

Kundenbeziehungen

## Expertenrunde zu „CRM in der Wirtschaft“

Customer Relationship Management, kurz 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 behandelt dieses Thema bereits zum elften Mal auf einer Tagung in Rantum auf Sylt.

Auf Initiative des Landesverbandes Schleswig-Holstein wird der Wirtschaftsrat Deutschland am 4. Juni eine hochkarätige Expertenrunde aus Politik, Wirtschaft und Verwaltung zu einem in-

tensiven Austausch von CRM-Erfahrungen zusammenbringen. Auf der Tagung werden vor dem Hintergrund der sich verändernden Kundenprofile und Kundenanforderungen einerseits Software-Lösungen 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 Jöhler Norddruck in Neumünster, seine Erfahrungen und seine Vorstellungen einer zeitgerechten Kundenbindungsstrategie ver-

mitteln. „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 Print-Produkte oder die Personalisierung auch auflagenstarker Druckmedien wertvolle Hilfsmittel zur Gewinnung oder zur Erhaltung neuer und alter Kunden dar“, so Wildenheim.

 [www.joehlernorddruck.de](http://www.joehlernorddruck.de)