

# GERMAN CRM FORUM

Triff auf  
die CRM-  
Verantwortlichen  
aus führenden  
Unternehmen!

Die führende CRM-  
Konferenz Deutschlands

27./ 28. Februar 2024  
Steigenberger Airport Hotel Frankfurt a.M.  
#germancrm

## 14. German CRM Forum

### CONSCIOUS RELATION

Wie und wann bevorzugen Kundinnen und Kunden „Selfservice“ und wann sollte ein motivierter und informierter Mensch im Unternehmen bereitstehen? Wie gelingen die Verankerung von Customer Centricity und die Customer-Transformation im Unternehmen? Wie kann Kundennähe gemessen und gesteuert werden?

Um Fragen wie diese geht es beim 14. German CRM Forum.

Die Themen reichen von Customer Centricity & Customer Experience über Automatisierung & Individualisierung, bis hin zu Transformation, Organisation sowie Messen und Steuern.

Das 14. German CRM Forum findet am 27./ 28. Februar 2024 in Frankfurt a.M. statt. Internationale Keynote-Vorträge, 20 Best Practice Beispiele sowie exzellente Networking-Möglichkeiten werden das Forum für Kundenmanagement und Beziehungsmarketing auch 2024 prägen.

Neben dem Programm im Plenum umfasst das Forum drei parallele Praxisforen:

- > B2C Schwerpunkt
- > B2B Schwerpunkt sowie
- > Implementierung & Transformation



# Partnerschaft 2024

Werdet Partner 2024 - die jahrelang hohe Zufriedenheit der Teilnehmer:innen und Partner:innen spricht für sich. Erschließt euch neue und interessante Kontakte bei der Begegnung mit 200 Entscheider:innen aus CRM, Vertrieb und Marketing.

## Und das spricht für eine Partnerschaft:

- > Die größte CRM-Konferenz Deutschlands
- > Die jahrelange Zufriedenheit der Teilnehmer:innen und Partner:innen
- > Ein Treffpunkt für Entscheider:innen
- > Umfassende, ganzheitliche Betrachtung von CRM & CX mit der Möglichkeit, inhaltliche Beiträge zu leisten (etwa Kundenfallstudie)
- > Die Vielfalt des Programms: Inspirierende Keynote-Sprecher und 20 Best Practice Beispiele
- > Angenehmes Ambiente und exzellente Möglichkeiten zum Networking, 1:1-Gespräche



## Partnerschaft 2024

Zuletzt haben Vertreter:innen u.a. dieser führenden Unternehmen teilgenommen:

ADAC, Allgemeine Sparkasse Oberösterreich, American Express, Apollo-Optik, Bauerfeind AG, BSH Hausgeräte, CONTAINEX, DATEV, DB Fernverkehr, DB Systel, Deutsche Kreditbank AG, DFS Aviation Services, DZ Privatbank, ERGO Direkt AG, Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG, Fahrzeugwerke Bernard Krone, Greentube, Haba Sales, Hamilton Medical AG, Hammerer Aluminium, HUK24 AG, Hypo Vorarlberg Bank AG, Kia Deutschland, Kindernothilfe, Lallemand-DHW, Lampenwelt, Lidl Digital, Maschinenfabrik Bernard KRONE, MEWA Textil-Service, Mustang Store, Neuroth International, niceshops, ÖAMTC, Österreichische Lotterien, Österreichische Post AG, OTTO, Polyprint, Rajapack, Rausch Verpackung, Robert Kunzmann, Rohde & Schwarz International, Scania Deutschland, TARGOBANK AG, TeamBank AG, TEBA Kreditbank, Toyota Kreditbank, trendtours Touristik, Izin Utz AG, Vaillant, Vattenfall, Versicherungskammer Bayern, Vetter Pharma, Victorinox AG, VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, voestalpine, Wienerberger AG



## Basis-Paket ✓

- + Logo-Präsenz: Website, Programmheft und vor Ort
- + Unternehmensprofil (80 Worte) auf der Website
- + Infodesk\* in der Networking-Zone
- + 4 Tickets, davon:
  - > 2 Tickets für Kund:innen und Interessierte  
(Wert € 1.560,- pro Karte) - exklusiv für Anwender:innen
  - > 2 Tickets für Mitarbeiter:innen und Partner:innen  
(Wert € 2.460,- pro Karte)
- + Unbegrenzt ermäßigte Tickets zu je € 960,-  
(gültig nur für Anwender:innen)
- + Vollständige Liste der Teilnehmer:innen mit Postanschrift

\* 1 Stehtisch (wird zur Verfügung gestellt) und 1 Roll-up (bringt Partner mit),  
inkl. WLAN und Stromanschluss



### Leistungen Partner

- + Als Partner integriert ihr das Format in eure Kommunikation (Newsletter, Social Media, etc.)

€ 5.300

(exkl. MwSt.)

## Gold-Paket ✓

### Basis-Paket PLUS folgende Leistungen

- + Inhaltliche Integration mit einem Praxis-Case (Kund:in referiert) in einem der parallelen Praxisforen in Abstimmung mit der Projektleitung (Vortragende benötigen jeweils selbst ein Ticket aus der jeweiligen Kategorie Dienstleister:in oder Anwender:in)
- + Plus 2 weitere Tickets für Kund:innen und Interessierte (Wert € 1.560,- pro Karte) - exklusiv für Anwender:innen

### Basis-Paket

- + Logo-Präsenz
- + Unternehmensprofil (Website)
- + Infodesk in der Networking-Zone
- + 4 Tickets für Kund:innen und Mitarbeiter:innen
- + Ermäßigte Tickets
- + Liste der Teilnehmer:innen

### Leistungen Partner

- + Als Partner integriert ihr das Format in eure Kommunikation (Newsletter, Social Media, etc.)

€ 6.800

(exkl. MwSt.)

## Lead-Paket

### Basis-Paket PLUS folgende Leistungen

- + Bevorzugte inhaltliche Integration in Abstimmung mit der Projektleitung (Vortragende benötigen jeweils selbst ein Ticket aus der jeweiligen Kategorie Dienstleister:in oder Anwender:in)
- + Zusätzliche Logoplatzierung als Lead-Partner auf der Titelseite des Programmheftes und vor Ort
- + Größerer Infodesk in der Networking-Zone
- + Plus 8 weitere Tickets, davon:
  - > 6 Tickets für Kund:innen und Interessierte (Wert € 1.560,- pro Karte) - exklusiv für Anwender:innen (Entscheider im CRM-Umfeld)
  - > 2 Tickets für Mitarbeiter:innen und Partner:innen (Wert € 2.460,- pro Karte)
- + Weitere Bestandteile können individuell vereinbart werden

### Basis-Paket

- + Logo-Präsenz
- + Unternehmensprofil (Website)
- + Infodesk in der Networking-Zone
- + 4 Tickets für Kund:innen und Mitarbeiter:innen
- + Ermäßigte Tickets
- + Liste der Teilnehmer:innen

### Leistungen Partner

- + Als Partner integriert ihr das Format in eure Kommunikation (Newsletter, Social Media, etc.)

**€ 12.800**

(exkl. MwSt.)

Wir freuen uns, euch das  
German CRM Forum 2024  
zu präsentieren!



**Helmut Blocher**

Geschäftsführer  
blocher@succus.at  
+43 699 19 66 03 24



**Barbara Schneeweiss**

Projektmanagerin  
barbara.schneeweiss@succus.at  
+43 676 31 87 638

SUCCUS | Wirtschaftsforen  
Dingelbergstraße 23, 3150 Wilhelmsburg  
+43 1 319 09 34, info@succus.at