



© www.michaelnoser.at

Anton Jenzer

„Eine komplexe Herausforderung, die wir aber mit unseren routinierten Mitarbeitern meistern werden.“

investiert: „Das erlaubt uns zum Beispiel, bei der Produktion von Direct Mailings einen Schritt weiterzugehen, als man es gemeinhin gewohnt ist. Reines Adressieren bzw. Personalisieren von Werbebriefen ist keine Kunst mehr. Es geht darüber hinaus um die Vollbildindividualisierung von Werbemitteln. Das ist für Kunden aus allen Branchen interessant, denn inhaltliche *Relevanz*, individuell und persönlich gestaltet – das ist das, was letztlich beim Empfänger zählt und damit dem werbetreibenden Unternehmen auch den gewünschten Erfolg bringt“, erzählt Schönberger.

Automatisierungen

Jenzer ergänzt: „VSG beschäftigt sich aktuell mit verschiedenen Möglichkeiten, das Medium *Print* in eine digitale User Experience einzubinden; Stichwort: Automatisierung in Richtung Druck 4.0. Uns geht es hier darum, Wege zu finden, interne Produktionsprozesse zu optimieren und damit unseren Kunden einen echten Mehrwert in puncto Zeitgewinn und Effizienz zu bieten – eine komplexe Herausforderung, die wir aber mit unseren langjährigen und routinierten Mitarbeitern meistern werden.“

Digital vorantreiben

Ziel ist es, für eine gesteigerte Präsenz bei den bestehenden und potenziellen Kunden zu sorgen.

••• Von Michael Fiala

WIEN. Anfang des Jahres holte Anton Jenzer, Geschäftsführer VSG Direktwerbung GmbH & digiDruck GmbH, Gabriel Schönberger an Bord, der nun als Digital Marketing Manager für beide Unternehmen die digitale Transformation vorantreiben soll.

„Wir freuen uns, dass Gabriel Schönberger uns mit seiner

Kreativität und seinen Ideen zur Seite steht. Mit seinen vielfältigen Erfahrungen und seinem Branchen-Know-how wird er die Digitalisierung von VSG Direkt und unseres Partnerunternehmens digiDruck vorantreiben und für eine gesteigerte Präsenz bei unseren bestehenden und potenziellen Kunden sorgen“, so Jenzer im Gespräch mit **medianet**.

Schönberger beschreibt die Situation so: „Es bieten sich für Dienstleistungsunternehmen wie VSG Direkt oder digiDruck GmbH viele Chancen, Print und Mailing-Produktion zu optimieren und weiterzuentwickeln.“

Massiv investiert

VSG und digiDruck haben in den letzten Monaten stark in neue Produktionsmöglichkeiten

Realtime Behavioral-Tools

Dialogschmiede mit Agentur-Weiterentwicklung.

WIEN. „Wir haben unsere Implementierungskompetenz verstärkt und sind nun in der Lage, nicht nur Consulting und Creation zu liefern, sondern auch *kognitive Systeme*, oder anders gesagt: Realtime Behavioral-Marketing-Systeme, technisch und strukturell zu implementieren. Unserer Meinung nach ist das auch das notwendige Leistungsspektrum einer echten Dialogagentur“, er-

zählt Jürgen Polterauer von der Dialogschmiede im Gespräch mit **medianet**.

Zudem hat die Agentur ein „extrem erfolgreiches Realtime Behavioral Marketing Based-Kundenbindungsprogramm gelauncht – ein Programm, welches sich durch kognitive Systeme bzw. eine lernfähige Engine an die Kundenbedürfnisse anpasst“, so Polterauer. (red)



© medianet

Jürgen Polterauer, Klemens Huber und Wolfgang Marterbauer.