

CRM-Symposium übertrifft alle Erwartungen

Mehr Erfolg mit Software, die begeistert!

Gießen, 15.10.2014 – **Die CURSOR-Familie wächst: Mehr als 120 Teilnehmer, so viele wie bislang noch nie, besuchten das CRM-Symposium am 9. und 10. Oktober 2014 im Gießener Mathematikum. Die Gäste lobten vor allem den Mix aus familiärer Atmosphäre und fachlichen Inhalten – stellvertretend die Aussage von Matthias Terschüren von der RWE Vertrieb AG: „Wir sind zum ersten Mal dabei und kommen zu einem sehr positiven Fazit. Das CRM-Symposium ist eine intensive, familiäre und inhaltsstarke Veranstaltung.“**

Software, die begeistert: Neues von CURSOR und Partnern

Traditionell zeigt das CRM-Symposium Neuheiten und Highlights der kommenden Versionen und bietet einen Ausblick auf die Zukunft des CRM. Im Fokus steht dabei immer der größtmögliche Nutzen für den Kunden. „Gut ist uns nicht gut genug“, brachte Vorstand Jürgen Topp den eigenen Anspruch auf den Punkt. Die Bedeutung von Partnerschaften betonte Stefan-Markus Eschner, Bereichsleiter Produktmanagement: „Für uns ist es von strategischer Bedeutung, unsere Anwendung mit Partnerlösungen, die gut zu unserer CRM-Kernapplikation passen, anzureichern und diese nahtlos zu integrieren.“

Wie das in der Praxis aussieht, wurde in Partnernvorträgen deutlich. Beispiel Telefonanbindung: Mit dem Communication Center der Clarity AG werden die Telefonieapplikationen im Unternehmen per LAN gebündelt und integriert. Beispiel Geoanalyse und Geomarketing: Das von der Fichtner GmbH & Co. KG entwickelte Modul CURSOR GeoAnalysen ermöglicht auf hinterlegten Karten aufschlussreiche Visualisierungen und Analysen (z.B. Umkreissuche). Die Ergebnisse lassen sich direkt für Kampagnen weiterverwenden. Beispiel Social Media Control: Mit der von Revolvermänner GmbH und Deutsches Medieninstitut GmbH entwickelten Applikation Social Web Control wird es möglich, die Informationsflut in den sozialen Medien nach relevanten Informationen zu scannen und diese im CRM-System zu sichten, zu bewerten und zu bearbeiten. Beispiel Datenintegration: EDDI, vom Partner ECOPLAN GmbH entwickelt, ermöglicht einen dynamischen und dublettenfreien Datenimport.

Wie intelligente Smartphone-Apps die Kundenbindung festigen und zur mobilen Schadenserfassung bzw. Dokumentation eingesetzt werden können, zeigten Dr. Matthias Cord von endios und Marlon Schreiber von Digital Data. Praxisberichte und ein Blick in die fernere technologische und funktionale Zukunft der CURSOR-Applikationen rundeten die Veranstaltung ab. In vielen Vorträgen wurden neue Lösungsansätze live in Szene gesetzt.

BPM-Award geht an die Stadtwerke Düsseldorf

Einer der Höhepunkte der Veranstaltung war die erstmalige Verleihung des CURSOR BPM-Awards. Den Sieg trug die Stadtwerke Düsseldorf AG davon. Den zweiten Platz teilten sich die AWISTA Gesellschaft für Abfallwirtschaft und der Contracting-Spezialist LuxEnergie. Einen Sonderpreis für ein außergewöhnliches BPM-Projekt erhielt die WISAG.

Jury-Mitglied Prof. Dr. Anita Röhm, geschäftsführende Direktorin vom Wissenschaftlichen Zentrum Duales Hochschulstudium (ZDH), lobte in ihrem Impulsvortrag die CURSOR-Philosophie: „Wir brauchen in der neuen Welt Prozesse, die sich über die gesamte Unternehmensorganisation erstrecken. Die Firma CURSOR mit ihrem Verständnis, dass die Kunden integraler Bestandteil des Unternehmens sind, ist auf einem außerordentlich guten Weg in diese neue Welt.“

Best Practices zeigen den Nutzen von CRM und BPM

Das große Interesse an der Kunden-, Interessenten- und Partnerveranstaltung auch ist ein Spiegel der steigenden Nachfrage an CURSOR-Lösungen für Kundenbeziehungs- und Business Process Management. Neben der RWE Vertrieb AG fiel jüngst auch bei der Open Grid Europe GmbH und der Stadtwerke Lemgo GmbH die Entscheidung zugunsten einer CRM-Anwendung von CURSOR.

Eine immer wichtigere Rolle bei der Wahl des Partners in Sachen CRM und BPM spielen Best Practices, d. h. der erfolgreiche Einsatz der Anwendungen im Tagesgeschäft. Solche Beispiele vermittelten am zweiten Tag die Vorträge von René Lukas (N-ERGIE, Nürnberg) und Thomas Henn (EWV, Stolberg). Während man bei der N-ERGIE die Bereitstellung und Nutzung von Kunden- und Marktinformationen optimiert hat, ging es bei der EWV um den „Door-to-Door-Vertrieb“ als neuen Weg zur Kundengewinnung und Kundenrückgewinnung.

Albrecht Beutelspacher zeigt „Mathematik zum Anfassen“

Prof. Dr. Albrecht Beutelspacher, Initiator und Gründer des Gießener Mathematikums, präsentierte den Teilnehmern in einem kurzen Beitrag Idee und Geschichte seines „Mitmach-Museums“. Dass Mathematik alles andere als langweilig ist, zeigte er live mit einem Experiment. Aus zwei Papierstreifen entstanden mit Hilfe einer Schere und etwas Klebstoff zunächst zwei Kreise und dann ein Quadrat – die Quadratur der Kreise sozusagen.

Norbert Müller begeistert

Für den würdigen Abschluss sorgte Norbert Müller, ehemaliger Chef der Rittal GmbH & Co. KG in Herborn, heute Inhaber des Beratungshauses advacon GmbH & Co. KG. In seinem leidenschaftlichen, mit vielen Zitaten großer Persönlichkeiten gewürzten Vortrag sprach er aus eigener langjähriger Erfahrung über Erfolgsfaktoren im Wettbewerb. Auf einen kurzen Nenner gebracht sind dies: Personalität (erfolgreiche Führung), Motivation (Siegeswille / Begeisterung der Kunden), Kreativität (Innovationen / kontinuierliche Verbesserungen), Originalität (Differenzierung), Qualität (Kompetenz in Methoden und Wissen), Intensität (schneller und besser sein), Ausdauer (Beharrlichkeit / Nachhaltigkeit), und Überlegenheit (Zukunft sichern durch kontinuierliche Überlegenheit). Müllers Botschaft: „Schaffen Sie eine Can-Do-Kultur. Die Erfolgreichen sind geprägt von Leidenschaft und Veränderungslust.“

Herzlich Willkommen zum CRM-Kongress 2015!

„Dies war das bislang erfolgreichste und zugleich das letzte CRM-Symposium“, erklärten Thomas Rühl und Jürgen Topp zum Abschluss der Veranstaltung. Es habe die Dimension eines Kongresses erreicht und deshalb wird die Serie der CURSOR-Kongresse am 8. und 9. Oktober 2015 in Gießen fortgeführt.

Abdruck honorarfrei, Belegexemplar erbeten



Bildmaterial Fotos: S. Barthel, CURSOR



Die CURSOR-Vorstände Jürgen Topp (links) und Thomas Rühl eröffnen das CRM-Symposium 2014. [> Download](#) (.jpg, 1,5 MB)



Top-Manager und Unternehmerlegende Norbert Müller motivierte und begeisterte die Teilnehmer des CRM-Symposiums 2014. [> Download](#) (.jpg, 6,4 MB)



Der BPM-Award 2014 geht an die Stadtwerke Düsseldorf. Von links: Jürgen Topp (Vorstand, CURSOR), Stefan-Markus Eschner (Leiter Produktmanagement, CURSOR), Prof. Dr. Anita Röhm (Geschäftsführende Direktorin, ZDH), Heinz-Dieter Vöge (Projektleiter CRM, SW Düsseldorf), Dirk Bünningel (Leiter Vertriebsservice Geschäfts- und Industriekunden, SW Düsseldorf) und Jürgen Heidak, Leiter Consulting (CURSOR). [> Download](#) (.jpg, 8,9 MB)



Volles Haus im Gießener Mathematikum: Mehr als 120 Teilnehmer besuchten das CURSOR CRM-Symposium 2014. [> Download](#) (.jpg, 2,7 MB)



Prof. Beutelspacher, Initiator und Direktor des Mathematikums, zeigt „Mathematik zum Anfassen“. [> Download](#) (.jpg, 2,6 MB)

[> Download aller Bilder](#) (.zip, 22 MB)

CURSOR auf einen Blick

Die CURSOR Software AG zählt seit mehr als 25 Jahren zu den führenden Experten für Kunden- und Geschäftsprozessmanagement (CRM und BPM) und beschäftigt aktuell über 80 Mitarbeiter.

Als IT- und Branchenspezialist bietet CURSOR mit Softwareentwicklung, Beratung, Softwareeinführung, Schulung und Support ein umfassendes Leistungsspektrum aus einer Hand. Mehr als 20.000 Anwender in über 250 Unternehmen arbeiten heute mit CURSOR-Anwendungen. Herausragende Merkmale sind Flexibilität und Effizienz: Branchenspezifische und individuelle Anforderungen können exakt abgebildet, Anpassungen jederzeit umgesetzt werden. Per Web Client und mit der App für Smartphones und Tablets können Anwender jederzeit mobil auf ihr CRM zugreifen.

Das jüngste Produkt CURSOR-CRM express ist ein vollwertiges CRM für kleinere Unternehmen, die eine schnell einsetzbare, flexible und kostengünstige CRM-Anwendung suchen. Die auf Web-Technologie basierende Cloud-Anwendung bietet zugleich eine belastbare Basis für künftige Anpassungen und Erweiterungen. www.cursor.de

Pressekontakt



Steffen Barthel
Koordination Marketing und Öffentlichkeitsarbeit
Telefon: 0641 / 400 00 – 401 | steffen.barthel@cursor.de