

3ter Cloud Unternehmertag

Kameha Grand Bonn

Europa gegen USA
Welche **CRM** Anwendung ist **überlegen**?

Ein philosophischer und methodischer Vergleich SCOPEVISIO vs. *salesforce*

16.01.2015

Dr. Jörg Haas, Gründer , Scopevisio AG

salesforce - weltweiter Marktführer bei SaaS und Cloud!

#1 most admired company in the world

- Die weltweit am schnellsten wachsende Cloud Business Company!
- Im **Februar 1999** (vor ≈ 16 Jahren) gegründet und in San Francisco ansässig.
- Zahlen im Geschäftsjahr 2014 in USD:
 - Umsatz = 4.072 M\$
 - Operatives Ergebnis = -286 M\$
 - EBT = -357 M\$
- Derzeitige Marktkapitalisierung rund

37.000.000.000 \$



Abb. Salesforce gilt als weltweit führender Hersteller und Anbieter von Cloud B2B-Lösungen.

salesforce - weltweiter Marktführer bei CRM Lösungen!

Salesforce wächst derzeit mit circa 1 Mrd \$ SaaS-Umsatz pro Jahr!

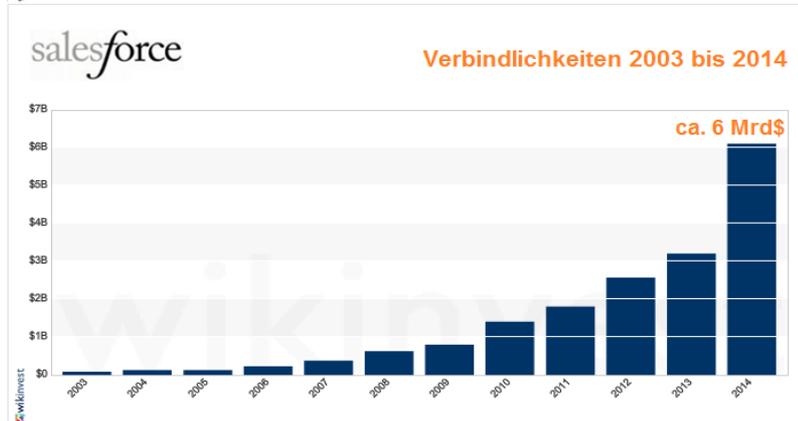
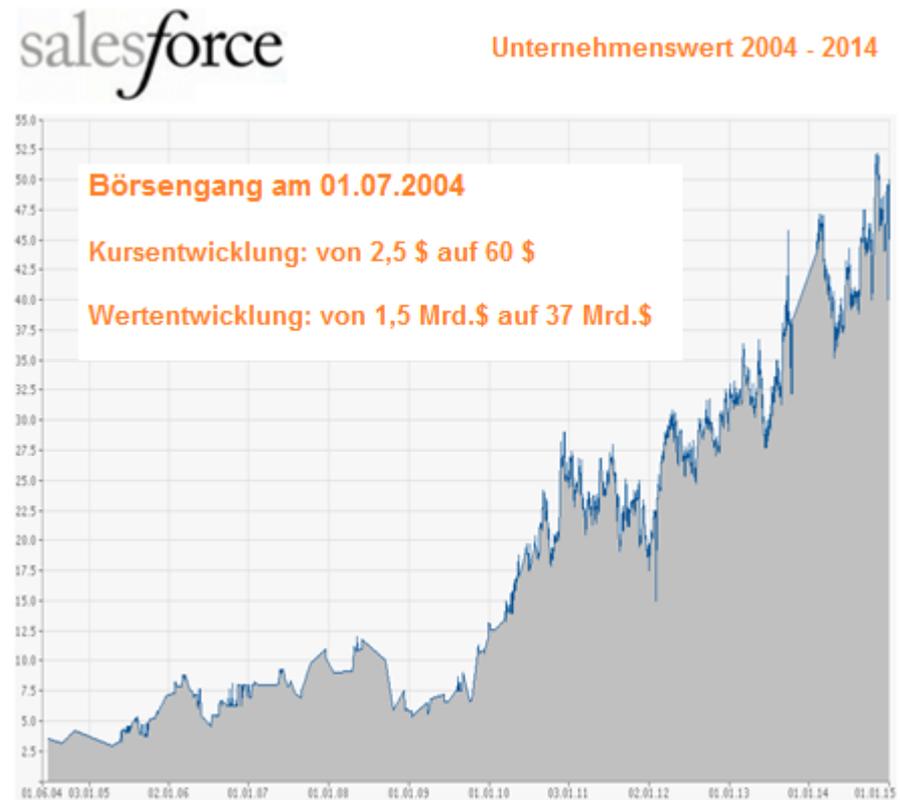
Weltweiter CRM-Umsatz 2013 (in Milliarden Dollar)

Unternehmen	Marktanteil 2013	Umsatz 2013	Umsatz 2012	Wachstum
salesforce.com	16,10%	3,29	2,52	30,30%
SAP	12,80%	2,62	2,32	12,70%
Oracle	10,20%	2,09	2,01	4,00%
Microsoft	6,80%	1,39	1,13	22,80%
IBM	3,90%	0,792	0,649	22,00%
andere	50,20%	10,2	9,35	9,90%
Gesamt	100%	20,4	18	13,70%

Quelle: Silicon.de / Gartner; Andre Borbe, 06.05.2014, Markt für CRM-Software wächst um 13,7 Prozent

salesforce - **Schulden** wachsen schneller als **Umsatz**

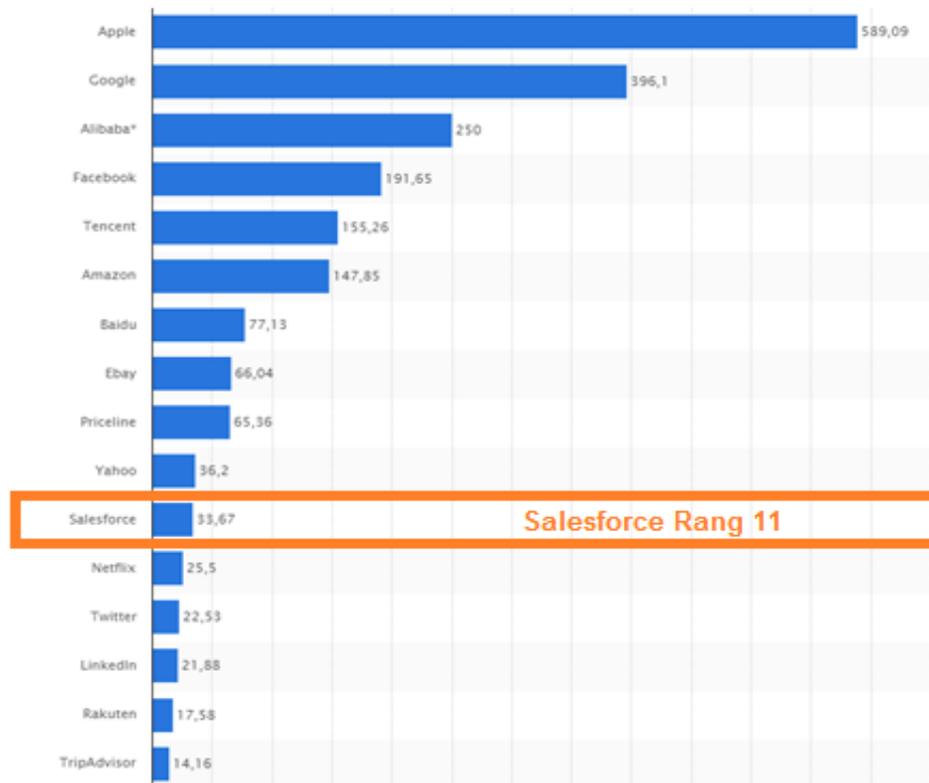
... dennoch wächst der Börsenwert in 10 Jahren um das 24fache!



salesforce ist in der Königsklasse angekommen

... und das wertvollste Business Cloud Unternehmen der Welt!

Ranking von Internetunternehmen weltweit nach Börsenwert am 30. Juli 2014 (in Milliarden US-Dollar)



salesforce wurde von CEO Marc Benioff gegründet!

Marc Benioff ist „Ziehsohn“ von ORACLE Gründer Larry Ellison

- Marc Benioff war viele Jahre enger und vertrauter Mitarbeiter von Larry Ellison.
- Larry Ellison hat Marc Benioff 2 M\$ zur Gründung von salesforce gegeben. Benioff hat selbst 4 M\$ investiert.
- Marc Benioff gilt als Begründer des Geschäftsmodells „Software as a Service“. Larry Ellison sagt, Benioff habe diese Idee von ihm „geklaut“.
- Ellison ist auch Gründer der Firma  **NETSUITE**, der weltweit vergleichbarsten Gesellschaft zu **SCOPEVISIO**.



Abb. Gründer & CEO Marc Benioff (2013)

 und **ORACLE** sind die Champions von Gestern ...

... salesforce und  **NETSUITE** von Morgen!

SCOPEVISIO ist die Deutsche B2B Cloud Alternative

Als direkter Wettbewerber zu SAP by Design, OpenERP und Netsuite!

- Scopevisio wurde 2007 von **HW Partners AG** gegründet.
- Der Markteintritt erfolgte im **März 2012**.
- Scopevisio **CRM** wurde in der ersten Version im **März 2014** auf der Cebit vorgestellt.
- Scopevisio wächst derzeit pro Jahr mit rund 100 % an Normlizenzen und Umsatz.
- **2/3** der jährlichen Ausgaben fließen in die Cloud Anwendungsentwicklung (**R&D**).
- Scopevisio versteht sich als **integrierter** ERP & CRM & ECM Hersteller und Anbieter.



Abb. Cloud Business Software der Scopevisio.

David gegen Goliath?

Wie vermessen ist es, Scopevisio gegen Salesforce zu testen?

Der Vergleich von SCOPEVISIO mit *salesforce* ist der Vergleich eines Newcomers mit der weltweit führenden und erfolgreichsten Cloud Business Software!



Abb. Big Player im Cloud Computing

Strategische Schwerpunkte von Salesforce und Scopevisio!

Salesforce ist eine Vertriebsmaschine; Scopevisio eine R&D-Maschine!

- **salesforce** hat in den ersten 5 Jahren von 1999 bis 2003 ca. 15-16 M€ in R&D investiert; damit ca. 80 M€ Umsatz gemacht und 80 M€ Verluste erzielt.
- **SCOPEVISIO** hat in den ersten 5 Jahren von 2007 bis 2011 ca. 22 M€ in R&D investiert, damit ca. 1,5 M€ Umsatz gemacht und 16 M€ Verluste erzielt.
- **salesforce** investiert in den ersten 5 Jahren im Verhältnis 1 zu 8 in R&D (ca. 15 M€) zu SG&A (ca. 120 M€), d.h. **8 x mehr in Marketing & Vertrieb als in die Softwareentwicklung.**
- **SCOPEVISIO** investierte in den ersten 5 Jahren **ausschließlich in die Softwareentwicklung (R&D)** und gar nicht in Marketing und Vertrieb (SG&A).

salesforce

Bilanzzahlen 2010 - 2014

FISCAL YEAR ENDING	31-JAN 2010	31-JAN 2011	31-JAN 2012	31-JAN 2013	31-JAN 2014
Total Revenue	1.31B	1.66B	2.27B	3.05B	4.07B
Cost of Revenue	140M	148M	214M	288M	355M
Gross Profit	1.17B	1.51B	2.05B	2.76B	3.72B
Research & Development	132M	188M	295M	429M	624M
SG&A (Vertriebsgemeinkosten)	800M	1.05B	1.52B	2.05B	2.76B
Amortization & Deprec	118M	176M	275M	396M	614M
Other Expenses	0	-28.3M	-23.3M	-19.6M	-10.2M
Total Operating Expenses	1.05B	1.38B	2.06B	2.85B	3.99B
Operating Income	115M	126M	-11.8M	-91.1M	-276M
Other Income	29.1M	3.44M	-4.46M	-5.70M	-4.87M
EBIT	144M	129M	-16.3M	-96.8M	-281M
Minority Interest	3.97M	5.22M	0	0	0
Interest Expense	2.00M	24.9M	17.0M	30.9M	77.2M
Income Before Taxes	138M	99.1M	-33.3M	-128M	-358M
Income Taxes	57.7M	34.6M	-21.7M	143M	-126M
Net Income from Continuing Ops	80.7M	64.5M	-11.6M	-270M	-232M

Abb. In 2014 investierte Salesforce pro Arbeitsstunde rund **1.000.000 \$** in Marketing & Vertrieb (SG&A)

Technologievergleich: *salesforce* zu SCOPEVISIO

Bis auf das Frontend eine erstaunlich vergleichbare Technologie!

Technologievergleich	<i>salesforce</i>		SCOPEVISIO	
		Kosten		Kosten
Entwicklungsumgebung				
Server (Applikationslogik)	Java, OSGi, Apex Code, ...	Nein	Java, OSGi, ...	Nein
Client (Präsentationslogik)	HTML 4/5, Lightning APP, Heroku	Nein	Java, HTML 5	Nein
Virtualisierung	VMWare / VMforce	Ja	Xen / KVM / (VMWare)	Nein (Ja)
Container Virtualisierung	unbekannt	unbekannt	Openstack, Dockers, Linux-Contanier (LXC)	Nein
Betriebssystem	unbekannt	unbekannt	Linux	Nein
Datenbank	Oracle, relational	Ja	PostgreSQL, relational	Nein
Firewalls und Switches	alle möglich	Ja	alle möglich	Ja
API				
propritär	Lightning Connect, Force	Nein	OpenScope	Nein
standard	SOAP	Nein	SOAP, REST	Nein
Client	Browser	Nein	Java Thin Client, Browser	Nein
False Cloud	Nein	Nein	Nein	Nein

Abb. Technologievergleich Salesforce zu Scopevisio, Stand: Januar 2015

Multi-Tenant Architektur von und SCOPEVISIO

... es handelt sich um die Königsklasse des Cloud Computing ...

- Die **Multi-Tenant-Architektur** kennzeichnet, dass alle Benutzer die selbe physische Instanz und Version einer Anwendung nutzen. Sie bedingt, dass alle Benutzer jegliche Updates oder Erweiterungen gleichzeitig und automatisch erhalten. Jegliche administrative Aufgaben liegen beim Betreiber der Plattform.
- **SCOPEVISIO** unterteilt die physische Instanz in virtuelle Partitionen. Jede Client-Gruppe erhält so eine kundenspezifisch dimensionierte virtuelle Anwendungsinstanz zugeteilt. In einer virtuellen Instanz kann Scopevisio Konzernstrukturen mit rechtlich selbstständigen Mandanten verwalten.
- **Metadaten** stellen ein wichtiges Artefakt in der Plattform dar und entscheiden nicht selten über die Qualität derselben. Mit Metadaten lassen sich sowohl Domain-Objekte als auch die Anwendungen, Workflows und die Beziehungen zwischen den einzelnen Artefakten beschreiben.
- Spezielle proprietäre Sprachen wie **Apex Code** von  können dabei eine besondere Unterstützung des Cloud-Programmiermodells als integraler Bestandteil mitbringen. Jedoch setzen sich aktuell die standardisierten Programmiersprachen (Java, C# ...) für die Entwicklung auf der Plattform zunehmend durch – was wiederum einen größeren Entwicklerkreis zulässt. **SCOPEVISIO hat sich daher für Java entschieden.**

Sicherheitsvergleich: Sicherheit ist Salesforce wichtig!

Made in USA; hosted in London! Verträge nach europäischem Recht!



Abb. Salesforce ist technologisch sicher aber US minded.

- Zur RZ-Infrastruktur gehören neben aktuellem Firewall-schutz, Angriffserkennungssystemen und eigenen Sicherheitsprodukten auch Zertifizierungen wie ISO 27001, SAS 70 Type II und Systrust.
- Salesforce garantiert mittels physikalischem Schutz, Datenverschlüsselung und Benutzerauthentifizierung die Sicherheit der Kundendaten.
- Salesforce behält sich das Recht vor, Daten über Kunden und Teilnehmer Ländergrenzen-übergreifend weiter zu geben.
- Die Datenschutzüberwachungen finden in salesforce.com Privacy, San Francisco, USA statt.

- Salesforce hat das TRUSTe Privacy Seal (Datenschutzsiegel) und ist zertifizierter Lizenznehmer des TRUSTe EU Safe Harbor Seal. Darin verpflichtet sich Salesforce zur Einhaltung der vom US-Handelsministerium und der Europäischen Union erarbeiteten Richtlinien des U.S.-EU Safe Harbor Framework.
- Auf Kundenwunsch können eine 2-Wege Authentifizierung gewählt sowie bestimmte nur zugelassene IP-Adressen oder IP-Bereiche fest definiert werden.

Sicherheitsvergleich: Ohne Sicherheit keine Kunden!

Made and hosted in Germany! Verträge nach Deutschem Recht!

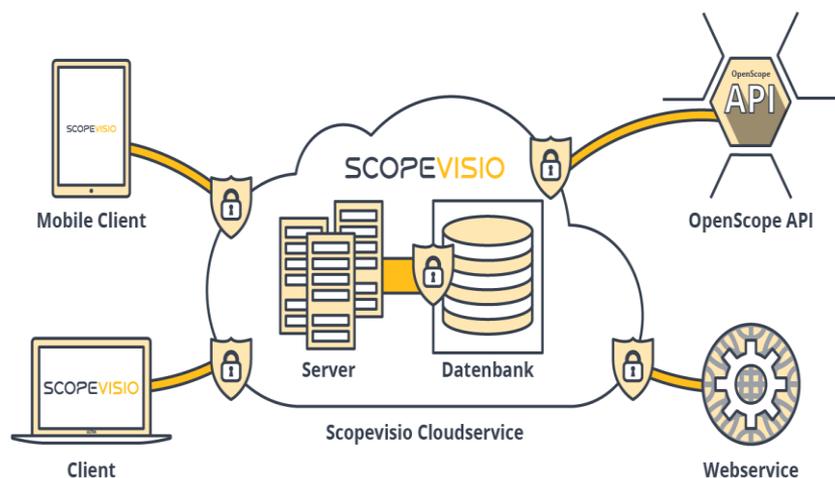


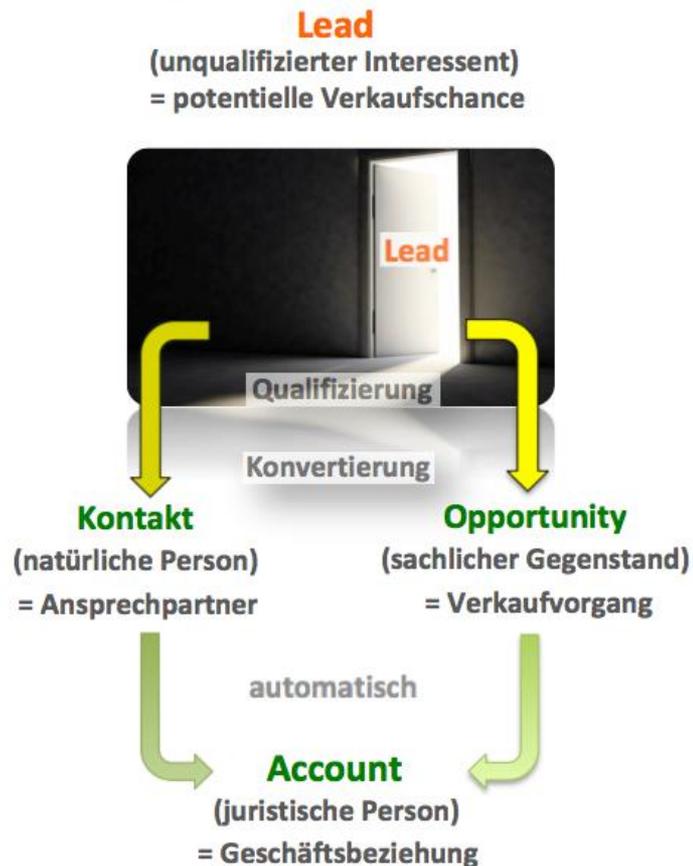
Abb. Logische, physische und rechtliche Sicherheit by Scopevisio

- Scopevisio nutzt das RZ der **TelecityGroup** Germany GmbH in Frankfurt. Dieses ist nach DIN EN-ISO 9001:2008 (Prozessqualität) und ISO/IEC 27001:2005 (Security Management), OHSAS 18001:2007 und ISO 14001:2004 zertifiziert.
- **pwc** PricewaterhouseCoopers hat Scopevisio nach IDW PS 880 auf GoB, GDPdU und GoBS testiert.
- Die Kundendatenbanken werden nicht nur logisch, sondern auch physikalisch getrennt.
- Scopevisio betreibt eine eigene Virtualisierung.

- Jegliche Kommunikation wird mittels HTTPS (SSL mit AFS) mit 2048 Bit für den asymmetrischen und 256 Bit für den symmetrischen Schlüssel durchgeführt (Verisign , )
- Applikationsserver sind mit modifizierten Datenbanktreibern gegen jegliche Manipulationsversuche geschützt.
- Auf Kundenwunsch können eine 2-Wege Authentifizierung gewählt sowie bestimmte nur zugelassene IP-Adressen oder IP-Bereiche fest definiert werden.

Anwendungsvergleich: Spezialist im Statuskonzept!

salesforce ist quick and easy, auch effektiv und nah am Verkauf!



- Der **Lead** ist kein Kontakt, kein Account und hat keine Opportunity. Er ist eine Vorstufe, die durch Qualifizierung und Konvertierung erst bestimmt wird!
=> Der Lead ist ein methodisch isoliertes Vor-Produkt.
- Der **Kontakt** ist i.d.R. eine natürliche Person, der personenbezogene Informationen zugeordnet werden.
=> Der Kontakt ist i.d.R. eine natürliche Person, die einer Geschäftsbeziehung (Account) zugeordnet wird!
- Die **Opportunität** ist die bewertete, qualifizierte, sachliche Verkaufschance, also der Gegenstand und Prozess dessen, was verkauft werden soll.
=> Die Opportunity beschreibt den Verkaufsprozess!
- Der **Account** ist i.d.R. eine juristische Person im Sinne eines Unternehmens. Der Account ist Träger einer Opportunity und Besitzer von Kontakten.
=> der Account beschreibt die geschäftliche Beziehung!

Ein Lead ist ein Vor-Kontakt & Vor-Account!

salesforce Suche Noch 18 Tage [Jetzt abonnieren!](#)

Ludwig Held [Setup](#) [Hilfe & Schulung](#) [Vertrieb](#)

Startseite **Leads** Kontakte Opportunities Accounts Aufträge Produkte Kundenvorgänge Berichte Dashboards Kampagnen Prognosen Chatter +

Herr Max Bauer

Seite anpassen | Layout bearbeiten | Druckvorschau | Hilfe zu dieser Seite

Feed ausblenden [Zum Hinzufügen von Themen klicken](#)

Post Datei Neue Aufgabe Mehr [+ Folgen](#)

Machen Sie eine Angabe... [Freigeben](#) **Anhänger**

Keine Anhänger

Anzeige von [Alle Aktualisierungen](#)

Es sind keine Aktualisierungen vorhanden.

[← Zurück zur Liste: Leads](#)

[Inhaltszustellungen](#) | [Notizen & Anhänge](#) | [Offene Aktivitäten](#) | [Aktivitätsverlauf](#) | [HTML-E-Mail-Status](#) | [Kampagnenverlauf](#)

Lead-Detail

Lead-Inhaber	<input type="checkbox"/> Ludwig Held [Ändern]	Lead-Quelle	Mitarbeiter Verweisung
Name	Herr Max Bauer	Branche	Versicherung
Firma	GroßLeben Versicherung	Lead-Status	Offen
Titel	Geschäftsführer	Telefon	(087) 512-2423
Datum der letzten Übertragung	29.09.2012	E-Mail	max.bauer@grossleben.de
Beschreibung			
Anschrift	Sonnenstr. 25 80331 München Bayern Deutschland		
Bewertung			

[Bearbeiten](#) [Löschen](#) [Konvertieren](#) [Duplizieren](#) [Duplikate suchen](#) [Für Genehmigung einreichen](#)

Benutzerdefinierte Links

[Google Search](#) [Google Maps](#) [Google News](#)

[Bearbeiten](#) [Löschen](#) [Konvertieren](#) [Duplizieren](#) [Duplikate suchen](#) [Für Genehmigung einreichen](#)

Inhaltszustellungen

[Inhalte zustellen](#) [Inhaltszustellungen – Hilfe](#)

Keine Datensätze zum Anzeigen vorhanden

Notizen & Anhänge

[Neue Notiz](#) [Datei anhängen](#) [Notizen & Anhänge – Hilfe](#)

Keine Datensätze zum Anzeigen vorhanden

Offene Aktivitäten

[Neue Aufgabe](#) [Neues Ereignis](#) [Neue Besprechungsanfrage](#) [Offene Aktivitäten – Hilfe](#)

Keine Datensätze zum Anzeigen vorhanden

Aktivitätsverlauf

[Anruf protokollieren](#) [Briefvorlage](#) [E-Mail senden](#) [Aktivitätsverlauf – Hilfe](#)

Keine Datensätze zum Anzeigen vorhanden

HTML-E-Mail-Status

[E-Mail senden](#) [HTML-E-Mail-Status – Hilfe](#)

Keine Datensätze zum Anzeigen vorhanden

[Chat](#)

Der qualifizierte Lead konvertiert zum Personenkontakt!

salesforce Suche

Noch 18 Tage [Jetzt abonnieren!](#)

Ludwig Held Setup Hilfe & Schulung Vertrieb

Startseite Leads **Kontakte** Opportunities Accounts Aufträge Produkte Kundenvorgänge Berichte Dashboards Kampagnen Prognosen Chatter +

Herr Max Bauer

Seite anpassen | Layout bearbeiten | Druckvorschau | Hilfe zu dieser Seite

Feed ausblenden Zum Hinzufügen von Themen klicken

Post Datei Neue Aufgabe Mehr

Machen Sie eine Angabe... **Freigeben** Folgen

Anhänger

Keine Anhänger

Anzeige von Alle Aktualisierungen

Ludwig Held hat einen Lead in diesen Kontakt konvertiert. Kommentar - Gefällt mir - Heute um 21:57

« Zurück zur Liste: Leads

[Offene Aktivitäten](#) | [Aktivitätsverlauf](#) | [Opportunities](#) | [Kundenvorgänge](#) | [Notizen & Anhänge](#) | [HTML-E-Mail-Status](#) | [Kampagnenverlauf](#)

Kontakt-Detail

[Bearbeiten](#) [Löschen](#) [Duplizieren](#) [Aktualisierung anfordern](#)

Kontaktinhaber	<input type="checkbox"/> Ludwig Held [Ändern]	Telefon	(087) 512-2423
Name	Herr Max Bauer	Mobiltelefon	
Accountname	GroßLeben Versicherung	E-Mail	max.bauer@grossleben.de
Titel	Geschäftsführer	Vorgesetzter	Organigramm anzeigen

Adressinformationen

Postanschrift	Sonnenstr. 25 80331 München Bayern Deutschland	Weitere Anschrift	
---------------	--	-------------------	--

Zusätzliche Informationen

Fax	087 512 2411	Lead-Quelle	Mitarbeiter Verweisung
Telefon privat	084 22 33 44 5	Datum der letzten Kontaktpflegeanfrage	
Weitere Tel-Nr.		Speicherdatum der letzten Kontaktpflegeanfrage	
Assistent	087 512 2410	Geburtsdatum	17.06.1954
Telefon Assistent		Abteilung	Vertrieb
Beschreibung	Versicherung		

Systeminformationen

Erstellt von	Ludwig Held , 15.01.2015 21:57	Zuletzt geändert von	Ludwig Held , 15.01.2015 22:02
Benutzerdefinierte Links	Google Search		

[Bearbeiten](#) [Löschen](#) [Duplizieren](#) [Aktualisierung anfordern](#)

Offene Aktivitäten

[Neue Aufgabe](#) [Neues Ereignis](#) [Neue Besprechungsanfrage](#) [Offene Aktivitäten - Hilfe](#)

Aktion	Thema	Bezug zu	Aufgabe	Fälligkeitsdatum	Status	Priorität	Zugeordnet zu
Bearbeiten Schl anrufen		GroßLeben Versicherung	✓	15.01.2015	Nicht Gestartet	Normal	Ludwig Held

Aktivitätsverlauf

[Anruf protokollieren](#) [Briefvorlage](#) [E-Mail senden](#) [Aktualisierung anfordern](#) [Aktivitätsverlauf - Hilfe](#)

Keine Datensätze zum Anzeigen vorhanden

[Chat](#)

Der qualifizierte Lead konvertiert in eine Opportunity!

salesforce Suche

Noch 18 Tage [Jetzt abonnieren!](#)

Ludwig Held [Setup](#) [Hilfe & Schulung](#) [Vertrieb](#)

Startseite [Leads](#) [Kontakte](#) **Opportunitäten** [Accounts](#) [Aufträge](#) [Produkte](#) [Kundenvorgänge](#) [Berichte](#) [Dashboards](#) [Kampagnen](#) [Prognosen](#) [Chatter](#) +

Opportunity **GroßLeben Versicherung-** [Seite anpassen](#) | [Layout bearbeiten](#) | [Druckvorschau](#) | [Hilfe zu dieser Seite](#)

[Feed ausblenden](#) [Zum Hinzufügen von Themen klicken](#)

Post [Datei](#) [Neue Aufgabe](#) [Mehr](#) [+ Folgen](#)

Machen Sie eine Angabe... [Freigeben](#) [Anhänger](#)

Anzeige von [Alle Aktualisierungen](#)

Ludwig Held hat einen Lead in diese Opportunity konvertiert. [Kommentar](#) [Gefällt mir](#) · Heute um 21:57

[← Zurück zur Liste: Leads](#)

[Offene Aktivitäten](#) (1) | [Aktivitätsverlauf](#) (0) | [Kontakttrollen](#) (1) | [Partner](#) (0) | [Mitarbeiter](#) (0) | [Produkte](#) (0) | [Notizen & Anhänge](#) (0) | [Phasenverlauf](#) (1)

Opportunity-Detail

[Speichern](#) [Abbrechen](#)

Opportunity-Inhaber	<input type="checkbox"/> Ludwig Held [Ändern]	Schlusstermin	31.03.2015
Opportunity-Name	GroßLeben Versicherung-	Phase	Erkundung
Accountname	GroßLeben Versicherung	Wahrscheinlichkeit (%)	10%
Typ	Neuer Kunde	Betrag	112.000
Primär-Kampagnenquelle	Heckscheiben Hersteller Kampagne	Prognosekategorie	Pipeline

Zusätzliche Informationen

Lead-Quelle [Mitarbeiter Verweisung](#)

Nächster Schritt [Vertriebsmeeting](#)

Beschreibung [Unsere Produkte sind hier sehr interessant und gut platziert.](#)

Systeminformationen

Erstellt von [Ludwig Held](#), 15.01.2015 21:57 Zuletzt geändert von [Ludwig Held](#), 15.01.2015 21:57

[Speichern](#) [Abbrechen](#)

Offene Aktivitäten

[Neue Aufgabe](#) [Neues Ereignis](#) [Offene Aktivitäten – Hilfe](#)

Aktion	Thema	Name	Aufgabe	Fälligkeitsdatum	Status	Priorität	Zugeordnet zu
Bearbeiten Schl	anrufen	Max Bauer	✓	15.01.2015	Nicht Gestartet	Normal	Ludwig Held

Aktivitätsverlauf

[Anruf protokollieren](#) [Briefvorlage](#) [E-Mail senden](#) [Aktivitätsverlauf – Hilfe](#)

Keine Datensätze zum Anzeigen vorhanden

Kontakttrollen

[Neu](#) [Kontakttrollen – Hilfe](#)

Aktion	Kontaktname	Accountname	E-Mail	Telefon	Rolle	Primär
Bearbeiten Entf	Max Bauer	GroßLeben Versicherung	max.bauer@grossleben.de	(087) 512-2423		✓

Partner

[Neu](#) [Partner – Hilfe](#)

Keine Datensätze zum Anzeigen vorhanden

[Chat](#)

Der qualif. Lead konvertiert zum Unternehmens-Account!

GroßLeben Versicherung Seite anpassen | Layout bearbeiten | Druckvorschau | Hilfe zu dieser Seite

Feed ausblenden Zum Hinzufügen von Themen klicken

Post Datei Neue Aufgabe Mehr + Folgen

Machen Sie eine Angabe... Freigeben Anhänger

Keine Anhänger

Anzeige von Alle Aktualisierungen

Ludwig Held hat einen Lead in diesen Account konvertiert. ▼

Kommentar · Gefällt mir · Heute um 21:57

« Zurück zur Liste: Leads Kontakte [1] | Opportunities [1] | Offene Aktivitäten [1] | Kundenvorgänge [0] | Aktivitätsverlauf [0] | Notizen & Anhänge [0] | Partner [0] | Aufträge [0] | Inhaltseinstellungen [0]

Account-Detail

Bearbeiten Löschen Freigabe

Accountinhaber	<input type="checkbox"/> Ludwig Held [Ändern]	D-U-N-S-Nummer	123456
Accountname	GroßLeben Versicherung [Hierarchie anzeigen]	Telefon	(087) 512-2423
Übergeordneter Account		Fax	(087) 512-2425
Typ	Kunde	Jahresumsatz	19.879.000 €
Website	http://www.grossleben-versicherungen.com	Mitarbeiter	28.000

Adresse

Rechnungsanschrift	Sonnenstr. 25 80331 München Bayern Deutschland	Lieferanschrift	
--------------------	--	-----------------	--

Benutzerdefinierte Links

[Google Maps](#)

Bearbeiten Löschen Freigabe

Kontakte

Neuer Kontakt Kontakte zusammenführen Kontakte – Hilfe

Aktion	Kontaktname	Titel	E-Mail	Telefon
Bearbeiten Entf	Max Bauer	Geschäftsführer	max.bauer@grossleben.de	(087) 512-2423

Opportunities

Neue Opportunity Opportunities – Hilfe

Aktion	Opportunity-Name	Phase	Betrag	Schlusstermin
Bearbeiten Entf	GroßLeben Versicherung-	Erkundung		31.03.2015

Offene Aktivitäten

Neue Aufgabe Neues Ereignis Offene Aktivitäten – Hilfe

Aktion	Thema	Name	Bezug zu	Aufgabe	Fälligkeitsdatum	Status	Priorität	Zugeordnet zu
Bearbeiten Schl	anrufen	Max Bauer	GroßLeben Versicherung-	✓	15.01.2015	Nicht Gestartet	Normal	Ludwig Held

Kundenvorgänge

Neuer Kundenvorgang Kunden Chat

Ein Auftrag ist die Abbildung eines Formulars!

Neuer Auftrag Hilfe zu dieser Seite

Auftrag bearbeiten Speichern Abbrechen

Auftragsinformationen Rechnungsanschrift in Postanschrift kopieren

Accountname	<input type="text" value="GroßLeben Versicherung"/>	Vertragsnummer	<input type="text"/>
Startdatum des Auftrags	<input type="text" value="16.01.2015"/> [15.01.2015]	Auftragstyp	<input type="text" value="- Keine -"/>
Kundenautorisierung von	<input type="text" value="Max Bauer"/>	Status	<input type="text" value="Draft"/>
Firmenautorisierung von	<input type="text" value="Ludwig Held"/>	Straße der Lieferanschrift	<input type="text" value="Torstrasse 15"/>
Straße der Rechnungsanschrift	<input type="text" value="Torstrasse 15"/>	PLZ der Lieferanschrift	<input type="text" value="56321"/>
PLZ der Rechnungsanschrift	<input type="text" value="56321"/>	Stadt der Lieferanschrift	<input type="text" value="Wuppertahl"/>
Stadt der Rechnungsanschrift	<input type="text" value="Wuppertahl"/>	Bundesland der Lieferanschrift	<input type="text" value="NRW"/>
Bundesland der Rechnungsanschrift	<input type="text" value="NRW"/>	Land der Lieferanschrift	<input type="text" value="Deutschland"/>
Land der Rechnungsanschrift	<input type="text" value="Deutschland"/>		
Beschreibung	<input type="text" value="Lieferung frei Haus."/>		

Speichern Abbrechen

Copyright © 2000–2015 salesforce.com, inc. Alle Rechte vorbehalten. | [Datenschutzerklärung](#) | [Sicherheitserklärung](#) | [Nutzungsbedingungen](#) | [508-konform](#)

Der Kundenvorgang ist eine Vorgangsdokumentation!

salesforce Suche

Noch 18 Tage [Jetzt abonnieren!](#)

Ludwig Held Setup Hilfe & Schulung Vertrieb

Startseite Leads Kontakte Opportunities Accounts Aufträge Produkte **Kundenvorgänge** Berichte Dashboards Kampagnen Prognosen Chatter +

Kundenvorgang 00001005 [Seite anpassen](#) | [Layout bearbeiten](#) | [Druckvorschau](#) | [Hilfe zu dieser Seite](#)

[Feed ausblenden](#) [Zum Hinzufügen von Themen klicken](#)

Post Datei Anruf protok... Mehr [+ Folgen](#)

Machen Sie eine Angabe... [Freigeben](#) Anhänger

Keine Anhänger

Anzeige von [Alle Aktualisierungen](#)

Es sind keine Aktualisierungen vorhanden.

[← Zurück zur Liste: Leads](#)

[Lösungen](#) | [Offene Aktivitäten](#) | [Aktivitätsverlauf](#) | [Kundenvorgangskommentare](#) | [Kundenvorgangsverlauf](#) | [Anhänge](#)

Kundenvorgang-Detail

[Bearbeiten](#) [Löschen](#) [Kundenvorgang schließen](#) [Duplizieren](#)

Kundenvorgangsinhaber	<input type="checkbox"/> Ludwig Held [Ändern]	Kontakt-Tel.	0123 456789
Kundenvorgangs-Nr.	00001005	Kontakt-E-Mail	
Kontaktname	Dr. Hansschmidt		
Accountname	Scopevisio AG		

Zusätzliche Informationen

Status	Neu	Typ	Feature-Request
Kundenvorgangsursprung	E-Mail	Kundenvorgangsursache	Bestehendes Problem
Priorität	Medium		
Thema	Verständnisschwierigkeit Anwendungssoftware		
Beschreibung	Der Kunde hat mit der Funktion Opportunity ein größeres Verständnisproblem		
Datum/Uhrzeit geöffnet	14.01.2015 22:36	Datum/Uhrzeit geschlossen	

Systeminformationen

Erstellt von [Ludwig Held](#), 14.01.2015 22:36 Zuletzt geändert von [Ludwig Held](#), 14.01.2015 22:36

[Bearbeiten](#) [Löschen](#) [Kundenvorgang schließen](#) [Duplizieren](#)

Lösungen

[Vorgeschlagene Lösungen anzeigen](#) oder [Lösung suchen](#) [Lösungen – Hilfe](#)

Keine Lösungen angehängt

Offene Aktivitäten

[Neue Aufgabe](#) [Neues Ereignis](#) [Offene Aktivitäten – Hilfe](#)

Aktion	Thema	Name	Aufgabe	Fälligkeitsdatum	Status	Priorität	Zugeordnet zu
Bearbeiten Schl	Hilf Schulung	Dr. Hansschmidt	✓	15.01.2015	Nicht Gestartet	Normal	Ludwig Held

Aktivitätsverlauf

[Anruf protokollieren](#) [Briefvorlage](#) [E-Mail senden](#) [Aktivitätsverlauf – Hilfe](#)

Keine Datensätze zum Anzeigen vorhanden

Kundenvorgangskommentare

[Neu](#) [Kundenvorgangskommentare – Hilfe](#)

Aktion	Kommentar
Bearbeiten Entf	Erstellt von: Ludwig Held (14.01.2015 22:36) Der Typ ist einfach nur doof!

Kampagnen werden durchgeführt, aber nicht generiert!

salesforce Suche

Noch 18 Tage [Jetzt abonnieren!](#)

Ludwig Held [Setup](#) [Hilfe & Schulung](#) [Vertrieb](#)

Startseite [Leads](#) [Kontakte](#) [Opportunities](#) [Accounts](#) [Aufträge](#) [Produkte](#) [Kundenvorgänge](#) [Berichte](#) [Dashboards](#) **Kampagnen** [Prognosen](#) [Chatter](#) +

Kampagne

Heckscheiben Hersteller Kampagne

[Seite anpassen](#) | [Layout bearbeiten](#) | [Druckvorschau](#) | [Hilfe zu dieser Seite](#)

[Feed ausblenden](#) [Zum Hinzufügen von Themen klicken](#)

[Post](#) [Datei](#) [Link](#) [Mehr](#) [Freigeben](#) [Anhänger](#) [Folgen](#)

Machen Sie eine Angabe...

Keine Anhänger

Anzeige von [Alle Aktualisierungen](#)

Es sind keine Aktualisierungen vorhanden.

[Zurück zur Liste: Preisbucheinträge](#)

[Kampagnenhierarchie](#) (1) | [Offene Aktivitäten](#) (0) | [Aktivitätsverlauf](#) (0) | [Opportunities](#) (2) | [Anhänge](#) (0) | [Kampagnemitglieder](#) (2)

Kampagne-Detail

[Bearbeiten](#) [Löschen](#) [Duplizieren](#) [Mitglieder verwalten](#) [Erweitertes Setup](#)

Kampagneninhaber	<input type="checkbox"/> Ludwig Held [Ändern]	Status	Fertiggestellt
Kampagnenname	Heckscheiben Hersteller Kampagne [Hierarchie anzeigen]		
Aktiv	<input checked="" type="checkbox"/>		
Typ	Seminar/Konferenz		
Übergeordnete Kampagne			
Beschreibung	Kampagne um neue Heckscheiben Hersteller als Kunden zu gewinnen.		

Planung

Startdatum	19.11.2014	Erwarteter Umsatzerlös	100.000 €
Enddatum	16.01.2015	Sollkosten	22.000 €
Anz. gesendet	50	Istkosten	25.000 €
Sollwert Antworten (%)	25,00%		

Kampagnenstatistik

Gesamte Antwort	2	Anzahl Gesamte Opportunities	2
Gesamte Leads	0	Anzahl Gewonnene Opportunities	0
Konvertierte Leads	0	Gesamtwert Opportunities	37.500.000 €
Gesamte Kontakte	2	Gesamtwert gewonnener Opportunities	0 €
Erstellt von	Ludwig Held , 03.01.2015 19:39	Zuletzt geändert von	Ludwig Held , 15.01.2015 21:51

Benutzerdefinierte Links

[Alle Kampagnemitglied](#)
[Kampagneneinfluss](#)

[Bearbeiten](#) [Löschen](#) [Duplizieren](#) [Mitglieder verwalten](#) [Erweitertes Setup](#)

Kampagnenhierarchie

[Kampagnenhierarchie - Hilfe](#)

Kampagnenname
Heckscheiben Hersteller Kampagne

Hierarchie gesamt

Offene Aktivitäten

[Neue Aufgabe](#) [Neues Ereignis](#) [Offene Aktivitäten - Hilfe](#)

Keine Datensätze zum Anzeigen vorhanden

[Chat](#)

Salesforce ist sehr flexibel in der Formulargestaltung!

Offene Aktivitäten [Neue Aufgabe](#) [Neues Ereignis](#) [Offene Aktivitäten – Hilfe](#) ?

Keine Datensätze zum Anzeigen vorhanden

Aktivitätsverlauf [Anruf protokollieren](#) [Briefvorlage](#) [E-Mail senden](#) [Alle anzeigen](#) [Aktivitätsverlauf – Hilfe](#) ?

Aktion	Thema	Aufgabe	Fälligkeitsdatum	Zugeordnet zu	Zuletzt geändert am/um
Bearbeiten Entf	Lead Auto-Reponse verschickt	✓	27.04.2013	Hannes Ellerbrock	27.04.2013 12:10

Kampagnenverlauf [Zu Kampagne hinzufügen](#) [Kampagnenverlauf – Hilfe](#) ?

Aktion	Kampagnenname	Startdatum	Typ	Status	Geantwortet	Mitgliedsstatus aktualisiert
Bearbeiten Entf Anzeigen	Hannes Online Channel		Lead-Source	Sent	<input type="checkbox"/>	27.04.2013 12:10

Lead-Verlauf [Lead-Verlauf – Hilfe](#) ?

Datum	Benutzer	Aktion
27.04.2013 12:17	ilum:e - Änderung Ihrer Präferenzen Gastbenutzer der Site	Abo: Newsletter von wahr in falsch geändert.
27.04.2013 12:15	ilum:e - Bestätigung der Anmeldung Gastbenutzer der Site	EmailOptIn von falsch in wahr geändert.
27.04.2013 12:11	Hannes Ellerbrock	Vom Inhaber nicht gelesen von true in false geändert.
27.04.2013 12:10	Michael Rave	Inhaber (Zuordnung) von Michael Rave in Hannes Ellerbrock geändert. Lead-Inhaber in Michael Rave geändert.

[Weitere anzeigen »](#) | [Gehe zu Liste »](#)

[^ Zurück nach oben](#)

Immer [▼ Mehr](#) Datensätze pro Themenliste anzeigen

Scopevisio arbeitet integriert in Geschäftsprozessen!

Scopevisio ist methodisch sauber und für die Ewigkeit ausgelegt!



Kontakte, Projekte, Belege und Produkte sind interagierende Hauptbezugsobjekte. Im betrieblichen Kontext können Geschäftsprozesse sauber definiert und geordnet werden. In Scopevisio folgt alles einer modellierbaren, betrieblichen Ordnung.

Scopevisio definiert systematisch anders als Salesforce!

Lead, Interessent, Kunde, Debitor, Kreditor, ... sind Rollen des Kontakts!



- Der **Kontakt** wird entweder als Person oder Gesellschaft angelegt. Das Kontaktmanagement ist zentral in Scopevisio!
 - Der **Lead** ist ein **potenzieller Interessent**, welcher sowohl Person als auch Gesellschaft sein kann. Die Qualifizierung des Lead entspricht der Prüfung im Marketing, ob der Lead als Interessent vom Vertrieb bearbeitet werden soll.
 - Die **Verkaufschance** beschreibt, welches **Leistungsspektrum** den Lead mit welcher Intensität interessiert.
 - Der **Interessent** ist ein **potenzieller Kunde**, der vom Vertrieb aktiv umworben wird. Hier besteht eine konkrete Auftragschance, die im Forecast bewertet wird.
- Mit Erteilung eines **Auftrages** wird aus dem Interessenten ein **Kunde**, der dann an die Auftragsabwicklung weiter gegeben wird.

Kontaktmanagement „Kontakt Gesellschaft“

Kontakt



Robert Bosch GmbH

Immobilien (Bauwesen, Architektur, Raumgestaltung, Gebäudetechnik)

Robert-Bosch-Platz 1, 70839 Gerlingen, Deutschland, T +49 711 400 40990, kontakt@bosch.de

Kontakt Konvertieren

Gesellschaft

Kontaktart / -nummer	Kontakt	G-2015-25
Name der Gesellschaft	Robert Bosch GmbH	
Rechtsform	GmbH	
Ges. Vertreter [Geschäftsführer]	Volkmar Denner	+
Ansprechpartner [Vertrieb]	Hannelore Schulz	+
Kontakt sichtbar für	Öffentlich Bearbeiten	

Adresse [Haupt, Rechnung, Lieferung, Postalsch, Privat, Weitere 1]

<u>Straße / Hausnummer</u>	Robert-Bosch-Platz 1	
PLZ / Ort	70839	Gerlingen
Bundesland	Baden-Württemberg	
Land	Deutschland	
	Creditreform Adressvervollständigung	

Betriebsdaten

Handelsregister / Nummer	Amtsgericht Stuttgart	HRB 14000
Unternehmensgegenstand	Vollständige Brandmelde- und Alarmanlagen; Zutrittskontrollanlagen und -systeme; Biometrische Zutrittskontrollsysteme; Videoüberwachungsanlagen; Zeiterfassungsgeräte und -systeme; Beschallungs-/ELA-Anlagen für Gebäude.	
Währung	EUR	

Mitarbeiter der Gesellschaft

Master ID	Anrede	Titel	Vorname	Nachname	Telefon [geschäftlich]	Mobiltelefon [geschäftl...]	E-Mail-Adresse [gesch...]	Telefax [geschäftlich]	Stelle	Position
85169	Herr		Volkmar	Denner	+49 711 400 40990		kontakt@bosch.de		Kaufmännische Geschä...	Geschäftsführer
85870	Frau		Hannelore	Schulz					Stabstelle Assistenz de...	Assistenz

Notizen

Angaben zur Gesellschaft

Branche	Immobilien (Bauwesen, Architektur, Raumgestaltung, Gebäudetechnik)
Art der Organisation	Dienstleistungsunternehmen
Jahresumsatz Euro (circa)	
Mitarbeiterzahl (circa)	0
Marktanteil % (circa)	
Schlagwörter	
Kontaktinhaber	Jörg Haas Ändern

Kommunikation

Sprache	Deutsch
<u>Telefon</u> [geschäftlich]	+49 711 400 40990
<u>Mobiltelefon</u> [geschäftlich]	
Telefax [geschäftlich]	
<u>E-Mail-Adresse</u> [geschäftlich]	kontakt@bosch.de
Bevorzugte Kommunikationsart	E-Mail

Webdienste

<u>Website</u>	http://www.bosch.de/
<u>Kartenansicht</u> (Maps)	http://maps.google.com?q=Robert-Bosch-Platz+1%2CGerlingen-Schillerh%C3%B6he
<u>Bundesanzeiger</u>	https://www.bundesanzeiger.de/ebanzwww/wexsservlet?global_data.designmode=eb&genericsearc
<u>Xing</u>	...
	Webdienste finden

Kontaktmanagement „Kontakt Person“

Vertriebsübersicht Personen Volkmar Denner x

Kontakt



Volkmar Denner
Robert Bosch GmbH, Geschäftsführer, Kaufmännische Geschäftsführung

Robert-Bosch-Platz 1, 70839 Gerlingen, Deutschland
Geschäftlich T +49 711 400 40990, kontakt@bosch.de

Kontakt Konvertieren ▶

Person

Kontaktart / -nummer	Kontakt	P-2015-17
Anrede / Titel	Herr	Dr.
Vorname / Nachname	Volkmar	Denner
Position	Geschäftsführer	
VIP-Status	Ja	
Berechtigungen	Öffentlich Bearbeiten	

Adresse [Haupt, Rechnung, Lieferung, Postsch, Privat, Weitere 1]

<u>Straße / Hausnummer</u>	Robert-Bosch-Platz 1	
PLZ / Ort	70839	Gerlingen
Bundesland	Baden-Württemberg	
Land	Deutschland	
	Adressen aus Arbeitgeber übernehmen	
	Creditreform Adressvervollständigung	

Webdienste

<u>Website</u>	http://www.bosch.de/
<u>Kartenansicht (Maps)</u>	http://maps.google.com?q=Robert-Bosch-Platz+1%2CGerlingen
<u>Bundesanzeiger</u>	https://www.bundesanzeiger.de/ebanzwww/wexsservlet?global_data.designmode=eb&genericsear
<u>Xing</u>	...

[Webdienste finden](#)

Notizen

Letzte Änderungen

Angaben zur Person

Kontaktinhaber	Jörg Haas Ändern
Geschlecht	
Familienstatus	
Stelle	Kaufmännische Geschäftsführung
Abteilung	
<u>Arbeitgeber</u>	Robert Bosch GmbH ▶
Branche	Immobilien (Bauwesen, Architektur, Raumgestaltung, Gebäudetechnik)
Schlagwörter	

Kommunikation

Sprache	Deutsch
<u>Telefon [geschäftlich]</u>	+49 711 400 40990 +
<u>Telefon [geschäftlich 2]</u>	+49 711 811-0 -
<u>Mobiltelefon [geschäftlich]</u>	+ +
<u>Telefax [geschäftlich]</u>	+ +
<u>E-Mail-Adresse [geschäftlich]</u>	kontakt@bosch.de +
Bevorzugte Kommunikationsart	E-Mail ▼

Qualifizierung der Kontakte zur Generierung von Leads

Leads Robert Bosch GmbH Kampagne
?

Kampagnenprofil

CRM Scopevisio Enterprise Kampagne
CRM Kampagne zur gewinnung neuer Leads

Anzahl gefilterter Kontakte: 387
davon exakt getroffen: 2
davon Güte >= 75: 387
davon Güte >= 50: 387

[Berechnen](#) [Zurücksetzen](#)

Demographisch Person

Demographisch Gesellschaft

Branche: Ärzte und Zahnärzte, niedergelassene, Beratung, Unternehmensberat...
 Art der Organisation: Bank, Behörde, Dienstleistungsunternehmen, Genossenschaft, Handels...
 Rechtsform:
 Mitarbeiterzahl (circa) von:
 Jahresumsatz Euro (circa) von:
 Marktanteil % (circa) von:

Geographisch

Nielsenbezirke: Nielsen I: Bremen, Hamburg, Niedersachsen, Schleswig-Holstein, Nielse...
 Vertriebsgebiet:
 Bundesland:
 Land: <leer>, Deutschland
 Zeitzone:
 Sprache:

Benutzerdefinierte Felder

Kampagne

Kampagnenart: Lead Generierung
 Lead Generierung: Ja
 Lead Verkaufschance: Sales, Marketing & Kampagnen für Unternehmen | Entfernen
 Bezeichnung Kampagne: CRM Scopevisio Enterprise Kampagne
 Projekt: CRM Kampagne zur gewinnung neuer Leads
 Beschreibung Kampagne:
 Kampagnen-Treffer-Güte: Mindestens ein Kriterium trifft zu
 Kampagnen-Ankerkriterium:
 Kampagnenbeauftragter: Jörg Haas | Ändern

Kontakte und Rollen

Personenart: Gesellschaft
 Kontaktart:
 Debitor Zahlungsart:
 Kreditor Zahlungsart:
 Schlagwörter:

Psychographisch

Einstellung:
 Arbeitstyp / Motivation:
 Lebensstil:
 Verhalten:
 Loyalität:

Verhaltensorientiert

Vertriebsorientiert

Zielgruppe

Personenart	Name	Stadt	Telefon [geschäftlich]	E-Mail Adresse	Lead	Interessant	Kunde	Güte in %	Übereinstimmende Selektionskriterien
	3 H Automobile GmbH	Bonn	+49 228 9897 854	3h_Automobile@scopevisio.com	✓		✓	25,00 %	Land=Deutschland
	Abble Deutschland GmbH	Dresden	+49 3651 4577121	info@able.de	✓		✓	100,00 %	Branche=Informations- und Kommunikationstechnologie, IT, EDV, Art der Organisation...
	abc - associated business consultants GmbH	Bonn	+49 228 65459878	abc_GmbH@scopevisio.com	✓		✓	50,00 %	Branche=Beratung, Unternehmensberatung, Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Lan...
	ABC Glas Vertriebs- + Beteiligungsgesellschaft mbH	Bonn	+49 221 7878 563	ABC_Glas@scopevisio.com	✓		✓	50,00 %	Branche=Immobilien (Bauwesen, Architektur, Raumgestaltung, Gebäudetechnik), Land...
	ABC Software Leasing GmbH	Köln	+49 221 6441789	abc_software@scopevisio.com	✓		✓	50,00 %	Branche=Informations- und Kommunikationstechnologie, IT, EDV, Land=Deutschland
	ABEMA GmbH Architektur-BauEntwicklung- + Management	Bonn		abc@ghx.de	✓	✓	✓	75,00 %	Branche=Immobilien (Bauwesen, Architektur, Raumgestaltung, Gebäudetechnik), Art d...
	ACH Autocolor Marc Becker KG	Bonn	+49 2283469896	ach@scopevisio.com	✓		✓	25,00 %	Land=Deutschland
	ActiveBilling GmbH + Co. KG	Bonn	+49 2289996644	active_billing@scopevisio.com	✓		✓	25,00 %	Land=Deutschland
	ADA Informationssysteme	Fleetsstedt	+49 2158 57421	ada_info@scopevisio.com	✓			75,00 %	Branche=Informations- und Kommunikationstechnologie, IT, EDV, Art der Organisation...

Zuordnung einer Verkaufschance zur Kampagne

Verkaufschance x Leads Verkaufschance

▼ Lead



▼ Verkaufschance

Vorgang

Ansprechpartner (Lead) Marko Schmitz

Marketingbeauftragter | [Ändern](#)

Bezeichnung Verkaufschance Scopevisio CRM Sales & Marketing Enterprise

Beschreibung Verkaufschance Einführungsaktion für das neue Scopevisio CRM Enterprise Line.

▼ Angaben zur Verkaufschance

Status der Verkaufschance Verkaufschance identifiziert

Wahrscheinlichkeit Bedarf vorhanden 5,00 %

Gewichtung im Forecast mit halber Wahrscheinlichkeit 50,00 %

Betrag der Verkaufschance EUR 89,85 (gewichtet EUR 4,49;im Forecast EUR 2,25)

Entscheidungszeitpunkt 29.01.2015

BANT-Summe 0 Punkte

Berechtigungen Öffentlich | [Bearbeiten](#)

▼ Positionen

Pos	Produktnr.	Bezeichnung	Menge	Einzelpreis (netto)	Rabatt	Gesamtpreis (netto)	As-if-sold
1	SV 3003	Scopevisio CRM Sales & Marketing Enterprise	3,00	29,95	0,00 %	89,85	<input checked="" type="checkbox"/>

Betrag der Positionen (netto) 89,85 EUR

Schlussrabatt Prozent %

Betrag (netto) 89,85 EUR

[Hinzufügen](#) [Duplizieren](#) [▲](#) [▼](#)

Konvertierung der selektierten Kontakte in Leads



Leads	Robert Bosch GmbH	Kampagne									
	Bundesvereinigung für Gesundheit e.V.	Bonn	+49 22996323564	Bfg@scopevisio.com	✓			25,00 %	Land=Deutschland		
	Büroshop - Der Supershop	Mausbach	+49 2558 542264	info@Der-Supershop.biz	✓			50,00 %	Branche=sonstiger Handel, Land=Deutschland		
	Byte Distribution AG	Soest	+49 2690 75523109	byte.distribution.ag@gmx.de	✓	✓		50,00 %	Branche=Informations- und Kommunikationstechnologie, IT, EDV, Land=Deutschland		
	Call Center Süd	Weilach	0800854883	callcenter_sued@scopevisio.com	✓		✓	75,00 %	Branche=sonstiger Dienstleister, Art der Organisation=Dienstleistungsunternehmen, La...		
	Cargo GmbH	Berlin	+49 30 4521997	info@cargo.de	✓			50,00 %	Branche=Verkehr, Transport, Zustelldienste, Logistik, Land=Deutschland		
	CCG Communication Consulting Group	Bonn	+49 22896653323	ccg_group@scopevisio.com	✓			75,00 %	Branche=Informations- und Kommunikationstechnologie, IT, EDV, Art der Organisation...		
	conceptQ GmbH	Wolfsburg			✓			25,00 %	Land=Deutschland		
	Construction AG	Essen	02512/5643215	Construction-AG@scopevisio.com	✓			25,00 %	Land=Deutschland		
	Construction GmbH	Essen	02512/5663215		✓		✓	50,00 %	Branche=Immobilien (Bauwesen, Architektur, Raumgestaltung, Gebäudetechnik), Land...		
	Construction GmbH	Essen	02512/5663215		✓		✓	50,00 %	Branche=Immobilien (Bauwesen, Architektur, Raumgestaltung, Gebäudetechnik), Land...		
	Cop Copine	Prokopenk		mail@copne_scopedemo.rus	✓			25,00 %	Land=Deutschland		
	CSC Consulting Services	Vettweiß		info@csc_demo.de	✓	✓		25,00 %	Land=Deutschland		
	DATEV eG	Nürnberg			✓			25,00 %	Land=Deutschland		
	DATEV eG, Niederlassung							25,00 %	Land= <leer>		
	DATEV IT Dienstleistungs- und Service GmbH	Nürnberg						25,00 %	Land=Deutschland		
	De Baars Prospecting Botswana	Gaborone	+267 (0) 391 9962					25,00 %	Branche=Kunsthandwerk		
	Debitoren A-Z						✓	25,00 %	Land= <leer>		
	DeTe Immobilien, Deutsche Telekom Immobilien und Servic...	Bonn						25,00 %	Land=Deutschland		
	Deutsche Bahn Direktion Rheinland	Köln						25,00 %	Land=Deutschland		
	Deutsche Messe Aktiengesellschaft	Hannover						25,00 %	Land=Deutschland		
	Deutsche Post AG	Bonn	+49 (0)228 182 0		✓			25,00 %	Land=Deutschland		
	Deutscher Verbandstag e.V.	Berlin	+49 30 54585-0	info@dvt_scope.de	✓			25,00 %	Land=Deutschland		
	Deutsche Telekom AG	Bonn			✓			25,00 %	Land=Deutschland		
	Deutsche Telekom Kundenservice GmbH	Bonn			✓			25,00 %	Land=Deutschland		
	dfg				✓			25,00 %	Land=Deutschland		
	Diamant Software	Bielefeld	+49 521 94 260 0	info@diamant-software.de	✓			75,00 %	Branche=Informations- und Kommunikationstechnologie, IT, EDV, Art der Organisation...		
	Diewald II + Co. KG	Barweiler			✓			25,00 %	Land=Deutschland		
	Dionysos KG	Subbach (Ta...			✓		✓	25,00 %	Land=Deutschland		
	Diverse				✓			25,00 %	Land= <leer>		
	Dr. Fricke GmbH				✓			25,00 %	Land= <leer>		
	Dr. med.Elfren Goßla	Bonn	+49 228 217311		✓			25,00 %	Land=Deutschland		
	Dr. med. Eva Gelsing	Altenahr			✓			25,00 %	Land=Deutschland		
	Dürnwanger	Köln			✓			25,00 %	Land=Deutschland		
	Ebner Stolz GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft...	Köln			✓			25,00 %	Land=Deutschland		
	ecovisio	Bonn			✓			25,00 %	Land=Deutschland		
	EcoVisio GmbH	Bonn	+49 228 266826	info@bonnvisio.com	✓			25,00 %	Land=Deutschland		
	EDEKA Bonn	Bonn			✓			25,00 %	Land=Deutschland		

Leads generieren

Möchten Sie den Kontakt als Lead kennzeichnen und eine Verkaufschance aus der Vorlage hinzufügen?

Arbeitsliste der Leads aus einer Kampagne

Kampagne: Leads x Robert Bosch GmbH

Liste der Leads
 Kontaktliste: Leads
 Lead-Kampagne: CRM Scopevisio Enterprise Kampagne

Alle	123	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z
Name/Gesellschaftsname	Stadt	Branche	Art der Organisation	ABC-Kunde	Vertriebsquelle	Vertriebsweg	Vertriebsrisiko	Vertriebspriorität	Vertriebsstatus	Zuletzt benu...																	
Berger Bornemann Figgan Gerhold Kaminsk...	Berlin			B-Kunde	Produktpräsentation	Einzelhandel		hoch	aktiv																		
KONLUS Koehler Neumann & Partner Wirts...	Bergisch Gladbach			B-Kunde		Geschäftsreise		niedrig	freigegeben																		
Osakon, Peter	Stendau	Grafik, Foto und Papier		B-Kunde	Produktpräsentation	Einzelhandel		hoch	aktiv																		
Ewald Hohn Wohnungsbau & Co. KG	Köln			B-Kunde				normal	wird bearbeitet																		
Löscher		Gesundheitswesen		B-Kunde	Produktpräsentation	Einzelhandel		hoch	aktiv																		
Dürrwanger	Köln			B-Kunde		Geschäftsreise		niedrig	freigegeben	Cebit																	
WSW Energiesysteme GmbH + Co. Windp...	Troisdorf	Informations- und Kommunikationstechnologie,...	Handelsunternehmen	B-Kunde						Cebit																	
Schnelle Lieferung	Berlin	Verkehr, Transport, Zustelldienste, Logistik		A-Kunde	Direktvertrieb	Großhandel		mittel																			
ADA Informationssysteme	Fleetstedt	Informations- und Kommunikationstechnologie,...	Produzent	A-Kunde	Direktvertrieb	Großhandel		mittel		IT Unterneh...																	
Technologiebüro Bonn Dr. Hantelmann	Bonn	Informations- und Kommunikationstechnologie,...	Dienstleistungsunter...	C-Kunde						Cebit																	
Diamand Software	Bielefeld	Informations- und Kommunikationstechnologie,...	Produzent	C-Kunde						Frühlingseve...																	
ISOFT GmbH & Co KG	Bochum			A-Kunde	Direktvertrieb	Geschäftsreise		mittel	niedrig	freigegeben																	
Greven Medien GmbH & Co. KG	Köln			A-Kunde	Produktpräsentation	Einzelhandel		mittel	hoch	aktiv																	
Ebner Stolz GmbH & Co. KG Wirtschaftsprü...	Köln			A-Kunde	Direktvertrieb	Großhandel		mittel																			
Hotel im Wasserturm KG	Köln	Hotel- und Gastgewerbe, Tourismus		A-Kunde	Direktvertrieb	Großhandel		mittel																			
Farbdruck Bissmann GmbH	Babenhäusen	Medien(-wirtschaft) / Medien- und Drucktechni...		A-Kunde	Direktvertrieb	Großhandel		mittel																			Cebit
Travel Hopper GmbH	Berlin	Reise, Freizeit und Sport																									Cebit
Phone easy BaWü GmbH	Stuttgart	Informations- und Kommunikationstechnologie,...		C-Kunde	Produktpräsentation	Einzelhandel			hoch	aktiv																IT Unterneh...	
Meinheimer IT	Meinheim	Informations- und Kommunikationstechnologie,...	Handelsunternehmen	C-Kunde																							
Top Consult GmbH	Eisfeld	Büro, Wirtschaft, Recht, Verwaltung		A-Kunde	Direktvertrieb	Großhandel		mittel																			
SportScheck	Nürnberg			A-Kunde	Direktvertrieb	Großhandel		mittel																			
IT Systemhaus	Ulm	Informations- und Kommunikationstechnologie,...	Dienstleistungsunter...																								IT Unterneh...
AKI-Bau GmbH	Bonn	Immobilien (Bauwesen, Architektur, Raumgesta...																									Frühlingseve...
BGI Beratungsgesellschaft für Informations...	Bonn	Informations- und Kommunikationstechnologie,...	Dienstleistungsunter...	C-Kunde																							Frühlingseve...
CCG Communication Consulting Group	Bonn	Informations- und Kommunikationstechnologie,...	Dienstleistungsunter...																								Frühlingseve...
Wifa Consulting + Education	Bonn	Medien(-wirtschaft) / Medien- und Drucktechni...	Dienstleistungsunter...	A-Kunde	Direktvertrieb	Großhandel		mittel		Cebit																	Cebit
Steiner Datenverarbeitung + Datenservice	Bornheim	Informations- und Kommunikationstechnologie,...	Dienstleistungsunter...	A-Kunde	Direktvertrieb	Großhandel		mittel		Cebit																	Cebit
Syssolutions Software Systemlösungen un...	Grafschaff	Informations- und Kommunikationstechnologie,...	Vertriebsorganisation	A-Kunde	Produktpräsentation	Einzelhandel		mittel	hoch	aktiv																	
Martin Schmitt Stahl- + Metallbau	Schuld	Immobilien (Bauwesen, Architektur, Raumgesta...		C-Kunde																							
HWO Bauträgergesellschaft für schlüsselfer...	Bad Honnef	Immobilien (Bauwesen, Architektur, Raumgesta...	Produzent	C-Kunde																							Cebit
SteuDaTec System- + Netzwerktechnik	Kempenich	Informations- und Kommunikationstechnologie,...	Dienstleistungsunter...		Produktpräsentation	Einzelhandel			hoch	aktiv																	
Spoft	Remscheid	Grafik, Foto und Papier																									Frühlingseve...

[Hinzufügen](#)
[Bearbeiten](#)
[Entfernen](#)
[Duplizieren](#)
[Zusammenführen](#)
[Mitarbeiter zuweisen](#)
[Benachrichtigungen](#)

1 / 3

Lead Management zur Qualifizierung eines Leads!

Vertriebsübersicht Personen Robert Bosch GmbH

Lead



Robert Bosch GmbH
 Immobilien (Bauwesen, Architektur, Raumgestaltung, Gebäudetechnik)
 Robert-Bosch-Platz 1, 70839 Gerlingen, Deutschland, T +49 711 400 40990, kontakt@bosch.de

Kontakt **Lead** Konvertieren

Gesellschaft

Personenart / Master ID: Gesellschaft 85168
 Kontaktart / -nummer: Lead G-2015-25
 Name der Gesellschaft: Robert Bosch GmbH
 Rechtsform: GmbH
 Ges. Vertreter (Geschäftsführer): Volkmar Denner
 Ansprechpartner (Vertrieb):
 Kontakt sichtbar für: Öffentlich | Bearbeiten

Lead Management

Marketingbeauftragter: Herbert Bebauung

Lead Qualifizierung: sehr hohe Verkaufschancen 70 - 89 Punkte

Budget: hohes Budget 4.000,00 17,5 Punkte

Authority: sehr hohe Entscheidungskraft 25 Punkte

Need: sehr hoher Bedarf 25 Punkte

Time: mittelfristig (4-8 Wochen) 12,5 Punkte

Summe: 80 Punkte

Lead Klassifikation: A-Leads - kaufbereite Kontakte (-> Vertrieb) ab 70 Punkte

Lead Transfer -> Interessent: an Vertrieb zur Weiterbearbeitung

Vertriebsbeauftragter: Marko Schmitz

Informationen für Vertrieb: Große Ausschreibung zu Vorschaltgeräten. Unsere Vorschaltgeräte würden sehr gut auf die Ausschreibung passen. Sehr hohe Priorität.

Verkaufschancen

Projektbezeichnung	Verkaufschance	Lead	Betrag	Betrag (gewich...)	Betrag (im For...)	Entscheidungs...	Phase	Wahrscheinlich...	Gewichtung im ...	Forecast Wahr...	Status	Marketingbeauftra...
Vorlieferant für technische Vorschaltgeräte		Robert Bosch GmbH	4.132,80	413,28	206,64	18.02.2015	Angebot erstell...	10,00 %	mit halber Wah...	50,00 %		Jörg Haas

Aufgaben

Projekt-Bezeichnung	Betreff	Fälligkeit	Status	Priorität	Verantwortlich
Projekt starten		18.02.2015	Begonnen	Normal	Jörg Haas

E-Mail
 Kommentare
 Teamwork Dokumente
 Letzte Änderungen

Zum Lead wird eine Verkaufschance erstellt!

Leads Verkaufschance

▼ Lead

Robert Bosch GmbH
Immobilien (Bauwesen, Architektur, Raumgestaltung, Gebäudetechnik)
Robert-Bosch-Platz 1, 70839 Gerlingen, Deutschland, T +49 711 400 40990, kontakt@bosch.de

▼ Verkaufschance

Vorgang
Lead: Robert Bosch GmbH
Ansprechpartner (Lead): Volkmar Denner
Marketingbeauftragter: [Jörg Haas](#) | [Ändern](#)
Bezeichnung Verkaufschance: Vorlieferant für technische Vorschaltgeräte
Beschreibung Verkaufschance: Bosch schreibt einen Bezug von technischen Vorschaltgeräte im Milliamperebereich aus.

▼ Angaben zur Verkaufschance

Status der Verkaufschance
Wahrscheinlichkeit: Angebot erstellen 10,00 %
Gewichtung im Forecast: mit halber Wahrscheinlichkeit 50,00 %
Betrag der Verkaufschance: EUR 4.139,64 (gewichtet EUR 413,96; im Forecast EUR 206,98)
Entscheidungszeitpunkt: 18.02.2015
BANT-Summe: 80 Punkte
Berechtigungen: Öffentlich | [Bearbeiten](#)

▼ Positionen

Pos	Produktnr.	Bezeichnung	Menge	Einzelpreis (netto)	Rabatt	Gesamtpreis (netto)	As-if-sold
1	Technische Vorschaltgeräte	AMT-2-3x	1.200,00	2,98	0,00 %	3.576,00	<input checked="" type="checkbox"/>
2	DL 17	Stunden / Woche Technische Hotline	4,00	129,00	0,00 %	516,00	<input checked="" type="checkbox"/>
3	NL 12	Versandkosten	1,00	500,00	0,00 %	500,00	<input checked="" type="checkbox"/>
4	NL 10	112	8,00	0,95	0,00 %	7,60	<input type="checkbox"/>

Betrag der Positionen (netto) 4.599,60 EUR
Schlussrabatt Prozent 10,00 %
Betrag (netto) 4.139,64 EUR

[Hinzufügen](#) [Duplizieren](#) [▲](#) [▼](#)

[Angebot erstellen](#) [Auftrag erstellen](#) [Speichern](#)

Dem Lead werden Aufgaben mit Tätigkeiten zugeordnet!

T&S Service AG / ENTERPRISE Scopen - Intelligentes Suchfeld Jörg Haas

Vorgang: **VC** Verkaufschance **AN** Angebote **AU** Aufträge **LS** Lieferscheine **RE** Rechnungen **ZA** Zahlungen

Vertriebsübersicht Aufgabe x Personen

Aufgabe

Vorgang: []

Beschreibung: Projekt starten

Status: **Begonnen**

Kontakt: Robert Bosch GmbH

Verkaufschance: Vorlieferant für technische Vorschaltgeräte [Ändern](#)

Kontakt Arbeitgeber: -

Angaben zur Aufgabe

Verantwortlich: Jörg Haas [Ändern](#)

Fälligkeitsdatum: 15.01.2015 [\[\]](#)

Wiedervorlagedatum: 22.01.2015 [\[\]](#)

Angelegt am: 15.01.2015 10:57:40

Angelegt von: Jörg Haas

Geändert am: 15.01.2015 10:57:40

Geändert von: Jörg Haas

Notiz

Ausschreibungsverfahren läuft. Die Geschäftsführung hat entschieden das wir daran teil nehmen und uns sehr darauf konzentrieren.

Tätigkeiten

Status	Beschreibung
Begonnen	Ausschreibungsunterlagen ausfüllen
Nicht begonnen	Preiskalkulation durchführen
Erledigt	Ansprechpartner ausfindig machen
Nicht begonnen	Termin bei der Geschäftsführung organisieren

Dokumente

Name	Größe	Erstellt am	Erstellt von	Dateisprung
------	-------	-------------	--------------	-------------

[Datei öffnen](#) [Speichern unter](#) [Löschen](#)

Teamwork Dokumente

[Aus Teamwork zuordnen](#)

[Weitere anzeigen](#) [Details anzeigen](#) [Öffnen](#) [Speichern unter](#) [Löschen](#)

Die Aufgaben und Ereignisse stehen im Kalender!

Kalender x

Januar 2015

Januar, Kalenderwoche 3 / 2015

M	D	M	D	F	S	S
29	30	31	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1

Filter

- Mitarbeiter
- Kalender**
 - Aufgaben
 - Projekte
 - Offene Posten Kreditoren
 - Offene Posten Debitoren
 - Zeiterfassung
- Freigegebene Kalender**
 - Aufgaben

0⁰⁰ Einführung Enterprise Suite (Kundenprojekt)
Billmann Beratung Technik Freizeitpark (Kundenprojekt)
Projekt - West II (Vertriebsprojekt)
Softwareberatung Proficonsulting (Kundenprojekt)

2⁰⁰ Kundenprojekt 02 (Kundenprojekt)

4⁰⁰

6⁰⁰

8⁰⁰

10⁰⁰ Projekt starten (Begonnen)

12⁰⁰ Sales Meeting Intern, Optimierungsberatung Manner, Andreas Aachen (Aamindip Bhardwaj)

14⁰⁰ Treffen mit Stadt, A3-Taxi GmbH (Jörg Haas)

16⁰⁰

18⁰⁰

20⁰⁰

22⁰⁰

Fälligkeit der Beleg von Kredit

15 Do Projekt; Projekt; Restau

16 Fr Abrechn Ergebnis; Abrechn Ergebnis; Konzept

17 Sa Konzepterstellen und abstimmen, Firmenevent 2015, Thomas Khauf Design (CeBIT Präsentation ERP)

18 So Mittagessen Thomas Khauf Design Auftragserteilung, Firmenevent 2015, Thomas Khauf Design (CeBIT Präsentation)

Zusar Bericht

Abrechnungslauf (Michaela Jansen)

Erget prüfe

JF Firmenevent 2015, JF Firmenevent 2015, Firmenevent 2015, Firmenevent 2015,

Der qualifizierte Lead wird zum Interessenten!

Vertriebsübersicht Personen Robert Bosch GmbH

Interessent



Robert Bosch GmbH
 Immobilien (Bauwesen, Architektur, Raumgestaltung, Gebäudetechnik)
 Robert-Bosch-Platz 1, 70839 Gerlingen, Deutschland, T +49 711 400 40990, kontakt@bosch.de

Kontakt | Lead | **Interessent** | Konvertieren ▶

Gesellschaft

Kontaktart / -nummer	Interessent	G-2015-25
Name der Gesellschaft	Robert Bosch GmbH	
Rechtsform	GmbH	
Ges. Vertreter (Geschäftsführer)	Volkmar Denner	+
Ansprechpartner (Vertrieb)	Hannelore Schulz	+

Vertriebsinformationen

Vertriebsbeauftragter	Marko Schmitz
Vertriebsstatus	wird bearbeitet
Käuferloyalität	Erstkäufer
Vertriebsquelle	Direktvertrieb
Vertriebsweg	Direktvertrieb
Nachfrageverhalten	Ersatzbedarf
Nielsenbezirke	Nielsen IIIB: Baden-Württemberg
Vertriebspriorität	sehr hoch
Kundengruppe	Geschäftskunde

Angebote

Projektbezeichnung	Belegnummer	Interne Nummer	Status	Belegdatum	Kundenname	Kundennummer	Betrag (netto)	Betrag (brutto)	Ansprechpartner
	AN-2015-3	AN-2015-3	Angebot entworfen	15.01.2015		G-2015-25	4.139,64	4.314,68	Marko Schmitz

Aufgaben

Projekt-Bezeichnung	Betreff	Fälligkeit	Status	Priorität	Verantwortlich
	Projekt starten	18.02.2015	Begonnen	Normal	Jörg Haas

Wettbewerber

Master ID	Person/Gesellschaft	Gesamturteil	Stärken	Schwächen	Vertriebsbeauftragter
43131	AKI-Bau GmbH				
43170	ARUSSEL Technik + Bewegung GmbH				

Kommentare

Dem Interessenten wird aus der VC ein Angebot erstellt!

Angebot

Projekt: []

Kunde: Robert Bosch GmbH [Auswahl](#)

Abrechnungskreis: []

Angebotsnummer: AN-2015-3 Manuell

Ang.-Datum / Versandart: 15.01.2015 []

Angebotsstatus: Angebot entworfen

Sprache / Steuerbasis: Deutsch Inland DE 811128135

Weitere Angaben

Unser Ansprechpartner: [Marko Schmitz](#) | [Ändern](#)

Preisangabe / Währung / Kurs: Netto EUR []

Interne Nummer: AN-2015-3

Bestellnummer: []

Vorgänger: **VC** [Vorlieferant für technische Vorschaltgeräte](#)

Berechtigungen: Öffentlich | [Bearbeiten](#)

Notz: []

Positionen Zahlung Versand Anschrift Texte Dokumente Projektübersicht Ereignisse

Pos	Produktnr.	Bezeichnung	Menge	Einheit	Einzelpreis (netto)	Steuer	Rabatt (%)	Gesamtpreis (netto)
1	Technische Vorschaltgeräte	AMT-2-3x	1.200,00			2,98	0,00 %	3.576,00
2	DL 17	Technische Hotline	4,00	Stunde		129,00	19,00 %	516,00
3	NL 12	Versandkosten	1,00	Pauschale		500,00	19,00 %	500,00
4	NL 10	Kilometerpauschale	8,00	Kilometer		0,95	19,00 %	7,60

Hinzufügen Entfernem Duplizieren ▲ ▼

Betrag der Positionen (netto): 4.599,60 EUR
Schlussrabatt: Prozent 10,00 %
Betrag (netto): 4.139,64 EUR
Steuer 19,00%: 175,04 EUR
Betrag (brutto): 4.314,68 EUR

Versenden Drucken In Lieferschein überführen Speichern

Aus dem Angebot wird ein Auftrag erstellt!

Vertriebsübersicht Personen Auftrag AU-2015-3

Auftrag

Projekt
Kunde Robert Bosch GmbH [Auswahl](#)
Abrechnungskreis Auftrag
Auftragsnummer AU-2015-3 Manuell
Auftr.-Datum / Versandart 15.01.2015
Auftragsstatus Auftrag erteilt
Sprache / Steuerbasis Deutsch Inland DE 811128135

Weitere Angaben

Unser Ansprechpartner [Stine Rüger](#) | [Ändern](#)
Preisangabe / Währung / Kurs Netto EUR
Interne Nummer AU-2015-3
Bestellnummer
Vorgänger **AN** AN-2015-3 Vorlieferant für technische Vorschaltgeräte
Berechtigungen Öffentlich | [Bearbeiten](#)
Notiz

Positionen [Zahlung](#) [Versand](#) [Anschrift](#) [Texte](#) [Dokumente](#) [Projektübersicht](#) [Ereignisse](#)

Pos	Produktnr.	Bezeichnung	Menge	Einheit	Einzelpreis (netto)	Steuer	Rabatt (%)	Gesamtpreis (netto)
1	Technische Vorschaltgeräte	AMT-2-3x	1.200,00			2,98	0,00 %	3.576,00
2	DL 17	Technische Hotline	4,00	Stunde	129,00		19,00 %	516,00
3	NL 12	Versandkosten	1,00	Pauschale	500,00		19,00 %	500,00
4	NL 10	Kilometerpauschale	8,00	Kilometer	0,95		19,00 %	7,60

[Hinzufügen](#) [Entfernen](#) [Duplizieren](#) [▲](#) [▼](#)

Betrag der Positionen (netto): 4.599,60 EUR
Schlussrabatt: Prozent 10,00 %
Betrag (netto): 4.139,64 EUR
Steuer 19,00%: 175,04 EUR
Betrag (brutto): 4.314,68 EUR

[Versenden](#) [Drucken](#) [In Lieferschein überführen](#) [Speichern](#)

Mit dem Auftrag wird der Interessent zum Kunden!

Leads Robert Bosch GmbH

Kunde



Robert Bosch GmbH
 Immobilien (Bauwesen, Architektur, Raumgestaltung, Gebäudetechnik)
 Robert-Bosch-Platz 1, 70839 Gerlingen, Deutschland, T +49 711 400 40990, kontakt@bosch.de

Kontakt | Lead | Interessent | **Kunde** | Debitor | Konvertieren ▶

Gesellschaft

Kontaktart / -nummer: Kunde (G-2015-25)

Name der Gesellschaft: Robert Bosch GmbH

Rechtsform: GmbH

Ges. Vertreter (Geschäftsführer): Volkmar Denner +

Ansprechpartner (Vertrieb): Hannelore Schulz +

Angaben zum Kunden

Kundenbetreuer: Stine Rüger

Kundenstatus: freigegeben

ABC-Kunde: A-Kunde

Kundengruppe: Geschäftskunde

Auslieferbedingungen

Lieferpriorität: dringend

Komplettlieferung: Ja

Incoterms: Frachtfrei

Incoterms-Ort: Gerlingen

Abrechnungsbelege

Belegart: Angebote, Aufträge, Gutschriften, Lieferscheine...

Teilprozess	Belegnummer	Interne Nummer	Status	Belegdatum	Kundennummer	Betrag (netto)	Betrag (brutto)	Währung	Ansprechpartner	Letzte PDF-Datei	Erstellt am
AN	AN-2015-3	AN-2015-3	Angebot angenommen	15.01.2015	G-2015-25	4.139,64	4.314,68	EUR	Marko Schmitz	Angebot_AN-20...	15.01.2015 11:53:06
AU	AU-2015-3	AU-2015-3	Auftrag ausgeliefert	15.01.2015	G-2015-25	4.139,64	4.314,68	EUR	Stine Rüger	Auftrag_AU-201...	15.01.2015 11:59:41
LS	LS-2015-1	LS-2015-1	Ware ausgeliefert	15.01.2015	G-2015-25	4.139,64	4.314,68	EUR	Stine Rüger	Lieferschein_LS-2...	15.01.2015 12:24:33
RE	RE-2015-9	RE-2015-9	Rechnung nicht bezahlt	15.01.2015	G-2015-25	4.139,64	4.314,68	EUR	Dorothee Al-Duhoun	Rechnung_RE-20...	15.01.2015 12:24:46

Aufgaben

Projekt-Bezeichnung	Betreff	Fälligkeit	Status	Priorität	Verantwortlich
	Rechnung freigegeben	18.02.2015	Begonnen	Normal	Jörg Haas

Abrechnungsbeschreibung

AU-2015-3, Auftrag ausgeliefert
 Anzahl der Positionen: 4; Gesamtsumme (netto) 4.599,60 EUR; Gesamtsumme (brutto) 4.794,08 EUR

Der Kunde erhält aus dem Auftrag heraus eine Rechnung!

Rechnung

Projekt: [Redacted]

Kunde: Robert Bosch GmbH [Auswahl](#)

Abrechnungskreis: Rechnung

Rechnungsnummer: RE-2015-9 Manuell

Rg-Datum / Versandart: 15.01.2015

Rechnungsstatus: Rechnung nicht bezahlt

Sprache / Steuerbasis: Deutsch Inland DE 811128135

Rechnungstext: Rechnung RE-2015-9

Weitere Angaben

Unser Ansprechpartner: Dorothee Al-Duhoun | [Ändern](#)

Preisangabe / Währung / Kurs: Netto EUR

Interne Nummer: RE-2015-9

Leistungsdatum: 15.01.2015 bis [Redacted]

Bestellnummer: [Redacted]

Vorgänger: **LS** LS-2015-1 Vorlieferant für technische Vorschaltgeräte

Berechtigungen: Öffentlich | [Bearbeiten](#)

Notiz: [Redacted]

Positionen
Zahlung
Versand
Anschrift
Texte
Dokumente
Buchungen
Zahlungseingänge
Projektübersicht
Ereignisse

Pos	Produktnr.	Bezeichnung	Menge	Einheit	Einzelpreis (netto)	Konto	Steuerschlüssel	Steuer	Rabatt (%)	Gesamtpreis (netto)
1	Technische Vorsc...	AMT-2-3x	1.200,00	Stück	2,98	0200			0,00 %	3.576,00
2	DL 17	Technische Hotline	4,00	Stunde	129,00	8400	U19	19,00 %	0,00 %	516,00
3	NL 12	Versandkosten	1,00	Pauschale	500,00	8400	U19	19,00 %	0,00 %	500,00
4	NL 10	Kilometerpauschale	8,00	Kilometer	0,95	8400	U19	19,00 %	0,00 %	7,60

Hinzufügen Entfernem Duplizieren

Betrag der Positionen (netto): 4.599,60 EUR

Schlussrabatt: **Prozent** 10,00 %

Betrag (netto): 4.139,64 EUR

Steuer 19,00%: 175,04 EUR

Betrag (brutto): 4.314,68 EUR

Belege werden i.d.R. per E-Mail versendet!

t & s service ag

t&s service AG · Siebenerstr. 50 · 10000 Berlin

Robert Bosch GmbH
Robert-Bosch-Platz 1
70839 Gerlingen
Deutschland

Kundennummer: G-2015-25
Datum: 15.01.2015

Angebot AN-2015-3

AN-2015-3

Pos	P-Nr.	Bezeichnung	Menge	Einheit	Einzelpreis €	MwSt	Rabatt	Betrag €
1	Technische AMT-2-3x	1.200,00			2,98	0,00 %	0,00	3.576,00
		he Vorschalt geräte						
2	DL 17	Technische Hotline	4,00	Stunde	129,00	19,00 %	0,00	516,00
3	NL 12	Versandkosten	1,00	Pauschale	500,00	19,00 %	0,00	500,00
4	NL 10	Kilometerpauschale	8,00	Kilometer	0,95	19,00 %	0,00	7,60
Betrag								4.599,60
Schlussrabatt								10,00 %
Betrag (netto)								4.139,64
Steuer 19%								175,04
Betrag (brutto)								4.314,68

Wir freuen uns, wenn Ihnen das Angebot zusagt und verbleiben mit freundlichen Grüßen

t & s service ag
Siebenerstr. 50
10000 Berlin

Tel. 030 987456
Fax 030 987456 - 12
info@t-und-s-service.de
www.t-und-s-service.de

USt.-Id. DE123456789
Geschäftsführer:
Max Mustermann
HRB 14521
Amtsgericht Berlin-Köpenick

BLZ 200 905 00
Konto 123 456 789
Netbank

t & s service ag

t&s service AG · Siebenerstr. 50 · 10000 Berlin

Robert Bosch GmbH
Robert-Bosch-Platz 1
70839 Gerlingen
Deutschland

Kundennummer: G-2015-25
Datum: 15.01.2015
Leistungsdatum: 15.01.2015

Rechnung RE-2015-9

RE-2015-9

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir erlauben uns, Ihnen wie folgt in Rechnung zu stellen:

#	P-Nr.	Bezeichnung	Beschreibung	Menge	Einheit	Einzelpreis €	Betrag €
1	Technische AMT-2-3x	1.200,00			2,98	3.576,00	
		Vorschalt geräte					
2	DL 17	Technische Hotline	4,00	Stunde	129,00	516,00	
3	NL 12	Versandkosten	1,00	Pauschale	500,00	500,00	
4	NL 10	Kilometerpauschale	8,00	Kilometer	0,95	7,60	
Betrag							4.599,60
Rabatt							10,00 %
Betrag (netto)							4.139,64
Steuer 19%							175,04
Betrag (brutto)							4.314,68

Bitte begleichen Sie die Rechnung auf Grundlage der vereinbarten Zahlungsbedingungen.

DUPLIKAT

t & s service ag
Siebenerstr. 50
10000 Berlin

Tel. 030 987456
Fax 030 987456 - 12
info@t-und-s-service.de
www.t-und-s-service.de

USt.-Id. DE123456789
Geschäftsführer:
Max Mustermann
HRB 14521
Amtsgericht Berlin-Köpenick

BLZ 200 905 00
Konto 123 456 789
Netbank

Die versendete Rechnung macht den Kunden zum Debitor!

Kampagne Leads Robert Bosch GmbH

Debitor



Robert Bosch GmbH
 Immobilien (Bauwesen, Architektur, Raumgestaltung, Gebäudetechnik)
 Robert-Bosch-Platz 1, 70839 Gerlingen, Deutschland, T +49 711 400 40990, kontakt@bosch.de

Kontakt Lead Interessent Kunde **Debitor** Konvertieren ▶

Gesellschaft

Personenart / Master ID: Gesellschaft 85168
 Kontaktart / -nummer: Debitor G-2015-25
 Name der Gesellschaft: Robert Bosch GmbH
 Rechtsform: GmbH
 Ges. Vertreter (Geschäftsführer): Volkmar Denner +
 Ansprechpartner (Vertrieb): Hannelore Schulz +

Auslieferbedingungen

Lieferpriorität: dringend
 Komplettlieferung: Ja
 Incoterms: Frachtfrei
 Incoterms-Ort: Gerlingen

SEPA Mandatsverwaltung

Abrechnungsbelege

Belegart: Angebote, Aufträge, Gutschriften, Lieferscheine...

Teilprozess	Belegnummer	Interne Nummer	Status	Belegdatum	Kundenummer	Betrag (netto)	Betrag (brutto)	Währung	Ansprechpartner	Letzte PDF-Datei	Erstellt am
AN	AN-2015-3	AN-2015-3	Angebot angenommen	15.01.2015	G-2015-25	4.139,64	4.314,68	EUR	Marko Schmitz	Angebot_AN-20...	15.01.2015 11:53:06
AU	AU-2015-3	AU-2015-3	Auftrag ausgeliefert	15.01.2015	G-2015-25	4.139,64	4.314,68	EUR	Stine Rüger		15.01.2015 11:59:41
LS	LS-2015-1	LS-2015-1	Ware ausgeliefert	15.01.2015	G-2015-25	4.139,64	4.314,68	EUR	Stine Rüger		15.01.2015 12:24:33
RE	RE-2015-9	RE-2015-9	Rechnung nicht bezahlt	15.01.2015	G-2015-25	4.139,64	4.314,68	EUR	Dorothee Al-Duhoun	Rechnung_RE-2...	15.01.2015 12:24:46

Debitor Steuer/Währung

Währung: EUR
 Sprache: Deutsch (Deutschland)
 Umsatzsteuer-ID: DE 811128135

Debitor Zahlungsbedingungen

Zahlungsbedingung: 14 Tg 2%, 30 tg netto
 Zahlungsart: Abbuchungsgenehmigung
 Für Mahnlauf sperren: Nein

Debitor Informationen

Kommentare

Bitte speichern Sie den Kontakt bevor Sie Kommentare erfassen.

Kommentarart: Vertrag Ansicht einschränken auf: Alle
 Ansichtsart: Meine Kommentare zum Kontakt

Vertrag wurde unterschrieben und steht in Teamwork zur Verfügung.

[Ältere Einträge anzeigen](#) [Alle Einträge anzeigen](#)

Preisvergleich: **salesforce** ist Vorreiter in „Software as a Service“

SaaS-Preise wurden erstmals durch Salesforce bekannt!

- **salesforce** bietet die Anwendungssoftware im Dienstleistungsvertrag an.
- Abgerechnet wird pro Anwendung. Diese gestaffelt nach Funktions-, Support- und Integrationstiefe, Anpassbarkeit und Volumen bzw. Kapazität.
- Die SaaS-Gebühren werden ausgewiesen: **pro Benutzer/pro Anwendung/pro Monat**
- Mindestlaufzeit : **1 Jahr pro Benutzer**
- Abrechnung : **1 Jahr im Voraus**
- Kündigungsfrist : **1 Jahr nach Buchung der letzten Benutzerlizenz.**

	Group	Professional	Enterprise	Unlimited	
CRM Sales	Grundlegende Vertriebs- und Marketingfunktionen für bis zu 5 Benutzer €27	Umfangreiche CRM-Funktionen für Teams jeder Größe €70	Umfassend anpassbares CRM für Ihr Unternehmen €135	Unbeschränkte CRM-Funktionen und Support €270	
CRM Support	Desk.com Komplettlösung für den Kundenservice \$30 /Benutzer/Monat* (jährliche Abrechnung)	Personalisierter Kundenservice für Unternehmen jeder Größe €70 /Benutzer/Monat* (jährliche Abrechnung)	Umfangreiche Anpassungsmöglichkeiten für einen umfassenden Kundensupport €145 /Benutzer/Monat* (jährliche Abrechnung)	Unbeschränkte CRM-Funktionen und Rund-um-die-Uhr-Support €285 /Benutzer/Monat* (jährliche Abrechnung)	
CRM Marketing	Basic Plattform für kanalübergreifendes digitales Marketing	Professional Automatisierung von personalisierten Customer Journeys	Corporate Dynamische Angebote dank Predictive Intelligence und Standortdaten	Enterprise Marketinglösung für das gesamte Unternehmen	Performance Globale Plattform für digitales Marketing
API Force.com	Force.com Enterprise App Leistungsstarke Anwendungen mit bis zu 10 benutzerdefinierten Objekten pro Benutzer €20	Force.com App Bundle Erstellen von 10 Anwendungen und Zugriff auf 200 benutzerdefinierte Objekte pro Benutzer €88	Force.com Unlimited Apps Unbegrenzte Anzahl von Anwendungen und Zugriff auf 2.000 benutzerdefinierte Objekte pro Benutzer €160	Connected Customer App Package Ansprechende Kundenanwendungen mit Heroku und Force.com INDIVIDUELLES ANGEBOT	
Chatter	Chatter Collaboration mit Basisfunktionen für die Zusammenarbeit im gesamten Unternehmen (bis zu 5.000 Mitarbeiter) Kostenlos beim Kauf einer CRM-Lizenz		Chatter Plus Social Collaboration plus CRM-Funktionen und benutzerdefinierte Anpassung €15 pro Benutzer/Anwendung/Monat* (jährliche Abrechnung)		

Abb. Preise Salesforce.com, Stand: Januar 2015

SCOPEVISIO ist Vorreiter in Sachen **fairstes SaaS-Modell**

Der Kunde ist der Partner der Scopevisio und nicht das Opfer!

- SCOPEVISIO bietet die Anwendungssoftware ebenfalls im Dienstleistungsvertrag an.
- Abgerechnet wird pro Anwendung. Diese gestaffelt nach Funktionstiefe und Volumen bzw. Kapazität.
- Die SaaS-Gebühren werden ausgewiesen: **pro Benutzer/pro Anwendung/pro Monat**
- Mindestlaufzeit : **1 Tag pro Benutzer**
- Abrechnung : **1 Tag, d. h. tagesgenau; monatlich im nachhinein**
- Kündigungsfrist : **1 Tag pro Benutzerlizenz, 14 Tage für Gesamtvertrag**

Scopevisio Preis- und Funktionsübersicht

	Smart Line	Business Line	Enterprise Line
- Suite	29,95 €	59,95 €	79,95 €
Enterprise-Resource-Planning	✓	✓	✓
Customer-Relationship-Management	✓	✓	✓
Enterprise-Content-Management	✓	✓	✓
+ ERP	19,95 €	49,95 €	59,95 €
+ CRM	9,95 €	19,95 €	29,95 €
+ ECM (TEAMWORK)	9,95 €	19,95 €	29,95 €
+ Basisfunktionen			
+ Zusätzliche Angebote			
+ Verfügbares Volumen			
+ Kostenloser Anwendersupport			

Abb. Preise Scopevisio, Stand: Januar 2015

Preisvergleich: **salesforce 08** : **01 SCOPEVISIO**

Beim Listenpreis ist Salesforce in etwa 8x teurer als Scopevisio!

- Rechnet man Anwendungssoftware und Support zusammen, so stehen die SaaS-Preise von Salesforce zu Scopevisio grob überschlagen im **Verhältnis von ca. 8 : 1 zugunsten von Scopevisio!**
- SaaS-Gebühren für **Force.com oder OpenScope** für die Integration von Eigenentwicklungen und Third Party-Anwendungen stehen in einem **Kostenverhältnis von ca. 8 : 1 zugunsten von Scopevisio!**
- Die vertraglichen Rahmenbedingungen, Abrechnungszyklen, Kündigungsfristen, Pay per Use, Skalierbarkeit und dispositive Agilität **sind bei Scopevisio wesentlich anwenderfreundlicher.**
- Scopevisio gewährt bei Benutzerlizenzen für Suiten **25% bis 50 % Preisnachlass.**
- Bei Scopevisio ist die Integration ins **ERP und ECM kostenfrei.** Salesforce bietet diese nicht an.
- Insgesamt ist das Preismodell der Scopevisio **einfacher, transparenter und durchschaubarer.**

Zwei Sichten auf eine betriebliche Welt !



Aggressive Marketing-
& Sales-Anwendung

trifft



**prozessorientierte, integrierte
Unternehmenssoftware mit CRM**

Danke!