



Relationship Marketing der Extraklasse

- *gegründet aus 110 Jahren gebündelter Expertise*

Bad Homburg, 24.11.2014

Geballtes Wissen, geballte Erfahrung, gelebte Form. Fünf alte Hasen des Relationship Marketing Beratermarkts schließen sich zusammen und leben Beziehungsmanagement par excellence nun auch selbst vor: in der MC Relationship Marketing GmbH Bad Homburg.

Echtes Relationship Marketing fängt beim Produkt an, reicht über den Kunden und hört nicht beim Service auf. Es ist eine Beziehungskultur, die das gesamte Unternehmen durchzieht - Mensch, Struktur, Prozess, Produkt, Kommunikation, Technik und System. "Gesehen, welche Aspekte zu bedienen waren, haben wir schon immer. Allerdings waren wir als Einzelkämpfer nicht in der Lage, in jedem dieser Bereiche Experte zu sein, auch wenn wir viele Kompetenzspektren am Rande belegen konnten." so Dr. Ingo Bors, Experte in Marketing und Kundeninteraktionsprozessen.

"Marketing, Vertrieb, Service in einen Workflow sowie inhaltlich in Linie bringen - auf allen Ebenen vom Menschlichen bis Technik: Das ist die Kunst, der wir uns als Team der MC Relationship Marketing GmbH verschrieben haben. Es bringt die Nachhaltigkeit, die wir uns wünschen. Wir fordern uns gegenseitig, tauschen uns aus und durchleben selbst das enge Beziehungsgeflecht wie es schlussendlich auch im Unternehmen den Erfolg entscheidet."

Mit Erfolg, wie es sich ein Jahr nach dem Gründungsmeeting in Bad Homburg zeigt. Der Gründer der Unternehmensgruppe MC Corporation und mit 40 Beraterjahren erfahrenste Stratege Horst Jepp lud die heutigen Partner und renommierte Experten erstmals an einen Tisch: Gerald Unger als Vertriebsexperten, Dr. Ingo Bors als Marketing- und Kundenbeziehungsmanagement-Experten, für IT, Qualitäts- und Performancemanagement Thomas Berns und Stefan Wimmer mit Schwerpunkt Dienstleistersteuerung und Outsourcing.

Die ersten Ergebnisse: Neue Kunden in komplexeren Bereichen. Bestehende Kunden im neuen Team noch besser bedient. Feste freie Partner halten uns den Rücken frei. Und natürlich kontinuierlich intensiver Austausch mit Top Experten des Relationship Marketing.

Jeder der Berater verfügt über 15-20 Jahre Erfahrung im seinem Bereich - neben viel Menschlichkeit und Lust auf neue Herausforderungen. "Gemeinsam können wir die echten Bedürfnisse unserer Kunden aus einem Guss wunderbar bedienen. Genau, wie es dann auch unsere Kunden machen. Und gemeinsam mit dem Kunden empfinden wir uns immer 'auf dem Weg.' So entdecken wir ohne festgefahrene Konzepte immer wieder neue Möglichkeiten und wachsen mit ihm. Nach unserer Erfahrung bringt das die Lösungen, die allen am meisten nutzen und am längsten bestehen."

Weitere Informationen unter www.mc-relationship-marketing.de

DIE PARTNER

Hier die Partner der MC Relationship Marketing GmbH, mögliche Autoren und/oder Interviewpartner in Kürze. Die ausführlichen Profile finden Sie unter <http://www.mc-relationship-marketing.de/unsere-geschaeftsfuehrer-spezialisten-fuer-change-prozesse.html> .

Horst Jepp - Geschäftsführer der MC Relationship Marketing GmbH,
Gründer & Geschäftsführer der MC Marketing Corporation Gruppe
Diplom-Kaufmann

Über 40-jährige Marketing- und Vertriebserfahrung aus
Führungstätigkeiten in Industrie und Beratungsunternehmen.

Schwerpunkte

- ? Marketing- und Vertriebsstrategien
- ? Ausrichten des Unternehmens auf den Markt
- ? Identifikation von Wachstumstreibern
- ? Innovationsmanagement

Dr. Ingo Bors - Geschäftsführer
Diplom-Physiker

Kundeninteraktionsprozesse optimieren - und das dazu
gehörige Projektmanagement mit rund 15 Jahren Erfahrung

Schwerpunkte

- ? Lösungskonzepte & Projektsicherung
- ? Kundeninteraktion & Kundenwertanalyse
- ? Produktmarketing
- ? Prozessautomatisierung
- ? Moderation & Training

Stefan Wimmer - Gesellschafter
Diplom-Kaufmann

Call Center Outsourcing, Dienstleistersteuerung und das Gestalten ausgefeilter kundenbezogener Geschäftsprozesse - mit 14 Jahren Industrie- und Beratungserfahrung.

Schwerpunkte

- ? Projektleitung
- ? CC Sourcingstrategien & Dienstleistersteuerung
- ? Customer Care Management
- ? Beschaffungsmanagement
- ? Prozessgestaltung

Thomas Berns - Gesellschafter
Diplom-Volkswirt

20 Jahre Führung in internationalen Großkonzernen sowie Startups.
Innovation, in Kontakt sein, begeistern, schnell zum Ergebnis kommen.

Schwerpunkte

- ? Interimsmanagement & (Multi)Projektmanagement
- ? Re-Organisation/Turnaround
- ? Qualitäts- & Performancemanagement
- ? Customer Experience
- ? Improvement-Strategien

Gerald Unger - Gesellschafter
Berater & Trainer

Qualitäts- und Performance-Management,
CRM-Prozessanalysen und -Design,
Kundenservice - seit über 20 Jahren in
Industrie, Beratung und Vertrieb.

Schwerpunkte

- ? Alle Bereiche des CRM
- ? Customer Service Management
- ? Projektmanagement
- ? Zusammenspiel Mensch, Prozess, Technik
- ? Training, Moderation & Coaching

FIRMENHISTORIE - ABRISS

15. November 2013 Relationship Marketing - Eine Idee wird geboren.

In den Räumen der Marketing Corporation versammeln Horst Jepp und Thomas Berns einige langjährige Wegbegleiter. Das Ziel: Eine Vision für ein Beratungsmodell zu entwickeln, das verschiedenste Ansätze zur Gestaltung von Kundenbeziehungen vereint.

"Mit der Kompetenz und der langjährigen Erfahrung jedes Einzelnen, der sich hier eingefunden hat, wird der Dienstleistungsverbund der Marketing Corporation erheblich gestärkt", erläutert Horst Jepp, Gründer und Geschäftsführer der Marketing Corporation.

14. April 2014: Gründung der MC Relationship Marketing GmbH

Die fünf Partner firmieren mit dem Ziel, Relationship Marketing in den Unternehmen auf eine höhere Ebene bringen zu können. Die Symbiose Ihrer Expertisen ist getragen von ihrer gemeinsamen Basis starker Menschlichkeit, Erfahrung und Professionalität.

30. Juli 2014: 1. Projektauftrag gemeinsam mit MC IT Partners

Gemeinsam mit der fast zeitgleich gegründeten MC IT Partners GmbH gewinnt die MC Relationship Marketing GmbH ein erstes Projekt zu Konsolidierung und Optimierung von Datenbankprozessen bei einem mittelständischen Pharmaunternehmen. Gemeinsam können sie auch in technologieorientierten Bereichen kompetent beraten und die Systemintegration in Umsetzungsprojekten übernehmen. Federführend ist Thomas Berns.

12. September 2014: Internet-Auftritt der MC Relationship Marketing live

Nach der Sommerpause ist es geschafft: Der Webauftritt der MC Relationship Marketing GmbH geht live. Damit fällt auch der Startschuss, die Marketingaktivitäten auszubauen und das Thema Relationship Marketing in einer Welt, in der Unternehmen und Kunden sich stetig neu definieren, als festen Bestandteil in den Philosophien der Unternehmen zu verankern.

"Die Zukunft ist klar auf Wachstum ausgelegt, denn der Bedarf an erfolgreich umgesetzten Relationship Marketing Strategien in den Unternehmen wird in den kommenden Jahren weiter steigen", so Thomas Berns.

15. Oktober 2014: Vier weitere Projekte in voller Bandbreite

Vier weitere Projekte können erfolgreich bedient werden: Der größte Erfolg ist die Prozessautomatisierung im Customer Care eines großen Handelsunternehmens: Abläufe bei Bearbeitung der Kundenanfragen, Bestellprozessen und Reklamationen sollen schneller und effizienter gestaltet werden. Gerald Unger kannte die Technik der Automatisierung aus seinen vorherigen Projekten, inhaltlich war Dr. Ingo Bors voll im Thema. Nur so konnte das Projekt so schnell und erfolgreich starten.

Weitere Projekte zeigen das Spektrum, das nun zu bedienen ist: Ein Beratungsprojekt in einem Telekommunikationskonzern zur Steuerung der Vermarktung der Mobilfunkendgeräte nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten. Etablieren einer übergreifenden Vertriebssteuerung bei einem Kabelnetzbetreiber aus Köln, Gestaltung der Ansprache, Vereinheitlichung, Strukturen schaffen, um das Produktportfolio besser vertreiben zu können. Das dritte Projekt betrifft die Einrichtung eines ausgefeilten Systems zur Analyse von Gesprächen im Kundendialog zwecks Qualitätssicherung bei einem Mobilfunkanbieter. Dieses Projekt mit umfangreichen Analyse- und Optimierungsschritten wurde effizient von zwei festen freien Mitarbeitern begleitet.

15. November 2014

Wir feiern den Jahrestag unseres Initialtreffens und die schnellen Erfolge des ersten gemeinsamen Jahres in der MC Relationship Marketing GmbH.

Pressekontakt

Nadine Hamburger | PR, Strategie & Stärke für Berater und Bewusstseinspioniere

Frau Nadine Hamburger
Fröbelstrasse 4 A
14612 Falkensee

nadinehamburger.de
nh@nadinehamburger.de

Firmenkontakt

MC Relationship Marketing

Herr Dr. Ingo Bors
Louisenstraße 120
61348 Bad Homburg v.d. Höhe

mc-relationship-marketing.de
ingo.bors@mc-rm.de

Die MC Relationship Marketing GmbH liefert ein breites Spektrum von Dienstleistungen rund um das Kundenbeziehungsmanagement. Die fünf Partner sind jeder für sich erfahrene Experten mit klarem Blick auf System, Technik und das Menschliche im Projekt. Ihre Beratungsleistungen umfassen Vertrieb, Marketing und Service, Dienstleistermanagement, Organisations- und Führungskräfteentwicklung sowie Contact Center Management.

Auf hohem Niveau decken sie das volle Spektrum des Relationship Marketing ab: Konzept & Management, Organisation & Prozesse, Mitarbeiter & Kultur, Technologie & IT Management. Sie beraten in erster Linie Konzerne und gehobenen Mittelstand in den Branchen Handel, Telekommunikation und Medien sowie Banken und Versicherungen.

Die MC Relationship Marketing GmbH ist Teil der Dienstleistungsgruppe MC Marketing Corporation mit Sitz in Bad Homburg. Weitere Informationen unter www.mc-relationship-marketing.de

Anlage: Bild

