

Data Management

Print Production

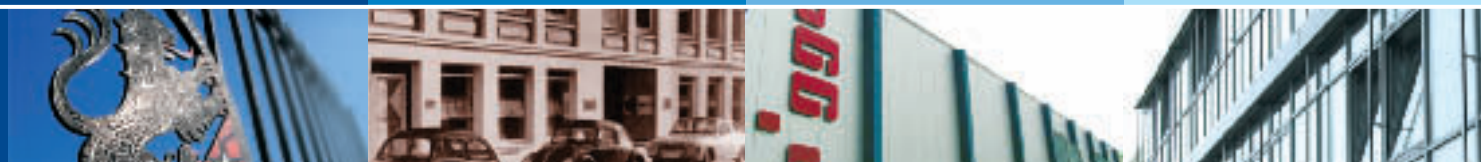
Logistics & Delivery

Customer Care



BOREK

Ihre Vision ist unsere Aufgabe



»Wir sind unterwegs in die Zukunft, schon seit über 200 Jahren!«

- 1790** gründet Ernst Christoph Daniel Pigge eine Buchbinderwerkstatt. Er legt damit die Grundlage für das heutige moderne Kommunikationsunternehmen.
- 1893** Das erste Versandhaus der BOREK Gruppe wird gegründet. Heute ist es eines der ältesten und größten Versandhäuser Europas auf seinem Gebiet.
- 1894** Ernst Christian Daniel Pigge, Enkel des Firmengründers und Ur-Urgroßvater des heutigen Firmeninhabers, gründet einen Zeitungsverlag und gibt erstmals den „General-Anzeiger“ heraus.
- 1925** Frachtbriefproduktion.
- 1950** Verlegung der Druckerei nach Braunschweig.
- 1968** Repro und Lithoherstellung werden hinzugekauft und können nun auch „inhouse“ geleistet werden.
- 1970** In der 6. Generation übernimmt Henning BOREK die Führung der Gruppe.
- 1975** Entwicklung und Vermarktung eines eigenen EDV-Systems für die Formulareddruck-Branche (COMFORM).
- 1985** Der Verlag expandiert in den österreichischen Markt durch Gründung einer Niederlassung in Wien.
- 1988** Der Verlag gründet eine Niederlassung in Harrisburg (USA).
- 1990** Nach der Wiedervereinigung folgen weitere Firmenübernahmen, unter anderem der Firma Demos in Sachsen-Anhalt, heute die größte Formular-Druckerei in den neuen Bundesländern.
- 1992** BOREK gründet eine Vertriebsgesellschaft in Ungarn.
- 1996** Zusammenschluss mit dem Unternehmen Friedrich BOREK Direktwerbung. Verstärktes Engagement in der Direkt Marketing Dienstleistung.
- 1997** BOREK baut auf 45.000 m² ein hochmodernes Produktions- und Dienstleistungszentrum in Osterwieck.
- 1997** Die Firmen BOREK, Pigge und Demos werden unter dem Namen BOREK Kommunikation zu einer Unternehmensgruppe vereint.
- 1998** Erwerb einer Druckerei in Pécs / Ungarn.
- 2001** BOREK etabliert ein Warehousing Competence Center mit perfekter Logistik-Anbindung in den neuen Bundesländern.
- 2003** BOREK erwirbt die gesamte Plastikkarten Produktion eines örtlichen Wettbewerbers.
- 2004** BOREK kooperiert mit Polens größter Formulareddruckerei „Emerson“.
- 2005** BOREK gründet eine Vertriebsniederlassung in München: BOREK Printmedia und sourced das Geschäftsfeld IT-Leistungen mit Gründung von BOREK systems aus. Der Verlag weitet seine Geschäfte mit einer Neugründung in Ungarn aus.
- 2006** Die BOREK Gruppe mit 15 Tochterfirmen fokussiert ihre einzelnen Unternehmenssparten auf die komplette Dienstleistung in den Bereichen Dialogmarketing, Produktion und Prozessoptimierung.

Standorte

<i>Deutschland</i>	<i>Italien</i>
Braunschweig	Bibbiena
Frankfurt	Österreich
Hamburg	Wien
Hannover	Schweiz
Leipzig	Solothurn
München	Ungarn
Nürnberg	Budapest
Osterwieck	Pécs



Das Erfolgsrezept eines Unternehmens

Unsere Leitlinien



Der Kunde im Mittelpunkt.

Die BOREK Gruppe ist auf vier Geschäftsbereiche spezialisiert:

Customer Care, Data Management, Print Productions und Logistics.

Unsere Mission ist es, in jedem dieser Geschäftsfelder zu den Besten zu gehören und im Markt Lösungen anzubieten, die einen deutlichen Mehrwert für den Kunden darstellen. Deshalb haben wir uns folgende Leitlinien gesetzt:

Kundenorientierung

Wir verstehen die Ziele unserer Kunden und entwickeln gemeinsam die individuelle Lösung. Qualität, Flexibilität und Kundenzufriedenheit sind die Maximen für unser tägliches Tun.

Qualitätsmanagement

Wir streben ständig nach optimaler Qualität. Unsere Produkte und Dienstleistungen sollen für unsere Kunden immer die wirtschaftlichere, schnellere und qualitativ hochwertigere Lösung sein.

Unternehmergeist

Wir verstehen uns als langfristiger Partner unserer Kunden im unternehmerischen Sinne. Wir wachsen mit den Erfolgen unserer Kunden – und das seit Jahrzehnten.

Technologieführerschaft

Wir übernehmen und entwickeln selbst innovative Lösungen auf Basis neuer Technologien. Dabei nutzen wir das Internet und alle modernen Formen der Kommunikation. Das vorrangige Ziel bleibt immer die Lösung für den Kunden.

Mitarbeiter

Unsere Mitarbeiter sind unser größtes Kapital. Stetig fördern wir Wissen und Know-how im Unternehmen durch gezielte Ausbildung und teamübergreifende Arbeitsprozesse.

Future Fitness

Die Veränderungen durch Technologien und neue Märkte stellen uns ständig vor neue Herausforderungen, die wir positiv nutzen. Wir verstehen uns als Dienstleister, der diese neuen Möglichkeiten frühzeitig erkennt, sie beherrscht und für den Kunden gezielt einsetzt.

Umwelt und Gesellschaft

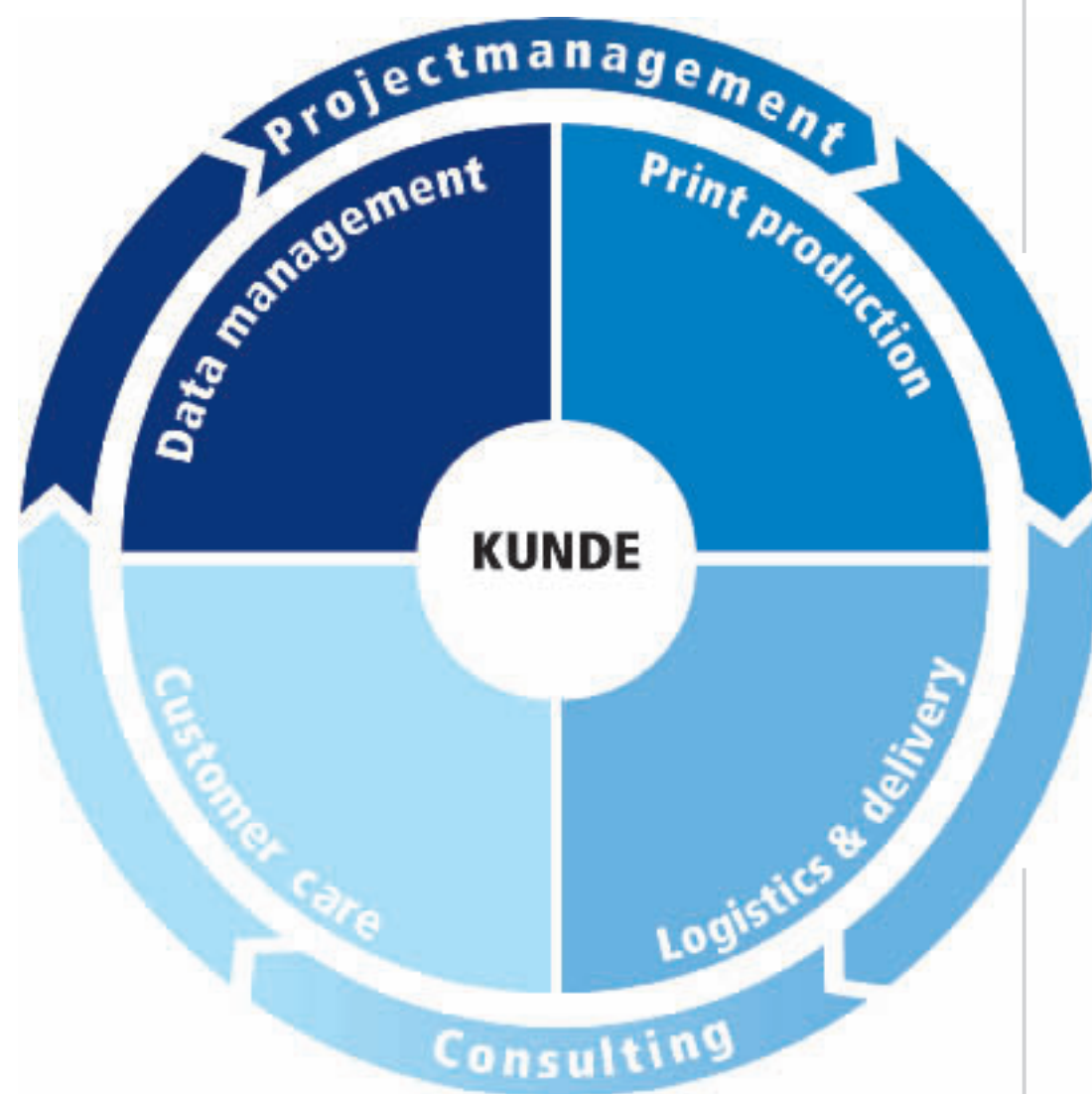
Ökologisch gerechtes Handeln sowie das Bewusstsein sozialer Verantwortung sind selbstverständliche Rahmen für unser Tun.



Wir verstehen uns als langfristiger Partner für unsere Kunden im unternehmerischen Sinne.

Synergien mit System

Unser Leistungsverbund



Hand in Hand aus einer Hand.

Die Optimierung von Prozessen ist Teamwork. Mit Consultants, die mehr als beraten: Sie erfassen und verstehen die Ziele unserer Kunden und setzen die Lösungen direkt um.

Potenziale durch Synergien

Modernes One-to-One Marketing schafft mehr als die Summe der Teile. Eine lückenlose Prozesskette vom ersten Kundenkontakt bis zur Response-Nachverfolgung sichert Kontinuität und schöpft Potenziale aus. Mit unseren Integrations-Modulen schließen wir für Sie diesen Kreislauf.

Integration der Disziplinen

Die Integration der Disziplinen rund um Print und E-Productions, die Bevorratung von Bild- und Textdaten, das Management von Kundendaten sowie die Analyse gehören dazu. Aber auch die nahtlose

Integration von Customer Care, Response-Erfassung und Kampagnen-Management sind entscheidende Erfolgsfaktoren.

Einsparungen realisieren

Mit unserem Modell der kurzen Wege unter einem Dach und dem interdisziplinären Kompetenz-Pool garantieren wir bestmögliche Synergien von der Planung bis zur Umsetzung. Mit Ihnen gemeinsam können wir schon in der Planung Synergien entdecken, realisieren Einsparungen und optimieren die Ergebnisse Ihrer Kommunikation.

Unsere Leistungen

- Prozessanalyse
- Konzeptentwicklung
- Workshops
- Coaching
- Outsourcing-Lösungen
- E-Print Procurement



Nach der Analyse der kundenspezifischen Prozess-Abläufe, finden unsere Spezialisten maßgeschneiderte Optimierungs-Lösungen.

»Durch das Outsourcen unseres internen Abwicklungs-Workflows an BOREK haben wir unsere Prozesse optimiert und können jetzt effektiv und kostengünstig agieren.«

Von der Datei bis zum Prozess

Data Management



Potenzial von Informationen nutzen.

Prozessoptimierung und Effizienzsteigerung durch professionelles Datenmanagement

Wettbewerbsvorteile

Professionelles Datenmanagement heißt Wissen (Data Intelligence) und eine Flut von wachsenden Informationen zu filtern, sicher und professionell zu verwalten, um sie dann gezielt einzusetzen. Viele Firmen schöpfen diese Potenziale nicht genügend aus. Der effektive Umgang mit Daten sichert Wettbewerbsvorteile und ist die Grundlage für erfolgreiche Geschäfte.

Enormes Einsparungspotenzial

Seit einigen Jahren entwickeln und integrieren unsere Datenbankspezialisten nicht nur Lösungen zur Personalisierung von Print Produkten, sondern auch komplexe Knowledge Management-Systeme und Cross Media Publishing-Lösungen. Diese Lösungen bieten unseren Kunden nicht nur ein enormes Einsparungspotenzial, sondern ermöglichen die gezielte und flexible Ansprache bestimmter Kundengruppen.

Innovatives Datenmanagement

Wir verwalten die individuellen Informationen unserer Kunden und reichern diese ständig mit zusätzlichen, aktuellen Informationen über Konsumentenverhalten, aber auch Produktinformationen, z. B. Preislisten, an.

Produktionsabläufe beschleunigen

Durch das medienneutrale Speichern und Archivieren von bestimmten Texten, Grafiken und Bildern, auf die unsere Kunden jederzeit wieder zurückgreifen können, beschleunigen wir die Produktionsprozesse und erhöhen die individualisierte Ansprache. Dank unseres hochmodernen Datawarehousing haben unsere Kunden einen zuverlässigen Partner, der sich um alles kümmert.

Durch die direkte Verbindung zur Produktion, Logistik und dem Kundenservice werden Daten zum Herz jeder erfolgreichen DM-Aktion, die ständig verbessert werden. So lernen Sie Ihre Kunden besser kennen und können direkter auf deren Bedürfnisse eingehen.

Aktuelle Daten

Hohe Responseraten sind die Währung der Direktmarketingindustrie. Damit unsere Kunden jederzeit wissen, wie erfolgreich ihre Neukundengewinnungsmaßnahmen laufen, können sie bei uns auch per Internet die aktuellen Daten abfragen. Bei BOREK bekommen Sie Komplettlösungen und Gesamtkonzepte aus einer Hand: **Sicher, schnell und ohne Qualitätsverlust.**

Unsere Leistungen

- Datenbankentwicklung
- Datenpflege
- Adressmanagement
- Datenanalyse
- Kartensysteme
- Bonussysteme
- Datenaufbereitung zur Personalisierung
- Responseerfassung und -management
- Elektronische Formulare



Maßgeschneiderte Datenbanklösungen ermöglichen eine effiziente Adressverarbeitung und ein sicheres Datenmanagement ohne Zeit- und Qualitätsverlust.

»Wir arbeiten seit Jahren erfolgreich mit BOREK. Besonders freut uns, dass es uns gelungen ist, aus unserem komplexen Datenbestand aktuelle Broschüren und Preislisten on demand zu drucken.«

Output mit Qualität

Print Productions



Uns reizen neue Herausforderungen.

Schnell, kreativ, flexibel.

Wir drucken alles!

Unsere erfahrenen Print-Spezialisten sorgen mit den neuesten Technologien dafür, dass die richtige Information zur richtigen Zeit auf das passende Papier kommt. So schnell und so individuell wie Sie es wünschen. Uns reizen neue Herausforderungen, weil diese nicht nur unseren Wettbewerbsvorteil unterstreichen, sondern auch den unserer Kunden. Neben Geschäfts- und Werbedruck, Couponing, 3-D-Packages, Tickets, Mailings, Plastikkarten, CD-ROM und E-Mail bestimmen die vielseitigen Kommunikationskanäle und die Ziele unserer Kunden unsere Produktionsabläufe. Heute wird das qualitative Drucken als selbstverständlich gesehen, was zählt, ist Schnelligkeit, Flexibilität und Innovation unserer Mitarbeiter.

Testen Sie uns!

Gebündelte Kraft auf 10.000 m².

Unsere Druckaktivitäten haben wir in einem optimierten Hochleistungs-Druckzentrum konzentriert.

Die ideale Kombination aus Endlos- und Bogendruck ermöglicht es uns, kleine und große Auflagen sowie Spezialprodukte kostengünstig und in hoher Qualität für Sie zu fertigen. Gestaltung und Produktion sind auf Ihre individuellen und technischen Möglichkeiten abgestimmt, maßgeschneidert, exakt und zeitoptimiert. Das verkürzt Bearbeitungsvorgänge und minimiert Fehlermöglichkeiten in der Bearbeitung.

Get the job done...

...nicht nur das berühmte Credo von Jack Welch, dem ehemaligen CEO von General Electric, sondern auch ein ganz einfaches Motto unseres täglichen Schaffens. Der Tag hat schließlich 24 Stunden. Schnelle Entscheidungen und damit verbundene kurzfristige Aufträge, gehören zu unserem täglichen Geschäft. Wir drucken, wann Sie es brauchen.

Schnell, flexibel und zuverlässig.

Unsere Leistungen

- Mailingproduktion
- Rechnungsdruck
- Formulare
- Etiketten
- Plastikkarten
- Beilagen
- Akzidenzen
- Lottoscheine
- Verpackungen



Kompetente und motivierte Mitarbeiter unterstützen Sie mit guten Ideen in der optimalen Umsetzung Ihrer Druckprodukte.

»Unsere komplexen Direct Mailings stellen hohe Anforderungen an unseren Druckpartner. BOREK setzt diese immer sehr zeitnah um, was in unserem Geschäft entscheidend ist!«

Zur rechten Zeit am rechten Ort

Logistics



Vorsprung durch Know-how, Qualität und Tempo.

Erfolg durch Wirtschaftlichkeit

Marketing und Vertrieb sind nur dann erfolgreich, wenn sie auch wirtschaftlich sind. Gerade im Versand, in der Lagerhaltung und im Clearing liegen oft die entscheidenden Cent-Beträge, die für ein optimales Ergebnis sorgen.

Präzision und Flexibilität

Dieses Wissen um die Details, die Ausschöpfung optimaler Konditionen, die präzise Einhaltung von Terminen und die flexible Bereitstellung von Raum und Personal prägt die BOREK Gruppe schon seit Generationen und ist der Grund des Erfolges unserer Versandhandelsaktivitäten.

Fulfillment hört bei uns nicht vor der Lagertür auf. In unserem modernen Hochregallager und unseren Lettershops arbeiten viele fleißige Hände weiter für Sie. Von der Bestellannahme und kaufmännischen

Bearbeitung Ihres Auftrags, über Fakturierung, Kommissionierung und Konfektionierung bis hin zu Debitorenbuchhaltung, Responsemanagement und Berichtswesen managen wir Ihre Waren und halten Sie ständig über alle Warenbewegungen auf dem Laufenden.

Wir verpacken und versenden alles

Der Versand von variablem Informationsmaterial sowie den Produkten verschiedener Versandhäuser und e-commerce Plattformen gehört dabei zu unseren leichtesten Übungen. Unsere „Kür“ beginnt bei manuellen Konfektionierungs-Aufträgen, bei denen jeder Handgriff sitzen muss. Für Sie verpacken und versenden wir praktisch alles, von individualisierten Warenproben, über hochwertige Kundenclub- und Prämienartikel, bis zu kostbaren Münzen!

Sicher und zuverlässig, weltweit.

Unsere Leistungen

- Lagerhaltung
- Versandhandel
- Order Management
- Quality Management
- Reporting
- Lettershop
- Debitorenmanagement
- Pick & Pack



Modernste Logistik mit maßgeschneiderten Serviceleistungen ermöglicht unseren Kunden, sich auf das Kerngeschäft zu konzentrieren.

»Bei BOREK liegt das Fulfillment unserer anspruchsvollen Direktmarketing-Aktionen seit Jahren in besten Händen!«

Wolf-Rüdiger Feldmann, Geschäftsführer Cornelsen Verlag, Berlin

Kundenservice muss gelebt werden

Customer Care



Kundenservice muss gelebt werden.

Je zufriedener Ihr Kunde, desto höher Ihr Gewinn.

Jahrelange Erfahrung bei BOREK

Kunden akquirieren ist teuer – sie dann nicht zu pflegen, kann sich heute kein Unternehmen mehr leisten. Wir haben dies schon vor vielen Jahren mit unseren eigenen Versandhandelsaktivitäten erkannt. Unsere Experten unterstützen Sie bei der Konzeption und Umsetzung einer eigenen Kundenbindungs- und Beziehungs-Strategie.

Wir bleiben für Sie in Kontakt.

Sparen Sie hohe Fixkosten, wir kümmern uns mit großem Engagement um Ihre Kunden in allen Bereichen. Neben der Erfassung von Kundenanliegen und der

Bearbeitung von Responses gehören auch Bestelleingang, Anfrage oder After-Sales-Support zu unseren Leistungen. Crossmedial nutzen und erfassen wir alle Responsekanäle und sammeln zentral aktiv sowie reaktiv.

Innovative CRM-Technologien

Kostensparend setzen wir auf innovative CRM-Technologien und Internetanwendungen, doch wenn es um Kundenservice geht, ist die persönliche Ansprache immer noch die wichtigste Komponente unserer Dienstleistung.

Unsere Leistungen

- Responsemanagement (Fax, Mail, DRTV)
- Callcenter Lösungen
- Customer Support
- E-Mail Inbound und Outbound
- After Sales
- Telemarketing
- Kundenkarten



Die persönliche Ansprache ist immer noch die wichtigste Komponente unserer Dienstleistung – Customer Care.

»Im Customer Service brauchen wir einen Partner, der unsere Kunden so behandelt, als wären es seine eigenen. Bei BOREK haben wir diese Qualität gefunden.«



Visionen bei BOREK

Interview Henning BOREK

»Chancen erkennen und gezielt handeln«

Herr Borek, Sie führen das Unternehmen in der 6. Generation. Woran liegt es, dass Ihr Unternehmen schon so lange am Markt erfolgreich ist?

Wir haben uns als Unternehmen immer an den Anforderungen des Marktes und unserer Kunden orientiert. Es ist wichtig, dass man Veränderungen und Chancen frühzeitig erkennt, sie klar bewertet und gezielt handelt.

»Fixkosten senken und Wettbewerbsvorteil stärken«

Wie bewerten Sie die aktuelle wirtschaftliche Lage?

Gerade in wirtschaftlich strapazierten Zeiten sind wir besonders gefordert, unseren Kunden zu helfen, indem wir ihnen intelligente Lösungen anbieten, um ihren Wettbewerbsvorteil zu stärken oder ihre

Fixkosten zu senken. Dazu gehört neben der schlanken Produktion selbstverständlich auch professionelles Datenmanagement, Logistik und natürlich Customer Care.

Hier gibt es noch große Einsparungspotenziale.

»Wir messen uns am Erfolg unserer Kunden«

Welchen Stellenwert hat für Sie das Beratungsgeschäft?

Je komplexer die Dienstleistung wird, desto höher ist der Bedarf an Beratungsleistungen. Unsere erfahrenen Berater analysieren das Geschäftsfeld unserer

Kunden und bilden eine Brücke zwischen den Unternehmenszielen, den Marktanforderungen und unseren Dienstleistungen. Wir arbeiten umsetzungsorientiert.

Unsere Empfehlungen lassen sich am Erfolg unserer Kunden messen.

»Digitaldruck verändert die Druckindustrie«

Auf welchen Markt werden Sie sich in den nächsten Jahren konzentrieren?

Wir leben in einer Zeit, in der die technischen Möglichkeiten sich schneller entwickeln als der Marktdruck auf unsere Kunden. Auch die Macht der Gewohnheit ist ein nicht zu unterschätzender Faktor. Nehmen Sie zum Beispiel den Digitaldruck, eine Revolution, die die gesamte Druckindustrie verändert. Gerade in der intelligenten

Verknüpfung mit Datenbanken ergeben sich hier enorme Möglichkeiten im Direktmarketing, aber auch in der Prozessoptimierung. Wir haben uns in den letzten Jahren technisch auf diesen Markt eingestellt, doch zögern noch viele Unternehmen, hier zu investieren. Wir haben diese Zusammenhänge erkannt und bieten verstärkt Beratungsleistungen an, um unseren Partnern zu helfen, diese neuen Märkte zu erkennen und auszusüßeln.

»Kundenkarten: Instrument für erfolgreiches CRM«

Sie haben unter anderem in die Plastikkarten-Produktion investiert, was sind Ihre Beweggründe für eine solche Investition?

Wir sehen ein großes Potenzial im Plastikkartenmarkt, sowohl als Prozessoptimierungs-Produkt, wie auch als Kundenbindungs-Instrument. Besonders im Zusammenhang mit unseren Direktmarketing-Dienst-

leistungen können wir unseren Kunden individuelle Kartenlösungen mit der entsprechenden Datenbank-anbindung, dem Fulfillment und Customer Care anbieten.

Ich glaube, dass zukünftig Unternehmen ihre Kunden durch die Karte enger an ihr Unternehmen binden werden, um eine optimale Wertschöpfung zu erzielen.

»Schneller, preiswerter, besser«

Kritiker könnten behaupten, dass das One-Stop-Shop Konzept der BOREK Gruppe die Qualität der einzelnen Leistungen mindert.

Direktmarketing und andere Prozesse sind nur dann erfolgreich, wenn die Vernetzung und Abwicklung der einzelnen Bereiche Hand in Hand verläuft. Unsere Unternehmensgruppe ist in vier Kernbereiche unter-

teilt. Diese Bereiche agieren dezentral und als eigenständige Profit Center. Unser Projektmanagement greift auf diese Bereiche zurück und sorgt für integrierte Abläufe ohne Reibungsverluste. Davon profitieren in erster Linie unsere Kunden.

Wir können so schneller Lösungen aus einer Hand anbieten und wertvolle Synergien nutzen.

Herr Borek was ist Ihre Vision für die Zukunft?

Das müssen Sie meine Kunden fragen – ihre Vision ist unsere Aufgabe!



Henning Borek
Geschäftsführender Gesellschafter BOREK GmbH.

Nach dem Studium an der Hochschule für Druck & Medien in Stuttgart trat er mit 25 Jahren, in der 6. Generation die Unternehmensnachfolge an.



Unsere zufriedenen Kunden

Einige Referenzen

Finanzdienstleister



Fashion



Media



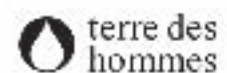
Pharma



Energie



Nonprofit



Automobil



Lotto



Food



Handel



VOLKSWAGEN BANK *direct*

„Die Volkswagen Bank direct kann mittlerweile auf eine langjährige und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit BOREK zurückblicken.“

BOREK übernimmt für uns hochkomplexe Fulfillmentaufgaben, die nur von Spezialisten und einer modernen und leistungsfähigen Technologie zu bewältigen sind. Das beginnt in unserem Fall mit dem Aufbau und der ständigen Aktualisierung unserer Interessenten-Datenbank, über die Konfektionierung und den termingerechten Versand bis hin zur Erfassung und Verarbeitung der Respondedaten.

Mit BOREK haben wir dafür einen kompetenten und zuverlässigen Partner gefunden und freuen uns daher auch weiterhin auf eine gute Zusammenarbeit.“

Helene Moser
Leiterin Direktmarketing

HDI PRIVAT VERSICHERUNG

„Bei der Planung und Abwicklung unserer vielfältigen Mailing-Aktionen im Privatkundengeschäft verlassen wir uns schon seit Jahren auf die Dienstleistungen von BOREK. Besondere Pluspunkte des Unternehmens sind für uns die wirklich hervorragende Betreuung durch unseren persönlichen Kundenberater und die stets zuverlässige und saubere Ausführung unserer Aufträge. Wir sind sehr zufrieden.“

Karlheinz Mock
Leiter Privatversicherung Vertrieb