

## CONFARE SETZT AUF COMPASS-REALTIME DIRECT: DATENQUALITÄT ERHÖHEN, KOSTEN SENKEN

„Valide Daten sind die Voraussetzung für kosteneffizientes Marketing. Compass-Realtime und salesdata consulting haben die Grunderfordernisse des Dialogmarketings bestens verstanden und können daher nutzerfreundliche und hilfreiche Lösungen bieten.“

**Michael Ghezso**  
Confare GmbH

**Der Event-Dienstleister Confare setzt auf Compass-Realtime Direct: Dies bringt eine verbesserte Datenqualität, ermöglicht effektiveres Arbeiten und senkt Marketing-Kosten.**

### **Confare GmbH: Event-Dienstleister für erfolgreiche Veranstaltungs-, Community- und Networking-Konzepte**

Als partnerschaftlich organisiertes Konferenz-, Seminar- und Eventdienstleistungsunternehmen steht die Confare GmbH für professionelle Konferenzen, Seminare und Lehrgänge. Confare organisiert für seine Kunden Firmen- und Kundenevents, die gemeinsam in allen Einzelheiten geplant und erfolgreich umgesetzt werden. Ein hochmotiviertes Team bringt langjährige gemeinsame Branchenerfahrung aus dem Konferenz-, Seminar- und Messegeschäft – insbesondere aus den Bereichen Projektmanagement, Marketing, PR und Sales – mit. Dank hoher Community-Orientierung und exzellenter Vernetzung im Bereich der Fachmedien, ist Confare nicht nur Teil der Community, sondern auch deren Initiator. Daher ist Confare ein Lösungs- und Zielorientierter Ansprechpartner für erfolgreiche Veranstaltungs-, Community- und Networking-Konzepte.

### **Compass-Realtime Direct ermöglicht bessere Zielgruppenselektion**

Besonders für einen Event-Dienstleister wie Confare sind aktuelle und korrekte Kundendaten eine wichtige Komponente, um Projekte erfolgreich und zur Zufriedenheit der Kunden durchführen zu können. Daher setzt Confare auf Compass-Realtime Direct, das von salesdata consulting, Experte für den richtigen Umgang mit Daten und Compass-Partner, in das bestehende Confare-CRM implementiert wurde. Der Grund für die Entscheidung zugunsten Compass-Realtime Direct: Künftig sollen der Zeitaufwand für die Stammdatenanlage verringert und Fehlerquellen durch das sonst übliche „copy & paste“-Verfahren ausgeschlossen werden. „Im Rahmen der Implementierung wurden von uns auch die bestehenden Firmendaten in Ordnung gebracht, um mit einer qualitativ guten Stammdatenbasis starten zu können“, erklärt Andrea Kerth, Geschäftsführerin von salesdata consulting. „Durch die verbesserte Datenqualität – die natürlich auch weniger Dubletten mit sich bringt – wird die Zielgruppenselektion verfeinert. Somit können einerseits die Marketingkosten gesenkt, andererseits die Effektivität von Aussendungen erhöht werden.“

„Korrekte, aktuelle Stammdaten sind Unternehmenskapital. Confare hat mit Compass-Realtime Direct einen wesentlichen Schritt in Richtung noch stärkerer Wettbewerbsfähigkeit gesetzt.“

### **Andrea Kerth**

Geschäftsführerin salesdata consulting

### **Compass-Realtime Direct liefert tagesaktuelle Stammdaten**

Geschäftskontakte in ERP- und CRM-Systemen zählen zu den wichtigsten Daten überhaupt. Mit Compass-Realtime wurde ein einfaches Schnittstellenmodul (XML) entwickelt, das den Abgleich zwischen den Stammdaten eines Unternehmens und den Compass-Datenbanken steuert. Über Applikationserweiterungen in den jeweiligen Systemen werden die Daten in die Arbeitsmasken eingebunden. Damit stehen dem Endanwender – in seiner jeweiligen Arbeitsumgebung – die Firmeninformationen sämtlicher in Österreich protokollierten Firmen rund um die Uhr, tagesaktuell und in Echtzeit zur Verfügung. Diese Daten basieren auf dem amtlichen Firmenbuch der Republik Österreich und sind um viele weitere Informationen aus verschiedensten Quellen angereichert. Stammdaten können also per Mausklick und mit minimalem Aufwand up-to-date gehalten werden.

### **Zahlreiche Vorteile durch Compass-Realtime Direct**

Confare-Geschäftsführer Michael Ghezso sieht durch den Einsatz von Compass-Realtime Direct zahlreiche Vorteile für sein Unternehmen: „Durch die Integration in das CRM wurde die Dateneingabe erleichtert, womit die gesamte Datenqualität enorm steigt. Aktuelle Firmenstammdaten in der Datenbank ermöglichen uns eine Zielgruppengenaue Kundenansprache. So trägt Compass-Realtime massiv zur Effektivität und Kosteneffizienz unserer Aktivitäten bei.“

### **salesdata consulting e.U.**

Immer mehr Unternehmen und Organisationen erkennen den Stellenwert von Daten- und Informationsqualität als entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Um diese Erkenntnis umzusetzen, müssen in den Fach- und IT-Bereichen Datenqualität definiert, die Einhaltung kontrolliert und entsprechende Prozesse etabliert werden. salesdata consulting hat sich auf den richtigen Umgang mit Stammdaten spezialisiert: das Spektrum reicht von Beratung zum Datenpflegeprozess, dem Neuaufbau von Datenbanken, der Analyse und Überarbeitung bestehender Datenbanken bis hin zu laufender Betreuung von Datenbanken. Darüber hinaus bietet salesdata consulting Tools zur Vereinfachung der Datenpflege an.

### **Die Compass-Gruppe: Verlässliche Daten seit über 140 Jahren**

Der Compass-Verlag bietet ein umfangreiches Angebot elektronischer Informationsdienste wie Firmeninformationen, Marketingdaten, Produktinformationen, Auskunftsportale etc. Die Compass-Gruppe ist der führende Anbieter von Wirtschaftsinformationen in Österreich und versorgt die wichtigsten heimischen Unternehmen mit stets aktuellen und korrekten Firmeninformationen. Pro Jahr werden in Summe rund 80 Millionen Datenbankabfragen verzeichnet, im Monat nutzen mehr als 200.000 User das Leistungsangebot der Compass-Gruppe. Weitere Informationen unter [www.compass.at](http://www.compass.at) und [www.compass-realtime.at](http://www.compass-realtime.at).

**salesdata**  
consulting

### **salesdata consulting e.U.**

Stutterheimstrasse 16-18/Stg.3  
1150 Wien

### **Ing. Andrea Kerth**

T: +43 664 218 720-1

E: [andrea.kerth@salesdataconsulting.com](mailto:andrea.kerth@salesdataconsulting.com)

[www.salesdataconsulting.com](http://www.salesdataconsulting.com)

 **Compass-Realtime**  
Stammdaten in Echtzeit