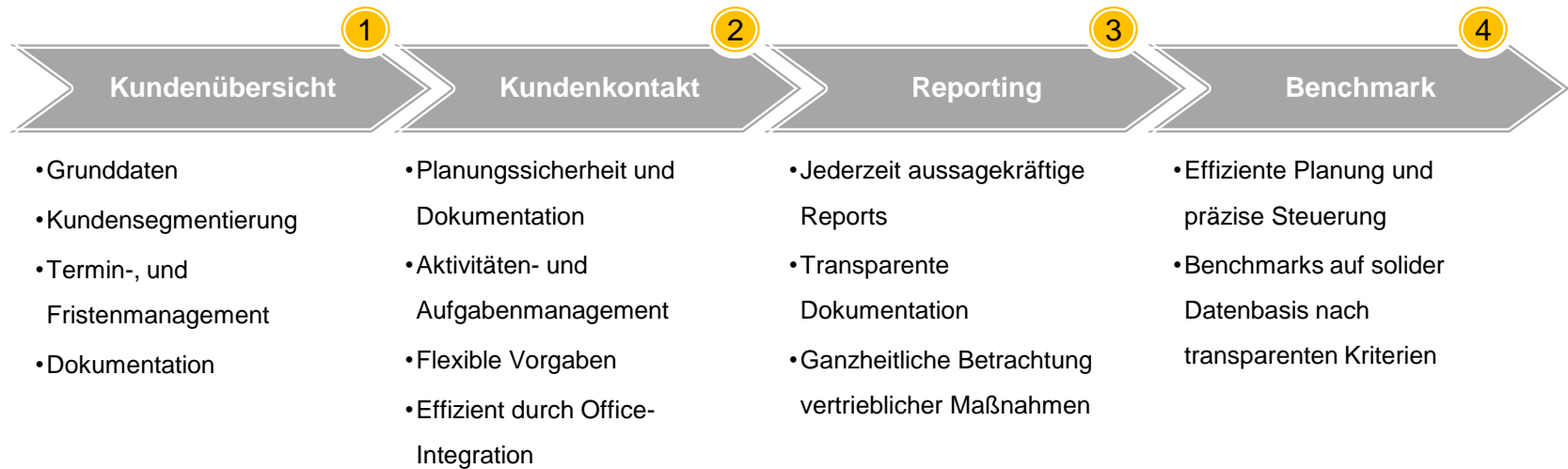
- ▶ Enger Austausch mit Microsoft
- ▶ Top Level-Support
- ▶ „CRM-Branchenlösungen“ sind mit dem Status „verified by Microsoft“ versehen

IT-Dienstleister:

- ▶ Klar definierter Branchenfokus
- ▶ Flexibles Team aus IT-Direktoren, Administratoren und Anwendungsprogrammierern
- ▶ Transparente Abläufe: Ihr Ansprechpartner bei ieQ bleibt immer die selbe Person – von der ersten Beratung über die Implementierung bis zum Support

„CRM-Branchenlösung PVH - verified by Microsoft“

Vertriebssteuerung



Analysen & Reporting & Dokumentation

„CRM-Branchenlösung PVH“: Volle Integration in Microsoft CRM und Office

The screenshot displays the Microsoft Dynamics CRM interface within a Windows Internet Explorer browser. The main window shows the 'Firmen' (Companies) list, with a detailed view for 'Firma: Thomas Abts' open. The interface includes a left-hand navigation pane with categories like 'Arbeitsbereich', 'Kunden', 'Vertrieb', and 'Vertriebssteuerung'. The main content area shows the 'Informationen' tab for the selected company, with fields for 'Firmenname', 'Firmennummer', 'Übergeordnete Firma', 'Primärer Kontakt', 'Geschäftsbeziehung...', 'Währung', 'Vertreter', and 'Adresse'. The 'Adresse' section is expanded, showing 'Adresse 1: Name', 'Adresse 1: Postleitzahl', 'Adresse 1: Straße 1', 'Adresse 1: Land/Region', 'Adresse 1: Telefon 1', and 'Adresse 1: Adresstyp'. Three blue callout boxes highlight specific features: 'Zugriff auf sämtliche Standardfunktionen' (Access to all standard functions) points to the top navigation bar; 'Integriert in die Standardoberfläche' (Integrated into the standard interface) points to the overall layout; and 'Zugriff auf sämtliche verknüpfte Daten' (Access to all linked data) points to the 'Vertrieb' section in the left-hand navigation pane.

Zugriff auf sämtliche Standardfunktionen

Integriert in die Standardoberfläche

Zugriff auf sämtliche verknüpfte Daten

„CRM-Branchenlösung PVH“: Schneller Zugriff auf relevante Daten

The screenshot displays the Microsoft Dynamics CRM interface within a Windows Internet Explorer browser. The main window title is "Microsoft Dynamics CRM - Windows Internet Explorer" and the address bar shows "http://172.16.150.66:5555/TEET/loader.aspx". The user is identified as "Marvin Staufenberg" with the role "TEET".

The interface is divided into several sections:

- Arbeitsbereich (Left Sidebar):** Contains navigation options like "Meine Arbeit", "Kunden", "Vertrieb", "Marketing", "Service", "Einstellungen", and "Ressourcencenter".
- Kundenübersicht (Main Content Area):** Features search filters for "Kundenname", "Kundennummer", "Budgetiert" (set to "ja"), "Segment" (set to "Alle"), and "Eigenschaft" (set to "Alle"). A "Bericht anzeigen" button is also present.
- Kundensegmentierung (Table):** A table showing customer segments and their characteristics.

| Kundensegmentierung | | Kundeneigenschaften | |
|---|---|--|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> Starkkunden | <input checked="" type="checkbox"/> Treuekunden | <input checked="" type="checkbox"/> Neukunden | <input checked="" type="checkbox"/> MKplus online |
| <input checked="" type="checkbox"/> Potentialkunden | <input checked="" type="checkbox"/> Kleinkunden | <input checked="" type="checkbox"/> Schlummerkunde | <input checked="" type="checkbox"/> MKplus offline |
- Summary Table:** A table summarizing sales data for "Neukunden" (New Customers).

| Fettgeschriebene Zeilen=Neukunden | | 1.216.669,82 € | 2,13 % | 196.558,74 € | 0,01 % | -20.288,31 € | -0,20 % | | |
|-----------------------------------|---------------|----------------|---------------|--------------|------------|--------------|---------|-------------|---------|
| KdNr | Name | Kontakte | Cum. Aug 2010 | | Abweichung | | | | |
| | | | Gesamt | | Vorjahr | | Budget | | |
| | | | Umsatz | BN1% | Umsatz | BN1% | Umsatz | BN1% | |
| 61419659 | Fliesen | 24 | 5/2010 | 76.961,99 € | 1,20 % | 40.910,10 € | 0,45 % | 8.618,87 € | 0,00 % |
| 61020144 | Fliesen & | 9 | 4/2010 | 67.175,30 € | 1,10 % | 40.910,10 € | 0,45 % | 8.618,87 € | 0,00 % |
| 61398200 | | 0 | | 49.598,32 € | 1,60 % | 49.598,32 € | 1,66 % | 19.228,01 € | 0,43 % |
| 8854682 | Fliesen | 2 | 5/2010 | 47.181,70 € | 4,10 % | 21.928,01 € | 0,43 % | 18.318,87 € | 0,00 % |
| 61398342 | | 0 | | 40.980,85 € | 0,50 % | 22.808,40 € | -1,11 % | 22.808,40 € | 0,00 % |
| 9364903 | Bau- & Garten | 11 | 5/2010 | 38.948,86 € | 1,80 % | 12.347,75 € | 0,00 % | 5.618,87 € | 0,00 % |
| 61398273 | GmbH | 15 | 5/2010 | 31.924,25 € | 1,10 % | 7.405,98 € | 0,36 % | 3.714,77 € | 0,20 % |
| 61020500 | | 0 | | 31.173,16 € | 1,10 % | 2.469,43 € | -0,66 % | -5.179,17 € | -0,43 % |
| 61398387 | Fliesenhandel | 8 | 5/2010 | 28.146,91 € | 2,20 % | -922,22 € | 0,92 % | 2.392,04 € | 0,52 % |
| 61398274 | GmbH | 27 | 5/2010 | 26.408,59 € | 2,30 % | 3.744,75 € | 0,39 % | -3.891,26 € | 0,00 % |
| 61398240 | Fliesen | 0 | | 23.709,51 € | 1,10 % | 15.706,79 € | -0,60 % | -530,56 € | -0,33 % |

Two callout boxes highlight key features:

- Kundensegmentierung:** Points to the "Segment" dropdown menu.
- Schneller Zugriff auf aussagekräftige Daten:** Points to the summary table.

„CRM-Branchenlösung PVH“: Jederzeit aussagekräftige Reports

Firma: Thomas Abts - Windows Internet Explorer

http://172.16.150.66:5555/TEET/sfa/accts/edit.aspx?id={7749EB93-BB6F-DF11-97AC-0003FF77E30}#

Speichern und schließen | E-Mail senden | Nachverfolgen | Berichte | Aktionen | Hilfe

Firma: Thomas Abts
Informationen

Details: Informationen, Weitere Adressen, Aktivitäten, Historie, Zugehörige Firmen, Kontakte, Beziehungen, Workflows, Kundenkontakte

Vertrieb: Verkaufschancen, Angebote, Aufträge, Rechnungen

Service: Anfragen, Verträge

Marketing: Marketinglisten, Kampagnen

Allgemein | Details | Verwaltung | Überblick | Umsatzprofil | Notizen

Firmen-Umsatzprofil

Filter bearbeiten

1 von 2 | 100% | Suchen | Weiter | Format auswählen | Exportieren

| Sortiment | Cum. Mai 2010 | | | | Abweichung | | | | Gesamt 2009 | |
|-----------------------------------|---------------|-------|-----------|------|------------|-------|-------------------|---------------|-------------|-------|
| | Lager U | BN% | Strecke U | BN% | Gesamt U | BN% | Umsatz per 5/2009 | BN per 5/2009 | Umsatz z | BN% |
| | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | -20 | -18,8% | 14 | 40,8% |
| ± 01 Schuttgüter, Zuschlagstoffe | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| ± 02 Staubförmige Güter, Misch... | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| ☐ 03 Chemische Produkte | 1.952 | 13,0% | 0 | 0,0% | 1.952 | 13,0% | 250 | 3,4% | 4.004 | 10,4% |
| 0322 Ardex | 94 | 20,6% | 0 | 0,0% | 94 | 0,0% | -1.327 | 15,6% | 2.754 | 6,4% |
| 0326 Otto-Chemie | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 13,0% | 0 | 0,0% | 3 | 147% |

Diagramm: Verteilung Gesamtumsatz der letzten 15 Monate

Max. Monatsumsatz: 1.521
 Min. Monatsumsatz: 0
 Ø Monatsumsatz: 548

Status: Aktiv

Internet | 100%

- solide Datenbasis
- präzises Reporting
- jederzeitiger Zugriff

„CRM-Branchenlösung PVH“: Transparente Benchmarks

The screenshot displays the 'Mein Benchmark' (My Benchmark) interface in Microsoft Dynamics CRM. The left sidebar shows navigation options under 'Vertrieb' (Sales), including 'Kundenübersicht', 'Leads', 'Verkaufschancen', 'Firmen', 'Kontakte', 'Marketinglisten', 'Mitbewerber', 'Produkte', 'Vertriebsdokumentation', 'Angebote', 'Aufträge', 'Rechnungen', 'Schnellkampagnen', 'Kundenkontakte', 'Ziel', 'Protokoll der Zielüberwa...', 'Warengruppen', and 'Umsätze'. Below this are 'Arbeitsbereich', 'Vertrieb', 'Marketing', 'Service', 'Einstellungen', and 'Ressourcencenter'.

The main content area is titled 'Mein Benchmark' and includes a navigation bar with '1 von 1' and '100%' zoom. Below this, there are several sections:

- ermöglicht diese Größe einen Vergleich, um so die eigene Position besser bestimmen zu können.** (enables this size for comparison to better determine your own position).
- Summary Table:**

| Ist Mai 2010 | Budget Mai 2010 | Erreichung | Visuals |
|--------------|-----------------|------------|-------------------------------|
| 20,2% | 19,5% | 103,2% | Green, Yellow, Red indicators |
- Neukundengewinnung** (New Customer Acquisition):
 - Text: Die gesteckten Wachstumsziele lassen sich nur dann erreichen, wenn Raab Karcher seinen Kundenstamm permanent ausbaut.
 - Vorgabe: 3 Neukunden pro Monat
 - Erreicht: 0 Neukunden
- Mindest-BW% Neukunden** (Minimum BW% New Customers):
 - Text: Neben der Quantität der Neukundengewinnung ist auch die Qualität der neuen Kunden zu beachten. Denn nur rentable Neukunden tragen zum Unternehmenserfolg bei.
- Lieferant Erreichung** (Supplier Achievement):

| Lieferant | Erreichung | Visuals |
|-----------|------------|-------------------------------|
| Lager | 5,8% | Green, Yellow, Red indicators |
| Strecke | 0,0% | Green, Yellow, Red indicators |

At the bottom, there is a 'Benchmarking' section with two tables:

Benchmarking

| Benchmarks | Cum. Mai 2010 | Cum. Mai 2009 | Abweichung | Visuals |
|-------------------|---------------|---------------|------------|-------------------------------|
| Umsatzentwicklung | 1.056.355 | 954.554 | 10,7% | Green, Yellow, Red indicators |
| BN % Entwicklung | 20,2% | 18,4% | 1,8% | Green, Yellow, Red indicators |
| Kundenqualität | | | | Green, Yellow, Red indicators |

Vergleichswerte innerhalb der Sparte Fliese

| Budgeterreichung | Cum. Mai 2010 | Budget Mai 2010 | Erreichung | Visuals |
|------------------|---------------|-----------------|------------|-------------------------------|
| Umsatz | 999.202 | 851.096 | 117,4% | Green, Yellow, Red indicators |
| BN% | 20,4% | 19,4% | 105,2% | Green, Yellow, Red indicators |

- transparente Kriterien
- effiziente Planung
- präzise Steuerung

Die **ieQ-Lösung für den Produktionsverbindungshandel** basiert auf Microsoft Dynamics CRM 4.0 und...

- ✓ ...ist anpassbar an die jeweiligen Unternehmensbedürfnisse,
- ✓ ...ist in die jeweilige IT-Landschaft integrierbar,
- ✓ ...verfügt über ein rollenbasiertes Berechtigungskonzept,
- ✓ ...sichert den optimalen Einsatz von Vertriebsressourcen,
- ✓ ...ermöglicht den schnellen Zugriff auf aussagekräftige Daten,
- ✓ ...unterstützt bei der effizienten Planung von Vertriebsaktivitäten,
- ✓ ...erlaubt eine effiziente Vertriebssteuerung und -analyse.

CRM-Branchenlösung von ieQ

Vertriebssteuerung



Microsoft Dynamics CRM 4.0

Vertrieb

Marketing

Service

Die **ieQ-solutions** hat ihre Kompetenz im Produktionsverbindungshandel demonstriert – Auswahl der Referenzen

- **Raab Karcher, Saint Gobain Building Distribution Deutschland – Baustoff- und Fliesen-großhandel**
 - Reorganisation und Neuausrichtung der Vertriebsorganisation in Deutschland
 - Entwicklung, Einführung und Betrieb des CRM-Systems sowie einer e-Commerce-Lösung
 - Entwicklung und Betrieb eines internetbasierten Marketingkonzeptes für A-Kunden der Sparten Fliese, Dach, GaLa, Ausbau, Bauunternehmer
- **H. Gautzsch – Großhändler im Bereich Elektrogroßhandel**
 - Entwicklung und Betrieb einer e-Commerce-Lösung
 - Entwicklung und Umsetzung des CRM-Systems
- **Pietsch – Großhändler im Bereich Sanitär, Heizung, Klima**
 - Entwicklung und Betrieb einer e-Commerce-Lösung
 - Entwicklung und Umsetzung des Homepage-Konzeptes
- **Pietsch/Richter+Frenzel/Paulsen/König/Wiedemann – Großhändler im Bereich SHK**
 - Entwicklung und Betrieb eines internetbasierten Marketingkonzeptes für A-Kunden



Kontakt:

Jens Wienmeier

+49 (0)251 / 60 65 60 - 1176

Jens.Wienmeier@ieQ-solutions.de

ieQ-solutions GmbH & Co. KG

Fridtjof-Nansen-Weg 8

48155 Münster