



Jens Henning, CEO der IT-Gruppe dde-dse, hat das enorme Potenzial, das die VT3000 seinem Unternehmen bieten kann, erkannt und nutzt es, um die Position seines Unternehmens im wachstumsstarken Direkt-Mailing-Markt zu festigen.

Europapremiere: IT-Gruppe dde-dse setzt auf Kodak Versamark VT3000

Vorteile im Wettbewerb

Seit September ist Europas erste Digitaldruckmaschine VT3000 von Kodak Versamark bei der IT-Gruppe dde-dse in Deutschland im Einsatz. Dank der neuen technischen Funktionen und der selbst entwickelten Software „Easy Post.Net“ kann das Unternehmen seinen Kunden vollständig personalisierte Direkt-Mailings bieten. Mit dieser strategischen Dienstleistung sichert sich die IT-Gruppe dde-dse einen Wettbewerbsvorteil gegenüber den Mitbewerbern und stärkt so die Marktposition in den Bereichen Datenaufbereitung, Logistik und Produktion von Direkt-Mailings.

Jens Henning, CEO der IT-Gruppe dde-dse, nutzt das Potenzial der Digitaldruckmaschine VT3000, um die Position seines Unternehmens im wachstumsstarken Direkt-Mailing-Markt zu festigen. Nach eingehender Prüfung hat er sich auf Grund der vielfältigen Datendruckfunktionen für die VT3000 entschieden. Das System ist mit acht Inkjet-Druckköpfen ausgestattet und ermöglicht 4/4-Farbdruck in

einem Durchgang mit Geschwindigkeiten von bis zu 2000 A4-Seiten pro Minute. Gedruckt wird von Rolle zu Rolle in einer Druckauflösung von 300 x 600 dpi.

Aufbereitet werden die Daten über die von der IT-Gruppe dde-dse entwickelte Software „Easy Post.Net“. Dadurch entsteht eine breite Palette an personalisierten Geschäftsdokumenten, Rechnungen und Marketing-Materialien. Ein entscheidender Vorteil des Unternehmens ist die Möglichkeit, den Druck nach der Logistik der Zustellorganisation des Kunden zu optimieren. Das Ergebnis: Genau auf die Zielgruppe abgestimmte Mailings, die in einer Vielzahl von personalisierten Formaten innerhalb kürzester Zeit und mit nur wenig Material produziert werden können.

Die VT3000 ist mit acht Inkjet-Druckköpfen ausgestattet und ermöglicht 4/4-Farbdruck in einem Durchgang mit Geschwindigkeiten von bis zu 2000 A4-Seiten pro Minute.



Personalisierte Mailings haben den Vorteil einer bis zu zehnfach höheren Response-Rate.

Dienstleistung personalisieren

Dank des vollständig digitalisierten Ablaufs konnte die IT-Gruppe dde-dse die Geschwindigkeit und Flexibilität erheblich steigern. Im Gegensatz zur konventionellen Produktion, bei der die zur Rechnung gehörenden Zahlungsträger im Offset-Druck vorgedruckt, gelagert und separat der Rechnung hinzugefügt werden müssen, wird der Zahlungsträger hier zusammen mit der Rechnung in der Digitaldruckmaschine erzeugt.

Das Formular wird zu 100 Prozent digital und vollfarbig gedruckt. So ist es möglich, in jedes Formular individuelle Logos, Kontaktdaten und Empfängerdaten einzubringen und diese mit zusätzlichen Elementen – etwa einer Datenmatrix – zu versehen, die erhöhte Sicherheit gewährleisten und Kontrollmöglichkeiten bei der Zustellung eröffnen. Zudem lässt sich die Sendung über



eine Rollkarte verfolgen, die alle Daten enthält. Das macht nachvollziehbar, ob und wann die Sendung beim Empfänger abgegeben wurde, und mit welchem Inhalt die Sendung versehen war. Gleichzeitig ermöglicht es die Software, aus dem Datenstrom der Kunden ein auf den Empfänger abgestimmtes individuelles Produkt zu erstellen. So kann auf die Rechnung oder den Bescheid an jeder beliebigen Stelle gleichzeitig ein Überweisungsträger bzw. eine Einzugsermächtigung aufgedruckt werden. Jens Henning erklärt: „Dadurch sparen wir Material und Zeit. Da die neue Digitaldruckmaschine über umfangreiche Verarbeitungsmöglichkeiten verfügt, lässt sich zudem eine Perforation vornehmen, über die der gleichzeitig mitgedruckte Zahlungsträger einfach abzutrennen ist. So entsteht

eine Einheit aus Rechnung und Zahlungsträger.“

Darüber hinaus lassen sich Datenströme mehrerer Unternehmen mischen, sodass jedem Mailing zusätzliche Flyer, Produktangebote oder Werbebriefe beigelegt werden können. Dadurch verschafft die IT-Gruppe dde-dse ihren Kunden einen entscheidenden Marketing- und Dienstleistungsvorteil.

Hohe Response-Raten sparen Zeit und Geld

Jens Henning: „Unsere Kunden profitieren von den personalisierten Marketing-Mailings, denn im Vergleich zu konventionellen Mailings können sie eine bis zu zehnfach höhere Response-Rate feststellen.“

An Stelle tausender gleicher Mails produziert das Unternehmen

in Verbindung mit der Software Easy-Post.Net und den vorhandenen Kundendaten individuelle, auf die Zielgruppe abgestimmte Sendungen. Easy-Post.Net wird zusammen mit den unterschiedlichen Datendruckprozessen des Kodak-Versamark-VT3000-Systems eingesetzt und stellt somit sicher, dass jedes Mailing nicht nur die entsprechenden personenbezogenen Daten enthält, sondern auch individuelle Bilder oder Anzeigen, persönlich abgestimmte Angebote und Response-Elemente je nach Kundentyp. „Unsere Kunden freuen sich, vollständig personalisierte Mailings mit höheren Response-Raten erstellen zu können – und dabei sparen sie auch noch Zeit und Geld. Und wir profitieren von einem vereinfachten digitalen Produktionsablauf“, so Henning. (www.kodak.com)