



Partnerschaft sorgt für Klarheit

München, im Oktober 2005 - Die in München ansässige Toedt, Dr. Selk. & Coll. GmbH, das auf die Hotellerie spezialisierte Beratungsunternehmen, kurz **TS&C und die Serenata IntraWare AG arbeiten zukünftig enger zusammen**. Ziel der Zusammenarbeit ist es, Kunden und Interessenten ein umfassendes und bis dato **einzigartiges Paket von Lösungen** bieten zu können.

Customer Relationship Management oder anders ausgedrückt, wie halte und erhalte ich loyale Gäste, ist ein viel genutztes Schlagwort. „**Dort wo CRM drauf steht, ist noch lange kein CRM drin!**“ so Michael Toedt, Geschäftsführer von TS&C und Lehrbeauftragter an der Fachhochschule München. „Die Komplexität des Themas CRM wird von vielen Unterschätzt. Die zum Teil horrenden Investitionen der Hotelbetreiber in fragwürdige Lösungen verhindern, bzw. verzögern anschließend gewinnbringende Ansätze.“ so Toedt weiter.

TS&C und Serenata wurden in der Vergangenheit oftmals als Konkurrenten gesehen, jedoch völlig zu Unrecht. Die **Serenata IntraWare AG bietet** als Kernprodukt ein primär für Hotelketten bestimmtes **Management-Information und Customer Relationship Management System**, dass die Analyse sämtlicher erfassten Daten in PMS- und Salessystemen ermöglicht. Unabhängig davon welche Systeme in den Hotels genutzt werden, ob z. B. Micros Fidelio, Protel oder Hogatex, sind die **Lösungen** von Serenata insbesondere **für die Operative** bestimmt, also für den täglichen Einsatz an der Rezeption, den Verkaufsabteilungen oder dem Controlling.

TS&C hat sich auf das Hotelmarketing spezialisiert und bietet mit der Softwarefamilie daily point™, ein **modular aufgebautes Marketing-CRM-System**. Es werden dem professionellen Anwender **drei Lösungen** für eine effiziente und qualitativ hochwertige Gastkommunikation geboten: ein Modul für die **Bereinigung von Gastdaten**, ein speziell für die Hotellerie angepasstes **Emailversandsystem** und eine **zentrale Marketing Datenbank**. Abgerundet wird das Angebot durch Beratungs- und Supportleistungen. Die Lösungen von TS&C richten sich an Individualhotels und kleinere bis mittelgroße Hotelketten, die ihre Klientel mit einer effizienten und umfassenden Kommunikation an sich binden möchten.

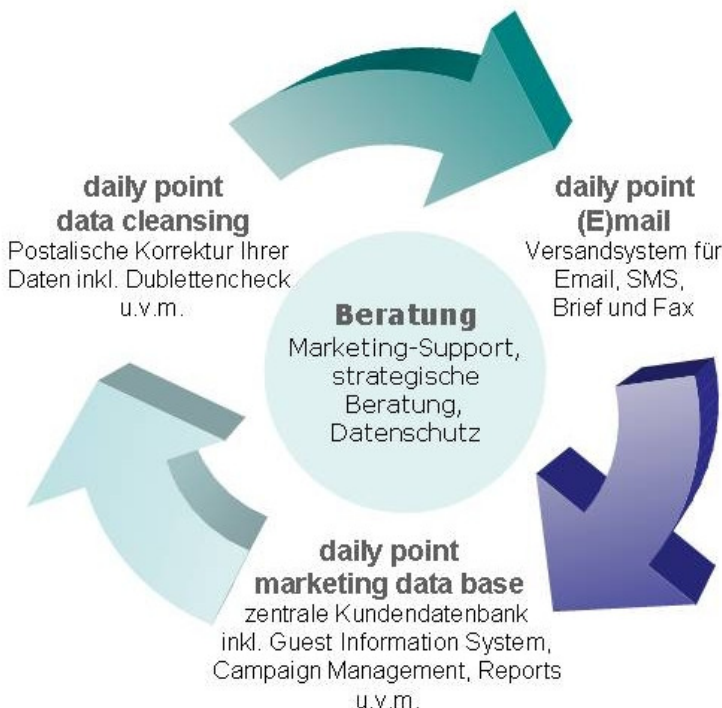


Abbildung 1: Lösungen von TS&C für ein umfassendes Marketing

Effizientes Marketing beginnt bei der Datenqualität, geht über die korrekte Auswahl der Zielgruppe, über den richtigen Versand-Zeitpunkt, hin zum entsprechenden Angebot. Um diesen Prozess professionell gestalten zu können, sind besondere Kenntnisse notwendig. **„Hotels beschäftigen in der Regel keine Spezialisten um Gastdaten richtig lesen und interpretieren zu können.“** so Michael Lemke, zuständig für die Bereiche Beratung und Kundenbetreuung. TS&C unterstützt deshalb speziell im Marketing und der

Daten-Analyse (Data-Mining). Bei der Nutzung der daily point™ Systeme wird mit jedem Kunden eine gewisse Anzahl von Beratungsstunden pro Monat vereinbart. So kann der richtige und umfassende Einsatz der Systeme sichergestellt werden.

Serenata und TS&C haben verschiedene Schwerpunkte; während der Fokus von Serenata im operativen und analytischen CRM liegt, fokussiert TS&C den kommunikativen Bereich. Beide Unternehmen betrachten ihre Systeme als sich **gegenseitig ergänzende Lösungen**, die zusammen alle wesentlichen Bereiche des Customer Relationship Managements abdecken.

TS&C Unternehmensprofil

Das Unternehmen Toedt, Dr. Selk & Coll. GmbH (TS&C) ist Spezialist im Bereich Customer Relationship Management (CRM) für die Hotellerie und Tourismusbranche. TS&C bietet Pakete und individuelle Lösungen an, um effektive und erfolgreiche Beziehungs-Marketing-Systeme bzw. Kundenbindungs-Systeme zu betreiben. Neben den Bereichen Beratung und Marketingunterstützung, zählt die innovative Marketing-Technologie daily point™, sowie der Datenschutz zu den Schwerpunkten des Unternehmens. Diese Kombination unterscheidet TS&C grundlegend von bestehenden Agenturen, Beratungen bzw. Softwareanbietern. Die Toedt, Dr. Selk & Coll. GmbH wurde im Januar 2005 in München von Dipl.-Betriebswirt Michael Toedt, Rechtsanwalt Dr. jur. Robert Selk und IT-Spezialist Rainer Aumiller gegründet.

Weitere Informationen unter www.ts-und-c.de

Kontakt:

Michael Toedt

Email: michael.toedt@ts-and-c.com

Tel. +49 / (89) 30 65 75 24

Serenata Unternehmensprofil

Serenata IntraWare AG hat sich in der Hotelbranche als führender Anbieter für zentrale IT-Lösungen etabliert. Mit dem Ziel, Daten in Wissen zu verwandeln, setzen Serenata Produkte nahtlos auf vorhandene PMS-Systeme auf. Herzstück ist das Management-Informationssystem für Hotelketten: Serenata NetHotel. Durch ein zentrales Data Warehouse und die Nutzung von Internet-Technologie werden Daten zentral ausgewertet und Ansatzpunkte für neue Märkte geschaffen. Mit NetHotel bietet Serenata eine Customer Relationship Management-Lösung (CRM) an, die es Hotelketten ermöglicht, ihr Unternehmen stärker am Kunden auszurichten. Durch die strategische Zusammenarbeit mit renommierten IT-Partnern erhöht Serenata seine Kompetenz als erste Adresse für zentrale Anwendungslösungen aus einer Hand.

Weitere Informationen finden Sie auf der Website <http://www.serenata.de>.

Kontakt:

Serenata IntraWare AG

Dieter Dirnberger

Berg-am-Laim-Str. 47.

D-81673 München

Tel: +49 (0) 89/ 92 90 03-0

Fax: +49 (0) 89/ 92 90 03 20

Email: ddirnberger@serenata.com