

Best-Practice-Award 2005 Zwei Tübinger Unternehmen schreiben gemeinsam Erfolgsstory

Die Fachzeitschrift *acquisa* und der Veranstalter der Fachmesse CRM-expo zeichneten im November das TK-Unternehmen TüNet mit dem CRM-Best-Practice-Award 2005 in Silber aus. Das Tübinger Telekommunikationsunternehmen erhielt den Preis für besonders gut geplante und erfolgreich umgesetzte CRM-Projekte (Customer Relationship Management) in der Kategorie „Mittelstand“. CRM beschäftigt sich hauptsächlich mit dem professionellen Kundenbeziehungsmanagement in Unternehmen. Die Solics Beratungs GmbH – ebenfalls aus Tübingen – war maßgeblich an diesem Erfolg beteiligt. Das IT-Unternehmen unterstützte TüNet bei der Implementierung der CRM-Strategie und der dazugehörigen Software. „Ohne eine fundierte fachliche Begleitung durch ein auf CRM spezialisiertes Beratungsunternehmen hätten wir unser Projekt nicht zu einem solchen Erfolg führen

Die Preisträger: Herbert Weitzenberger und Antje Fleischer, Geschäftsführer und CRM-Projektleiterin der TüNet GmbH sowie Andreas Grauer, Geschäftsführer Solics Beratungs GmbH und Martin Hubschneider, Vorstandsvorsitzender CAS AG (von links).

Foto: TüNet



können“, konstatiert Antje Fleischer, CRM-Projektleiterin bei TüNet. „Ein großer Vorteil war neben der Fachkompetenz natürlich auch die räumliche Nähe und die daraus resultierenden kurzen und schnellen Entscheidungswege.“ Die TüNet GmbH ist mit sieben Mitarbeitern bisher das kleinste Unternehmen, das die bundesweite Auszeichnung erhalten hat.

Seit drei Jahren engagiert sich die Tübinger Firma im IT, TK & Multimedienetzwerk sowie im DIHK-Ausschuss „Telekommunikation und neue Dienste“. Außerdem koordiniert sie die Patenschaft zwischen dem Unternehmerzweigschluss und dem Projekt „Kranke Kinder ans Netz“ an der Tübinger Kinderklinik. mw ■

Wirtschaft Neckar - Alb
Feb. 2006