

PRESSEINFORMATION – September 2010

CRM Best Practice Award 2010

Die Finalisten stehen fest

- Nicht nur Wirtschaftsunternehmen sind unter den Finalisten
- Innovationspreis an das Klinikum Ingolstadt
- Verleihung auf der CRM-expo

Seit dem Jahre 2000 zeichnet der „**CRM Best Practice Award**“ jährlich die innovativsten und intelligentesten CRM-Lösungen aus. Dabei geht es nicht nur um die eingesetzte Software, vielmehr geht es um die Kundenorientierung auf allen Ebenen. Das zeigt auch das CRM-Projekt der **Rundfunk-orchester und -chöre Berlin (roc)**. Die Einführung des CRM-Systems war eine von mehreren Maßnahmen, um Auslastung und Einnahmen zu steigern. Man wollte mehr Informationen über die Kartenkäufer erhalten, um besser auf deren Bedürfnisse eingehen zu können. Bei **Liebherr in Biberach/Riss** ging die CRM-Einführung einher mit der Umstellung des Geschäftsmodells auf den Direktvertrieb. Waren die Vertriebsprozesse bis zu diesem Zeitpunkt kaum in der IT abgebildet, entstand mit der CRM-Einführung eine neue Informations- und Kommunikationskultur. Als Dritte im Bunde der Finalisten in der Kategorie „CRM-Einführung“ hat sich die **SVG Bundes-Zentralgenossenschaft Straßenverkehr** qualifiziert. Mit der CRM-Lösung wurden Daten und Quellen aus 29 Programmen der unterschiedlichen Geschäftsbereiche unter einer einheitlichen Plattform zusammengefasst. So kann man dort jetzt eine ganzheitliche Kundenansprache verwirklichen und einen erstklassigen, passgenauen Rund-um-Service bieten.



Frischlinge und Wiederholungstäter

Mit **WeberHaus** hat sich ein 2007 in der Kategorie „CRM-Einführung“ prämiertes Unternehmen auch für die Finalrunde der Kategorie „CRM-Weiterentwicklung“ qualifiziert. Mit der Einführung des CRM-Systems bei den ausländischen Tochterunternehmen und den Wechsel auf ein reines Online-System ist WeberHaus für die neuen Anforderungen bestens gerüstet. Schneller, schlanker, effektiver – das waren die Anforderungen von **Staples** an ihre CRM-Lösung. Dabei wurde auch das ERP-System implementiert. Nun können vertriebsnahe Daten und Kennzahlen der Warenwirtschaft für Analysen und Maßnahmen bestens kombiniert werden. Flexible Kommunikationslisten anstelle starrer Verteiler-

Informationen:

asfc - atelier scherer fair consulting gmbh
 Ralf Korb, Projektleiter CRM-expo
 Tel.: 0911 – 97 00 58-0, E-Mail: info@asfc.de
acquisa – das Magazin für Marketing und Vertrieb
 Christoph Pause, Chefredakteur acquisa
 Tel.: 0761 – 36 83-405, E-Mail: Christoph.Pause@haufe.de

Medienservice:

< zu hoeren > agentur für kommunikation
 Marciel Riemann
 Hauptstraße 64, 91054 Erlangen
 Telefon: 09131 – 920 86 30, Fax: 09131 – 920 86 40
 E-Mail: presse@agentur-zu hoeren.de
 Internet: www.agentur-zu hoeren.de



atelier scherer fair consulting

acquisa

CRM Best Practice Award – Der Preis von acquisa + asfc – Verleihung auf der CRM-expo, 12./13. Oktober 2010, Nürnberg

listen, das ermöglicht unter anderem das CRM-System von **BITKOM, Bundesverband Informatik-
onswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.** 170 Gremien, 1300 Mitgliedsunternehmen, mehr als 100.000 Datensätze sind hinterlegt. Mit der CRM-Lösung ist jetzt eine gezielte Mitgliederkommunikation und fokussierte Ansprache jederzeit möglich.

Klinikum mit Innovationspreis

Im Gegensatz zum „Markt“ stellt das Klinikum Ingolstadt die Kundenbeziehung in den Mittelpunkt seines Handelns. Die CRM-Einführung erleichtert dem Krankenhaus nicht nur die Kommunikation zwischen den einzelnen Abteilungen, es verbessert auch den Service. Heute ist mit Hilfe von CRM eine optimale Rundumversorgung gewährleistet und das Motto „In guten Händen“ Realität.

Der CRM Best Practice Award wird traditionell am Abend des ersten Messtages auf der CRM-expo vom Veranstalter der CRM-expo, asfc – atelier scherer fair consulting (Fürth), und der Zeitschrift „acquisa“ aus dem Verlag Haufe-Lexware GmbH & Co. KG (Freiburg) vergeben. Dann werden die Gewinner in der jeweiligen Kategorie ausgezeichnet. Am ersten Messtag können Besucher der CRM-expo die CRM-Projekte der Finalisten in der Kongressreihe „CRM @ its best“ genauer kennenlernen.

Die CRM-expo, die führende Fachmesse mit Kongress für das Kundenbeziehungsmanagement, findet am 12. und 13. Oktober 2010 in der Hall 12 der Messe Nürnberg statt. Über 160 Aussteller, darunter CAS, Microsoft, Oracle und SAP, Adito, Curexus, Gedys IntraWare und Sage zeigen, was alles möglich und denkbar ist. In diesem Jahr findet die CRM-expo parallel zu den VOICE Days plus, dem Kongress für Kunden-Interaktionstechnologien mit begleitender Fachausstellung, statt. Neben dem Kombiticket (ein Ticket für die CRM-expo, die VOICE Days plus und die mailingtage 2011) profitieren Besucher auch von einer gemeinsamen Kongressreihe. Die Themen der 120 Vorträge im Kongress der CRM-expo reichen von der Vertriebssteuerung über die CRM-Softwareauswahl bis hin zur Verknüpfung von CRM und Social Media.

**Auch im nächsten Jahr wird die CRM-expo wieder in Nürnberg stattfinden.
Termin: 5. und 6. Oktober 2011.**

Weitere Informationen zum Preis, zur Jury und zur CRM-expo unter www.crm-expo.com

Informationen:

asfc - atelier scherer fair consulting gmbh
Ralf Korb, Projektleiter CRM-expo
Tel.: 0911 – 97 00 58-0, E-Mail: info@asfc.de
acquisa – das Magazin für Marketing und Vertrieb
Christoph Pause, Chefredakteur acquisa
Tel.: 0761 – 36 83-405, E-Mail: Christoph.Pause@haufe.de

Medienservice:

< zu hoeren > agentur für kommunikation
Marciel Riemann
Hauptstraße 64, 91054 Erlangen
Telefon: 09131 – 920 86 30, Fax: 09131 – 920 86 40
E-Mail: presse@agentur-zu hoeren.de
Internet: www.agentur-zu hoeren.de