

## KORTNIEUWS

### Globaliserende klant noopt tot één grote database

Softwarebedrijf Unisys is recent helemaal overgeschakeld op de Europese database van Computer Profile. 'Wij hadden tal van leveranciers van tal van databases met klantinformatie, maar de eenduidigheid van de informatie was een probleem', motiveert database-marketingmanager Jan Ostmann van Unisys in Schiphol-Rijk de overstap. 'Wij hadden vaak per land of per categorie van klanten een aparte leverancier. Die databases waren zeer verschillend van structuur. Sommige gegevens over bijvoorbeeld de installed base aan it stonden in het ene bestand wel en in het andere niet.' Omdat Unisys voor zijn marketing wereldwijd met één klantenbestand werkt, moesten al die databases geïntegreerd worden en dat vergde de nodige inspanning. Vandaar de keuze van Unisys om voor zijn Europese marketing over te gaan op de database van Computer Profile. En de eerste ervaringen zijn positief. De opbouw heeft nu die gewenste eenduidigheid, en de inhoud biedt extra aangrijpingspunten om bij een klant aan te kloppen. Ostmann: 'Er bestaat bijvoorbeeld nogal wat regelgeving over het inrichten van applicaties. Voldoe je daar als bedrijf niet aan, dan kunnen sancties volgen. Wij beschikken nu over de gegevens van de riskmanagers of bepaalde financiële managers die we op die risico's kunnen

database aanbieden door de samenwerking die het vorig jaar is aangegaan met collega-bedrijven uit andere Europese landen die net als Computer Profile voor hun klanten bouwen aan databases met informatie over de hardware- en softwaremarkt. De samenwerking heeft geleid tot de oprichting van de European Market Intelligence Group (EMIG). Het heeft een behoorlijke inspanning gevergd, vertelt managing partner van Computer Profile Harry van der Lint, om al die verschillende databases gelijk te schakelen. 'Inhoudelijk kwamen ze behoorlijk overeen, maar qua structuur en wijze van publiceren waren er grote verschillen. De één stuurde de klant eens per week een e-mail met een update van het bestand, de ander deed een cd-rom op de post. Nu kan de klant in zijn eigen deel op de EMIG-site op elk moment de meest actuele gegevens opvragen.'

De EMIG-database wordt nu gevuld met informatie over bedrijven in de Benelux, Frankrijk, Duitsland, Groot-Brittannië, Oostenrijk, Zwitserland, Spanje en Italië, terwijl het callcenter van Computer Profile in België ook nog eens markt informatie verzamelt over bedrijven in Scandinavië. 'Met dit brede aanbod spreken we vooral de grote multi-

wijzen. En we kunnen aanbieden om hen te helpen om hun applicaties anders in te richten.'  
Computer Profile kan één Europese



Managing partner Harry van der Lint van Computer Profile. Foto: Computer Profile

nationals aan als Microsoft, IBM en Dell. Dat soort bedrijven ziet Europa immers als één markt.' Door de toenemende internationalisering, neemt de vraag naar internationale sales- en marketinginformatie sterk toe, constateert Van der Lint. Hij verwacht dan ook dat de database straks markt informatie uit 25 verschillende landen bevat. Momenteel zitten er al gegevens in over 165.000 bedrijven.

[www.computerprofile.com](http://www.computerprofile.com)  
[www.emi-group.com](http://www.emi-group.com)