

## Presse-Information

### mission<one> steigert Umsatz um 11,6 % auf 6,9 Mio. €

- **300 % Umsatzwachstum seit 2005**
- **Strategische Integration von Mobile und Social Media in bestehende Strukturen**

**Neu-Ulm, den 20. Mai 2010** – Die mission<one> eRelations AG, einer der führenden Spezialdienstleister für den Online-Dialog und das Online-Direktgeschäft, steigerte ihren Umsatz 2009 auf 6,9 Mio. €. Das Unternehmen mit Sitz in Neu-Ulm zählt damit zu den zehn größten Dialogmarketing-Anbietern in Deutschland. Seit der Gründung von mission<one> vor zehn Jahren wuchs der Umsatz stets zweistellig. Im vergangenen Jahr verbuchten die Experten für Dialog-Marketing und Absatzförderung ein Plus von 11,6 % gegenüber 2008 (6,2 Mio. €). Zu diesem positiven Ergebnis tragen ein stabile Basis von Bestandskunden sowie zahlreiche neue Kunden bei.

Zu den aktuellen Klienten von mission<one> zählen unter anderem Adler Modemärkte, BRITA, E-Plus, GARDENA, LIQUI MOLY, neckermann.de, Steiff, Sto AG, Wella Professionals und Uzin Utz. In den letzten 6 Monaten konnten u. a. mit Schöffel Sportbekleidung, Olympus, Leica Geosystems, AbZ-Pharma und der Artedona AG weitere Kunden gewonnen werden. Die Zahl der Mitarbeiter hat sich in den vergangenen fünf Jahren vervierfacht: Aktuell beschäftigt mission<one> 94 Mitarbeiter. Für 2010 erwartet Vorstand Thomas Striegl „weiter eine positive Geschäftsentwicklung.“ Die von mission<one> betreuten Kampagnen können derzeit in 180 Ländern weltweit empfangen werden und erreichen ein Volumen von mehr als 100 Millionen E-Mails monatlich.

### Mobile und Social Media werden in bestehende Strukturen integriert

Künftig erweitert mission<one> den elektronischen Dialog auch um die Möglichkeit, die Kanäle Mobile und Social Media eigenständig zu nutzen oder mit E-Mail zu vernetzen. „Wir haben uns bewusst dafür entschieden, keine eigene Mobile- oder Social Media-Unit einzurichten. Der Dialog über mobile Endgeräte und soziale Netzwerke unterliegt denselben Gesetzmäßigkeiten wie andere Formen der elektronischen Kommunikation“, sagt mission<one>-Vorstand Thomas Striegl. „Deshalb integrieren wir beide Bereiche in unsere bestehende Organisationsstruktur. Auch unser Modell des Kundenmanagements lässt sich auf die neuen Kanäle übertragen.“

mission<one> hat den Prozess des Kundenmanagements mit dem DIAL-Modell systematisiert. DIAL steht für Dialog – Individualisierung – Aktivierung – Loyalität. Ziel dieses Prozesses: Interessenten sollen zu einem Kunden, Stammkunden und schließlich zum Fan einer Marke oder eines Unternehmens werden. Alle DIAL-Phasen werden durch Datenanalysen begleitet: Durch ein eCRM entwickelt mission<one> detaillierte Profile der Kunden, die eine immer persönlichere Betreuung ermöglichen. Die Agentur setzt das DIAL-Modell komplett oder modular in Kampagnen für ihre Kunden um.

**Info zur mission<one> eRelations AG:**

Die mission<one> eRelations AG ist einer der führenden Spezialdienstleister für den Online-Dialog und das Online-Direktgeschäft. Mit 6,9 Mio. € Umsatz in 2009 gehört der unabhängige Anbieter von Agenturdienstleistungen und Technologiesystemen zu den Top-10-Dialogagenturen in Deutschland. Ein Team von 94 Mitarbeitern entwickelt individuelle Unternehmenslösungen für den digitalen Kundendialog und den Direktvertrieb über das Internet. Dank 10-jähriger Erfahrung bietet mission<one> umfassende Kompetenzen, die von Beratung, Kreation und Technologie bis zu Analyse und Management reichen. Zu den Kunden gehören namhafte Handelsunternehmen und Hersteller großer Marken ebenso wie mittelständische Unternehmen im B2B-Bereich. Vorstände der mission<one> eRelations AG sind Thomas Striegl und Klaus Artmann.

Mehr zum Unternehmen auf [www.mission-one.de](http://www.mission-one.de)

Fotos des Managements unter [http://www.mission-one.de/das\\_unternehmen/downloads.php](http://www.mission-one.de/das_unternehmen/downloads.php)

**Kontakt mission<one>:**

Diana Dehner

Redaktion & Kommunikation

mission<one> eRelations AG

Fon: 0731/20 77 -127

E-Mail: [ddehner@mission-one.de](mailto:ddehner@mission-one.de)