

CRM-Branchenlösung seit 2002 im Einsatz – EVI unterstützt offensive Geschäftsstrategie

CRM-Lösung EVI unterstützt Privatkundengewinnung bei ESWE

Gießen, 17. November 2008 - **Die offensive Geschäftsstrategie der ESWE Versorgungs AG, Wiesbaden, zahlt sich aus. Die im Zuge des Liberalisierungsprozesses bis 2007 erlittenen Verluste bei Privatkunden im Strombereich hat das Querverbundunternehmen mittlerweile mehr als kompensiert.**

Eine zentrale Rolle spielt dabei die bereits seit 2002 eingesetzte CRM-Software EVI, die man seit Beginn 2008 intensiv auch im Privatkundenbereich nutzt.



Eine weitere Vertriebsinitiative startet ESWE Anfang Dezember 2008. Hier kooperiert der hessische Energiedienstleister mit einer Handelsorganisation, die bundesweit Neukunden gewinnen soll.

"Durch die Automatisierung der Datenerfassung in der CRM-Lösung sparen wir viel Zeit."

Peter René Deuter, ESWE Energiebeschaffung und Vertriebscontrolling ([Bild](#)).

Abdruck honorarfrei, Belegexemplar erbeten.

Weitere Informationen zur Referenz: <http://www.eswe-versorgung.de>

Die CURSOR Software AG – Erfolg mit System!

Kundennähe als Erfolgsfaktor: Anwender von CURSOR-CRM profitieren von transparenter Unternehmenskommunikation und optimaler Betreuung Ihrer Kunden und Marktpartner. Seit über 20 Jahren bietet CURSOR Lösungen für Geschäftsprozessmanagement und CRM zur Steigerung des Unternehmenserfolgs.

Zielsetzung und Nutzen der realisierten Lösungen: Ertragsorientierte Kundengewinnung und -betreuung, optimierte Geschäftsprozessführung und flexible IT-Integration sowie Zeitersparnis durch optimierte Arbeitsabläufe. www.cursor.de

Ihr Ansprechpartner für weitere Informationen

Steffen Barthel
Koordination Marketing und
Öffentlichkeitsarbeit

CURSOR Software AG
Friedrich-List-Straße 31
D-35398 Gießen

Telefon: (0641) 40000 - 401
Telefax: (0641) 40000 - 666
steffen.barthel@cursor.de