

Die Glocke, 3. Januar 2019

Pflüger zeigt Bausteine seiner angewandten Kundenorientierung

Kreis Gütersloh (gl). Im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Innovations.Kreis.GT“ berichtete das Homöopathische Laboratorium Alexander Pflüger GmbH & Co. KG in Rheda-Wiedenbrück über seine Erfolgsbausteine für angewandte Kundenorientierung. Rund 40 Gäste aus Wirtschaft und Wissenschaft waren der Einladung der Pro Wirtschaft gefolgt.

Der drittgrößte Hersteller von homöopathischen Produkten erläuterte vor allem sein Customer Relationship Management (CRM), das den Kunden in den

Mittelpunkt stellt, und offenbarte wie Marketing- und Vertriebsprozesse optimal aufeinander abstimmt werden.

Anschaulich und lebendig stellten die Referenten Astrid Kipp (Geschäftsführerin Pflüger), Sarah Großrohde (CRM Projektleiterin Pflüger) und Christian Vogt (Werkstatt für Kundenorientierung) aus Rheda-Wiedenbrück den umfangreichen Prozess von den Anforderungen über die Auswahl und Anpassung der CRM-Software bis zur Einführung im Unternehmen vor.

Aufmerksam wurden Astrid Kipp und Sarah Großrohde auf die Werkstatt für Kundenorientierung durch eine frühere Veranstaltung im Rahmen des Innovations.Kreis.GT. „Für uns war dieser Vortragsabend ein Paradebeispiel für die gelungene Vernetzung zwischen Wirtschaft und Wissenschaft, die wir erzielen wollen“, resümiert Matthias Vinnemeier, Referent für Innovation und Digitalisierung bei Pro Wirtschaft. „Deshalb werden wir die Reihe 2019 mit fünf Veranstaltungen fortsetzen.“

Pro Wirtschaft



Informierten über erfolgreiche Kundenorientierung (v. l.): Matthias Vinnemeier (Pro Wirtschaft GT), Moderator Volker Ervens (Wirtschaftsinitiative Kreis Gütersloh), Astrid Kipp und Sarah Großrohde vom Homöopathischen Laboratorium Alexander Pflüger sowie Christian Vogt (Werkstatt für Kundenorientierung).