

Sales Excellence Software

Die Sales Excellence Module

Das **Modul Sales Excellence** hilft Ihnen in allen Phasen des Verkaufsprozesses: Kundenmanagement, Auftrags- und Angebotserstellung.

Das **Modul Neukundengewinnung** hilft Ihnen, mit effektiven Marketing-Initiativen langfristige und profitable Kundenbeziehungen aufzubauen. Ausgefeilte Analyse-Tools vereinfachen die Verwaltung von Kampagnen.

Das **Modul Key Account Management** bietet Funktionen für einen umfassenden Kundenservice und hilft Ihnen bei der profitable Kundenausschöpfung.

Das **Modul Customer Relationship** garantiert Ihnen die größten Wettbewerbsvorteile.



Vertrieboptimierung durch...

- Sales Excellence
- Neukundengewinnung
- Potentialausschöpfung
- Key Account Management
- Customer Relationship Management
- Vertriebscontrolling

Kontakt

B2MARKET.DE
INTERCONNECTION CONSULTING GROUP GMBH
Osterwaldstraße 98 · 80805 München
Tel +49 89 3681430 Fax +49 89 368143 55
consulting@b2market.de
www.b2market.de
consulting@interconnectionconsulting.de
www.interconnectionconsulting.de

Sales Excellence

Vertriebsstrategie & Vertriebsmanagement mit System

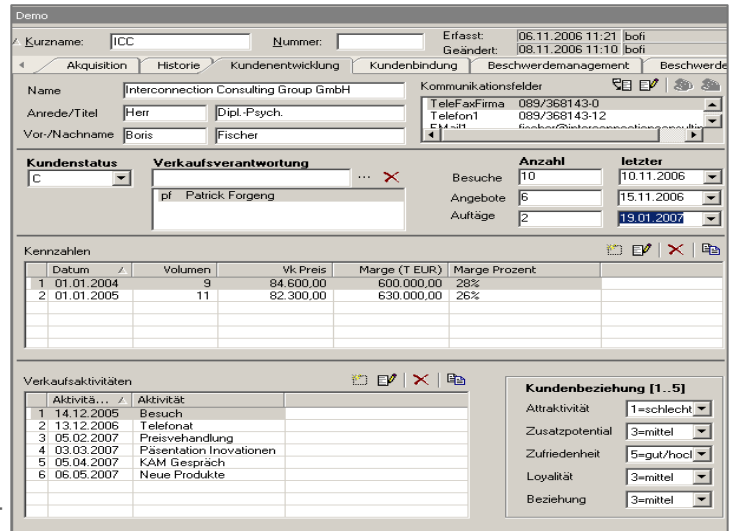
Um den Vertriebs Erfolg in einem Unternehmen zu steigern, muss ein leistungsfähiges Vertriebsmanagement etabliert werden, das den Verkauf und Vertrieb zum Erfolg führt.

Die meisten Unternehmen arbeiten zwar seit langem mit einer Marketing- und Vertriebsstrategie, jedoch wird diese häufig nicht den sich laufend verändernden Marktverhältnissen angepasst.

Neue Vertriebsformen und Instrumente haben die Verkaufswelt durchgreifend verändert.

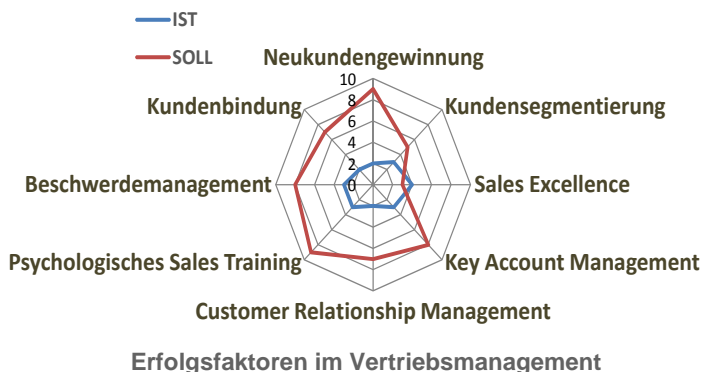
Diese neuen Vertriebsformen revolutionieren die allgemeinen Grundsätze in Verkauf und Marketing nicht. Sie verändern jedoch in markanter Weise die Prozesse.

Die Neuausrichtung einer leistungsstarken Vertriebsmanagements wird geprägt durch die Veränderung an den Märkten und des Kundenverhaltens. Benötigt wird eine ganzheitliches, systematisches und umfassendes Vertriebsmanagement auf der Grundlage einer zielgerichteten Strategie.



The screenshot displays a software interface for customer management. It includes fields for customer name (Interconnection Consulting Group GmbH), contact information, and sales statistics. A table shows sales data for two periods: 01.01.2004 and 01.01.2005, with columns for volume, price, and margin. Another table lists sales activities with dates and descriptions. On the right, there are dropdown menus for customer relationship status and other metrics.

Softwarelösung mit der SalesExcellence Software



MSDS Marketing & Sales Development

Das MSDS Marketing & Sales Development System wurde auf der Grundlage des Marketingmanagements von Philip Kotler und Michael Porter sowie der Balanced ScoreCard von Kaplan und Norton entwickelt und berücksichtigt besonders die zentralen Erfolgsfaktoren für die Vertriebssteuerung. Die Umsetzung der Unternehmens-, Marketing- und Vertriebsziele liefert dem Management die entscheidenden Wettbewerbsvorteile und Steuerungsinstrumente für die professionelle Marketing- und Vertriebsentwicklung.

Die MSDS Methode

1. Unternehmensgrundlage
2. Chancen-Analyse
3. Markt- & Wettbewerbsanalyse
4. Potential- & Kundenanalyse
5. SWOT Analyse der Eigensituation
6. Positionierung im Markt
7. Unternehmensvision & Geschäftsmodell
8. Marktbearbeitung & Marktausschöpfung
9. Personal- & Führungskräfteentwicklung
10. Management

Erfolgsfaktoren im Vertriebsmanagement

- » Chancen-Analyse
- » Marktanalyse
- » Wettbewerbsanalyse
- » Potentialanalyse
- » Kundenanalyse
- » SWOT Analyse der Eigensituation
- » Positionierung im Markt
- » Unternehmensvision
- » Geschäftsmodell
- » Marktbearbeitung
- » Marktausschöpfung
- » Personalentwicklung
- » Führungskräfteentwicklung
- » Management des Vertriebs
- » Vertriebs-Controlling
- » ScoreCards
- » Zielsysteme

Die SUCCESS Methode:

1. Erstellung der Marketing- & Vertriebsstrategie
2. Bestimmung der Erfolgsperspektiven
3. Bestimmung operativer Erfolgsfaktoren
4. Bestimmung der Vertriebskennzahlen
5. Erstellung der ScoreCards
6. Ableitung von Marketing- & Vertriebszielen
7. Zielvereinbarung, Transfer & Monitoring
8. Erstellen der Maßnahmenkataloge
9. Aufbau des Controllingsystems
10. Implementierung der SalesExcellence® Software

Neukundengewinnung

„Das Geld liegt auf der Straße - heben Sie´s auf!“

Identifizierung potentieller Neukunden

Ohne systematische Neukundengewinnung trocknet der Verkaufstrichter aus!

Man kann sich seiner Stammkunden nicht auf Dauer sicher sein. Auch bei bester Kundenzufriedenheit lässt sich nicht verhindern, dass Stammkunden Geschäftsfelder aufgeben, auf andere Produkte umschwenken, von Konkurrenten aufgekauft werden oder in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten.

Deshalb gilt der Grundsatz:

Neben allem Vertrieb und Key Account Management muss eine vom Verkauf getrennte Akquisitions-Engine permanent laufen, die den Trichter der Neukundengewinnung kontinuierlich füllt.

Neue Kunden zu akquirieren ist eine der zentralen Aufgaben des Marketings. Zum einen ist die Gewinnung neuer Kunden zur Absicherung der erreichten Marktposition notwendig, denn vorhandene Kunden gehen auch kontinuierlich verloren. Zum anderen lassen sich dadurch Marketingziele erreichen und Wachstum und Ertrag steigern.

Untersuchungen zeigen, dass Unternehmen, die Akquisition neuer Kunden besonders forcieren, über alle Branchen hinweg, ein vergleichsweise überdurchschnittliches Umsatzwachstum erzielen.

Potentialanalyse

Die größten Wachstumspotentiale bestehen in der Ausschöpfung der Kunden und in der Neukundengewinnung liegen. Es zeigt sich, dass meist die vorhandenen Potentiale nicht oder nur ungenügend ausgeschöpft sind. Die systematische Potentialausschöpfung bei bestehenden und besonders bei Neukunden ergibt beachtliche Umsatzsteigerungen und erhöhte Gewinne.

1. Potentialanalyse
2. Potentialausschöpfung nach Menge
3. Potentialausschöpfung nach Umsatz

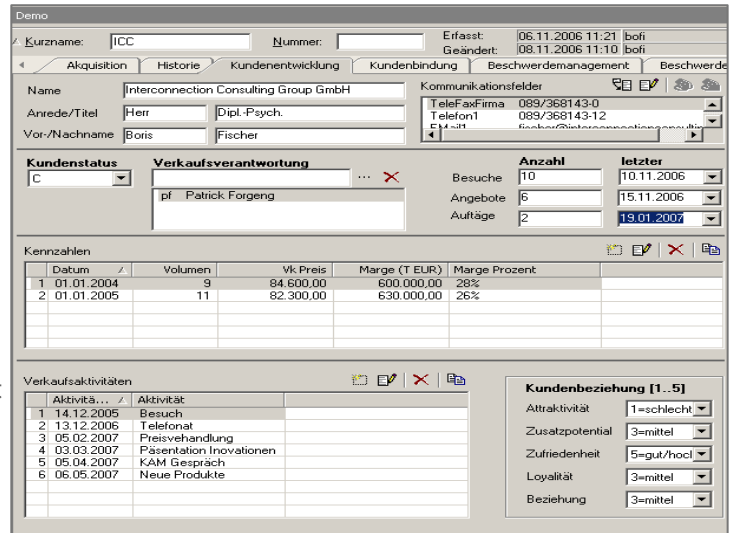
SalesCenter

Zur Leadgenerierung eignet sich am besten ein eigenes SalesCenter. Man kann bereits mit einer einzigen Person beginnen, deren Aufgabe darin besteht Potentiale abzutelefonieren, Interessenten zu ermitteln und diese an den Verkauf weiterzuleiten.

In einem 10 Stufen Programm entwickeln wir mit Ihnen Ihr professionelles Leadmanagement zur Neukundengewinnung.

Work Flow Engine

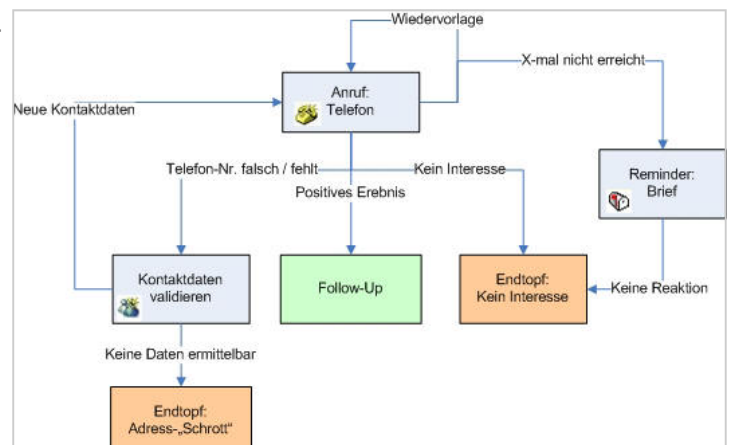
Über die Workflow-Engine lassen sich individuelle Prozesse abbilden. Dies können Marketingkampagnen zur Messeinladung sein, ein kompletter Vertriebsprozess oder Service-Prozesse. Die Prozesse und Verzweigungen sind dabei komplett frei definierbar. Verschiedene Mitarbeiter können so in die automatische Weiterverfolgung eingebunden sein.



Softwarelösung mit der SalesExcellence Software

Erfolgsfaktoren in der Neukundengewinnung

- » Potentialdatenbank
- » Wiedervorlagesystematik
- » Automatic Call Dialer
- » Gesprächsleitfaden
- » Workflow-Manager
- » Erreichbarkeitsstatistik
- » Arbeitszeitstatistik
- » Call-Statistik
- » Projektfortschritt
- » Routenplanung
- » Terminvereinbarung
- » Wechsel zwischen Inbound & Outbound
- » Hotline
- » Ticketing
- » Automatische Weiterleitung
- » E-Mail Integration
- » Outlook-, Word-, Excel- Integration
- » Nachfassautomatik



Die Prozesse im Akquisitionsmanagement

Key Account Management

Optimale Kundenausschöpfung - für mehr Umsatz

Das KAM Excellence System

Das KAM Excellence System ist ein Verfahren zur systematischen Einrichtung und Optimierung eines Key Account Managements und liefert Ihnen eine strukturierte Gestaltungsrichtlinie für Maßnahmen in Ihrem Unternehmen.

Der Grund für den systematischen, gezielten Aufbau eines Key Account Managements ist vor allem,

- das Ausschöpfen bestehender Kundenbeziehungen
- das Erzielen von Wachstum mit den Kunden
- und eine lang andauernde Kundenbindung

Dazu gehören der langfristige Ausbau der Geschäftsbeziehungen mit den „Altkunden“ sowie die Entwicklung bestehender Kunden zu Key Accounts.

In einem zehn Stufen Programm erstellen wir mit Ihnen Ihre ganz individuelle Strategie zur gezielten Bearbeitung Ihrer Key Accounts.

1. Das KAM Excellence System
2. Die strategische Weichenstellung
3. Die Organisation und Steuerung des KAM
4. Das Leistungsmanagement
5. Die Beziehungspflege
6. Die systematische Bearbeitung von Key Accounts
7. Die Realisierung vereinbarter Maßnahmen
8. Die Führung von Key Account Managern
9. Das Controlling des KAM Systems
10. Implementierung & Optimierung des KAM Systems

Die systematische Kundenentwicklungsplanung zeigt alle Potentiale auf und dient der Strategieentwicklung im Key Account Management. Somit ist eine gezielte Vorgehensweise gewährleistet und der kostenbewusste Ressourceneinsatz gesichert.

Der Accountplan ist das Schlüsselinstrument zur Erfolgsvorbereitung und Erfolgssicherung bei jedem Top-Kunden. Das Arbeitsinstrument Accountplan ist der gezielte Fokus auf einen Schlüsselkunden.

Dabei wird für jeden Key Account eine Analyse erarbeitet und daraus die Strategie und die Maßnahmenplanung abgeleitet und gleichzeitig die Erfolgskontrolle bestimmt.

Die zehn Phasen der Key Account Berarbeitung

- Analyse des Key-Accounts
- Analyse des Buying-Centers des Key-Accounts
- Strategie zur Bearbeitung des Key Accounts
- Analyse der Strategien der direkten Wettbewerber
- Analyse der eigenen Situation beim Key-Account
- Erstellen der Accountpläne und Maßnahmenpläne
- Verkaufsgespräche mit dem Key Account
- Training der Key Account Manager
- Controlling des KAM Systems
- Evaluation des KAM Erfolgs

The screenshot displays a software interface for customer management. It includes tabs for Stammdaten, Kundenprofil, Umsätze, Historie, Infoblatt, Aussendienst, and Verkaufsplanung. The main area shows customer details for 'Muster GmbH', including contact information, address, and a sales history table.

Jahr	Gesamt	Handel	NB
1 2004	36.587,00	25.457,00	5.036,00
2 2005	40.635,00	27.698,00	5.212,00
3 2006	42.862,00	27.865,00	6.084,00
4 2007	44.562,00	30.452,00	7.520,00

Softwarelösung mit der SalesExcellence Software

Erfolgsfaktoren im Key Account Management

- » Kundenprofil & Historie
- » Umsätze
- » Außendienst
- » Verkaufsplanung
- » Kundensegmentierung
- » Leistungsplanung
- » Wettbewerbsanalyse
- » Beziehungsmanagement
- » Kontaktmanagement & Kundenkontaktplan-Matrix
- » Kundenentwicklungspläne
- » Kundenmarketing & Kundenbindung
- » Verhandlungsplanung & Verhandlungsführung
- » Kundenanalysen & Kundentypen
- » Bearbeitung von Key Accounts

Ansprachpartner beim Key Account		General Manager	Einkäufer	Controller	Marketing
Name		Herr Knut	Frau Paul	Herr Philip	Herr Karl
Einfluss des Ansprechpartners		5	8	8	4
Verantwortliche in unserem Unternehmen	Vorstand	Frau Kruse	Themen: Allianz bei Marktritt in China		
			Kontakt (Ist/Soll): 1/1		
	Key-Account-Manager	Herr Witt	Themen: Geschäftsentwicklung	Abwicklung	
			Kontakt (Ist/Soll): 2/6	2/4	
	Produktmanager	Herr Arnst	Themen: Einführung Neuprodukt		
			Kontakt (Ist/Soll): 2/3		
Logistikmanager	Herr Lech	Themen: Preise		Mafo	
		Kontakt (Ist/Soll): 1/3		5/12	

Kunden-Kontaktplan-Matrix

Customer Relationship Management

Optimale Kundenbeziehung - langfristige Kundenbindung

CRM macht Unternehmen erfolgreicher!

CRM gewinnt heutzutage zunehmend an Bedeutung und gilt derzeit als das Management-Konzept, das langfristig den größten Wettbewerbsvorteil verspricht.

Der Paradigmenwechsel im Marketing hin zum kundenorientierten Marketing, die Veränderungen von Märkten, Technologien sowie gestiegene Kundenansprüche machen eine permanente Kundenorientierung erforderlich. Die Implementierung von CRM als ganzheitliche Strategie steigert den Unternehmenserfolg nachhaltig. Wir zeigen Ihnen die wichtigsten Module des CRM und einen Gesamtüberblick zur strategischen Konzepterstellung. Anschließend werden die einzelnen Module näher betrachtet.

Customer Relationship Management ist eine umfassende Geschäftsstrategie zur Optimierung, Pflege und Ausschöpfung von Kundenbeziehungen.

CRM bewirkt...

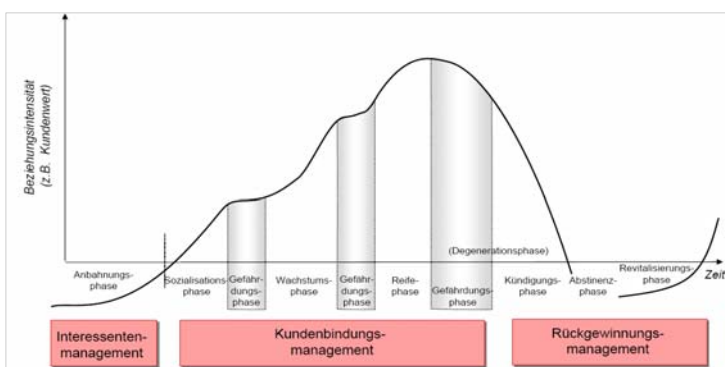
- » dass Kunden systematisch und nachhaltig besser betreut werden...
- » dass Ihre Mitarbeiter effizienter arbeiten und mehr leisten können...
- » dass Ihr Unternehmen gezielt auf eine kundenorientierte Unternehmensstrategie ausgerichtet ist...
- » dass durch optimale Ausschöpfung der Kundenbeziehungen Wettbewerbsvorteile erlangt und Gewinne maßgeblich gesteigert werden.

Die CRM Module - Stufenweise zum Erfolg

- Interessentenmanagement
- Neukundenmanagement
- Zufriedenheitsmanagement
- Kundenbindungsmanagement
- Kündigungsmanagement
- Beschwerdemanagement
- Rückgewinnungsmanagement
- CRM Excellence Software

Kundenbindung führt zu dauerhaftem Erfolg

Dauerhafte Kundenbindung ist der Wettbewerbsvorteil Nr.1. Durch CRM wird die Kundenbindungsdauer verlängert, die Kundenbindung gestärkt und der Erfolg gesichert.



Potential	Regal	Note	Mitarbeiter
4	12,00	2	50
Lage	Fläche	Konkurrenten	Shopindex
1	2,000	3	0,00

erhalten	Artikel	Wert	Kum. Wert	Soll Prozent
1	25.05.2007 Prospekte 1500	800,00	800,00	40
2	14.10.2007 Proben	600,00	1.400,00	70

Softwarelösung mit der SalesExcellence Software

Erfolg mit Customer Relationship Management

- » CRMexcellence ist die umfassende Customer Relationship Management Komplettlösung für den engagierten Aufbau und die konsequente Pflege Ihrer Kundenbeziehungen. Mit zahlreichen Anwendern in allen Branchen weltweit zählt CRMexcellence zum Marktführer bei mittelständischen Unternehmen.
- » Sie werden in allen relevanten Bereichen effektiv unterstützt: Vertrieb, Marketing und Service. Für mehr Kundenzufriedenheit und mehr Erfolg. Die Software kann optimal auf Ihre individuellen Anforderungen abgestimmt werden, sie eignet sich ideal für das Projektgeschäft und kann jederzeit erweitert werden. SalesExcellence lässt sich problemlos in Ihre vorhandene ERP-Software integrieren. Wichtige Geschäftsdaten stehen Ihnen komfortabel jederzeit zur Verfügung, einheitlich und vollständig: Sie werten alle Daten optimal aus und betreuen Ihre Kunden immer adäquat und umfassend.

CRMexcellence enthält die Module

- » Das Modul Vertrieb hilft Ihnen in allen Phasen des Verkaufsprozesses. Kundenmanagement, Auftrags- oder Angebotserstellung.
- » Das Modul Marketing hilft Ihnen, mit effektiven Marketing-Initiativen langfristige und profitable Kundenbeziehungen aufzubauen. Ausgefeilte Analyse-Tools vereinfachen die Verwaltung von Marketing-Kampagnen.
- » Das Modul Service bietet Funktionen für einen umfassenden Kundenservice und hilft Ihnen, dauerhafte und profitable Geschäftsbeziehungen aufzubauen

Vertriebscontrolling

Spitzenleistung im Vertrieb

Vertriebsmanagement

Die zunehmende Bedeutung eines systematischen **Produktivitätsmanagements** im Vertrieb liegt auf der Hand: Produktivitätsfortschritte werden gerade für Unternehmen in Hochlohnländern auch in Zukunft erforderlich sein, um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können. Die erforderlichen Verbesserungen können nicht immer in der Produktion und Verwaltung erzielt werden, denn irgendwann sind die Produktivitätssteigerungspotenziale ausgereizt.

Kundenbeziehungsmanagement

Kundenorientierung von Unternehmen soll zu Kundenzufriedenheit und letztlich zu gesteigerter Profitabilität führen. Kundenzufriedenheit -das zentrale Bindeglied zwischen Kundenorientierung und Profitabilität ist allerdings ein hochgradig dynamisches Phänomen. Um dies zu verstehen, sollte man sich klar machen, wie Kundenzufriedenheit entsteht. Kundenzufriedenheit resultiert aus einem Vergleichsprozess: Der Kunde hat eine Leistungserwartung an ein Unternehmen. Der Kunde vergleicht nun das, was er bekommt, mit dem, was er erwartet hat. Aus diesem Vergleichsprozess resultiert sein Zufriedenheitsurteil.

Vertriebstrategie

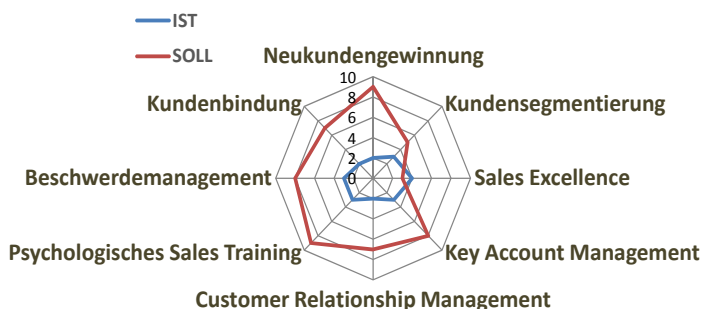
Hier werden die grundlegenden Weichen für die Marktbearbeitung gestellt. Hierbei geht es beispielsweise darum, welche Vertriebswege für welche Märkte genutzt werden. Eine wichtige Frage ist in diesem Zusammenhang die Gestaltung der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern wie z. B. mit Händlern. Beispielsweise muss eine professionelle Vertriebsstrategie in einem Unternehmen, das einen Außendienst hat, Aussagen darüber treffen, wie das Zeitbudget

Erfolgsfaktoren im Vertriebsmanagement

des Außendienstes schwerpunktmäßig eingesetzt wird.

Informationsmanagement

Im Bereich des *Informationsmanagements* geht es in erster Linie um die Frage, ob die notwendigen Informationen für eine professionelle Vertriebsarbeit im Unternehmen vorhanden sind. Im Mittelpunkt stehen hier Informationen über das Kundenpotenzial, die Kundenprofitabilität sowie die Kundenzufriedenheit und -bindung. Das sind Voraussetzungen für eine systematische Kundenbetreuung. Darüber hinaus geht es um Informationen über den Markt, den Wettbewerb und die internen Prozesse und die Integration all dieser Informationen in ein Customer Relationship Management.



Erfolgsfaktoren im Vertriebsmanagement



Softwarelösung mit der SalesExcellence Software

SalesControlling Software

Dem Vertriebscontrolling kommt eine sehr wichtige Rolle zu: Zum einen dient es dazu, die einzelnen Vertriebsprozesse auf Ihre Effizienz hin zu überprüfen, zum anderen bildet es die Grundlage für Zielvereinbarungen mit den Mitarbeitern, sodass deren Leistungen auch gemessen werden können.

Für ein funktionierendes Vertriebscontrolling müssen zunächst die entsprechenden, unternehmensinternen Kennzahlen definiert werden, die den Erfolg messbar machen.

Die Sales Excellence Software ermöglicht Ihnen, ein professionelles Vertriebscontrolling durchzuführen.

Ein Management Cockpit überwacht alle Daten und stellt Wesentliches grafisch zur Verfügung. Somit sieht die Vertriebsleitung auf einen Blick alle Entwicklungen und kann entsprechende Maßnahmen ergreifen.

Erfolgsfaktoren im Sales Controlling

- » Vertrieb & Marketing
- » Zahlungsverhalten
- » Reklamationsverhalten
- » Deckungsbeiträge
- » Forecasts
- » Verbraucher- und Marktanalyse
- » Verbundverkäufe
- » Sortimentsanalysen
- » Preisszenarien
- » Data Cubes

Sales Excellence[®] Software

Maßgeschneiderte Komplettlösung für Vertrieb, KAM und CRM

Die Module der SalesExcellence Software

- » Zentrale Adressverwaltung mit beeindruckenden Selektions- und Suchfunktionen
- » Historie mit allen Verlaufsdaten, Aktivitäten, Aktionen, Veranstaltungen...
- » Kontaktmanagement mit Kundenakten und Kundendaten
- » Aktivitäten-, Telefon- und Wiedervorlagemanagement
- » Interessentenmanagement mit Akquisitionsverlauf, Erfolgchancen, Besuchsdokumentation...
- » Kundenbindungsmanagement mit Strukturgleichungsmodell zur Ermittlung der Loyalitätsindizes
- » Beschwerdemanagement mit Eskalations- und Troubleticketssystem
- » Rückgewinnungsmanagement mit konkreten Prozessphasen
- » Kampagnenmanagement mit Kampagnensteuerung und -controlling
- » Verkaufschancensteuerung und Businessplanung
- » Abbildung von Verkaufs- und Serviceprozessen und deren Mitarbeiterzuordnung
- » Automatische Arbeitszeiterfassung: Einloggzeit, Arbeitszeit in einem Prozess, Telefoniezeit
- » Callcentertätigkeiten im In- und Outbound inkl. Powerdialer und Callstatistiken
- » Direktmarketing: E-Mail Serienversand, Faxmailings, Serienbriefe, Telefonkampagnen...

Technische Leistungsmerkmale

- » frei definierbares Datenbanklayout auf Basis MS-SQL Server ohne Limits
- » frei gestaltbare Oberfläche - interaktiver, frei programmierbarer Gesprächsleitfaden
- » Anwender können zu verwendende Ansichten auswählen und Reihenfolge bestimmen
- » flexibler Import / Export
- » phonetischer Dublettencheck zur Vermeidung doppelter Adressen
- » Aktivitätenmanagement
- » integriertes Wiedervorlagensystem. Delegation von Aufgaben
- » Angebotserstellung und Infoversand auf Knopfdruck in Verbindung z.B. mit MS-Word. Verknüpfung des erzeugten Dokumentes in die Kontakthistorie inkl. automatischer Eintrag in die Kontakthistorie
- » Dokumentenmanagement für kundenbezogene Dateien, wie Briefe, Faxe, Emails, Verträge, Zeichnungen
- » freie Suche und Auswertung über alle Felder der Datenbank
- » Statistikfunktion für Zielgruppen- oder Responseanalysen
- » Steigerung der Datenqualität durch integrierte Anschriftenkorrektur und Prüfung der CTI-Funktionalität auf TAPI-Basis mit Telefonanwahl auf Knopfdruck, automatischen Telefonwiedervorlagen bei besetzt oder keine Verbindung. Telefonate planen. Anruferidentifizierung
- » Effektives Kundenmanagement durch detaillierte Kontakthistorie sorgt für Transparenz
- » Emailversand über eigenen SMTP-Mail-Client möglich oder MAPI-fähige Mail-Clients z.B. MS-Outlook
- » mandantenfähig, netzwerkfähig, Dialogsprachen: Deutsch, Englisch, Französisch, Ungarisch
- » Ereignismakros ermöglichen Erweiterung in VB-Script
- » Datenaustausch mit Niederlassungen, Fachhändlern oder Außendienstmitarbeitern Optimiert für die Anbindung via VPN mit UMTS, WLAN.

Ihr Leistungsangebot interessiert uns...

Faxantwort +49 89 368143 55



Wir sind grundsätzlich am Thema **Vertrieboptimierung** interessiert.
Bitte übersenden Sie uns weitere Informationsunterlagen.

Vertrieboptimierung

Wir interessieren uns besonders für folgende Schwerpunkte

- Sales Excellence
- Neukundengewinnung
- Key Account Management
- Customer Relationship Management
- Vertriebscontrolling
- Professionelle Verkaufstechniken

Wirkungsvolle Führung von Verkäufern und Key Account Managern

Neuropsychologisches Sales Training für Verkäufern und Key Account Manager

Sales Excellence Software zur Vertrieboptimierung

Abbildung der unternehmensspezifischen Sales Prozesse

Name Vorname

Telefon Email

Firma Abteilung

Straße PLZ, Ort