



# Predictive Analytical Modules für ERP

Cloud-basierte Lösung mit Prognose-Funktionen  
für Vertriebsplanung und -steuerung



## \_AUSGANGSSITUATION

- Unternehmen müssen oftmals bei der Vertriebsdatenanalyse auf sehr zeitaufwändige eigene Tabellenkalkulation oder die Expertise eines meist sehr teuren Datenanalysten zurückgreifen.
- Aufgrund der hohen Kosten führen kleine und mittlere Unternehmen oftmals eine manuelle Datenanalyse mit MS Excel durch, was einen aufwändigen und fehleranfälligen Prozess mit sich zieht.



## \_LÖSUNGSDIEE

- Qymatix bietet leistungsstarke Prognose-Funktionen für Vertriebsplanung und -steuerung, die auf den Kennzahlen vergangener Transaktionen (historische Daten) und automatisch integrierter externer Datenquellen basieren.
- Qymatix entwickelt und vertreibt eine SaaS-Lösung zur Kundenanalyse, die es Vertriebsmanagern ermöglicht, durch bessere Vertriebsentscheidungen einen deutlich höheren Unternehmenserfolg zu erzielen.
- Uniconta ist Anbieter einer Cloud-basierten ERP-Plattform, die durch die Kooperation mit Qymatix ein neues Angebot bzw. Module im Bereich Predictive Sales Analytics für seine Kunden dazugewinnt.
- Mit der API-Verbindung von Qymatix und Uniconta können Kunden von niedrigen Implementierungskosten profitieren.

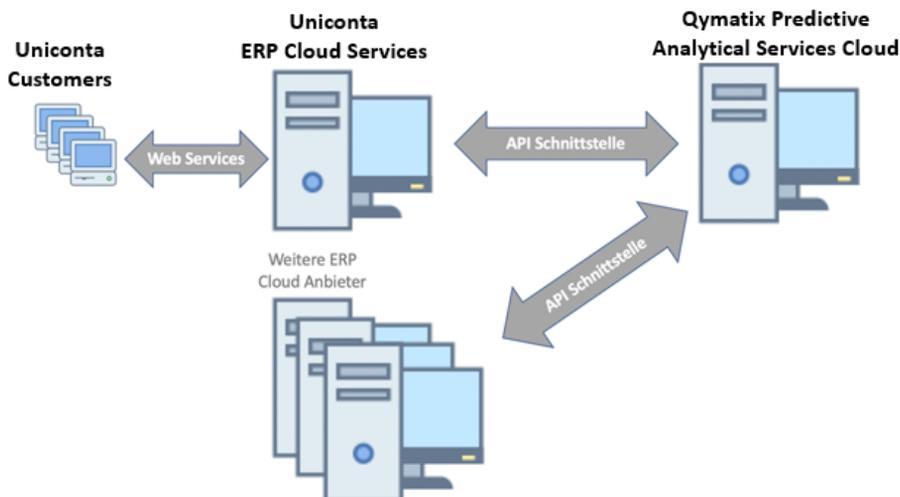


## \_NUTZEN

- Zeitersparnis bei der Vertriebsanalyse für Endkunden sowie Umsatzsteigerung.
- Endkunden können die Produktivität ihres Vertriebs um bis zu 25% durch effiziente und präzisere Analysen steigern.



## \_GRAFISCHE SKIZZE





### THEMEN ZUR INTEGRATION BZW. TECHNIK

- Schaffung einer API-Schnittstelle zw. Qymatix und dem Uniconta ERP-System.
- Uniconta kann auch als Middleware zwischen einem bestehenden ERP-System und Qymatix dienen.



### THEMEN ZUR KOOPERATION BZW. ORGANISATION

- Erhöhung der Sichtbarkeit beider Unternehmen durch die Schaffung der Schnittstelle zw. beiden Systemen.
- Erleichterung des Marktzugangs für beide Unternehmen.
- Uniconta gewinnt als ERP-Anbieter ein neues Angebot bzw. Module im Bereich Predictive Sales Analytics für seine Kunden. Durch das günstige Lizenzmodell, die offene API und hervorragende Skalierbarkeit ist Uniconta nicht nur als alternative ERP-Lösung in Verbindung mit Qymatix interessant.
- Qymatix erweitert sein Portfolio durch das integrierte ERP-System.
- Gemeinsame Gewinnung von Endkunden.



### KOOPERIERENDE UNTERNEHMEN

#### **Qymatix Solutions GmbH**

Lucas Pedretti (CEO) | E-Mail: [lucas.pedretti@qymatix.com](mailto:lucas.pedretti@qymatix.com)

Anschrift: Qymatix Solutions GmbH, Haid-und-Neu Straße 7, 76131 Karlsruhe

Aufgabe im Praxispiloten: Angebot von leistungsstarken Prognose-Funktionen für Vertriebsplanung- und Steuerung. | Vgl. <https://qymatix.de/de/>

#### **Uniconta Deutschland GmbH**

Thomas Zeller (CEO) | E-Mail: [tzeller@uniconta.com](mailto:tzeller@uniconta.com)

Anschrift: Uniconta Deutschland GmbH, Parkstraße 40, 88212 Ravensburg

Aufgabe im Praxispiloten: Anbieter einer Cloud-basierten ERP-Plattform. | Vgl. <https://www.uniconta.com/de/>

**Ggf. kommt noch ein Endanwender als dritter Partner mit ins Projekt.**



### KONTAKT

#### **Cloud Mall BW**

Ansprechpartner für Jung- und Kleinstunternehmen:

Rudolf Mietzner | E-Mail: [mietzner@bwcon.de](mailto:mietzner@bwcon.de)

Anschrift Regionalbüro: bwcon research gGmbH, Wilhelm-Schickard-Straße 10  
78052 Villingen-Schwenningen