



Projektstudie:

Lettershop Raible spart mit Ricoh Tage bei der personalisierten Druckproduktion



Das Endlos-Inkjetdrucksystem Ricoh Pro™ VC20000 bietet bei der Produktion hochgradig individualisierter Marketingmaterialien mehr Geschwindigkeit und Flexibilität.

Unternehmensprofil und Herausforderung

Viele Unternehmen verwenden gedruckte Anschreiben, Sonderangebote, Informationsunterlagen und andere Marketingmaterialien, um neue Kundinnen und Kunden zu gewinnen und ihren bestehenden Kundenstamm über Produkte und Dienstleistungen zu informieren. Dabei werden zunehmend gezieltere Marketingstrategien mit personalisierten Inhalten eingesetzt, um die Kundenbindung zu stärken und die Rendite von Direktmailing-Kampagnen zu steigern.

Durch diese Trends wurde es für den familiengeführten Lettershop Raible immer wichtiger, schnell und flexibel auf sich wandelnde Kundenbedürfnisse reagieren zu können. Uwe Raible, Geschäftsführer von Lettershop Raible, erklärt dazu: „Es kann vorkommen, dass ein Kunde am Montag 200.000 Anschreiben in Auftrag gibt und am Donnerstag weitere 20.000 oder eine Kleinauflage mit personalisiertem Material nachbestellt. In der Vergangenheit arbeiteten wir bei vielen Druckaufträgen mit Partnern zusammen, aber deren Offsetproduktion war oft zeitaufwändig und teuer. Und die Personalisierung der Inhalte konnte erst dann in einem separaten Prozess beginnen, nachdem wir die gedruckten Materialien erhalten hatten.“



In den letzten Jahren hat sich außerdem durch Lieferketten- und Logistikprobleme das Risiko von Verzögerungen bei Kundenaufträgen erhöht. Da viele Druckereien im näheren Umkreis geschlossen hatten, musste sich Lettershop Raible an weiter entfernte Druckereien wenden, was die Transportzeiten, Kosten und CO₂-Emissionen nochmals erhöhte.

Für die Zukunft hat sich das Unternehmen daher vorgenommen, den zuverlässigen Betrieb abzusichern, die Leistungen auszubauen und die Umweltverträglichkeit zu verbessern. „Je mehr Schritte der Produktionsprozess umfasst, desto mehr kann schiefgehen“, erklärt Uwe Raible. „Um schnellere, zuverlässigere und umweltfreundlichere Dienstleistungen anbieten zu können, haben wir uns entschlossen, unsere internen Druckkapazitäten für personalisierte Inhalte zu erweitern und damit die Abhängigkeit von externen Partnern zu beseitigen.“

Lösung

Um sein Serviceangebot zu erweitern und die internen Druckkapazitäten zu erhöhen, installierte Lettershop Raible ein Ricoh Pro™ VC20000 Endlos-Inkjet-Farbdrucksystem. „Die Pro VC20000 ist ein modernes Digitaldrucksystem, das alles hat, was wir benötigen“, bestätigt Raible. „Das System ist kompakt, vielseitig und einfach zu bedienen. Es gibt uns die Flexibilität, große und kleine Auflagen in hoher Geschwindigkeit zu drucken und neben



Die Pro VC20000 ist ein modernes Digitaldrucksystem, das alles hat, was wir benötigen. Das System ist kompakt, vielseitig und einfach zu bedienen.

Uwe Raible, Geschäftsführer



"Ich bin beeindruckt vom Engagement des Ricoh-Teams. Sie wollen nicht nur ihr Produkt verkaufen – sie kümmern sich auch weiterhin um uns und helfen uns dabei, die Leistung des Pro VC20000 für unser Unternehmen und unsere Kundinnen und Kunden zu optimieren."

Uwe Raible, Geschäftsführer



Direktmailings noch viele weitere personalisierte Marketingmaterialien für unsere Kundinnen und Kunden zu produzieren."

Lettershop Raible ist beeindruckt von der hohen Servicequalität und dem Engagement von Ricoh. „Das Ricoh-Team hat uns während des gesamten Prozesses sehr gut unterstützt“, betont Raible. „Erfahrene Service-Techniker haben uns bei der Aufstellung des Pro VC20000 in unserer Produktionshalle geholfen. Auch bei der Erstkonfiguration stand uns das Ricoh-Team zur Seite, um sicherzustellen, dass wir unser neues und leistungsstarkes Inkjet-System optimal nutzen können.“

Umfassende Schulungsworkshops für zentrale Arbeitskräfte waren ebenfalls Teil des Servicepakets. Das Team von Lettershop Raible ist nun dabei, sich in die Möglichkeiten des Pro VC20000 einzuarbeiten. Beim Hochfahren der Produktionsmengen steht das Ricoh-Team weiterhin mit Rat und Tat zur Seite.

„Die Zusammenarbeit mit Ricoh ist eine großartige Erfahrung“, lobt Raible. „Unsere wichtigsten Kontaktpersonen sind seit dem ersten Gespräch dieselben geblieben, und sie haben wirklich ein Auge für unser Geschäft und unsere Bedürfnisse. Ich bin beeindruckt vom Engagement des Ricoh-Teams. Sie wollen nicht nur ihr Produkt verkaufen – sie kümmern sich auch weiterhin um uns und helfen uns dabei, die Leistung des Pro VC20000 für unser Unternehmen und unsere Kundinnen und Kunden zu optimieren.“

Vorteile

Mit dem Pro VC20000 bietet Lettershop Raible seinen Kunden mehr Flexibilität und kann personalisierte Marketingmaterialien schneller als je zuvor liefern. „In der Vergangenheit mussten wir mindestens zwei Tage warten, um die gedruckten Materialien von unseren Partnern zu erhalten und mit der Personalisierung beginnen zu können“, erläutert Uwe Raible. „Heute können wir mit dem Druck beginnen, sobald wir die Kundendaten erhalten haben. Dadurch bleibt den Kundinnen und Kunden mehr Zeit für die Optimierung ihrer Kampagne, bevor sie den Auftrag in den Druck geben müssen.“

Durch die Verwendung des Pro VC20000 für den internen Farbdruck von Großauflagen entfallen auch der Koordinationsaufwand und die Kosten für die externe Auftragsvergabe. „Durch die Verwendung eines integrierten Prozesses mit einer digitalen Inkjet-Lösung sparen wir durchgängig Zeit und steigern die Effizienz“, sagt Uwe Raible. „Mit dem Pro VC20000 können wir zum Beispiel ohne Papierrollenwechsel mehrere Aufträge hintereinander drucken und so Produktionsunterbrechungen minimieren.“

Durch die Zusammenarbeit mit Ricoh konnte Lettershop Raible auch das Geschäftsrisiko verringern. „Dies ist ein proaktiver und strategischer Schritt, der die Zukunftssicherheit unseres Unternehmens gewährleistet“, so Uwe Raible. „Wir kontrollieren

mehr Schritte im Produktionsprozess und dadurch können wir den gesamten Arbeitsablauf verschlanken und optimieren. Und da die Druckerzeugnisse nicht mehr von Dritten zu unserem Standort transportiert werden müssen, minimieren wir die Umweltbelastung – sowohl für uns als auch für unsere Kunden.“

Lettershop Raible ist auch optimistisch hinsichtlich der Gewinnung größerer Kunden, die ein höheres Volumen und mehr Individualisierung benötigen. „Manchmal waren wir einfach nicht in der Lage, für Aufträge zu bieten, die eine umfassendere Personalisierung erforderten“, berichtet Uwe Raible. „Jetzt sind wir wieder im Rennen und können mit neuen Lösungen unser Geschäft ausbauen.“

„Aufbauend auf unseren Stärken wollen wir eng mit unseren Kundinnen und Kunden zusammenarbeiten, um ihnen zu helfen, die Effektivität ihrer Kampagnen weiter zu steigern“, fährt Uwe Raible fort. „Unser neues Ricoh-Drucksystem bietet ihnen neue Möglichkeiten, sich zu profilieren und neue Geschäftschancen zu erschließen. Die Ansprüche der Verbraucherinnen und Verbraucher ändern sich, und im digitalen Zeitalter werden persönlicher gestaltete Postsendungen und Marketingsendungen erwartet. Genau das können wir jetzt anbieten – individuelle Farben, Logos und Designs, die einen Unterschied machen und die Kundenbindung und das Markenimage stärken.“

Das Unternehmen plant auch Partnerschaften mit anderen Dienstleistern, die ebenfalls Ricoh-Lösungen verwenden. So könnten beispielsweise Daten und Aufträge dynamisch ausgetauscht werden, um gemeinsam zu wachsen und die Auslastung der Drucksysteme zu maximieren.

„Wir haben große Pläne und Ambitionen für unseren Pro VC20000“, verrät Uwe Raible zum Schluss. „Sobald wir unsere Bestandskunden an die Vorteile der neuen Funktionen herangeführt haben, werden wir uns überlegen, unseren derzeitigen Mono-Inkjetdrucker durch ein zusätzliches Farbdrucksystem von Ricoh zu ersetzen, um weiteres Geschäftswachstum zu ermöglichen.“



ÜBER RICOH

Ricoh unterstützt digitale Arbeitsplätze mit innovativen Technologien und Dienstleistungen, die es dem Einzelnen ermöglichen, von überall aus intelligenter zu arbeiten. Mit fundiertem Wissen und organisatorischen Fähigkeiten, die in der 85-jährigen Geschichte des Unternehmens gewachsen sind, ist Ricoh ein führender Anbieter von digitalen Dienstleistungen, Informationsmanagement sowie Druck- und Bildgebungslösungen, die die digitale Transformation unterstützen und die Unternehmensleistung optimieren.

Die Ricoh-Gruppe hat ihren Hauptsitz in Tokio und verfügt über bedeutende Niederlassungen in der ganzen Welt. Ihre Produkte und Dienstleistungen erreichen Kunden in rund 200 Ländern und Regionen. In dem im März 2022 abgeschlossenen Geschäftsjahr erzielte die Ricoh-Gruppe einen weltweiten Umsatz von 1.758 Milliarden Yen (ca. 14,5 Milliarden USD). Besuchen Sie unsere Website für weitere Informationen: www.ricoh.de

RICOH
imagine. change.

www.ricoh.de

Die Fakten und Zahlen in dieser Broschüre beziehen sich auf spezifische Geschäftsfälle. Individuelle Bedingungen führen eventuell zu abweichenden Ergebnissen. Alle Firmen-, Marken-, Produkt- und Servicenamen sind das Eigentum von und eingetragene Marken ihrer jeweiligen Eigentümer. Copyright © 2022 Ricoh Europe PLC. Alle Rechte vorbehalten. Diese Broschüre, deren Inhalt und/oder Layout dürfen ohne vorherige schriftliche Erlaubnis von Ricoh Europe PLC nicht verändert und/oder angepasst, teilweise oder vollständig kopiert und/oder in andere Dokumente eingefügt werden.