



**CRM - vom Pflegefall...**



**...zum Vertriebs-Raketenantrieb**



digital.  
innovation.  
sales.

# Kleboth und mein Warum?



„Unterstütze mittelständische Hightech-Unternehmen,  
den Vertrieb fit für die Kundenberatung der Zukunft zu  
machen...“



## Erfahrungs-Weitergabe

25 Jahre Erfahrung im B2B Innovations-Vertrieb für  
Erklärungsbedürftige Lösungen...





“

Meinen über 25 Jahre aufgebauten, innovativen **Vertriebs-Werkzeugkoffer**, stelle ich Vertriebs-Teams zur Verfügung, die den Willen und die Offenheit haben, ihren **Vertrieb auf die Kundenberatung der Zukunft auszurichten...**

”



digital.  
innovation.  
sales.

3



CRM in 3 Generationen



2



1



Meine 3 Dokumentations-Epochen im Hightech-Vertrieb...



Ideen und Wege...





Eventuelle Sackgasse...





Wie steht es um die Nutzung von CRM Systemen?





2

Raketen-Treibstoff zur Unterstützung  
des Vertriebs...






3

Treibstoff ist das eine, aber wie bringen wir die Kraft auf die Straße...



Wie steht es um die Nutzung von CRM Systeme



Umfrage:  
**Unterstützt Dein CRM  
den Verkauf voll und  
ganz?**

Bitte um deine Sicht...



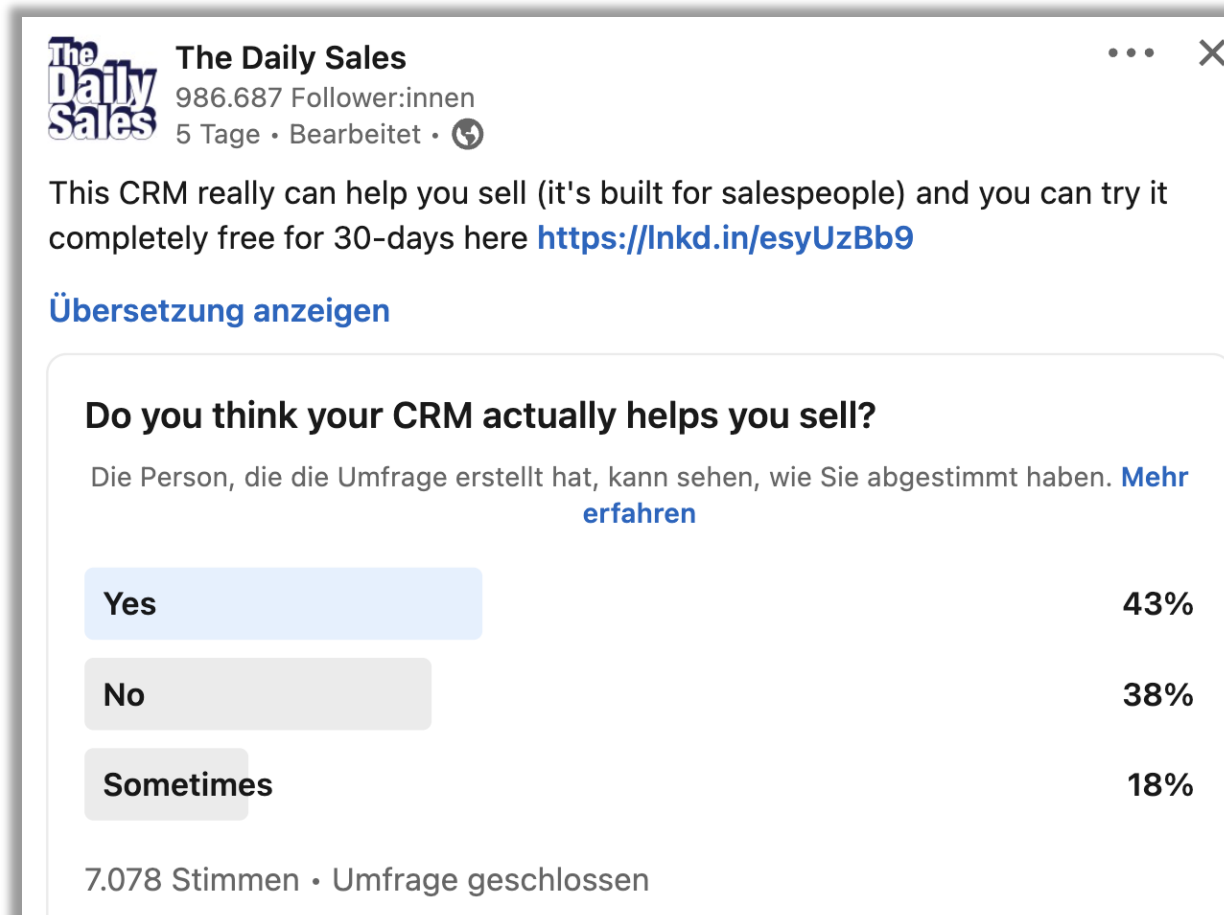
## ADV C3 - Customer Connection Conference 2023


Jeder kann antworten, Anonym

### 1. Unterstützt Dein CRM das Verkaufsteam in der täglichen Arbeit?



Scannen Sie den QR-Code, um abzustimmen, oder wechseln Sie zu <https://forms.office.com/e/B1vtDiU9WR>



**The Daily Sales**  
986.687 Follower:innen  
5 Tage • Bearbeitet • 

This CRM really can help you sell (it's built for salespeople) and you can try it completely free for 30-days here <https://lnkd.in/esyUzBb9>

[Übersetzung anzeigen](#)


**Do you think your CRM actually helps you sell?**

Die Person, die die Umfrage erstellt hat, kann sehen, wie Sie abgestimmt haben. [Mehr erfahren](#)

Yes	43%
No	38%
Sometimes	18%

7.078 Stimmen • Umfrage geschlossen

**LinkedIn Umfrage – Unterstützt dich dein CRM im Verkauf?**

A brown tabby cat is sitting on the right side of the frame, looking into a circular mirror on the left. The mirror reflects a white lioness. The background is plain white.

**Umfrage:  
Ist dein CRM System ein  
Spiegel des  
Sales- und Marketing  
Prozesses deines  
Unternehmens?**

**Bitte um deine Sicht...**

## ADV C3 - Customer Connection Conference 2023

Jeder kann antworten, Anonym

### 1. Ist dein CRM System ein Spiegel des Sales- und Marketing Prozesses deines...

voll und ganz

0%

sehr gut

0%

gut

0%

geht so

0%

gar nicht

0%



Scannen Sie den QR-Code, um abzustimmen, oder wechseln Sie zu <https://forms.office.com/e/E5sD5Mbskt>





digital.  
innovation.  
sales.

### Ist die Kunden-Strategie (pre- sales und post-sales) des Unternehmens im CRM-Tool ersichtlich?

Die Person, die die Umfrage erstellt hat, kann sehen, wie Sie abgestimmt haben. [Mehr erfahren](#)



15 Stimmen • Umfrage geschlossen • [Stimme entfernen](#)

### Is your CRM system aligned and a blueprint of your sales process?

Sie können sehen, wie abgestimmt wurde. [Mehr erfahren](#)



72 Stimmen • Umfrage geschlossen

## LinkedIn Umfrage – Sales- und Marketing-Prozess als Silos?

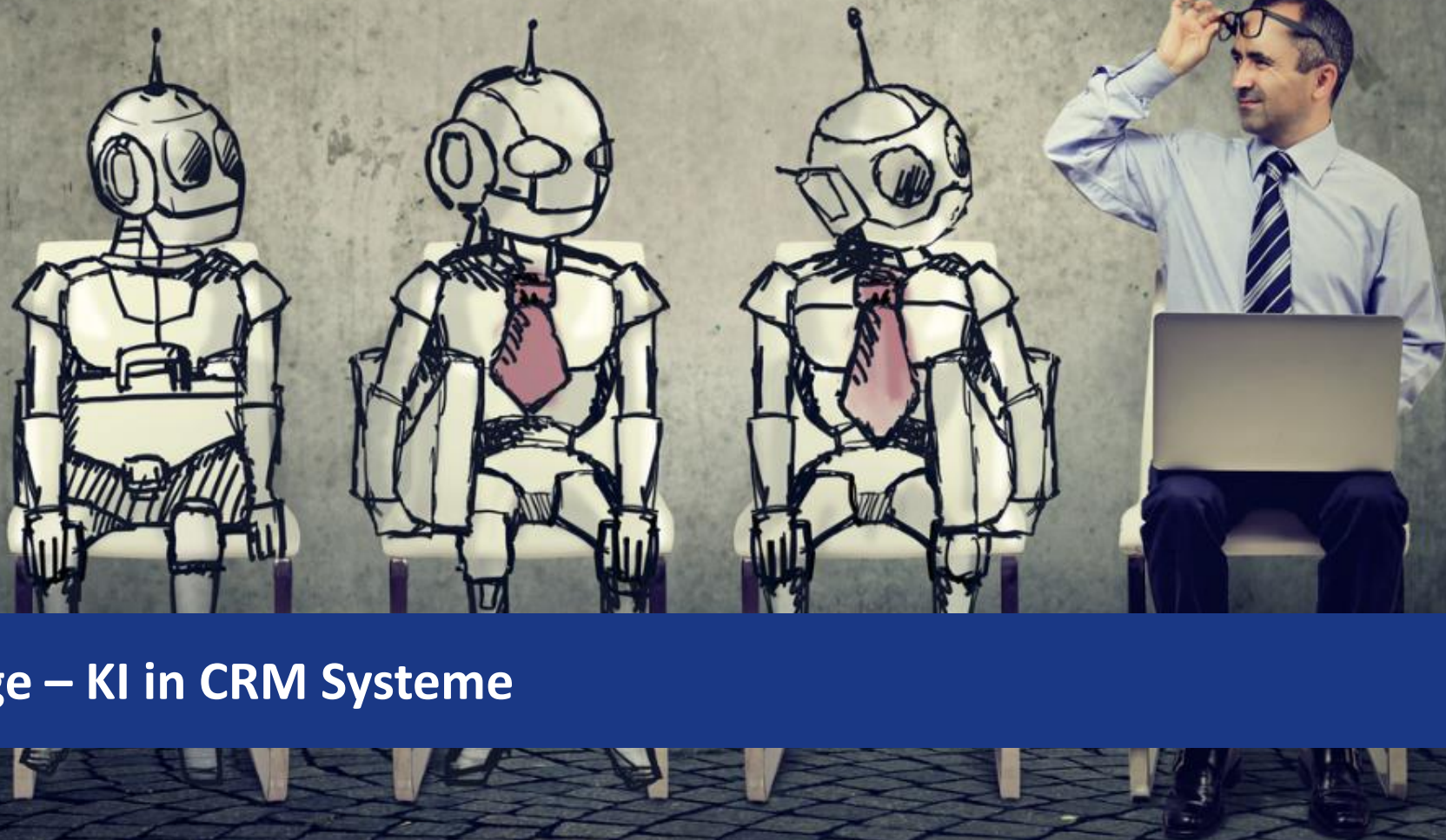


digital.  
innovation.  
sales.

# Beispiel Kundenliste - 2022

Oft fehlende Führung...

Prio	Unternehmen	Stadt	Branche	Mitarbeiter	Umsatz	Kontakt	Position	Telefonnummer direkt	Office Tel nummer	Email	Anmerkungen	Cisco	Dell	NetApp	Fortinet	Palo Alto
1	AHT Cooling Systems	Rottenmann	Herstellung Elektronik	424	467.090.411,00 €	Heinz Edlinger	Head of IT		03614/2451-0			Cisco Infrastruktur - Tungler		x		
1	Zellstoff Pöls	Pöls	Papier	512	355.760.000,00 €	Manfred Peischler	Leiter EDV		03579/8181-0		Kein Zeit nochmal anrufen	Cisco Infrastruktur Fsvoboda		-		
1	Sandvik	Zeltweg		550	157.332.095,00 €	Henwig Walzl	IT Leiter	+43577755572	+43577755442		Kontakt 2018 von D. Lamprecht					
1	Lieb Bau Weiz	Weiz	Bauunternehmen	679	150.000.000,00 €	Heinz Ganzer	IT Leiter	+4331722417311	+436648114394		2012 angeboten	Cisco AM Team			Potential List	x
1	Johann Pabst Holzindust	Zeltweg	Sägewerk	280	135.080.000,00 €	Christian Schreibmayer	IT Leiter	06648461956	03577 753			nicht angelegt				
1	Jerich Austria	Gleisdorf		360	94.940.000,00 €	Markus Meichenitsch	Head of IT	+436641315500		Markus.Meichenitsch@jerich.com	Security Check 2020 angeboten aber verloren	Cisco Infrastruktur Fsvoboda	Dell Storage			
1	Breitenfeld Edelstahl	St. Barbara		320		Simon Pucher	IT Leiter				Termin am 10.03.					
1	Wollsdorf	Wollsdorf bei Graz		619	93.611.462,00 €	Helmut Gribitsch	Leiter EDV								Potential List	x
1	MFL	Liezen		635	142.000.000,00 €											
1	Rohrer	Niklasdorf		307	89.926.238,00 €	Franz Wohlscheiber	Head of IT	+436646276741		franz.wohlscheiber@rohrer-grp.com	G. Lukas 2020 WLAN und LAN angeboten und verloren, Historie mit Firewalls, Keine Zeit nochmal anrufen				Potential List	
1	BHDT	Kapfenberg			65.000.000,00 €	Christoph Krenker	IT Leitung	+433862303140					x			
1	PG Austria Vogl und Co	St. Barbara		129	56.980.000,00 €	Erich Maierhofer	Leiter EDV				Ende des Jahres melden - Problematik in der Vergangenheit					
1	Egger Glas	Gersdorf		256	41.428.000,00 €	Bernhard Posch	IT Services	+433113375132		bernhard.posch@egger-glas.at			x			
1	Kohlbacher	Krieglach	Bauunternehmen	260	185.000.000,00 €	Sylvia Ziegerhofer	IT Leiter	ziegerhofer@kohlbacher.at	03854/6111-0		kontaktiert				Potential List	
1	Ödörfner Haustechnik	Graz	Großhandel Heizung	340	162.000.000,00 €	Emir Dizdarevic	IT Leiter	+4331627722456	+43664809661162		Kontakt 2018 gewesen	Cisco AM Team			Potential List	
1	Franz Gady GmbH	Lebring	Autohandel	271	122.560.000,00 €	Karl Bachernegg	IT Leiter	+4331647222012				Cisco AM Team			Potential List	
1	Hintsteiner	Kindberg		100				0043386423360			von A1 ist Neubau und Computer Haus in Kapfenberg macht betreuung					
2	Frutur	Kaindorf	LM Einzelhandel	488	531.589.435,00 €	Andreas Hohensinner	IT Leiter	03334 41800239								
2	Landforst Obersteirische	Knittelfeld		361	175.000.000,00 €	Herr Peter Reichel	Leiter EDV	0351286100867	03512/86160-0		nicht auf LinkedIn gefunden	Cisco AM Team				
2	GF Casting Solutions	Altenmarkt		550	163.000.000,00 €	Hannes Platzer	Standort EDV	DW 921	03632/335-0			Cisco AM Team				
2	Hapebau Liehmarkt	Weiz	Baustoff Großhandel	430	135.000.000,00 €				+43 (0) 3177 74 17-0							

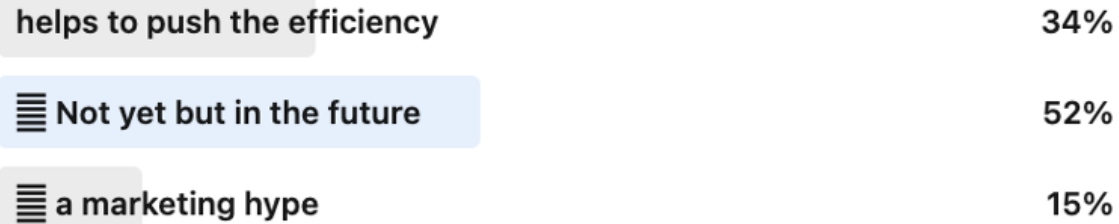


**LinkedIn Umfrage – KI in CRM Systeme**



### Are new AI functions in CRM Systems a hype or an essential instrument to improve the efficiency of your sales organization?

Sie können sehen, wie abgestimmt wurde. [Mehr erfahren](#)



62 Stimmen • Umfrage geschlossen

### Does AI for CRM helps you already to improve the data quality of your CRM System?

Sie können sehen, wie abgestimmt wurde. [Mehr erfahren](#)



102 Stimmen • Umfrage geschlossen

LinkedIn Umfrage – Hilft Dir KI in CRM Systemen?



2

Raketen-Treibstoff zur Unterstützung  
des Vertriebs...

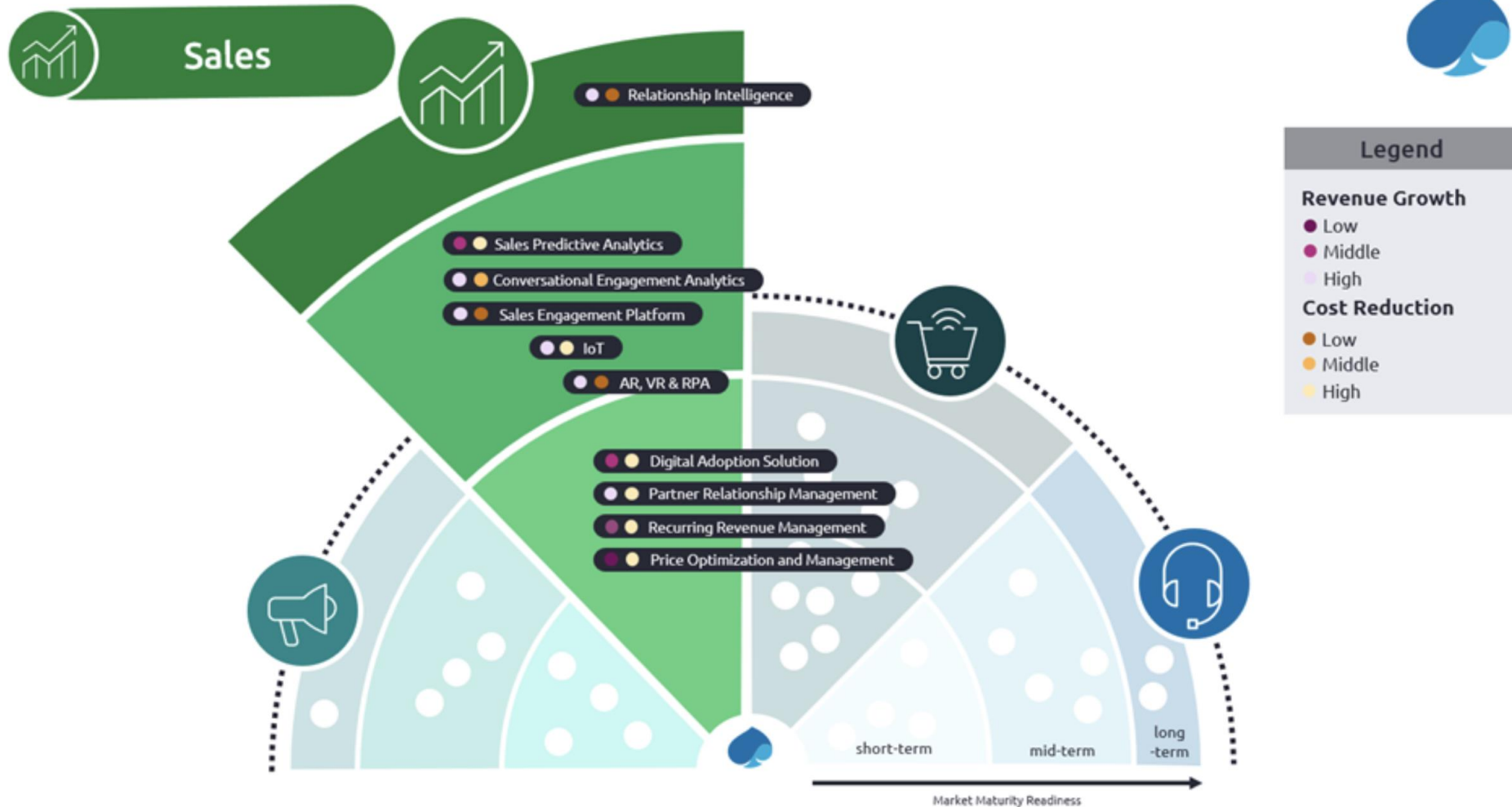




digital.  
innovation.  
sales.

# Was sagen Studien...

## Prioritäten Roadmap 2023



# RECURRING REVENUE MANAGEMENT



## CROSS-SELLING

Liefert strategische Einblicke zum Ausbau des aktuellen Geschäfts



## WHITESPOT ANALYSE FÜR UP-SELLING

Analyse der Ausbreitungspotentiale über das aktuelle Geschäft hinaus



## ÜBERBLICK ÜBER LAUFENDEN EINNAHMEN

Entlastung der Mitarbeiter durch entsprechende Revenue Metriken

# PARTNER-RELATIONSHIP-MANAGEMENT



## BUYING—CENTER MANAGEMENT

Schneller Überblick der Buying-Center Coverage



## SELLING CENTER INTERN UND EXTERN

Gemeinsame Zugrichtung für Cross- und Upselling



## AKTIVITÄTS- UND AUFGABENPLANUNG

Schneller Überblick der Aktivitäten und Tasks des Selling-Centers



# RELATIONSHIP MANAGEMENT



## DATA-CAPTURE

Automatisiertes Sammeln der Daten aus E-Mail, Kalender, Kontakte, social Media, anderer Systeme



## AKTIVITÄTS-DASHBOARD

Kategorisierung und Überblick der gesetzten Aktivitäten



## AUTOMATISIERTE KONTAKTVORSCHLÄGE

Automatisierte Vorlage für Nachverfolgung und Aktivitäten rund um den Kunden



3

Treibstoff ist das eine, aber wie bringen wir die Kraft auf die Straße...

# RELATIONSHIP MANAGEMENT = TOOL RELEVANT



**DATA-CAPTURE**

Automatisiertes Sammeln der Daten aus E-Mail, Kalender, Kontakte, social Media, anderer Systeme



**AKTIVITÄTS-DASHBOA**

Kategorisierung und Überblick der gesetzten Aktivitäten



**AUTOMATISIERTE  
KONTAKT-  
VORSCHLÄGE**

Automatisierte Vorlage für Nachverfolgung und Aktivitäten rund um den Kunden

# Top 3 Onboarder



## ONBOARDING

Onboarding über Video-Mediathek und klarer „Management-Attention“



## SELBSTERKLÄREND

Tool führt selbsterklärend entlang der Customer Journey



## FAQ SUPPORT

Plattformen für Fragen und Antworten



**Der Weg zur Nutzung...  
Die klassische Variante**



**pauschale  
"Wissens-  
Besichtigung" in  
2 Tagen**

Praxis-Training  
bis in die  
Nacht...



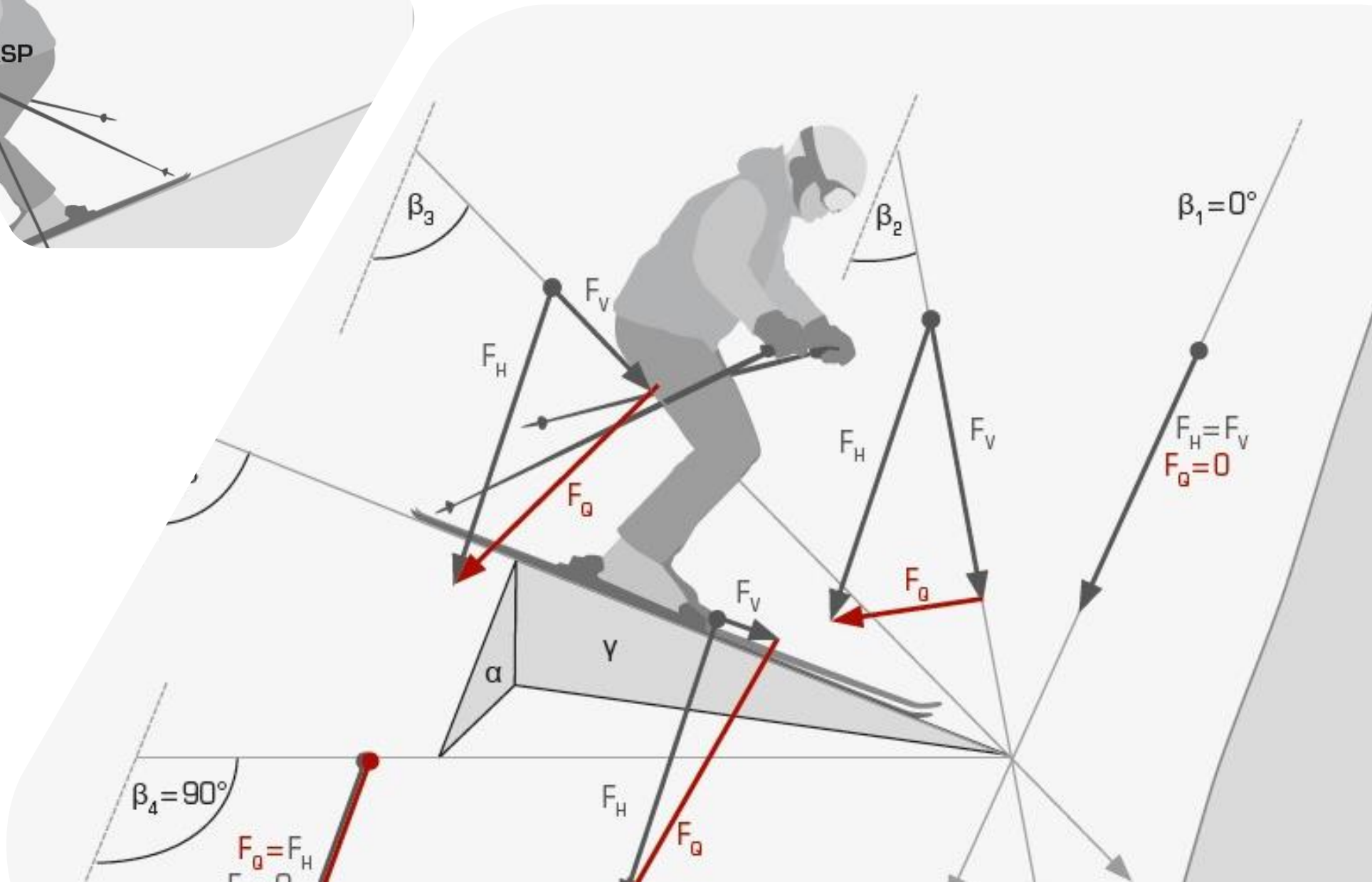
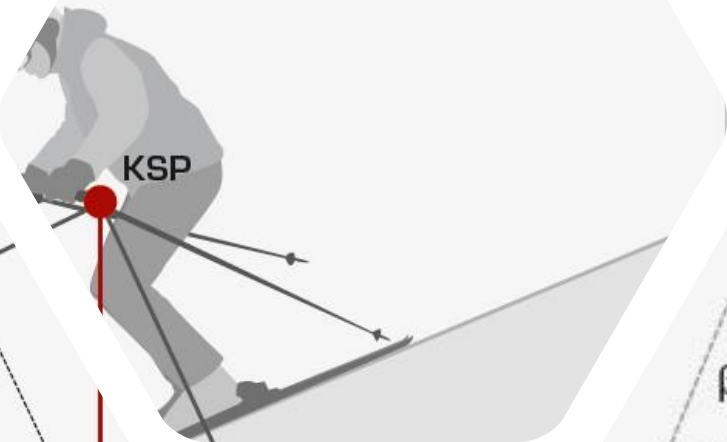
Schussfahrt

$F_L$   
 $F_H = F_G \cdot \sin \alpha$

$F_R$   $\alpha$

Beschleunigende Gesamtkraft:  
 Hangabtriebskraft:  $F_H$   
 Reibungskraft:  $F_R$   
 Luftwiderstand:  $F_L$

$\alpha$  = Hangneigung  
 $m$  = Masse







**Strategische Kundenplanung der jeweiligen Top-Accounts**



# Die Schritte einer strategischen Planung

1



## Situations-Analyse

Analyse der derzeitigen  
Kundensituation & des  
derzeitigen Geschäfts

2



## Potential-Analyse

Bestands-Ausbreitung -  
Upselling  
Neue Geschäftsfelder  
– Cross-Selling

3



## Ideen & Werte Fabrik

Neue Ideen & Werte für den  
Kunden entwickeln, die zur  
Differenzierung beitragen

4



## Käuferlebnis Reise- planung

Entwicklung & Gestaltung  
der Käuferlebnis-Erlebnis-  
Reise

5



## Aktionsplanung

Analyse Buying Center  
Definition der gezielten  
Ansprache zur breiten  
Unterstützung beim Kunden

6



## Reflektion & Ableitung

Erkenntnisse aus den  
Aktionen  
Strategie-Ableitung  
Führungsplan für den  
Kunden

# RECURRING REVENUE MANAGEMENT



## CROSS-SELLING

Liefert strategische Einblicke zum Ausbau des aktuellen Geschäfts



## WHITESPOT ANALYSE FÜR UP-SELLING

Analyse der Ausbreitungspotentiale über das aktuelle Geschäft hinaus



## ÜBERBLICK ÜBER LAUFENDEN EINNAHMEN

Entlastung der Mitarbeiter durch entsprechende Revenue Metriken

# PARTNER-RELATIONSHIP-MANAGEMENT



## BUYING—CENTER MANAGEMENT

Schneller Überblick der Buying Center Coverage



## SELLING CENTER INTERN UND EXTERN

Gemeinsame Zugrichtung für Cross- und Upselling



## AKTIVITÄTS- UND AUFGABENPLANUNG

Schneller Überblick der Aktivitäten und Tasks des Selling-Centers





digital.  
innovation.  
sales.



„Wege entstehen dadurch, dass man sie geht..“





1

**Priorisierung der “must haves” mit Fokus auf wirkliche Helfer entlang der customer journey...**



## **Die Tool-Auswahl – Usability & Automatisierung**

3



**Sales Praxis-Trainings mit Fahrt rund um den echten Kunden, bei dem das CRM Teil des Prozesses wird...**





**Unterstütze deinen Vertrieb mit dem richtigen Tool & Implementierungs-Coaching**



**Fragen und Antworten**

# ADV Event Bonus



Kleboth consulting gmbh  
Auf der Litz 33  
A-6780 Schruns

[oliver@kleboth.coach](mailto:oliver@kleboth.coach)  
[www.kleboth.coach](http://www.kleboth.coach)

**Jetzt kostenloses 60 Minuten Beratungs-Gespräch vereinbaren...**