

## **Johler Norddruck teilt CRM-Erfahrungen**

**Customer Relationship Management (CRM) nennen Vertriebs- und Marketingexperten die Aktivitäten rund um Kundengewinnung und Kundenbindung. Der Prozess zwischen Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen wird für Unternehmen immer wichtiger und ist von existenzieller Bedeutung. Der Wirtschaftsrat Deutschland würdigt diesem Thema nun zum elften Mal eine Tagungsveranstaltung in Rantum/Sylt.**

Auf Initiative des Landesverbandes Schleswig-Holstein wird der Wirtschaftsrat Deutschland am 4. Juni eine hochkarätige Expertenrunde aus Politik, Wirtschaft und Verwaltung zu einem intensiven Austausch von CRM-Erfahrungen zusammenbringen. Auf der Tagung werden vor dem Hintergrund der sich verändernden Kundenprofile und Kundenanforderungen einerseits Softwarelösungen als moderne Hilfsmittel der Computertechnologie, andererseits aber auch neue Formen von Partnerschaften, die CRM-Bemühungen unterstützen, diskutiert.

Im Rahmen der Diskussionsrunde "CRM in der Wirtschaft" wird auch Detlef Wildenheim, Geschäftsführer von Johler Norddruck, Neumünster, seine Erfahrungen und seine Vorstellungen einer zeitgerechten Kundenbindungsstrategie vermitteln. "Nicht nur, dass wir als erfolgsorientiertes Unternehmen selbst alle Mechanismen der aktiven Kundenbetreuung nutzen müssen, wir besetzen auch viele Handlungsfelder, derer sich Unternehmen für ein erfolgreiches Kundenbetreuungsmanagement bedienen können. So stellen beispielsweise die Oberflächenveredelung teurer Printprodukte oder die Personalisierung auch auflagenstarker Druckmedien wertvolle Hilfsmittel zur Gewinnung oder zur Erhaltung neuer und alter Kunden dar", so Wildenheim.