

Case Study



Mit der Kern 1600 neues Geschäftsfeld erschlossen. Tronn Direktmarketing GmbH wickelt die gesamte Post ihrer Kunden ab.

Kurzbeschreibung

Kunde

Tronn Direktmarketing GmbH,
Germering



Branche

Dokumentenlösungen

Land

Deutschland

Umsetzungszeitraum

Frühjahr 2021

Produkt / Lösung

Kern 1600

Technische Vorteile

- Schnelle Verarbeitungszeit
- Stabilität
- Guter Support
- Intuitive Benutzeroberfläche
- Automatisierte Einstellungen
- Vereinfachter Systemzugriff

Firmen Beschreibung

Tronn ist ein Dienstleister für die Realisierung von Kundenkommunikation in Print und Digital. Das Unternehmen organisiert, produziert und steuert jede Art der direkten Kommunikation mit den Kunden der Auftraggeber: Ob Tagespost, Transaktionsdokumente, Hybridbriefe, klassisches Print-Mailing, mehrstufige Dialogkampagnen oder Kundenbindungsprogramme. Geboten werden Druck- und Lettershopleistungen, die Entwicklung von Schnittstellen zu Kunden, ERP-Systemen und Web-Tools sowie Outsourcing Leistungen rund um CRM. Das Unternehmen wurde 1993 mit dem Ziel gegründet, die verschiedenen Fachaufgaben der direkten Kundenkommunikation so zusammenzubringen, dass ein komplettes Umsetzen der Kundenaufträge über alle Kanäle machbar ist.

Situation / Herausforderungen

Auf das Kuvertiersystem aufmerksam geworden ist das Münchner Unternehmen bei der drupa 2016: „Uns hat imponiert, wie vielseitig und anwenderfreundlich die Kern 1600 ist“, erinnert sich Eichhorn. Ziel war es, sich mit dem Kuvertieren neu aufzustellen und weiterzuentwickeln. „Wir wollten ein komplett neues Geschäftsfeld erschließen“, sagt Klaus Eichhorn. Rückblickend ist dieser Plan sehr gut aufgegangen: Gemeinsam mit den Kunden wurden entsprechende Schnittstellen geschaffen und das Portfolio erweitert. „Wir können ein Closed-Loop-System“ anbieten.“ Im Jahr laufen etwa vier Millionen Kuvertierungen in verschiedenen Größen über die Kern

Case Study

1600, darunter auch klassische Mailingaktionen und viele komplexe und anspruchsvolle Aufträge.

Tronn hat eine Plattform geschaffen, auf die die Dokumente hochgeladen werden. Danach nimmt der weitere Prozess automatisiert seinen Lauf. Die Anforderungen an den Datenschutz sind bei allen Aufträgen sehr hoch. Gerade hier erfüllt Kern mit der Eingangslesung und der bereits erwähnten Möglichkeit des Ausgangstrackings eine optimale Lösung. „Das System erfüllt definitiv unsere hohen Erwartungen“, sagt Klaus Eichhorn.

Von der Installation über die Einweisung lief alles reibungslos: „Man hat wirklich das Gefühl: Kern kümmert sich um seine Kunden“, resümiert Klaus Eichhorn und hebt die schnelle Reaktionszeit des Services hervor.

Lösung

Tronn blickt sehr zufrieden auf die strategische Entscheidung zurück, vor gut zweieinhalb Jahren mit einem Kuvertiersystem von Kern ihr Portfolio ausgeweitet zu haben: „Wir haben mit der Kern 1600 eine Lösung geschaffen, mit der wir unseren Kunden die Möglichkeit bieten, deren gesamten täglichen Kommunikationsbedarf abzudecken“, sagt Geschäftsführer Klaus Eichhorn. Demnächst kommt noch eine Kern 686 als Back-up-System hinzu.

Vorteile dieser Wahl

Die Kunden von Tronn wissen das „Alles-aus-einer-Hand“-Prinzip sehr zu schätzen und lassen sogar ihre gesamte Tagespost über den Münchner Dienstleister laufen. Mit der Kern 1600 sieht Klaus Eichhorn sein Unternehmen sehr gut aufgestellt: „Wir legen besonders großen Wert auf die Sicherheits-Features“, betont der Geschäftsführer. Zum Beispiel das Tracking am Ausgang spielt für die Tronn GmbH und deren Kunden, die unter anderem aus der Versicherung- und Bankenbranche kommen, eine wesentliche Rolle.
