

**Presseinformation  
Oktober 2009**

---

## **CRM-expo begeistert Aussteller und Publikum**

- **176 Aussteller und 3.000 Fachbesucher auf der Leitmesse für CRM**
- **Blick über den Tellerrand geglückt**
- **Best Practices und erfolgreiche Lösungen im Blickpunkt**
- **Branchenpreis CRM Best Practice Award vergeben**

*Fürth (asfc) – „Vom Überblick profitieren“* – dieses Motto hat die CRM-expo 2009 voll erfüllt. Die Leitmesse rund um das Thema CRM unterstrich mit 176 Ausstellern und mehr als 140 Vorträgen erneut ihre herausragende Stellung für den CRM-Markt in Europa. Erneut waren alle wichtigen CRM-Anbieter und Experten für zwei Tage in Halle 12 der NürnbergMesse versammelt. Neben CAS, Cursor, Microsoft und Oracle, SAP und Adito, die CRM Vision Group, Gedys Intraware und Sage auch viele Spezialanbieter wie Libracon, SugarCRM oder Vtiger an Bord. „Als fränkischer CRM-Spezialist sind wir jedes Jahr gerne Aussteller auf der CRM-expo. Durch unser Wachstum und den größeren Stand in der neuen Halle 12 konnten wir noch mehr qualifizierte Gespräche führen und viele wertvolle Kontakte knüpfen,“ unterstrich Dominik Wever, Geschäftsführer von julitec. Die Messe hat Ihren Ruf als die führende Plattform für CRM weiter gefestigt. „Wir haben das Thema in diesem Jahr in vielen Facetten beleuchtet und so den Besuchern und Unternehmen echten Mehrwert geboten,“ so Ralf Korb vom Veranstalter asfc – atelier scherer fair consulting. Führungskräfte aus der Industrie erhielten auf der Messe und im Kongress an zwei Tagen alle wichtigen Informationen für die erfolgreiche Einführung, Umsetzung und Weiterentwicklung von CRM-Strategien. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten wird CRM als Chance begriffen, neue Kunden zu finden und Bestandskunden zu auf Dauer zu binden.

### **Blick über den Tellerrand**

Mehr als in den vergangenen Jahren wagte die CRM-expo den Blick über den Tellerrand. „CRM meets DMS“ hieß etwa die Area des VOI - Verband Organisations- und Informationssysteme e.V. Zum ersten Mal stellte er in diesem Jahr mit seinem Kompetenzzentrum CRM als strategischer Partner auf der CRM-expo aus. Eine zweite Area widmete sich den Themen „Service, Mobility und Security“. Passend dazu auch die Key-Note von Thomas Hellerich, Vorstand der Samhammer AG, der über die „Zukunft des Service“ referierte. Weitere Höhepunkte waren die Vorträge von Steve Woods und Phil Winters. Steve Woods, CTO und Mitgründer von Eloqua, eröffnete Einblicke in die „Digital Body Language“, Phil Winters, Managing Partner von Peppers&Rogers Group, erläuterte wie man „Mitarbeiter mit auf die CRM-Reise“ nimmt. Auch die DOAG (Deutsche Oracle Anwendergruppe e.V.) war zufrieden. Friedhelm Uli Ullrich, Sales Manager: „Als Usergroup haben wir kein Produkt, konnten aber die CRM-expo als hervorragende Plattform für das Beziehungsmanagement in der

Branche nutzen und neue Besucher und Aussteller für die DOAG 2009 gewinnen.“ Interessant auch die Vorträge rund um Social-Web. „Deutlich sichtbar wird der Trend die sozialen Netzwerke wie Twitter oder Facebook verstärkt mit operativen Systemen zu vernetzen. Das führt dazu, dass ein Anbieter etwa die Twitternachrichten nach Kundenbewertungen von seinen Produkten durchforstet und Beanstandungen direkt an seine Entwicklungsabteilung durchstellt“, so Prof. Dr. Peter Winkelmann Hochschule für angewandte Wissenschaften, Landshut, Studienschwerpunkt Marketing und Vertrieb, insbesondere Vertriebssteuerung

### **Best Practices**

Erneut stand die Kongressreihe „CRM @ its best“: Hier stellten die Finalisten des CRM Best Practice Award ihre Lösungen vor – mit dabei waren in diesem Jahr 3DConnexion, ratioform Verpackungen, vwd Vereinigte Wirtschaftsdienste AG, Concept2, Kieback&Peter und die Lenzing AG. Gewonnen hat in der Kategorie „Einführung“ 3Dconnexion gefolgt von ratioform Verpackungen (Platz 2) und der vwd Vereinigte Wirtschaftsdienste AG (Platz 3). In der Kategorie „Weiterentwicklung“ ging der erste Preis an Kieback&Peter. Platz 2 und 3 belegten die Lenzing AG und Concept2. Den Sonderpreis für ein besonders innovatives Konzept sicherte sich der Deutsche Telekom Kundenservice (DTKS). Die Qualität der Einreichungen war durchweg beeindruckend,“ so Ralf Korb, Projektleiter der CRM-expo beim Veranstalter asfc – atelier scherer fair consulting, und gemeinsam mit der Zeitschrift aquisa Initiator des CRM Best Practice Award.

Auch im nächsten Jahr ist die CRM-expo wieder in Nürnberg geplant – am 6. und 7. Oktober 2010.

Weitere Pressemitteilungen, Fotos von der Messe, das Ausstellerverzeichnis und das Vortragsprogramm gibt es im Internet unter [www.crm-expo.com](http://www.crm-expo.com)

#### **Informationen:**

asfc - atelier scherer fair consulting gmbh  
Ralf Korb – Projektleitung CRM-expo  
Hermann-Glockner-Straße 5, 90763 Fürth  
Telefon: 0911 – 970058-0, Fax: 0911 – 970058-66  
E-Mail: [info@asfc.de](mailto:info@asfc.de)  
Internet: [www.asfc.de](http://www.asfc.de)

#### **Medienservice:**

agentur marks  
Marciel Riemann  
Waldstraße 49, 90763 Fürth  
Telefon: 0911 – 76661-0, Fax: 0911 – 76661-10  
E-Mail: [presse@agentur-marks.de](mailto:presse@agentur-marks.de)  
Internet: [www.agentur-marks.de](http://www.agentur-marks.de)