

Mundt Direkt. List-Management

Mundt Direkt. GmbH
Zielgruppenmarketing
Hintere Straße 20
71229 Leonberg / Germany
Tel.: +49 (0)7152-9349-0
Fax.: +49 (0)7152-9349-23
www.mundt-direkt.de

Eine Adresse: Zwei Gewinnpotenziale.

Selten bietet eine Medaille zwei gute Seiten. So die Vermarktung von Kunden- und Interessentendaten. Denn sie eröffnet Unternehmen gleich zwei Ertragschancen.

Die Anmietung von Adresslisten zur treffsicheren Neukundengewinnung ist die eine. Eine Selbstverständlichkeit für alle Unternehmen, die Direktmarketing betreiben.

Das lukrative Gegenstück nutzen in Deutschland mehr als 2000 Unternehmen: Die Vermietung der eigenen Adressenbestände an nicht konkurrierende Unternehmen.

Auf diese Weise erwirtschaften sie wiederkehrende Zusatzerlöse. Ohne Mehraufwand.

Die wachsende Zahl an Adressen-Vermietern bestätigt das Potential der aktiven Adressen-Vermarktung in der Praxis.

1.0 List-Management: Sie entscheiden. Wir vermarkten.

Die aktive Vermarktung Ihrer Kunden- und Interessentendaten an nicht konkurrierende Unternehmen für einmalige Werbeaktionen (Mailing).

Dabei gelten folgende Rahmenbedingungen:

- **Adressenbestände werden einmalig vermietet nicht verkauft.**

Als Eigentümer verfügen Sie frei über Ihre Adressen für eigene Zwecke. Jederzeit. Auch während ihrer Nutzung durch das anmietende Unternehmen, die einmalig für eine Werbeaktion erfolgt.

- **Der Eigner der Adressbestände allein entscheidet, an welches Unternehmen vermietet wird.**

Grundsätzlich werden Ihre Adressbestände nur nicht konkurrierenden Unternehmen angeboten.

Sie können eine Anfrage jederzeit ablehnen, ohne die Nennung von Gründen.

Mundt Direkt.

- **Der Listeigner ist über die Nutzungsweise seiner Adressen vollständig informiert.**

Sie kennen selbstverständlich das Unternehmen, das Ihre Adressen nutzt.
 Sie wissen auch, wann und für welches Angebot.
 Die vertragsgemäße Nutzung wird über Kontrolladressen sichergestellt (Seite 2).

- **Die Sicherheit der Adressbestände ist gewährleistet.**

Keine einzige Ihrer Adressen kann sich in den Datenbestand des Anmieters verirren.
 Denn Ihre Datenbestände werden ausschließlich bei neutralen Dienstleistern verarbeitet.
 Die Rechenzentren und Lettershops unterliegen Kontrollen der staatlichen
 Datenschutzaufsicht und sind zur Wahrung des Datenschutzes vertraglich verpflichtet.

- **Die Vermietung von Adressenbeständen ist gesetzlich erlaubt.**

Maßgebend für die Verwendung von Daten zu Werbezwecken sind die Normen des
 Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG), insbesondere die Paragraphen 28 und 29
 BDSG.

2.0 Auf einen Blick: Vorteile und Stärken des List-Managements

- **Zusatzerlöse ohne Mehraufwand**

Sie erwirtschaften dauerhaft Mieteinnahmen ohne eigenen Mehraufwand.
 Mundt Direkt übernimmt für Sie die professionelle Vermarktung Ihrer Kunden- und
 Interessenten-Daten sowie die komplette Auftragsabwicklung.

- **Transparenz in Datenqualität und Kundenstruktur**

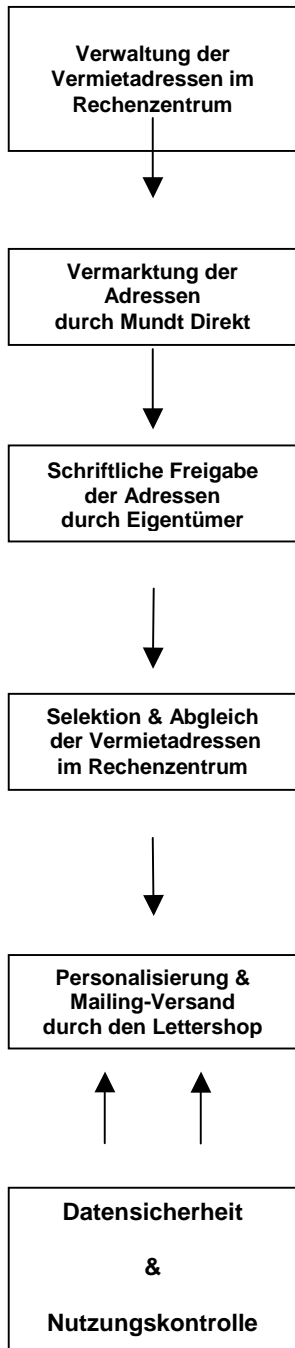
Teil des Listmanagements ist die Analyse Ihrer Adressdaten und deren informative
 Darstellung im so genannten Listview. Damit erhalten Sie Informationen über die
 Qualität Ihrer Daten und die Struktur Ihres Kundenbestandes, wie z. B.
 Kaufkraftklassen, Altersverteilung usw.

- **Vorteile bei der Neukundengewinnung**

Die Vermarktung Ihrer Kundendaten macht Ihr Unternehmen in der
 Direktmarketingbranche bekannt.
 Daraus können sich erfahrungsgemäß vorteilhafte Kooperationen für Ihre
 Neukundengewinnung ergeben.

Mundt Direkt.

3.0 Abwicklung: List-Management ohne Mehraufwand



• Verwaltung der Vermietadressen

Viele Listeigner stellen eine Kopie Ihrer Kundendaten, die in einem neutralen Rechenzentrum gespeichert wird.

Damit haben Sie den geringsten Aufwand.

Die Verwaltung im Rechenzentrum ist kostenlos und gewährleistet einen schnellen Zugriff auf die Daten für die Ausführung von Vermietaufträgen.

• Vermarktung und Freigabe der Adressen

Mundt Direkt empfiehlt Ihre Kundendaten als geeignete Adressliste für die Werbeaktion eines anderen Unternehmens.

Als Listeigentümer erhalten Sie eine schriftliche Mietanfrage, inklusive Auskunft über den Mieter der Adressen und die Produkte, oder Dienstleistungen, die mit dem Mailing beworben werden.

Sie entscheiden, ob Sie den Auftrag annehmen. Erst nach Ihrer schriftlichen Freigabe wird das Rechenzentrum mit der Ausführung beauftragt.

• Datenverarbeitung im Rechenzentrum

Ihre Adressen werden gemäß den Anforderungen der Werbeaktion des Mieters nach verschiedenen Merkmalen selektiert.

Zum Beispiel nach Aktualität: Besteller der letzten 0 bis 12 Monate, bevorzugten Produktgruppen, Alter usw. Die Kosten für die Selektion trägt das anmietende Unternehmen.

Alle angemieteten Adressen werden zudem gegen den Eigenbestand des anmietenden Unternehmens abgeglichen. Dabei werden Dubletten, Formatierungs- und Postfehler eliminiert.

Im Anschluss übermittelt das Rechenzentrum die selektierten und bereinigten Adressen an einen Lettershop.

• Datenverarbeitung im Lettershop

Im Lettershop werden die Werbemittel mit den angemieteten Adressen personalisiert und anschließend versendet.

Mundt Direkt.

• Datensicherheit und Nutzungskontrolle

Für die absolute Sicherheit ihrer Daten arbeitet Mundt Direkt ausschließlich mit Rechenzentren und Lettershops zusammen, die Mitglieder des Deutschen Direktmarketing Verbandes (DDV) sind.

Diese haben sich verpflichtet, neben dem Bundesdatenschutzgesetz auch die strengeren Bestimmungen des DDV (QuLS) zu beachten.

In Ihrem jeweiligen Adressbestand befinden sich einmalige Kontrolladressen. Mit Versendung des Mailings durch das anmietende Unternehmen erreicht das Werbemittel auch Ihre Kontrolladressen. So werden Versender, Werbemittel, Angebot, die Nutzungshäufigkeit und damit die vertragsgemäße Nutzung Ihrer Adressbestände transparent.

Der Einsatz der Kontrolladressen ist dem Mieter bekannt. Er weiß jedoch nicht, welches die Kontrolladressen sind.

4.0 List-Management für wiederkehrende Zusatzerlöse

• Abrechnung

Die Abrechnung der Adressen erfolgt gemäß dem Abgleichprotokoll, das Ihnen nach Durchführung der Datenverarbeitung vorgelegt wird.

Aus dem Protokoll geht die Menge der Adressen hervor, die nach Abzug der Dubletten und postalisch inkorrekten Adressen vom Mieter tatsächlich genutzt werden kann.

Um Ihnen eine Mindestmenge an anrechenbaren Adressen zu garantieren, wird für die Vermietung eine so genannte Mindestabrechnungsquote (MAQ) vereinbart. Diese beträgt in der Regel 60% der insgesamt gelieferten Adressen.

• Mietpreis

Bei der Vermietung von Adressen wird ein Mietpreis pro Tausend Adressen (p.T.) vereinbart.

Je nach Qualität und Umfang Ihres Datenbestandes beträgt dieser zwischen € 130,00 und € 180,00 p.T..

• Vergütung

Für die Vermarktung der Adressen und die Auftragsabwicklung erhält der Listbroker vom Vermieter eine Vergütung. Der branchenübliche Vergütungssatz für einen DDV-Listbroker beträgt 30% der erzielten Vermieteinnahmen.

Mundt Direkt.

• **Selektionskosten**

Die Kosten für die Selektionsarbeiten übernehmen die Mieter.
 Sie werden üblicherweise per Tausend Adressen abgerechnet.
 Um den Aufwand für kleinere Aufträge zu decken, wird eine Mindestpauschale berechnet.

Rechen-Beispiel:

Ein Unternehmen stellt **250. 000 Kunden-Adressen** für die Vermietung.
 Mundt Direkt vermarktet diese Adressen im Laufe eines Jahres für
15 Werbeaktionen. Pro einmaliger Nutzung zahlen die jeweiligen Mieter
€ 175,00 per Tausend Adressen.

Mieteinnahmen im Jahr:

Anzahl der gelieferten Adressen	250.000
Mindestanzahl der abgerechneten Adressen	150.000
(Abrechnungsfaktor / per Tausend = 150)	
= 60 % der gelieferten Adressen	

Vermietungen pro Jahr **15**

Mietpreis per Tausend Adressen € 175,00

Zusatzerlöse pro Jahr **15 x 150 x € 175,00 = € 393.750,00***

5.0 List-Management mit Mundt Direkt:

• **Für optimale Vermarktung: Unabhängigkeit und Marktkennntnis**

Die langjährige Erfahrung von Mundt Direkt als DDV-Listbroker gewährleistet Marktkennntnis und Sicherheit.
 Und unsere Unabhängigkeit die bestmögliche Vermarktung Dank gewachsener Kontakte.

Wir kennen die Budget-Verantwortlichen in Direktmarketing anwendenden Unternehmen.
 Und die Ansprechpartner bei Dialogmarketing-Agenturen und Partnerbrokern.

Mundt Direkt.

- **Zusatzerlöse ohne Mehraufwand: Leistungen von Mundt Direkt**

List-Management mit Mundt Direkt: Sie entscheiden sich dafür.

Wir übernehmen die Arbeit.

- Aktive Vermarktung an alle potentiellen Direktmarketing-Anwender in Deutschland und Europa
- Erstellung aller notwendigen Vertriebsmittel wie Datenkarten, Zielgruppenbeschreibungen und Angebote
- Erhöhung Ihrer Datenqualität durch Aktualisierungen und Bereinigungen
- Erstellung von Listviews, die Sie über die Qualität Ihrer Daten und Ihre Kundenstruktur detailliert informieren
- Professionelle Konditionsverhandlungen und Vertragsgestaltung für Ihre optimale Gewinnerzielung

- **Zusammenarbeit nach Maß: Mit Ihrer EDV-Abteilung. Oder mit einem neutralen Rechenzentrum.**

Bei der Vermietung Ihrer Adressen arbeiten wir selbstverständlich auch mit Ihrer EDV-Abteilung zusammen.

Wenn Sie sich jedoch ganz auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren möchten, empfiehlt sich die Beauftragung eines neutralen Rechenzentrums wie unter 03. beschrieben:

Die Datenhaltung im Rechenzentrum erfolgt kostenlos und ermöglicht eine zügige Abwicklung der Vermietaufträge.

Mundt Direkt.

6.0 Märkte sind Gespräche - Ihre Ansprechpartner für List-Management:

Nutzen Sie beide Gewinnpotenziale Ihrer Adressen. Und mehr:
Denn auch mit Ihren Beilagenkapazitäten können Sie zusätzliche Erträge erwirtschaften.

Unsere List- und Beilagen-Management-Experten wissen wie:
Wenn Sie vorab mehr zum Beilagen-Management wissen wollen:
Auf unsere Website finden Sie eine Produktinformation per Download mit einem Rechenbeispiel zu den Gewinnpotenzialen des Beilagen-Managements.

Wir beraten Sie gerne auch vor Ort.

Märkte sind Gespräche –
Ihre Ansprechpartner für List-Management
Chris-Markus Geiger
Tel: +49 (0) 7152 - 93 49 - 14
markus.geiger@mundt-direkt.de

Daniel Mundt
Tel: +49 (0) 7152 - 93 49 - 13
daniel.mundt@mundt-direkt.de