Wirtschaftsb

DAS STANDORTMAGAZIN FÜR BADEN-WÜRTTEM

Das Netzwerk der Wertschöpfungselite:
20 JAHRE

DEUTSCHLANDS AUFLAGENSTÄRKSTES TRANSPORTMEDIUM FÜR IDEEN IM MITTELSTAND.

AUSGABE 2/13 3. JAHRGANG 5,- EURO

Adressen des Fortschritts

Lösungen für die Wirtschaft von morgen – und wer dahinter steckt

Starke Industrie in Baden-Württemberg

In den Unternehmen regiert der Optimismus - zu Recht?

„Deutschland ist ein fortschrittliches Land“

Dr. Philipp Rösler im Wirtschaftsblatt-Interview

Den Mittelstand zur Rede gestellt

Exklusiv: Ergebnisse der Studie zur Redekultur in deutschen Unternehmen

Für jeden Fall die beste Adresse

Wann haben Sie das letzte Mal Ihre Kunden angeschrieben? Und wer hat danach die Adressdatenbank auf den aktuellen Stand gebracht? Zähneknirschend werden sich viele Unternehmer an dieser Stelle eingestehen müssen, dass das Thema Kontaktmanagement im eigenen Betrieb zumeist vernachlässigt wird. Dabei birgt es enormes Potential und kann mit Unterstützung von Profis wie der REXAGO® Information GmbH zum schlagkräftigen Vertriebsinstrument avancieren.

Unternehmen, die eine eigene Adressdatenbank besitzen, kennen die Probleme: Anschriften sind mehrere Jahre alt, Ansprechpartner haben gewechselt, Unternehmen sind umgezogen oder die Firmierung hat sich verändert. Hinzu kommen hausgemachte Fehler: Mitarbeiter waren unterschiedlich sorgfältig bei der Datenerfassung, haben die Telefonnummer im E-Mail-Feld hinterlegt oder Zusatzbemerkungen falsch dokumentiert.

Das Ergebnis ist im besten Fall peinlich, im schlimmsten schädigend für das eigene Geschäft: Da wird die Adressierung eines geschassten Vorstandes mit einem aufwendig gestalteten Mailing nur mit einem Achselzucken quittiert, danach wandert es direkt in den digitalen Papierkorb. Doch wie kann man den Adressbestand ohne eine zigköpfige Aufbereitungsabteilung stets auf dem neuesten Stand halten?

Das Problem erkannt

Vor einer ähnlichen Herausforderung stand Ende der 1990er Jahre die in der Region Heilbronn-Franken ansässige Werbeagentur Stanek. Bei unterschiedlichsten Projekten arbeitete man mit Adressverlagen zusammen, die zwar kostengünstig Kontaktadressen in großen Mengen liefern konnten, deren Bestand aber qualitativ nicht den wachsenden Ansprüchen entsprach. 2007 gründeten die Hohenloher-Franken das Unternehmen REXAGO® mit der Idee, Kunden per *Flatrate* Adressdaten zur Verfügung zu stellen. Anfangs setzte REXAGO® dafür auf die Zusammenarbeit mit Adressverlagen, das Material wurde gegen eine jährliche Nutzungsgebühr zur Verfügung gestellt. Die häufige Verwendung machte jedoch schnell die Schwächen offenbar: auch die Aktualisierungsintervalle von professionellen Adressanbietern entsprachen nicht den hohen Anforderungen der Kunden. 2008 führte der Einstieg des IT-Spezialisten Kai Strecker dann zu einem Quantensprung: weg von Datenmassen, hin zu Adressen mit höchster Qualität.

Die Idee: die Möglichkeiten des Internet für einen umfassenden Datenabgleich aus Dutzenden offen zugänglichen Quellen nutzen. Mit einer neu entwickelten Software zur Datenreinigung und -anreicherung namens KOMAGO gelingt es nicht nur, etliche Fundstellen mit Unternehmensdaten aufzuspüren, sondern diese auch miteinander abzugleichen, Prioritäten für vertrauenswürdige Quellen zu setzen und eine Bewertung auf Plausibilität durchzuführen.

Mehrfache Adressvalidierung

„Wir schießen eine Adresse ins Internet und erhalten zehn oder mehr Ergebnisse zurück – aus Branchenbüchern, Firmenverzeichnissen, Mitgliederlisten und anderen Quellen, die wir anschließend mit unserem Bestandsangaben abgleichen," so REXAGO®-Geschäftsführer Jürgen Stanek.

Als erstes wird der Firmenstatus geprüft. Existiert das Unternehmen noch im Handelsregister, fand eine Umbenennung statt oder ein Umzug, ist der Betrieb insolvent? Stanek: „Eine besondere Schwierigkeit ist die Löschung in einem und eine Wiedereröffnung in einem anderen Bundesland – diese Daten müssen gematcht werden, um eine Firma richtig zu identifizieren." Danach geht es in die zweite Stufe, die Suche nach einem

Impressum oder Newsletter mit den Original-Angaben des Herausgebers. Diese Daten bilden mit dem Handelsregistereintrag die Top-Quellen. Ein selbst programmierter „Impressum-Crawler“ sucht vollautomatisch das Impressum auf der Firmenwebsite, liest die Adresse aus, findet den Geschäftsführer und die Kontaktdaten. Selbst *Metatags* der Website können ausgelesen werden, um direkt eine Branchen- oder Firmenbeschreibung zu übernehmen. Und das Beste: KOMAGO kann in viele bestehende CRM-Systeme integriert werden mit dem Effekt, dass Daten direkt geprüft und auf Knopfdruck übernommen werden.

Viele Qualitätsbausteine

Zwei weitere Bausteine perfektionieren die Datenbereinigung. Da ist zum einen das REXAGO®-Vornamenregister mit 36.000 Namen, um die richtige Anrede vergeben zu können. Hinzu kommt aligo, ein eigenes Branchenbuch mit *Opt-in*-Generierung. Firmen können hier ihre Produkte und Dienstleistungen kostenlos darstellen. Inzwischen verfügt dieses Register über mehr als 4,3 Millionen Einträge und wird monatlich von 270.000 Nutzern besucht.

„Weniger als fünf Prozent aller Adressen, die wir in den Filter geben, können nicht vollautomatisch bearbeitet werden“, so Inhaber Jürgen Stanek. „Und selbst dafür haben wir noch ausreichend Ressourcen, um per Recherche Ergebnisse zu bekommen.“

Stets eine Lösung parat

Der Entschluss, mit einer eigenen Programmierung an den Start zu gehen eröffnete REXAGO® einen riesigen Markt. Neben der Datenbereinigungssoftware KOMAGO entwickelte man entlang der Kundenbedürfnisse weitere Geschäftsfelder: den Adressverkauf, die Einrichtung von Schnittstellen für die permanente Aktualisierung von Kundendaten sowie mit TELAGO ein eigenes Telemarketing-Segment.

Zwei Beispiele machen deutlich, was alles für Kunden von REXAGO® möglich wird. So wurden beispielsweise für einen großen Handelskonzern größere Online-Shops mit öffentlichen Shops gematcht und durch einen Vergleich von Bewertungen eine Hochrechnung der Shop-Umsätze erstellt. So konnte der Kunde ohne Streuverluste seine Wunsch-Zielgruppe erreichen. Ein anderer Kunde wollte gezielt alle Firmen ansprechen, die mit einem bestimmten Bio-Siegel auf ihrer Website werben. Auch hier konnte REXAGO® helfen. Stanek: „Wir lieben neue Herausforderungen und sind stets kreativ, eine individuelle Lösung zu entwickeln.“

Das wissen auch die zahlreichen zufriedenen Kunden zu schätzen: Von der Adressoptimierung für den Vertrieb mittelständischer Unternehmen über Dienstleistungen im Direktmarketing bis zur Unterstützung von Werbe- und Eventagenturen, die mit einem zielgerichteten Verteiler punkten möchten, kann REXAGO® mit einem breiten Portfolio überzeugen. Und selbst für den Fall, dass ein Kunde seine wertvollen Adressen nicht „außer Haus“ geben will, hat man eine Lösung: Man arbeitet auf bewährte Weise mit Drittdienstleistern zusammen, bei denen die Daten sicher und unter ständiger Kontrolle bearbeitet und verwahrt werden. ■

Kai Strecker (l.) und Jürgen Stanek, Geschäftsführer der REXAGO® Information GmbH und erfahrene Profis für schwierige Herausforderungen

REXAGO® bei den Mailingtagen in Nürnberg

Europas größte Fachmesse für Kundendialog · 19.06. bis 20.06.2013

REXAGO® Messestand „BLACKBOX“
Halle/Stand: 4A-114
Anmeldung für den Besuch des REXAGO® „BLACKBOX-Standes“:
www.rexago.com/de/mailingtage2013_anmeldung.html

REXAGO®-Fachvortrag: „Tagesaktuelle Daten-Qualität durch die Nutzung des Internets“
Termin: 20.06.2013, 14.45 bis 15.15 Uhr
Ort: Halle 4 - Speakers Area
Eine Anmeldung zum Fachvortrag ist nicht erforderlich. ■

REXAGO® Information GmbH
Einkornstraße 109
74523 Schwäbisch Hall
Tel.: 07 91 / 94 94 28-0
info@rexago.de · www.rexago.de