

## Ex-CS-Mitarbeiter lanciert neuartige Beratungsfirma

Montag, den 06. Februar 2012 um 14:54 Uhr

---

**Die neu gegründete «markITing ag» will Dienstleistungsunternehmen zu einer integrierten Sichtweise auf Marketing und IT verhelfen.**



**Christoph Oggenfuss** (*Bild*) arbeitete während zwölf Jahren in leitenden Marketingfunktionen bei der Credit Suisse und danach während 13 Jahren bei COMIT in der IT- / CRM-Beratung.

Diese Erfahrung und sein vielfältiges Engagement in Fachverbänden und Bildungsinstitutionen befähigen ihn ab sofort, Firmen bei der nachhaltigen Steigerung ihres Markterfolgs zu unterstützen, wie Recherchen von *finews.ch* ergaben.

### Seniorenkonto für Minderjährige...

Was das konkret bedeutet, schildert Oggenfuss gleich an einem Beispiel: «Eine Bank lanciert eine Kampagne für ein Seniorenkonto. Die erste Reaktion auf den Briefversand erhält der CEO der Bank allerdings von einem Bekannten, der belustigt erklärt, sein Sohn sei noch minderjährig...»

Der Grund für diese Panne: «In vielen Dienstleistungsunternehmen pflegen die einzelnen Bereiche ein Silo-Denken. Dieses wird teilweise durch Anreizsysteme auf Abteilungsebene sogar noch gefördert», so Oggenfuss.

### Inflationäre Entwicklungen

Neben den organisatorischen Silos verhindere aber auch die inflationäre Entwicklung von Dienstleistungen, Preismodellen, Distributionskanälen, Applikationen und Regulatorien eine optimale Verkaufsleistung. «Die übertriebene Komplexität der Geschäftssysteme schmälert die Produktivität erheblich», diagnostiziert Oggenfuss weiter.

«Gefragt ist daher eine neue Qualität der nahtlosen Zusammenarbeit zwischen Marketing / Verkauf und IT. Interne Bemühungen stossen hierbei jedoch immer wieder auf grosse Widerstände. Erforderlich ist daher ein kompetenter und konstruktiver externer Integrator», so Oggenfuss.

### Leistungslücken erkennen

## **Ex-CS-Mitarbeiter lanciert neuartige Beratungsfirma**

Montag, den 06. Februar 2012 um 14:54 Uhr

---

«[marklTing](#)» will Unternehmen zu dieser integrierten Sichtweise verhelfen. «So lassen sich gemeinsam Leistungslücken im Verkauf erkennen und das brachliegende Potenzial der beteiligten Abteilungen ausschöpfen.»