

PRESSE-INFORMATION

Toedt, Dr. Selk & Coll. GmbH

Augustenstr. 79; 80333 München

Fon: +49 089 1 89 35 69 -0

Fax: +49 089 1 89 35 69 -19

info@TS-and-C.com / www.TS-and-C.com

Fünf Jahre Wachstum und Erfolg

München, im März 2010 – Auch das fünfte Geschäftsjahr war, trotz wirtschaftlich schwieriger Rahmenbedingungen, wieder von Erfolg gekrönt: **„Mit knapp 30% Wachstum im Jahr 2009 wurden die gesteckten Ziele sogar leicht übertroffen.“** Dies gab Michael Toedt, geschäftsführender Gesellschafter von Toedt, Dr. Selk & Coll. in München, anlässlich des fünften Jahrestages der Unternehmensgründung, bekannt.

TS&C beschäftigt in München 15 Mitarbeiter und betreut Einzelhotels und Ketten in 10 Ländern bei der Umsetzung eines von TS&C entwickelten „Knowledge-Driven-Marketings“. 250 der führenden Unternehmen zählen zu den Kunden. **Mit durchschnittliche 70% Wachstum seit Gründung, zählt TS&C zu den am stärksten wachsenden Firmen der Branche.**

„Die Hotels profitieren von unserer Kombination aus Technologie und kontinuierlicher Beratung, sowie von unserem ständigen Drang nach neuen, noch effizienteren Marketing- und Kundenbindungsmaßnahmen“, so Michael Toedt.

Das Wachstum soll auch 2010 weitergehen. Organisatorisch und technisch wurden die Weichen entsprechend gestellt. Neben der Expansion innerhalb Europas, soll das erste Büro in den USA eröffnet werden.

Wörter: 157

Zeichen (mit Leerzeichen): 1.180

Pressekontakt:

Michael Toedt

Managing Partner
Michael.Toedt@TS-and-C.com

Toedt, Dr. Selk & Coll. GmbH

Augustenstr. 79 / 80333 München
Fon: +49 089 189 35 69 -0
Fax: +49 089 189 35 69 -19
info@TS-and-C.com
www.TS-and-C.com

Unternehmensprofil:

Toedt, Dr. Selk & Coll. GmbH (TS&C) ist spezialisiert auf den Bereich des Customer Relationship Marketing (CRM). TS&C hat hierfür ein wissensbasiertes Marketingkonzept (Knowledge-Driven-Marketing) entwickelt, durch das sich das Marketing von einer Kostenstelle zu einem Profit-Center wandelt.

Als Basis dienen die vorhandenen Gast-Daten. Diese werden mit der Software dailypoint™, nach modernsten wissenschaftlichen Erkenntnissen und mit der langjährigen Erfahrung von TS&C, ausgewertet und anschließend im Marketing genutzt.

Das Ergebnis ist ein messbares Marketing, mit niedrigeren Versandmengen, bei stark erhöhten Buchungsraten. Hierdurch sinken zum einen die Kosten, zum anderen werden Umsatz und Gewinn gesteigert.

Neben der Beratung und der Marketing-Technologie dailypoint™, ist die dritte Säule von TS&C der Datenschutz.

TS&C wurde im Januar 2005 in München gegründet. Der Preferred Partner des Hotelverbands Deutschland (IHA) zählt zu seinen Kunden u.a.: InterContinental Hotels & Resorts, Hilton, Lindner, Maritim Hotels oder Einzelbetriebe wie das Park Hotel Bremen oder das Hotel Jungbrunn in Österreich.