

# Expertenbeitrag

## Einsatzgebiet und Grenzen von Online-Adress-Tools





**Interview  
Tobie Witzig**

[tobie.witzig@rbc.ch](mailto:tobie.witzig@rbc.ch)  
[www.rbc.ch](http://www.rbc.ch)

Tobie Witzig ist CEO der auf Contact Management spezialisierten rbc Solutions AG.

**rbc ist Provider von Applikationen wie AdressenPlus.ch, Directories-update.ch oder Segmentation.ch. Mit AdressenPlus.ch gewann das auf Contact Management spezialisierte Unternehmen im Jahr 2006 den SDV-Innovationspreis. Wir haben CEO Tobie Witzig zur Qualität der hinterlegten Daten sowie zu den Einsatzgebieten und Grenzen der verschiedenen Tools befragt.**

**Was weiss AdressenPlus.ch über Ihre Person?**

Enthalten sind soziodemografische Informationen zu Wohnsituation, Familie, Lebensphase und Geld. Und dank den Informationen von DCL auch die Umzugshistorie.

**Sind die Angaben korrekt?**

So korrekt, wie ich sie selbst irgendwann irgendwo deklarierte oder wie sie durch Dritte publiziert wurden. Die Angaben stammen aus öffentlichen Quellen.

**Was hat rbc bewogen, zusammen mit Schober das Online-Tool AdressenPlus.ch zu entwickeln?**

Wir wollten die Prozesse zeitlich, qualitativ und folglich auch finanziell optimieren. Mit Schober fanden wir einen Partner, der die gleichen Ziele hatte und uns umfangreiche Informationen zur Verfügung stellen konnte. Und DCL schliesslich liefert uns tiptopes Adressmaterial.

**Empfehlen Sie Ihren Kunden, Adressen online zu beziehen?**

Die Zielgruppenberatung und die Analyse von Adressen gehören zu den Kernkompetenzen der rbc. Wir beschaffen die Adressen für unsere Kunden gezielt bei verschiedenen Anbietern. Grundsätzlich aber gilt: Bei komplexen Anforderungen ist es sinnvoll, das Gespräch eines Spezialisten zu suchen, denn die Möglichkeiten der Online-Tools sind begrenzt. Für einfachere Selektionen und wenn gängige Merkmale gefragt sind, ist der Onlinebezug von Adressen aber eine gute Sache.

**Via Directories-update.ch lassen sich auch Firmenadressen webbasiert aktualisieren und anreichern. Wann zieht AdressenPlus.ch nach?**

Das ist unbestimmt. Solange DCL mit MAT[CH]move ausschliesslich Umzugsdaten von Privatpersonen anbietet, werden wir AdressenPlus.ch nicht auf Firmenadressen ausweiten.

**Ist die Online-Aktualisierung von Firmenadressen mit Kontaktpersonen nicht sowieso problematisch?**

Ja, das ist heikel. Unproblematisch ist hingegen das Anreichern von Entscheidern. Trotzdem muss sich der Kunde bewusst sein, dass die Kontaktpersonen nie hundertprozentig korrekt sein können. Denn sie wechseln ihre Stellen noch schneller als die Schweizerinnen und Schweizer ihre Wohnsitze.

**Ab 25. September führt rbc in verschiedenen Schweizer Städten Kurse für die Nutzung der beiden Adresspflege-Tools AdressenPlus.ch und Directories-update.ch durch. Warum diese Initiative? Beschränkt sich der Erfolg von AdressenPlus.ch auf den im 2006 gewonnenen SDV-Innovationspreis?**

Natürlich hat uns der Preis gefreut, doch kaufen lässt sich damit nichts. Mit dem Erfolg von AdressenPlus sind wir aber sehr zufrieden. Die Anzahl Transaktionen nimmt laufend zu. Doch wie bei allen Online-Applikationen haben viele Anwender Berührungängste. Diese möchten wir mit unseren Kursen abbauen. AdressenPlus ist übrigens das einzige Portal, bei dem wir selber involviert sind. Wir sind primär Anbieter der Applikationen. Heute sind rund zehn Tools aus unserem Hause auf dem Markt, darunter auch Bonitäts- und Analyseportale, wie zum Beispiel «Lifestyle Segmentation» von Schober.

**Was bietet «Lifestyle Segmentation» genau?**

Eigentlich ist es ein vollautomatisiertes, einfaches Data Mining und das bisher einzige Analyseportal dieser Art. Der Nutzer kann damit seine Kunden in 63 Segmente gliedern. Dadurch sieht er die Marktdurchdringung und folglich das Restpotential an Neukunden in den einzelnen Segmenten. Die entsprechenden Adressen kann er anschliessend beziehen. Wir nutzen Segmentation.ch, um die Kampagnen unserer Kunden zu planen und zu optimieren. Und das funktioniert sehr gut. In wenigen Tagen wird es übrigens möglich sein, auch Firmenadressen in insgesamt 108 Segmente aufzuteilen.

**Herzlichen Dank für das Gespräch.**

Weitere Informationen unter [www.post.ch/directpoint](http://www.post.ch/directpoint).

Die Schweizerische Post  
PostMail  
Direct Marketing  
Viktoriastrasse 21  
3030 Bern

Telefon 0848 888 888  
E-Mail [directpoint@post.ch](mailto:directpoint@post.ch)  
Internet [www.post.ch/directpoint](http://www.post.ch/directpoint)