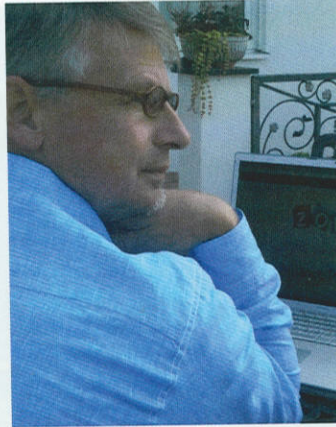


KLAUS ROTTNER-BERAND, BOGEN

360 Grad Rundumblick auf den Kunden

Nach siebenjähriger Abwesenheit – der Firmensitz war in dieser Zeit in Oberbayern – ist die Agentur MARKETING2win wieder an ihren vorherigen Standort in Bogen zurückgekehrt. Ursprünglich im Jahr 1998 in Bogen als Agentur für Marketingdienstleistungen mit einem breit gefächerten Angebot gegründet, hat sich Marketing2win stark auf die Einrichtung von CRM-Software spezialisiert. Inhaber Klaus Rottner-Berand will seine bereits über 100 Kunden aus Deutschland, Österreich und der Schweiz mit lebendig wachsenden Unternehmen und Innovationstreibern aus Nie-



Klaus Rottner-Berand hat sich mit der Agentur MARKETING2win auf Kunden-Beziehungs-Management (CRM) spezialisiert

derbayern ergänzen und weiter expandieren. Dazu sollen auch erste Seminare in der IHK-Akademie zum Thema CRM ab Frühjahr 2015 beitragen. Agenturinhaber Klaus Rottner-Berand stellte fest, dass gerade kleinere und mittelständische Unternehmen Probleme haben, Struktur in ihr Kundenmanagement zu bringen. Ohne erfolgreiche Kundenakquise und Kundenbetreuung ist jedoch keine Firma überlebensfähig und so bietet er Kunden-Beziehungs-Management (CRM) an.

Nur wer die Bedürfnisse seiner Kunden genau kennt, hat es beim Verkaufen leichter. Der direkte Zu-

griff durch Mitarbeiter aller Abteilungen auf zentral verfügbare Informationen spart zudem viel Zeit und bietet einen 360 Grad Blick auf den Kunden. „Unser Tool schafft strukturierte und automatisierte Arbeitsabläufe für mehr Effizienz. Zudem ersparen die einmal angelegten Daten viel Zeit beim Erstellen von Angeboten, Rechnungen, beim Newsletter-Versand und vielem mehr“, so der CRM-Spezialist. Kunden können beispielsweise direkt aus der Software heraus kontaktiert werden, etwa per E-Mail oder Telefon. ■