

## PRESSEINFORMATION – August 2011

### CRM Best Practice Award 2011

## Harald Henn ist neues Mitglied

- **Langjähriger CRM- und Call-Center-Experte**
- **Nachfolge von Prof. Dr. Schmäh**
- **Der Preis der Branche**

Der CRM- und Call-Center-Experte Harald Henn verstärkt in diesem Jahr die Jury des CRM Best Practice Award. Er tritt damit die Nachfolge von Prof. Dr. Schmäh (ESB Business School Reutlingen) an, der aufgrund anderer Verpflichtungen nicht mehr zur Verfügung steht.



Harald Henn ist Geschäftsführer der Marketing Resultant GmbH aus Mainz. „Mit seiner mehr als 15-jährigen Erfahrung in leitenden Marketing- und Vertriebsfunktionen für amerikanische Unternehmen aus der IT-Branche und als Herausgeber und Autor von Fachbüchern wie ‚Handbuch Callcenter Management‘ eignet sich Herr Henn hervorragend für die Jury des CRM Best Practice Award“,

unterstreicht Ralf Korb, langjähriger Analyst und Projektleiter der CRM-expo vom Veranstalter asfc – atelier scherer fair consulting.

Zuletzt war Harald Henn als Marketing-Leiter der Dell Computer GmbH für den erfolgreichen Markteintritt in Deutschland verantwortlich. Danach baute er als geschäftsführender Gesellschafter die PRISMA Unternehmensberatung zur führenden Call Center-Beratung in Deutschland auf. Seine Schwerpunkte sind die systematische Marktbearbeitung, Marketing- und Vertriebsprozesse, Aufbau und Optimierung von Call-Centern und die Themen CRM und Social-CRM.

### Der wichtigste Preis der Branche

Seit 2000 vergibt der Veranstalter der CRM-expo, asfc – atelier scherer fair consulting (Fürth), gemeinsam mit der Zeitschrift acquisa aus dem Verlag Haufe-Lexware GmbH & Co. KG (Freiburg) den CRM Best Practice Award. Er zeichnet jährlich jene Umsetzungen aus, die ein Benchmark für Branche sind. Dabei geht es in erster Linie nicht um die eingesetzte Software, vielmehr sind die Einbindung aller Beteiligten, die konsequente Umsetzung auf allen Ebenen und der wirtschaftliche Erfolg entscheidend. Die Verleihung des Preises findet traditionell am ersten Abend der CRM-expo, der Leitmesse für das Kundenbeziehungsmanagement (5. bis 6. Oktober, Halle 12, Messe Nürnberg) im Rahmen der „Award Night“ statt.

### Ohne CRM geht nichts

Ob Kundenbindung, Neukundengewinnung, Mitarbeitermotivation oder Kampagnenmanagement, Produktentwicklung, Außendienst- oder Vertriebssteuerung, CRM ist heute in vielen Unternehmensbereichen nicht nur ein integraler und wichtiger Bestandteil, CRM ist die Voraussetzung für nachhalti-

#### Informationen:

**asfc** - atelier scherer fair consulting gmbh  
Ralf Korb, Projektleiter CRM-expo  
Tel.: +49 (0)911 9700580, E-Mail: info@asfc.de  
**acquisa** – Der direkte Weg zum Kunden  
Christoph Pause, Chefredakteur acquisa  
Tel.: +49 (0)761 3683-405, E-Mail: Christoph.Pause@haufe.de

#### Medienservice:

< zu hoeren > agentur für kommunikation  
Marciel Riemann  
Hauptstraße 64, 91054 Erlangen  
Telefon: +49 (0)9131 9208630, Fax: +49 (0)9131 9208640  
E-Mail: presse@agentur-zu hoeren.de  
Internet: www.agentur-zu hoeren.de



gen Erfolg und Wachstum. Welche Lösung bzw. welche Strategie die richtige für die jeweilige Anforderung und Unternehmensgröße ist, zeigt die CRM-expo im Herbst (5. und 6. Oktober, Messe Nürnberg). Die führende Fachmesse präsentiert erneut an zwei Tagen die wichtigsten CRM-Unternehmen und CRM-Experten in Nürnberg. Dabei widmet sich die CRM-expo in diesem Jahr neben den Themen Cloud, CRM on demand, Social CRM, Social Media und Business Intelligence

auch ganz besonders dem Thema „Mobile“ – alles unter dem diesjährigen Motto der Messe, der Zusammenarbeit (Collaboration).

*Die Jury des CRM Best Practice Award:*

**Georg Blum**, Geschäftsführer und Inhaber CommunDia GmbH, Vorstandsmitglied im Deutschen Direktmarketing-Verband und Vorsitzender des Councils CRM

**Marion Dalmy**n, Abteilungsleiterin Direktmarketing der Deutschen Postbank AG

**Harald Henn**, Geschäftsführer Marketing Resultant GmbH

**Dr. Christian Huldi**, Geschäftsführer dr.huldi.management.ch ag, Vorstandsmitglied im Schweizer Direktmarketing-Verband SDV.

**Frank Naujoks**, Director Research & Market Intelligence intelligent systems solutions (i2s) GmbH, Zürich

**Prof. Dr. Peter Winkelmann**, Fachhochschule Landshut Marketing und Vertrieb, insb. Vertriebssteuerung

*Jury-Vorsitz:*

**Christoph Pause**, Chefredakteur von acquisa – dem marktführenden Magazin für den multimedialen Kundendialog

**Informationen:**

**asfc** - atelier scherer fair consulting gmbh  
Ralf Korb, Projektleiter CRM-expo  
Tel.: +49 (0)911 9700580, E-Mail: info@asfc.de  
**acquisa** – Der direkte Weg zum Kunden  
Christoph Pause, Chefredakteur acquisa  
Tel.: +49 (0)761 3683-405, E-Mail: Christoph.Pause@haufe.de

**Medienservice:**

< zu hoeren > agentur für kommunikation  
Marciel Riemann  
Hauptstraße 64, 91054 Erlangen  
Telefon: +49 (0)9131 9208630, Fax:+49 (0)9131 9208640  
E-Mail: presse@agentur-zu hoeren.de  
Internet: www.agentur-zu hoeren.de