

## 1. Unternehmensdaten

### Das Unternehmen

#### Name

Pitney Bowes Software (Europe) GmbH,  
Pitney Bowes Business Insight Division

#### Niederlassungen

Pitney Bowes Software Europe GmbH  
D-81671 München, Grafinger Str. 2  
Internet: [www.pbinsight.de](http://www.pbinsight.de)

Pitney Bowes Software GmbH

D-65479 Raunheim, Kelsterbacher Str. 23  
Internet: [www.pbinsight.de](http://www.pbinsight.de)

#### Geschäftsführer

Cameron James Mathewson,  
Gary John Roberts

#### Partnerschaften

Pitney Bowes Business Insight arbeitet mit bedeutenden strategischen sowie branchen- und projektbezogenen Partnern zusammen. Die Partnerliste kann unter [www.pbinsight.de/unternehmen/partner/](http://www.pbinsight.de/unternehmen/partner/) abgerufen werden.

### Stand und Entwicklung des Unternehmens

Pitney Bowes Business Insight (PBBI) entstand im Januar 2008 aus dem Zusammenschluss zweier Marktführer: Group 1 Software und MapInfo. PBBI hat Niederlassungen in mehr als 20 Ländern weltweit und betreut einen Kundenstamm von mehr als 10.000 Unternehmen in 60 Ländern. In der Region Central Europe (Deutschland, Österreich, Schweiz) hat PBBI zwei Niederlassungen. Die Teams in München und Raunheim bei Frankfurt betreuen unterschiedliche Schwerpunkte aus dem umfassenden Lösungsportfolio. Alle Lösungen sind darauf ausgerichtet die Kunden bei der Kundengewinnung, -bindung und dem Ausbau von Geschäftsbeziehungen zu unterstützen.

#### Umsatz (weltweit Konzern)

2009: US\$ 5,6 Mrd.

## 2. Produkt- und Service-Angebot

### Lösungsangebot

Pitney Bowes Business Insight (PBBI) liefert leistungsfähige Software-Lösungen, um führende Unternehmen bei der Kundengewinnung, -bindung und dem Ausbau nachhaltiger Geschäftsbeziehungen zu unterstützen und horizontale Geschäftsprozesse ganzheitlich abzudecken. Die Lösungen erweitern die Businesssysteme, optimieren Geschäftsprozesse und geben fundierte Informationen über Kunden und den Wettbewerb, um in dem heutigen glo-

balen 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. PBBI bietet Software-Lösungen aus den Bereichen Location Intelligence, Datenmanagement und Customer Communications Management. Das Leistungsangebot umfasst den Vertrieb sowie die Konzeption, Umsetzung und Betreuung der PBBI Software-Lösungen.

### Location Intelligence

Die Einbringung des Raumbezugs ist ein leistungsfähiges und effektives Mittel zur sicheren Entscheidungsfindung und wird mit Location Intelligence-Lösungen von PBBI abgedeckt. Mit Hilfe von Location Intelligence werden Informationen in ihren räumlichen Kontext gestellt. So verwandeln sich Unternehmensdaten in aussagekräftige Informationen, um fundierte Entscheidungen treffen zu können, gezielt und in höherer Qualität mit relevanten Kunden in Kontakt zu treten, sowie Geschäftsprozesse zu verbessern. Location Intelligence ist das kleine, aber entscheidende Plus zu Business Intelligence-Lösungen. Der Wert raumbezogener Informationen und die Nachfrage zur Analyse räumlicher Beziehungen gewinnen zunehmend an Bedeutung. Das Location Intelligence-Portfolio von PBBI stellt die analytischen Fähigkeiten bereit, um raumbezogene Daten zu erfassen, zu analysieren und zu visualisieren. Aus räumlichen „Datenmustern“ können Handlungsempfehlungen abgeleitet werden oder sie dienen als Basis für Prognosen.

### Datenmanagement

Die Lösung kann Kundendaten zusammenführen, bereinigen, anreichern, zuordnen und verteilen. Komplexe Datenmanagementaufgaben lassen sich besonders effizient abwickeln und Daten zum Beispiel mit geographischen oder demographischen Informationen anreichern und entsprechend aufbereiten. Unsaubere Adressdaten werden identifiziert, Dubletten bereinigt und eine automatische Prüfung erlaubt eine schnelle Korrektur aller Adresselemente. Solche konsolidierten Informationen eignen sich hervorragend für automatisierte Geschäftsprozesse, Kundensegmentierungen und weiterführende Analysen sowie zur Erstellung von Kundenprofilen und Identifikation von Cross- und Up-Sell-Möglichkeiten. Mit der Datenmanagement-Lösung haben die Unternehmen sowohl ihre Kunden- als auch Adressdaten im Blick und können diese gezielt und bedarfsorientiert für ihre Kampagnen einsetzen. Die Basis für ein maßgeschneidertes Kundenbeziehungsmanagement ist damit gewährleistet.

### Customer Communication Management (CCM)

Das Leistungsspektrum der CCM-Lösung umfasst das Design, die Formatierung, Generierung, Verteilung und Archivierung von Dokumenten. Einfach und schnell können die Dokumente in einer WYSIWYG-Umgebung für die Ad-hoc Kommunikation oder die Batch-Produktion generiert und die aufbereiteten Informationen für die personalisierte Kundenkommunikation integriert werden. Dabei kann es sich um Massendokumente wie Rechnungen, Kontoauszüge, Versicherungspolice, etc. handeln. Aber auch die wiederkehrende individuelle Kommunikation, wie zum Beispiel Angebotserstellung, Vertragsänderung, Formularversand, Schadenbearbeitung, usw. wird mit der CCM-Lösung abgedeckt. Die Verteilung der Dokumente erfolgt flexibel und je nach Bedarf über elektronische Kanäle, dezentrale Arbeitsplatzdrucker oder zentrale hochleistungsfähige Druck- und Versandanwendungen.

Mit Hilfe des integrierten Dokumentenverwaltungssystems werden die Dokumente höchst effizient komprimiert, indiziert und als Original-Druckdatenstrom abgelegt. Aus dem Original-Druckdatenstrom können jederzeit Dokumente im 1:1 Format abgerufen werden. Die Informationen stehen den Endkunden und Mitarbeitern auf Knopfdruck und tagesaktuell zur Verfügung. Darüber hinaus haben die Endkunden jederzeit und überall über das Web Zugriff auf ihre persönlichen Dokumente.

### Consulting, Schulungen, Support

Neben der Bereitstellung von Produkten und Technologien legt PBBI besonderen Wert auf den Knowhow-Transfer zum Kunden. Die Consultants bringen langjährige Erfahrung mit, welche sie für die Erarbeitung und Einführung von wirkungsvollen Lösungen nutzen. Für die Kundenbetreuung bietet PBBI qualifizierten, deutschsprachigen Support. Außerdem werden regelmäßig Schulungen angeboten, die entweder in den deutschen Niederlassungen oder vor Ort beim Kunden durchgeführt werden.

### Kunden/Referenzen\*

Kunden aller Unternehmensgrößen setzen weltweit die PBBI-Lösungen ein. Unter den deutschsprachigen Kunden finden sich namhafte Unternehmen wie Basler Kantonalbank, Commerzbank, FIDUCIA, Fressnapf, LBS Nord, LBS BW, Rechenzentrum der Finanzverwaltung NRW, Siemens, Stuttgarter Straßenbahnen, Schweizerische Bundesbahn, Swisscom, Thomas Cook, T-Mobile Austria, TUI etc.

\*Kunden von Pitney Bowes Software und seinen Partnerunternehmen