

Pressemitteilung

Die Blue Ocean Group verblüfft ihre Kunden - Zweiter Executive Talk in Düsseldorf „Digitaler Kunde trifft analogen Vertrieb“

Düsseldorf, 08. April 2011: Bereits zum zweiten Mal lud die Blue Ocean Group, ein Zusammenschluss von sieben Dienstleistern der Beratungsbranche, am 05. April ins Düsseldorfer Hyatt Regency zum Executive Talk. Unter dem Motto „Digitaler Kunde trifft analogen Vertrieb“ fanden sich Entscheider aus der Wirtschaft zusammen um die innovativen, grenzüberschreitenden Denkweisen der Blue Ocean Group kennen zu lernen. Nachhaltige, zukunftsgerichtete Kundenbetreuung stand im Fokus der Einführung des internationalen Keynotespeakers Edgar Geffroy – selbst seit 2009 Mitglied der Blue Ocean Group und Moderator des Abends.

Das Rednerpodium war notabel besetzt. Neben Dr. Ulf Mainzer, Vorstand der ERGO Versicherungsgruppe AG, referierten der Geschäftsführer der Yello Strom GmbH, Uli Huener, sowie Frank Rehmer, Innovation Manager bei der Metro Group.

Inhaltlich waren sich alle Referenten als Unternehmensvertreter schnell einig: Es reicht in Zeiten einer digitalen Welt nicht mehr aus, den Kunden nur in den Mittelpunkt des Handelns zu stellen. Edgar Geffroy fasst es folgendermaßen zusammen: „Er muss begeistert, ja verblüfft werden, man muss ihn dort abholen, wo er sich aufhält.“ Nach ihm muss die komplette Unternehmensphilosophie ausgerichtet werden. Was will der Kunde wirklich? Was braucht er? Und vor allem: Was braucht er nicht?

Transparenz ist nötig um Vertrauen aufzubauen. Und Vertrauen ist heute mehr denn je der wichtigste Bestandteil einer nachhaltigen Kundenbeziehung. Vertrauen Kunden einem Unternehmen und fühlen sich mit ihren Wünschen ernst genommen, identifizieren sie sich mit dem Unternehmen und ziehen es Wettbewerbern vor. Kunden müssen somit durch Vertrauen, Nähe und Transparenz gewonnen und gehalten werden – und das insbesondere auch in der digitalen Welt.

Der Executive Talk war nach dem Workshop „Social Media & Web 2.0 – die Revolution der Kommunikation?“ im September 2010 bereits die zweite Informationsveranstaltung der Blue Ocean Group, in der die Dienstleistungsbranche aus innovativen Sichtweisen angegangen wird. Weitere regelmäßige Termine sind geplant.

Über die Blue Ocean Group:

Sieben renommierte Dienstleister der Beratungsbranche haben sich in Düsseldorf zum Netzwerk „Blue Ocean Group“ zusammengeschlossen. Ziel der Kooperation ist es, ganzheitliche Beratungsansätze zu finden, um Unternehmen zu helfen, den rasanten Beschleunigungen des Wirtschaftslebens durch flexible Lösungen zu begegnen.



Das Servicespektrum der Blue Ocean Group reicht von der klassischen Unternehmensberatung über Werbung, Public Relations, Event, Finanzberatung, Vertriebsunterstützung und Corporate Presentation bis hin zur Personalberatung.

Unter www.Blue-Ocean-Group.de finden Sie ab sofort alle Neuerungen, Portraits der Mitgliedsunternehmen sowie einen Überblick über die Philosophie und die vielfältigen Leistungen der Blue Ocean Group.

Über die Transforce:

Transforce ist eine unabhängige, branchenübergreifende Corporate Finance Beratungsgesellschaft, die Unternehmenstransaktionen im deutschen Mittelstand begleitet. Unser erfahrenes Team agiert dabei als zuverlässiger und diskreter Partner, der Ihnen eine objektive Beratung bei Nachfolgeregelungen, nationalen und internationalen M&A-Transaktionen sowie in allen Bereichen des Finanzierungsgeschäft bietet.

Eingebunden in ein internationales Netzwerk sind wir auch ein kompetenter Ansprechpartner bei grenzüberschreitenden Unternehmenstransaktionen.

Als Fondsmanager für die Columbus Investment AG prüft Transforce zudem Beteiligungsmöglichkeiten im deutschsprachigen Raum mit dem Fokus auf Wachstumsfinanzierungen und Nachfolgeregelungen. <http://www.trans-force.de>

Für weitere Fragen:

Josef Rentmeister
Geschäftsführer

Transforce Mergers & Acquisitions GmbH
Rathausufer 23
40213 Düsseldorf

Tel.: +49 (0)211 – 15 97 87 11

Fax: +49 (0)211 – 15 97 87 19

Email: josef.rentmeister@trans-force.de