



Persbericht

GCC personal printers en Leads to Loyals gaan samenwerking aan

Leads To Loyals heeft per 1 november 2006 haar print productie activiteiten verkocht aan GCC personal printers uit Gorinchem – samenwerking leidt tot effectieve direct marketing dienstverlening

Gorinchem / Capelle a/d IJssel, 8 december 2006 – GCC personal printers te Gorinchem nam per 1 november 2006 de printactiviteiten over van Leads to Loyals, onderdeel van RSDB en gevestigd in Capelle aan den IJssel. De betreffende printafdeling blijft gehuisvest bij Leads to Loyals en beide ondernemingen zijn per dezelfde datum een samenwerking aangegaan. Leads to Loyals concentreert zich hiermee volledig op haar kernactiviteiten inzake CRM, campagnemanagement en interactieve marketing. Leads to Loyals krijgt tevens directe toegang tot de nieuwste technologie op het gebied van digitaal drukken en variabel printen. GCC heeft hiermee tegelijkertijd haar printactiviteiten uitgebreid met een nieuwe vestiging, hetgeen past in de expansieplannen op het gebied van haar printtechnologie en printconcepten.

Effectieve direct marketing

Beide partijen zijn de samenwerking aangegaan om beter te kunnen inspelen op de groeiende behoefte aan one-to-one marketing, hetgeen mogelijk wordt gemaakt door het combineren van de interactieve database marketing van Leads to Loyals en de digitale printconcepten van GCC personal printers. Opdrachtgevers zullen hierdoor profiteren van de gezamenlijke kennis en expertise van beide partijen op het gebied van effectieve direct marketing.

Frank den Hollander, directeur van GCC personal printers: “Met de printfaciliteiten van Leads to Loyals vergroten wij onze capaciteit, waardoor we nog beter in staat zijn om betrouwbaar en snel te kunnen leveren. Via Leads to Loyals verkrijgt GCC tevens extra professionele ondersteuning bij campagnemanagement vraagstukken, waarvoor onze printtechnologie in toenemende mate ‘key’ succesfactoren zullen zijn.”

Win-win situatie

Ook general manager John Oosting van Leads to Loyals ziet uitsluitend positieve effecten van de overeenkomst: “Door de samenwerking met GCC personal printers is de marktconformiteit van de dienstverlening aan onze klanten gewaarborgd en kunnen we volledig profiteren van GCC’s ‘state-of-the art’ personalisatietechnieken. Tegelijkertijd kan Leads to Loyals zich volledig richten op haar core business. Een win-win situatie dus voor de betrokken partijen!”

--- einde persbericht ---

Leads to Loyals

Leads to Loyals (www.leadstoloyals.com) maakt deel uit van de business line Marketing Communications binnen het beursgenoteerde RSDB. Deze business line bestaat uit een netwerk van specialistische bedrijven op het gebied van communicatie, creatie, projectmanagement en marketingautomatisering en behoort qua omzet en dienstverlening tot de top van Nederland.

GCC personal printers

GCC personal printers (www.gcc.nl) is een innovatieve leverancier van printproducties, inclusief studiówerk, groot en klein formaat printen, drukwerkcoördinatie en direct mail fulfilment. En dankzij de nieuwste technologie in ‘digitaal drukken’ en ‘variabel printen’ biedt GCC turn-key print- en cross media diensten voor gepersonaliseerde marketing- en loyaliteitsprogramma’s.

Noot voor de redactie

Voor nadere informatie kunt u contact opnemen met:

GCC personal printers, Harry Wildschut, tel. 0183 628 288, email hwildschut@gcc.nl

Leads to Loyals, John Oosting, tel. 010 258 82 00, email john.oosting@leadstoloyals.nl

VerkroostPR (voor GCC), Herman Verkroost, tel. 030 229 20 05, email

hav@verkroostpr.nl

Fotobijschrift

GCC personal printers en Leads to Loyals zijn per 1 november 2006 een samenwerking aangegaan. Daarvoor tekenden (v.l.n.r):

Frank den Hollander – GCC personal printers

Coen van Zeevenhooven – RSDB/Leads to Loyals

Harry Wildschut – GCC personal printers

John Oosting – Leads to Loyals