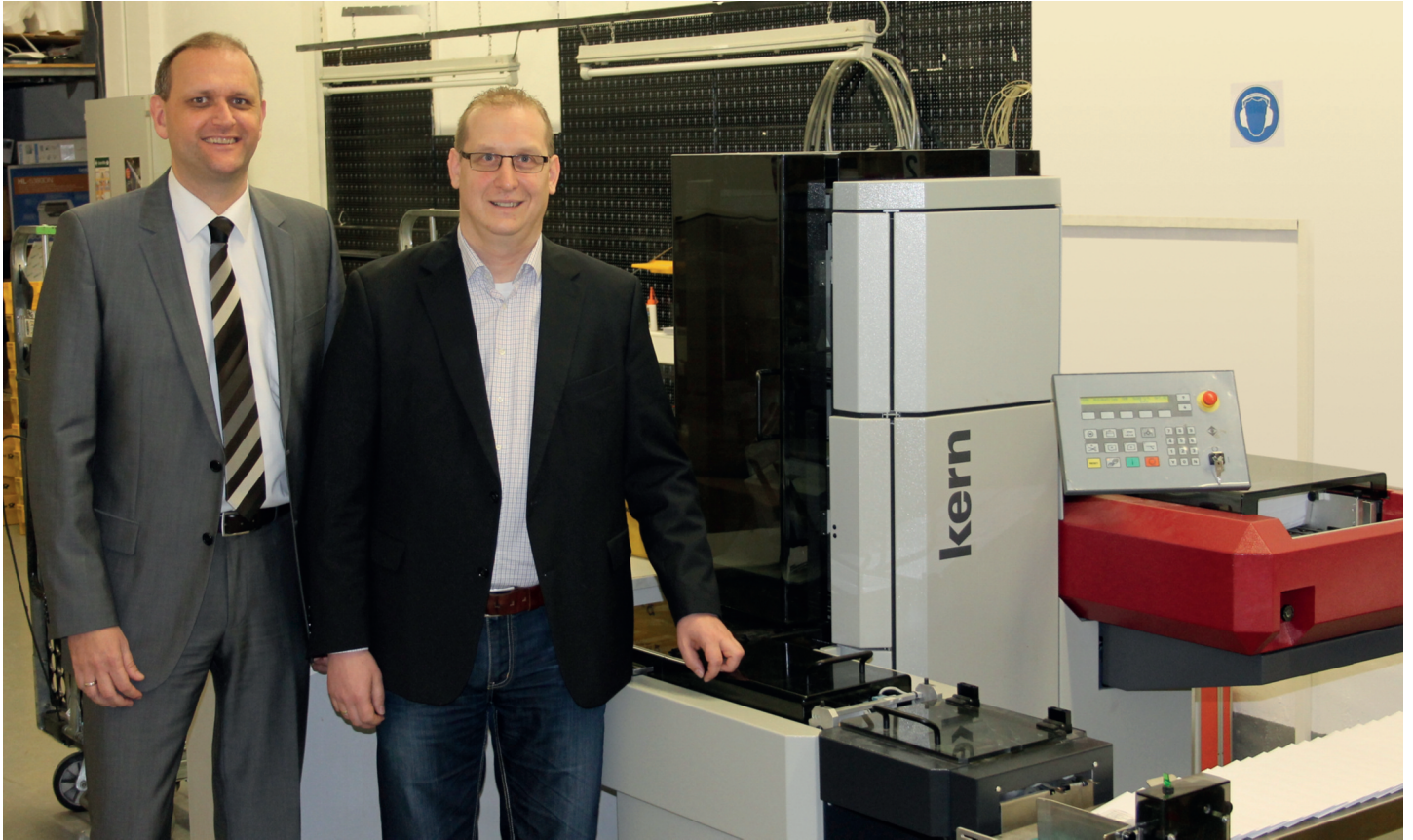


## letterei.de auf Wachstumskurs



Von links nach rechts: Kern Gebietsleiter Marcus Uschmann und Mathias Lachmann, Mitglied der Geschäftsleitung, letterei.de

**G**roß Gerau. „Dieses System passt exakt zu den Anforderungen, die wir daran gestellt haben. Damit können wir unsere Ziele erreichen“, sagt Mathias Lachmann, Mitglied der Geschäftsleitung von letterei.de. Er weiß wovon er spricht, wenn es um hohe Ziele geht: Seit Jahren befindet sich das aufstrebende Groß-Gerauer Unternehmen auf Wachstumskurs. Letterei.de hat sich auf Dienstleistungen rund um Mailings wie Werbeaussendungen, Neukundenakquise, Info-schreiben oder auch Rechnungen spezialisiert. Das Unternehmen automatisiert Druckaufträge in kleinen und großen Stückzahlen mit anschließendem Versand durch die Deutsche Post.

### Kern 686 im Dauereinsatz

Das Credo der Firma umschreibt Mathias Lachmann so: „Kein Auftrag ist uns zu klein, wir kümmern uns auch um den Handwerker von nebenan.“ Zu den Kunden gehören kleine und große Kommunen, aber auch größere Unternehmen schätzen den Service von letterei.de. Um weiter auf Wachstumskurs zu bleiben, hat letterei.de im vergangenen Jahr beschlossen, auf das Kuvertiersystem Kern 686 aus der sogenannten T-Linie zu setzen. „Die Entscheidung war gold-

richtig“, sagt Mathias Lachmann, der insbesondere die Zuverlässigkeit, die Kompaktheit und den Service schätzt. „Das Kuvertiersystem läuft sehr beständig fast rund um die Uhr und falls notwendig, ist der Servicetechniker schnell vor Ort.“ Der Kontakt kam auf der Messe Druck + Form 2013 in Sinsheim auf dem Kern Messestand zustande. Dort sah er das Kuvertiersystem und nach der Vorführung war schnell klar, dass die Kern 686 die richtige Anlage ist. Die Kuvertiersysteme der T-Linie zeichnen sich durch ihren modularen Aufbau und ihre Ausbaufähigkeit aus. Die Kern 686 schafft bis zu 8.000 Kuvertierungen pro Stunde, falzt und kuvertiert Formulare und verschließt Umschläge mit hoher Dauerleistung. Dank des modularen Aufbaus kann das System optimal eingesetzt werden, „denn aufgrund verschiedenster Kundenjobs haben wir auch viele Umstellungen und die Umrüstung erfolgt einfach durch Knopfdruck“, sagt Mathias Lachmann.

### TOP Service mit dem onlinebrief24.de

Qualität und Termintreue zu attraktiven Konditionen gehören zum Gesamtpaket des noch jungen Unternehmens, das 2013 in Berlin den Deutschen Mittelstandspreis verliehen bekom-

men hat und einer von 12 Neukunden der Kern GmbH in 2013 ist. Insbesondere die hohe technische Innovation des Betriebes habe den Ausschlag für letterei.de gegeben. Mit dem onlinebrief24.de bietet man einen Service an, mit dem die Kunden Briefe direkt am eigenen PC oder Mac schreiben und über eine spezielle Software an letterei.de digital senden. Dort werden dann der Druck, das Falzen, das Kuvertieren, die Frankierung und die Posteinlieferung übernommen. Dank der selbstprogrammierten Software, dem individuellen Service und der Zertifizierung durch die Deutsche Post hat das Unternehmen einen erfolgreichen Weg eingeschlagen. Eine eigene App gehört ebenfalls zum Service-Angebot.

Wohin die Reise für letterei.de in Zukunft geht, kann Mathias Lachmann ganz klar sagen: „Wir haben den Willen und das Ziel, unser Postvolumen bis 2018 zu verfünffachen. Daher sind wir sicher, dass wir neben einer zweiten T-Linie in diesem Jahr, auch davon ausgehen, dass spätestens 2016 zusätzlich eine Kern 3500 bei uns rattert“, wirft Lachmann schon einmal einen Blick in die Zukunft.

[www.letterei.de](http://www.letterei.de)