



Messe-Trio versammelt CRM-Expertise in Stuttgart

Customer-Relationship-Management (CRM) entwickelt sich zum Dauerthema für Unternehmen aller Größen. Stuttgart als eine der wirtschaftsstärksten Metropolregionen im Herzen Europas ist somit für IT-Verantwortliche und kaufmännische Entscheider ein idealer Treffpunkt. Hier, auf der Messe Stuttgart, unterstreicht die CRM-expo ihre Rolle als Leitmesse für das Kundenbeziehungsmanagement. Vom 24. bis 26. September 2013 stellen führende Unternehmen und Experten Trends, Best Practices und Strategien rund um Kundenbindung, Kundenbeziehungsmanagement und Neukundengewinnung vor. Zusammen mit der zeitgleich stattfindenden IT & Business – Fachmesse für IT-Solutions – und DMS EXPO – Leitmesse für Enterprise-Content-Management – ist die komplette Business-IT unter einem Dach präsent.



KATHARINA BITTNER,
Kommunikationsleiterin der
Messe Stuttgart.

Die drei Fachmessen sind eng miteinander verzahnt. Die CRM-expo bildet vor allem Strategien, innovative Vorgehensweisen und konkrete Branchenlösungen rund um das Kundenbeziehungsmanagement ab. CRM ist nämlich weit mehr als Software, vielmehr eine Philosophie, die den Kunden ins Zentrum aller Unternehmensaktivitäten stellt. Die IT & Business und DMS EXPO behandeln Bereiche wie Enterprise-Ressource-Planning, Business Intelligence, IT-Sicherheit, Output- und Enterprise-Content-Management. Sie zeigen auf, wie das Kundenbeziehungsmanagement von der sinnvollen Verknüpfung mit den genannten Disziplinen profitiert. Dadurch erhalten die Besucher in kompakter Form alle Informationen, um CRM entlang der gesamten Wertschöpfungskette im Unternehmen auszurichten und die tiefe Integration in die IT-Landschaft zu bewerkstelligen.

Ergänzend zum Informationsangebot an den Ständen der Aussteller warten die CRM-expo, die IT & Business und die DMS EXPO mit einem praxisorientierten Foren- und Rahmenprogramm auf. Darin setzen sich Experten zum einen mit den aktuellen Trends Mobile Solutions, Cloud Computing, Big Data und Industrie 4.0 auseinander und liefern somit ein weiteres Argument für den Besuch des Messeverbands: Entscheider erfahren aus unterschiedlichen Perspektiven, wie aktuelle Entwicklungen den Markt verändern und erhalten somit eine fundierte Grundlage, um ihre CRM-Lösungen für ihre Unternehmen zu optimieren.

Darüber hinaus zeigen CRM-Foren erfolgreiche, nachahmenswerte Strategien und Kampagnen rund um das Kundenbeziehungsmanagement. Anwender verschiedener Branchen stellen ihre Projekte und Erfolgsrezepte für CRM-Einführung und -Weiterentwicklung vor. Die Fachbesucher erhalten Einblicke, wie ein Ansatz in Richtung Any-Relationship-Management (XRM), also des Beziehungsmanagements in alle Richtungen,

zu einer deutlich höheren Wertschöpfung führt. Sie erleben, wie intelligente Produktkonfiguratoren innerhalb einer CRM-Lösung schneller zum Auftrag verhelfen und gewinnen ein Bild davon, welche Facetten Lead-Management sowie Kundenbetreuung effizient gestalten. Unter anderem wird präsentiert, wie die Außendienststeuerung mit CRM par excellence funktioniert.

Ein weiteres Highlight sind die CRM-Live-Vergleiche unter Regie des CRM-Experten Stephan Bauriedel. An jedem Messetag demonstrieren jeweils zwei Anbieter anhand eines Szenarios aus der Praxis, wie ihre CRM-Systeme eine vordefinierte Aufgabe lösen. Am 24. September werden das Backoffice und die Kundenbetreuer über mobiles CRM miteinander verbunden. An einem iPad wird anhand eines Ad-hoc-Termins gezeigt, wie der Vertrieb von der Terminierung bis zum Besuchsbericht perfekt zusammenarbeitet. Am zweiten Messetag präsentieren die Teilnehmer, anhand einer nahtlosen SAP-Integration, wie alle Vertriebsaktivitäten von der Anfrage bis hin zum Auftrag elegant zusammengeführt werden und am 26. September können die Besucher verfolgen, wie Anbieter von Social-Media-Monitoring Einträge in sozialen Netzwerken tracken, bewerten und steuern.

von Katharina Bittner

Passend zum Konzept können die CRM-expo, IT & Business und DMS EXPO mit einer Eintrittskarte besucht werden. Ausführliche Informationen: www.where-it-works.de

Fotos: asfc – atelier scherer fair consulting GmbH