

DMS Expo: Pitney Bowes bündelt Software-Expertise für ganzheitliches Kundenbeziehungsmanagement

Heppenheim, 3. August 2011 – Pitney Bowes, einer der Technologieführer im Bereich der physischen und digitalen Dokumenten- und Postbearbeitung, zeigt auf der DMS Expo (Stand C 62, Halle 7) Software-Highlights für effektives Customer Communications Management. Ein Fokus liegt dabei auf den *Production Intelligence*-Lösungen für die Integration von Druck- und Versandprozessen. Außerdem stellt der Geschäftsbereich Pitney Bowes Business Insight (PBBI) am selben Stand die neue EngageOne Communication Suite vor, die das Erstellen gezielter Kommunikation ermöglicht. Die Veranstaltung findet vom 20. bis 22. September in der Messe Stuttgart statt und befasst sich mit Enterprise Content-, Output- und Dokumenten-Management.

Die *Production Intelligence*-Reihe von Pitney Bowes hilft Unternehmen, ihren Dokumentenfluss zu verbessern und die Postproduktion zu optimieren. Grundlage dafür ist die effektive Verzahnung von Druck- und Weiterverarbeitung sowie die durchgängige Optimierung aller Dokumentenbearbeitungsprozesse. Dank des modularen Aufbaus sowie der Möglichkeit, die Produkte einfach an veränderte Geschäftsanforderungen anzupassen, ist die Investition langfristig gesichert. Die Suite umfasst Software für das Output- und Workflow-Management sowie HybridMail-Lösungen. Unternehmen profitieren davon durch höhere Produktivität, bessere Systemauslastung und erheblich reduzierte Stückkosten.

Mit der EngageOne Communication Suite von PBBI können Anwender mühelos in jeder Umgebung personalisierte Kommunikation generieren, bereitstellen und verwalten. Unabhängig vom Output-Kanal werden konsistente Dokumente im Batch-Produktions-, On-Demand- oder im interaktiven Verfahren erstellt. Das sichert ein konsistentes Layout, die Erfüllung von Compliance-Anforderungen und die Kundenansprache über den richtigen Kanal und mit passenden Inhalten. Individualisierte Kommunikation über den vom Kunden präferierten Kanal optimiert die Kundenbeziehung, verbessert die Umsatzchancen und verhindert Kundenabwanderung. Dank der Integration in bestehende Businesssysteme wie

CRM und ERP sowie regelbasierter Entscheidungen steigt zudem die Effizienz. Außerdem enthält die EngageOne Communication Suite neue Lösungen, beispielsweise im Bereich Portaltechnologie und e-Billing (Electronic Bill Presentment and Payment).

„In den über 90 Jahren, die Pitney Bowes bereits existiert, haben wir umfassendes Know-How in verschiedenen Bereichen gewonnen. Im Laufe der Zeit entstanden verschiedene Sparten und vielfältige Lösungen, die sich perfekt zu einem ganzheitlichen Angebot ergänzen. Um Kunden eine optimale Lösung im Bereich Multi-Channel-Kommunikation bieten zu können, verstärken Pitney Bowes und PBBI die Zusammenarbeit im Software-Bereich. Das Ergebnis und wie sich dadurch unabhängig von Branche und Unternehmensgröße die Kundenzufriedenheit steigern lässt, können Besucher auf unserem gemeinsamen Messestand sehen“, kommentieren Wilhelm Kanzler, General Manager DMT Northern Europe bei Pitney Bowes, und Michael Arthen, Regional Director Central Europe bei Pitney Bowes Business Insight.

Über Pitney Bowes

Seit mehr als 90 Jahren bietet Pitney Bowes innovative Lösungen, um physische und digitale Kommunikationskanäle effizient und gewinnbringend miteinander zu verbinden. Das Portfolio des Weltmarktführers im Bereich Post- und Dokumentenmanagement umfasst Software, Hardware und verschiedene Dienstleistungen, mit denen Kunden ihre Produktivität steigern können. Zunehmend unterstützt Pitney Bowes Unternehmen auch bei der Erschließung neuer Geschäftsfelder – mit fortschrittlichen Lösungen im Bereich Customer Communications Management (CCM). Pitney Bowes erwirtschaftet einen Jahresumsatz von rund 5,4 Milliarden US-Dollar und beschäftigt weltweit 30.000 Mitarbeiter.

Seit 1961 ist die Pitney Bowes Deutschland GmbH auf dem deutschen Markt tätig und hat seither auch hier ihre Marktposition ständig ausbauen können. Die Deutschlandzentrale von Pitney Bowes hat ihren Sitz in Heppenheim (Hessen). Niederlassungen in Hamburg, Berlin, Hannover, Leipzig, Dresden, Bielefeld, Neuss, Köln, Stuttgart und München sorgen für ein flächendeckendes Vertriebs- und Servicenetz. Aus Heppenheim werden auch die Aktivitäten in Österreich und in der Schweiz gesteuert.

Pitney Bowes: Every connection is a new opportunity™. www.pitneybowes.de

www.pitneybowes.de/twitter

www.pitneybowes.de/facebook

www.pitneybowes.de/xing

Über Pitney Bowes Business Insight

Pitney Bowes Business Insight (PBBI), der Softwarebereich von Pitney Bowes Inc., liefert als Lösungsanbieter leistungsfähige Software und Dienstleistungen, um Unternehmen und Institutionen bei der Kundengewinnung und -bindung sowie beim Auf- und Ausbau nachhaltiger Geschäftsbeziehungen zu unterstützen. Durch die Integration von Vermögens-

und Datenmanagement, Location Intelligence und ausgefeilten Predictive Analytics sowie Lösungen für Regel-basierte Entscheidungsunterstützung und Channel-übergreifende Kundeninteraktionen, unterstützt PBBI den Aufbau dauerhafter Kundenbeziehung. Die Anwendungen reduzieren gleichzeitig die Kosten und fördern gleichzeitig die operative Leistungsfähigkeit. Pitney Bowes Business Insight ist ein hundertprozentiges Tochterunternehmen der Pitney Bowes Inc (NYSE: PBI), einem der Marktführer im Bereich Customer Communications Management. Weitere Informationen finden Sie unter: <http://www.pbinsight.de> und <http://www.pb.com>.

Pressekontakt Pitney Bowes Deutschland:

Pitney Bowes Deutschland GmbH
Annette Friedl
Tiergartenstraße 7
64646 Heppenheim
Tel.: +49 (0) 6252 708 -325
Fax: +49 (0) 6252 708 -498
E-Mail: annette.friedl@pb.com
Web: www.pitneybowes.de

Maisberger GmbH
Martina Eder / Sybille Kranz
Claudius-Keller-Straße 3c
81669 München
Tel.: +49 (0) 89 41 95 99 -26 / -69
Fax: +49 (0) 89 41 95 99 12
E-Mail: martina.eder@maisberger.com
sybille.kranz@maisberger.com
Web: www.maisberger.com

Pressekontakt PBBI Deutschland:

GlobalCom PR-Network GmbH
Wibke Sonderkamp / Martin Uffmann
Münchener Str. 14
85748 Garching
Tel. +49 89 360 363-40 /-41
wibke@gcpr.net / martin@gcpr.net
www.gcpr.net