

Pitney Bowes Business Insight komplettiert durch Akquise von Portrait Software sein Lösungsangebot zum Kundenbeziehungsmanagement

Der akquirierte Spezialist für Customer Intelligence und Kundeninteraktion ergänzt das Angebot von PBBI für das ganzheitliche Kundenmanagement

London/München, 02. Dezember 2010 – Mit der Akquise von Portrait Software konnte Pitney Bowes Business Insight (PBBI), die Software Division von [Pitney Bowes Inc.](#) (NYSE: PBI), ihr Portfolio um ein wichtiges Lösungsspektrum erweitern. Portrait Software ist ein britisches Unternehmen, das auf Software spezialisiert ist, [die Customer Relationship Management-Systeme ergänzt und verbessert](#). Unternehmen können so bessere Kundenbeziehungen aufbauen, Kundenabwanderung verhindern, Marketinginitiativen gezielter und wirkungsvoller umsetzen und insgesamt Kosten in all diesen Bereichen einsparen.

Murray Martin, Chairman, President und CEO von Pitney Bowes, betont die strategische Bedeutung der Akquisition: „Die Lösungen und Fähigkeiten von Portrait Software ergänzen unser bereits breites Portfolio optimal und werden in unser Lösungsangebot integriert. Wir wissen, dass viele unserer Kunden nach Wegen suchen, um ihre Kommunikation mit Kunden und Interessenten und damit auch ihre Geschäftsergebnisse zu verbessern – Pitney Bowes kann ihnen dabei helfen.“

Seit über 20 Jahren unterstützt das 1986 in England gegründete Unternehmen Portrait Software Organisationen dabei, die Interaktion mit ihren Kunden zu verbessern und individuelle Kundenbeziehungen aufzubauen. Resultate dieses Engagements sind eine Steigerung der Kundenrentabilität, effizientere Marketinginitiativen, nachhaltige Kundenbindung sowie eine insgesamt höhere Kundenzufriedenheit. Ermöglicht wird dies mithilfe von innovativen, praxisorientierten Applikationen. Über 300 Kunden, darunter Marktführer aus Branchen mit intensiver Kundeninteraktion, vertrauen auf Lösungen aus dem Portrait Portfolio – darunter Dell, Fiserv Bank Solutions, Lloyds Banking Group, Merrill Lynch, Nationwide Building Society, Telenor, US Bank, u.a.

Die *Portrait Customer Interaction Suite* kombiniert einige der weltweit fortschrittlichsten Lösungen für Customer Analytics mit einer Multi-Channel-Kundenkommunikations-Plattform für bi-direktionale Interaktion:

- **Portrait Dialogue** – unterstützt einen automatisierten Multi-Channel-Marketingdialog mit jedem Kunden
- **Portrait Customer Analytics** – für schnell umsetzbare Kundensegmentierung und prädiktive Modelle, unterstützt von 3D-Virtualisierung
- **Portrait Uplift Optimizer** – identifiziert die Potenziale (überzeugbare Kunden), die von Kampagnen beeinflusst werden
- **Portrait Interaction Optimizer** – erschließt Kundenbindungs- und Umsatzmöglichkeiten aus eingehenden Anfragen
- **Portrait Foundation** – unterstützt die professionelle Interaktion bei Abwicklung und Bereitstellung
- **Portrait EDGE 2020** – Web-basierte Unterstützung für die Automatisierung und Vereinheitlichung von Anlaufstellen

Mit diesem, ganz auf die Kunden ausgerichteten Ansatz, können Unternehmen Kundendaten aus verschiedensten Quellen zusammentragen, sind so besser über ihre Kunden informiert und können Bedarf auf Kundenseite vorhersehen. Auf diese Weise können Kunden relevante Angebote vorgestellt werden – und zwar über die zu ihnen passenden Kanäle – wo und wann auch immer Kunden die Interaktion mit dem Unternehmen suchen.

Über Portrait Software – Teil von [Pitney Bowes Business Insight \(PBBI\)](#)

Portrait Software unterstützt Organisationen dabei individuelle Kundenbeziehungen aufzubauen. Dieses Engagement bewirkt eine Steigerung der Kundenrentabilität, nachhaltige Kundenbindung und eine insgesamt höhere Kundenzufriedenheit. Ermöglicht wird dies durch eine Software Suite mit innovativen, intelligenten Applikationen, die es Organisationen ermöglichen individuelle Beziehungen zu ihren Kunden aufzubauen. Seit Juli 2010 gehört Portrait Software zur Software Division von Pitney Bowes. Durch die Kombination des umfassenden Portfolios von Pitney Bowes Business Insight mit den Lösungen von Portrait Software kann das Unternehmen seinen Kunden zukünftig noch besser dabei helfen Kunden zu gewinnen, diese optimal zu betreuen und ihre Kundenbeziehungen auszubauen. Die 'Portrait Customer Interaction Suite' kombiniert marktführende Lösungen in den Bereichen Customer Analytics, Kampagnenmanagement (Inbound und Outbound) und Business Process Integration mit denen Unternehmen Kundeninteraktionen in Echtzeit umsetzen können. Auf diese Weise können sie stets die passenden Informationen, zur richtigen Zeit, über den am besten geeigneten Kommunikationskanal für jeden Kunden bereitstellen. Zu den über 300 Kunden, die Lösungen von Portrait Software erfolgreich einsetzen gehören führende Unternehmen in Märkten mit intensiver Kundeninteraktion. Referenzen umfassen 3, AAA, Bank of Tokyo Mitsubishi, Dell, Fiserv Bank Solutions, Lloyds Banking Group, Merrill Lynch, Nationwide Building Society, RACQ, RAC WA, Telenor, Tesco Bank, T-Mobile Austria, Tryg und US Bank. Weitere Informationen finden Sie unter: <http://www.portraitsoftware.com> und <http://www.pbinsight.com>.

Über Pitney Bowes Business Insight Division

Pitney Bowes Business Insight (PBBI) ist der Softwarebereich von Pitney Bowes Inc (NYSE: PBI). PBBI liefert leistungsfähige Softwarelösungen, um führende Unternehmen bei der Kundengewinnung, -bindung und dem Ausbau nachhaltiger Geschäftsbeziehungen zu unterstützen und horizontale Geschäftsprozesse ganzheitlich abzudecken. Die Lösungen von PBBI erweitern die Businesssysteme und Prozesse unserer Kunden und geben ihnen fundierte Informationen über ihre Kunden und den Wettbewerb, um in dem heutigen globalen Markt erfolgreich bestehen zu können. Durch die bessere Kunden- und Marktkenntnis sind Organisationen in der Lage, wichtige Geschäftskontakte zu etablieren und profitablere Kundenbeziehungen zu gestalten. Zudem können Unternehmensprozesse gestrafft und Geschäftsergebnisse verbessert werden. PBBI bietet Software-Lösungen aus den Bereichen Location Intelligence, GIS, Predictive Analytics, Datenmanagement und Customer Communications Management. Weltweit setzen führende Unternehmen aus dem öffentlichen Bereich und der Privatwirtschaft auf Lösungen von Pitney Bowes Business Insight. Weitere Informationen finden Sie unter: <http://www.pbinsight.de> und <http://www.pb.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