

Voll im Trend mit ssm

Projekt LETTERSHOP MANAGER

Projektstart

Hausintern wurde bei ssm Anfang 2003 beschlossen, dass die vielen unterschiedlichen Softwarelösungen zur Unterstützung des Fertigungsprozesses besser aufeinander abgestimmt werden sollen und es dazu notwendig wird, ein umfassendes Pflichtenheft zu erstellen, in dem die Prozesse abgebildet wurden.

Ziel der anschließenden EDV-Ausschreibung war, einerseits eine **integrierte Lösung** zu finden, die durchgängig den Prozess vom Angebotswesen bis zur Rechnungsschreibung begleiten kann. Wichtigste zweite Bedingung war aber auch, dass die **Lettershop spezifischen Eigenheiten des Produktionsablaufs** abbildbar sind. Z.B. kennt keine andere Fertigung die Tatsache, dass die exakten Fertigungsmaterialien erst kurz vor Produktionsstart feststehen.

Ausschreibung

Bei der Ausschreibung war relativ schnell klar, dass nur eine Software in Frage kommt, die sowohl in der Lage ist, **komplexe Sachverhalte** abzubilden, bei gleichzeitiger **hoher Anpassungsfähigkeit**. Das dritte ganz wesentliche Entscheidungskriterium war die **Bedienerfreundlichkeit**. Die für eine solche Entscheidung massgebliche Grundvoraussetzung der **Nachhaltigkeit** des Softwareangebots bewerteten wir durch die Unterstützung und das Engagement der Deutschen Post positiv.

Letztendlich fiel die Entscheidung zugunsten des LETTERSHOP MANAGERS, weil dort alle Faktoren angemessen berücksichtigt und umsetzbar erschienen. Der Preisnachteil des LETTERSHOP MANAGERS gegenüber anderen Lösungen wurde überlagert durch die Fach- und Sachkompetenz des Entwicklungspartners ITVision, weil wir uns dadurch eine zügige Entwicklungs- und Einführungsdauer erhofften.

Umsetzung / Einführung

Die Vorbereitungszeit in Zusammenarbeit mit ITVision betrug ca. 6 Monate. Die Details aus dem Pflichtenheft wurden dabei erarbeitet und auf Realisierung geprüft. Die Feinabstimmung der Prozesse der einzelnen Abteilungen untereinander wurde festgelegt. Zum Jahresende 2005 wurde entschieden, mit Jahreswechsel in den Echtbetrieb zu gehen.

Der Monat 11/05 wurde somit teilweise schon im LETTERSHOP MANAGER abgebildet, der Monat Dezember 2005 komplett parallel neben dem bestehenden System erfasst und gebucht.

Im Januar 2006 konnte gemäß der Planung der Systemwechsel stattfinden und läuft seither.

Bewertung bis heute

Unsere Erwartungen an das System sehen wir bis heute erfüllt. Der LETTERSHOP MANAGER bildet unsere Produktionsprozesse gut ab und ermöglicht uns, notwendige Weiterentwicklungen zu realisieren und hat sich bei den Bedienern als anwendungsfreundlich bewährt. Als **Branchenlösung** sehen wir darüber hinaus die Chance, von Weiterentwicklungen in der Anwendung zu profitieren, weil mehr Praxiserfahrungen aus einigen nahezu homogenen Anwendungsbeispielen vorliegen.

Ansprechpartner



Michael Stetter

Tel: 06 21 - 3 38 39 - 12
Fax: 06 21 - 3 38 39 - 71

Michael.Stetter@ssm-
mannheim.de

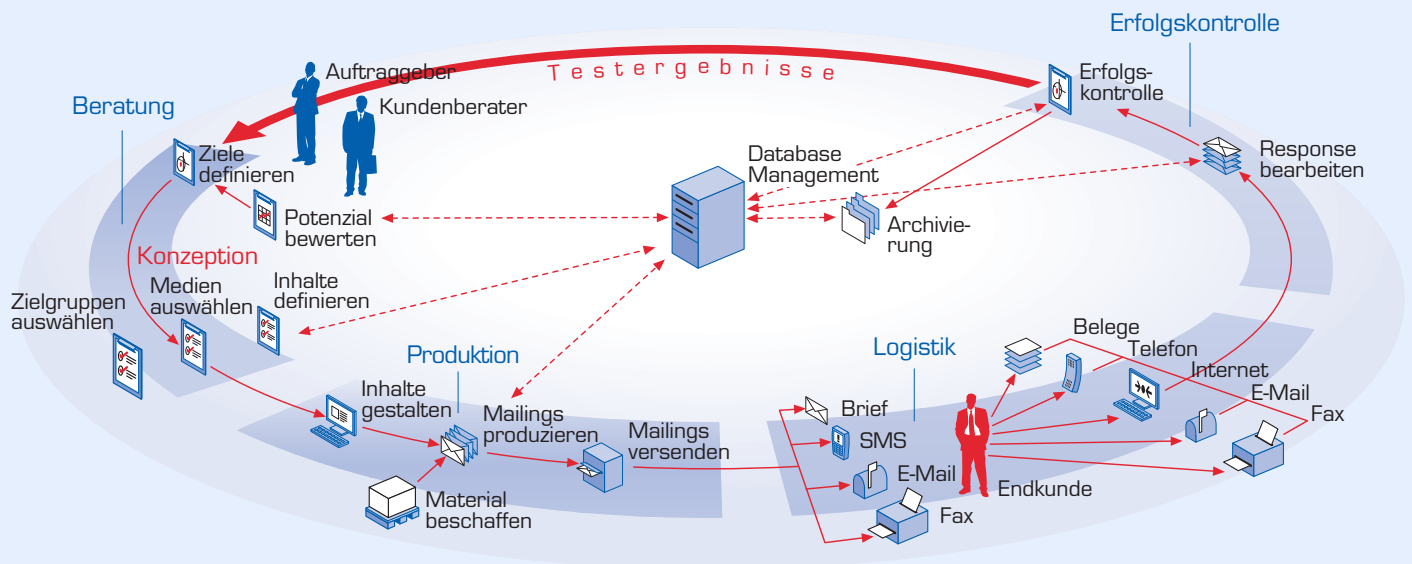


Frank Paul

Tel: 06 21 - 3 38 39 - 12
Fax: 06 21 - 3 38 39 - 71

Frank.Paul@ssm-
mannheim.de

SSM im Überblick



Leistungen

Mit uns können Sie auf das gesamte nuancenreiche Spektrum des Direktmarketing zugreifen und dabei genau die Leistung abrufen, die Sie für den Marketingerfolg brauchen. Dies reicht vom einfachen Mailing bis zum umfassenden Direktmarketing-Konzept, das alle Register der direkten Markt- und Kundenansprache zieht. Dabei kennt unsere Produktion kaum Grenzen. Was technisch möglich ist, ist bei uns machbar. Ob komplexe e-commerce-Projekte oder aufwändige Mailing-Produktionen mit Auflagen bis zu 500.000 Stück am Tag.

Bei uns können Sie auf technische Kompetenz und Erfahrung aus über 35 Jahren Direktmarketing vertrauen! Und vor allem: wir stehen zu unserem Wort! Für Qualität und Termine, die wir Ihnen zusagen, stehen wir ein!

Ob Kundenansprache per SMS, Mail oder Fax, Vertriebs- und Supportkonzepte für Handel und Außendienst oder gar die Abwicklung Ihres kompletten Databasemanagements – die Spezialisten unseres eignen Rechenzentrums stehen Ihnen gerne zur Seite, wenn es darum geht, gezielt Kunden online zu erreichen.

Kunden gewinnen ist das eine Ziel – Kunden langfristig binden das andere. Unsere Erfahrungen in Sachen Kundenbindungssysteme wie Kundenkarten, Kundenclubs oder Veranstaltungen runden unser Direktmarketing Know-How ab.

ssm – wenn's direkt, effizient und wirtschaftlich sein soll!

ssm 
Direkt Marketing

system service
marketing gmbh
Dudenstraße 37-43
68167 Mannheim

Tel 06 21-3 38 39-0
Fax 06 21-3 38 39-71
ssm@ssm-mannheim.de
www.ssm-mannheim.de

Ein Unternehmen der
Prospero Sales Group
GmbH