

## Die moderne Schatzsuche

08.09.2005, 16:14 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *RSP GmbH*

---

Mit innovativen CRM-Lösungen Kundendaten optimal auswerten und einsetzen

Wühl, 08. September 2005 – Neue CRM-Lösungen demonstrieren den Spagat zwischen offensiver Rundum-Betreuung und vornehmer Zurückhaltung. Die Voraussetzung hierfür bietet eine leistungsstarke Datenverwaltung, die Kundeninformationen systematisch erfasst, logisch verknüpft und individuell bereithält. Entscheidender Erfolgsschlüssel ist ein wohl dosierter Einsatz aller Kundendaten. „Moderne CRM-Systeme sind sensible Beziehungsmanager“, weiß Thorsten Salaske, Geschäftsführer der RSP Unternehmensberatung. „Intelligente Konzepte verdienen sich das Kundenvertrauen mit maximaler Transparenz und Flexibilität.“

Vorreiter in Sachen effizientes Kundendaten-Management sind Messegesellschaften. Als Nahtstelle zwischen Besuchern, Ausstellern und Verbänden koordinieren sie eine hohe Datenflut und stellen sie punktgenau bereit. Mit diesen Herausforderungen beauftragte die Koelnmesse die CRM-Experten von RSP.

Gute Kundenbeziehungen sind ein zentraler Baustein für den Unternehmenserfolg. Dafür werden intelligente CRM-Lösungen immer wichtiger. Die Experten von RSP ([www.rsp-gmbh.de](http://www.rsp-gmbh.de)) nennen die wichtigsten Punkte:

### 1. Fehler vermeiden

Fehlerhafte oder doppelte Ansprachen ärgern Kunden und wirken kontra-produktiv. Abhilfe schaffen eindeutige Eingabemechanismen und system-gestützte Datenkontrollen wie Dublettenerkennung und postalische Prüfung.

### 2. Schnell (re-)agieren

Im Marketing, Auftrags- oder Beschwerdemanagement ist schnelles Handeln gefragt. Hierbei helfen IT-Systeme, die eine direkte Auswahl, Verknüpfung und Anzeige aller relevanten Kundendaten ermöglichen.

### 3. Wünsche erfüllen

Je feiner das hinterlegte Kundenprofil ist, desto höher sind die Ansprüche. Intelligente IT-Systeme erkennen individuelle Kundenwünsche und bewahren vor zu viel Penetranz durch standardisierte Massenmails.

### 4. Prioritäten setzen

Die gezielte Auswertung von Kundendaten eröffnet einen hohen betriebs-wirtschaftlichen Nutzen. So lassen sich „gute“ von „schlechten“ Kunden unterscheiden und Ansatzpunkte für die weitere Geschäftsentwicklung sammeln.

Die Spezialisten führten eine Online-Besucherregistrierung auf Basis von mySAP CRM ein und implementierten die Sales-Komponente für den Eintrittskarten-Verkauf und den Gutscheintausch. Mit großem Erfolg: Ein bereinigter und zentralisierter Datenfluss ist heute Grundlage für zielgerichtete Kundenansprachen mit geringen Streuverlusten. „Ein funktionierendes CRM bildet die Basis für transparente marketing- und vertriebsorientierte Prozesse“, bestätigt Achim Stolzki, IT-Leiter der Koelnmesse.

Auch für mittelständische Unternehmen wird eine effiziente Kundendatenverwaltung jetzt zum Pflichtthema. Eine dezentrale Datenhaltung ist fehlerträchtig und verursacht einen hohen Pflegeaufwand. Moderne CRM-Lösungen bündeln alle kundenbezogenen Daten und erschließen hohe Potenziale auf der Kosten- und Umsatzseite. Immer mehr Unternehmen erkennen die Chancen, ihre Kunden besser zu verstehen und dauerhaft zu binden. „In vielen Firmen lagern verborgene Datensätze, die von hohem betriebswirtschaftlichen Nutzen sind“, analysiert Salaske.

\*\*\*

## Über RSP

Seit 15 Jahren unterstützt die Reinhard Salaske & Partner Unternehmensberatung GmbH (RSP) Firmen bei der Optimierung ihrer IT-Prozesse. Jeder der rund 70 Berater verfügt über betriebswirtschaftliches und technisches Know-how. So profitieren Kunden von kleinen Projektteams, einer zielgerichteten Umsetzung und schnellen Nutzeneffekten.

RSP setzt als SAP-Partner auf leistungsstarke IT-Lösungen und passt diese branchen- und kundenindividuell an. Eine Spezialkompetenz besteht für alle Fragen des Daten-Managements, von Personalwesen bis Kundenverwaltung. Zu den Kunden zählen marktführende Konzerne und etablierte Mittelstandsunternehmen, vor allem in den Branchen Telekommunikation, Messe und Gesundheitswesen.

## Portrait

Presseanfragen  
co:novo media  
Glockengasse 54-56  
50667 Köln  
Tel.: 0221.35 68 60-0  
Fax: 0221.35 68 60-55  
www.conovo.de  
**info@conovo.de**

---

News-ID: 59819 • Views: 1954 (Stand: 03.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/59819/Die-moderne-Schatzsuche.html>