

## Pressemeldung

humanIT Software GmbH  
Brühler Straße 9  
53119 Bonn  
Tel.: +49 (228) 90 95 4-0  
Fax: +49 (228) 90 95 4-11  
www.InfoZoom.com

Marketing / PR:  
Angela Steffens  
Tel.: +49 (228) 90 95 4-42  
E-Mail: presse@humanIT.de

## InfoZoom erobert CRM-Markt: Datenanalyse schafft Voraussetzungen für erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement

CRM-Anbieter setzen auf die Integration von InfoZoom  
in eigene Lösungen

*Bonn, den 30. Juni 2006*

CRM-Lösungen sind aus dem Kundendatenmanagement nicht mehr wegzudenken, bringen sie doch Struktur in die vorhandenen Kontakte. Aber je größer die Datenbasis, desto schwieriger der Überblick: Wie ist die Datenqualität? Sind die Einträge plausibel? Wie mit geringem Aufwand die Kundenbeziehungen pflegen oder, noch besser, Marketing- und Vertriebsaktionen aktiv und kundengenau steuern?

### Die „Zauberformel“ für effizienteres CRM heißt: Schneller Überblick + flexible Datenanalyse = InfoZoom

So können Anwender bereits zwischen sieben CRM-Systemen/-Anwendungen wählen, bei denen das Datenanalysewerkzeug von humanIT zur Überprüfung der Datenqualität und –plausibilität, sowie zur Datenanalyse zum Einsatz kommt:

CRM-System/-Anwendung	Anbieter
ACT! / cobra Adress PLUS / OLE-DB / ODBC	Axel von Melville & Robert Schellmann GbR
cobra Adress PLUS	cobra - computer's brainware GmbH
DocHouse Sales – CRM für Lotus Notes / CRMPlus für Microsoft CRM	KUMATronik Software GmbH
auf Lotus Notes basierende CRM-Systeme	InfoServ AG
SalesLogix / Sage CRM / Microsoft Dynamics CRM	Global Concepts GmbH & Co.KG
Siebel / Microsoft Dynamics CRM / update.seven	Sensix-Netragon
SuperOffice CRM	BusinessActs Informations- und Datensysteme GmbH

InfoZoom kommt für klassische CRM Themen zum Einsatz, weil es die Effizienz bei Analyse und Selektion von Kundendaten erhöht und somit die Voraussetzungen für neue Vertriebspotenziale schafft – Möglichkeiten, wie sie in dieser Form bisher in CRM Systemen nicht vorhanden waren.

Dies unterstreicht die Erfolgsstory der Westerwaldbank eG in Hachenburg. Geschäftsstellenleiter Nikolai Boiar setzt InfoZoom erfolgreich im CRM-Umfeld ein, um ausgewählten Zielgruppen spezielle Angebote z.B. per Mailing zu unterbreiten: „Gegenüber den typischen Rücklaufquoten der Mailings von 2 bis 3 Prozent wurde hier auf Anhieb deutlich mehr erreicht, in Einzelfällen lag der Rücklauf bei mehr als 20 Prozent. Die Kosten für erfolglose Mailings ließen sich so schnell reduzieren. Das schafft Motivation für weitere Aktionen und ermuntert dazu, das Adressmaterial weiter sorgfältig zu pflegen, sowie weitere CRM Maßnahmen in die Planung aufzunehmen.“

Andreas Brüggenthies, Key Account Manager humanIT Software GmbH, bestätigt die Vielfältigkeit der Einsatzbereiche von InfoZoom im Segment CRM-Lösungen: „Von der **Kundenanalyse** über die **Kundensegmentierung** bis hin zum **Kampagnenmanagement** und der Erarbeitung von **Cross-Selling Potenzialen** für die **Vertriebssteuerung** – Analytisches CRM zeigt, was „in den Kunden steckt“, steigert die Vertriebschancen und erhöht die Zufriedenheit des Kunden durch individuellere Betreuung und Ansprache.“

#### **Über humanIT Software GmbH**

Die humanIT Software GmbH mit Sitz in Bonn bietet mit ihrem Produkt InfoZoom, einem Tool für die Analyse umfangreicher Datenmengen, eine intelligente Software-Lösung: Daten schnell finden, ad-hoc analysieren und flexibel reporten.

Die Einsatzbereiche von InfoZoom sind vielfältig: ob Vertriebs-, Personal-, Marketing- oder Finanzcontrolling, analytisches CRM, digitale Betriebsprüfung oder Katalog Management - mit InfoZoom erhalten Anwender in kürzester Zeit genau die Informationen, die sie für ihre Entscheidungen benötigen. Zum Kundenkreis zählen mittelständische und Großunternehmen, Behörden und Institute.

Weitere Informationen: [www.InfoZoom.com](http://www.InfoZoom.com)