

Erfolg ist planbar

D&B stärkt den Vertrieb von ispo und Golf Europe

Professionelles Kunden-Ranking: Im Zuge des neuen CRM-Systems haben die Verantwortlichen der Sportmessen ispo und Golf Europe ihre Datenbank von D&B bereinigen und ergänzen lassen. Diese Informationen nutzt das Unternehmen jetzt für zielgerichtete Vertriebsaktivitäten.

Seit mehr als 35 Jahren organisiert die Messe München im Geschäftsbereich Konsumgüter die Sportmesse ispo – aktuell mit über 2000 Ausstellern und rund 65.000 Fachbesuchern. Die neue Abteilung Inlandsvertrieb und das neue CRM-System sollten den Vertrieb der erfolgreichen Messe weiter optimieren – durch maßgeschneiderte Aktivitäten und den effektiven Einsatz des Budgets. Die zentrale Frage dabei war: Wie kann die ispo die Informationen über die Aussteller zielgerichtet für weitere Vertriebsaktivitäten nutzen? Die Antwort: mit professionell aufbereiteten und angereicherten Ausstellerdaten.

Das Ziel war, eine Bewertung der Aussteller zu ermöglichen, um vorhandenes und erfolgversprechendes Potenzial für den Vertrieb zu erschließen. Der Bereich Konsumgütermessen mit ispo und Golf Europe entschied sich für die professionelle Unterstützung von D&B Deutschland. „60 Prozent unserer Aussteller sind internationale Unternehmen, deshalb war uns eine weltweite Abdeckung wichtig und da kommt an D&B keiner vorbei“, begründet Andreas Menzel, CRM und New Media Manager des Geschäftsbereichs Consumer Goods die Entscheidung.

Optimale Datenqualität

Zu Beginn des nur wenige Wochen dauernden Projekts vereinigte die ispo alle Daten in einem System, ergänzte die Angaben über Standflächen und gab dann die Datensätze weiter an D&B Deutschland. Nach dem Abgleich mit der D&B-Datenbank ergänzten die Experten von D&B die ispo-Daten um die entsprechende D-U-N-S® (Data Universal Numbering System)-Nummer, die Mitarbeiterzahl, den Jahresumsatz sowie die weltweiten Unternehmensverflechtungen. Die D-U-N-S® Nummer wurde 1962 von D&B entwickelt. Sie basiert auf neunstelligen, weltweit eingesetzten Codes, die jedes Unternehmen eindeutig identifizieren. Die Messe München kann so erkennen, welche Unternehmen zusammengehören, und dies unter



anderem für die optimierte Betreuung der Bestandskunden sowie für die aktive Kundengewinnung nutzen.

Aus allen von D&B gelieferten Informationen hat die Messe München ein eigenes Kunden-Ranking erstellt. Auf dieser Basis konnte die Messe München eine eigene optimierte und effiziente Einteilung für den Vertrieb aufbauen. Diese Informationen konnten die Projektverantwortlichen im Anschluss direkt in das neue CRM-System einspielen. Mit dem Ergebnis sind die Verantwortlichen der ispo mehr als zufrieden: „Das Ranking entspricht unseren langjährigen Erfahrungen. Trotzdem war dieser Prozess wichtig, um den Vertrieb mithilfe eines Ranking auf eine fundierte Basis zu stellen“, sagt Saskia Krieg, CRM- und New-Media-Spezialistin für die ispo.

Durch den Einsatz des CRM-Systems können auch die anderen Messen auf die aufbereiteten Daten zugreifen und sie für Cross-Selling-Aktivitäten nutzen. „Vorher hatte jede Messe ihre eigene Datenbasis. Jetzt kann die eine Abteilung vom Wissen und den Informationen der anderen profitieren“, so Projektleiter Andreas Menzel.

PraxisBeispiel

Messe München und D&B



Sales & Marketing
Solutions



Über die ispo

Als größte und umfangreichste Messe für Sportartikel und Sportmode bedient die ispo alle wichtigen Segmente des internationalen Sportmarktes. Mit ihrer Erfahrung aus über 60 ispo-Veranstaltungen im In- und Ausland, Tochtergesellschaften und Auslandsvertretungen in über 80 Ländern, Kompetenzzentren in den USA, Japan, Skandinavien, Frankreich, Großbritannien und Russland sowie professionellen Industriepartnern ist die ispo die wichtigste weltweite Kontaktplattform für Hersteller, Händler, Zulieferer, Designer und Medien. Die Messe dient als Trend- und Innovationsmotor, der trotz seiner sportlichen Wurzeln auch das Wirtschaftsleben anderer Branchen nachhaltig beeinflusst.

Über D&B Deutschland

D&B Deutschland (früher Dun & Bradstreet) ist ein Unternehmen der Bisnode-Gruppe und gehört zum weltweiten D&B Netzwerk, dem Weltmarktführer für Wirtschaftsinformationen und Firmenbewertungen. Unternehmen aus allen Branchen nutzen die Daten und Lösungen von D&B Deutschland zur Bonitätsprüfung, bei der Kundengewinnung und im strategischen Einkauf.

Basis dafür ist die D&B Datenbank mit Informationen über 4,3 Millionen deutsche und mehr als 130 Millionen Unternehmen weltweit. In die Bonitätsbewertung der Firmen fließt auch deren Zahlungsverhalten ein. Dazu wertet D&B alleine in Deutschland jährlich über 500 Millionen Rechnungsinformationen aus.

Die Zuordnung aller Informationen zu den Unternehmen ist durch die von D&B eingeführte D-U-N-S® Nummer eindeutig. Die D-U-N-S® Nummer wird unter anderem vom Verband der Automobilindustrie (VDA), vom Verband der Chemischen Industrie (VCI), von der Europäischen Kommission und der International Organization for Standardization (ISO) als Standard empfohlen und eingesetzt.

D&B Solutions

Risk Management Solutions
Sales & Marketing Solutions
Supply Management Solutions

www.dnbgermany.de

D&B Deutschland GmbH
Havelstraße 9 | 64295 Darmstadt
Telefon: (0 61 51) 13 75-777 | Fax: (0 61 51) 13 75-6 75
E-Mail: service-de@dnb.com



Decide with Confidence