

Leiter Öffentlichkeitsarbeit, Rolf Henning
August-Schanz-Str. 21 A, 60433 Frankfurt
Tel. 069/ 9 54 24-170, Fax: 069/ 9 54 24-296
E-Mail: rh@dgq.de, www.dgq.de



Deutsche Gesellschaft
für Qualität e.V.

Wettbewerb:

Deutschland sucht die Kundenchampions 2008

DGQ und forum Marktforschung prämiieren zusammen mit ‚impulse‘ die Unternehmen mit den besten Kundenbeziehungen/ Teilnehmen können alle Unternehmen in Deutschland / Anmeldeschluss ist der 21. Dezember 2007

Frankfurt, 25. September 2007 – In einem Umfeld gesättigter Märkte und immer austauschbarer Produkte gewinnt die Ausrichtung des Unternehmens am Kunden zunehmend an Bedeutung. Wertvolle Pluspunkte verschaffen sich Firmen durch ein aktives Management ihrer Kundenbeziehungen und die emotionale Bindung ihrer Kunden. Welche Unternehmen hier Vorbild sind, zeigt die 2008 erstmalig von der Deutschen Gesellschaft für Qualität (DGQ), Frankfurt, und der Mainzer forum! Marktforschung in Zusammenarbeit mit dem Unternehmermagazin ‚impulse‘ vergebene Auszeichnung „Deutschlands Kundenchampions“. Gesucht werden hierfür die Unternehmen mit den besten Kundenbeziehungen. Am Wettbewerb teilnehmen können alle in Deutschland ansässigen Unternehmen, die sich bis zum 21. Dezember unter www.deutschlands-kundenchampions.de für den Wettbewerb anmelden. Firmen, die sich bis zum 31. Oktober 2007 anmelden, erhalten einen Frühbucher-Rabatt.

Die Kundenbeziehungen der Unternehmen werden mittels eines theoretisch fundierten und empirisch überprüften Bewertungsinstruments untersucht. In das Gesamturteil fließen drei Bewertungskriterien ein: eine Selbstbewertung der teilnehmenden Unternehmen, die diese anhand eines Fragenkatalogs ausfüllen, eine Erhebung unter jeweils 100 Kunden der Firma sowie eine Fremdbewertung der DGQ-Experten. Das Instrument überprüft die kundenorientierten Prozesse im Unternehmen und misst die emotionale Kundenbindung.

Die 50 besten Firmen werden anschließend im Wirtschaftsmagazin ‚impulse‘ veröffentlicht und erhalten das Siegel „Deutschlands Kundenchampions 2008“. Besonders ausgezeichnet werden die drei Erstplatzierten der Gesamtwertung, die Sieger der Kategorien kleine, mittlere und große Unternehmen sowie das beste Geschäfts- und Privatkundenunternehmen. Der Wettbewerb ermöglicht den Teilnehmern eine deutliche Standortbestimmung im Vergleich zu den anderen Teilnehmern. Die Unternehmen erhalten darüber hinaus individuelle Analysen ihres Kundenbeziehungsmanagements.

Wettbewerbsübergreifendes Ziel der Initiatoren ist es, positive Kundenbeziehungen als Schlüsselfaktor des Unternehmenserfolgs darzustellen. Daneben wollen sie über neueste Erkenntnisse aus Forschung und Praxis zur Verbesserung des Kundenbeziehungsmanagements informieren. Alle Informationen zum Wettbewerbsablauf und Anmeldeformular unter: www.deutschlands-kundenchampions.de. Rückfragen beantwortet Daniela Dzick, forum! Marktforschung GmbH, Tel. 06131/32809156, dzick@forum-mainz.de.