Erste Flatrate für Briefkommunikation

Das gab's in Deutschland und Österreich noch nie: eine Flatrate*, die alle gängigen Briefbearbeitungswege abdeckt, inklusive der nötigen Hard- und Software. Genau das bietet Neopost mit der Lösung mail4business – dem Rundum-sorglos-Paket für alle, die Briefe verschicken oder empfangen, ob papierbasiert oder digital. IT- und Technikredakteurin Ageliki Ikonomidis wollte mehr dazu wissen und sprach mit Michael Hemschik, Vertriebsleiter E-Services und Software bei der Neopost GmbH.

Ageliki Ikonomidis: *Eine Flatrate für Briefkommunikation, das ist revolutionär! Herr Hemschik, wie kam Neopost auf diese Idee?*
Michael Hemschik: Schon seit Jahren bieten wir für unsere Lösungen smarte Preismodelle. Statt Hard- oder Software zu kaufen, zahlt der Kunde zum Beispiel nach Verbrauch: also nur für die Briefe, die er mit unseren Geräten kuvertiert und frankiert oder über die Neopost e-Services abwickelt. So spart er sich neben kapitalbindenden Investitionen auch laufende Fixkosten. Denn die verbrauchsabhängige Abrechnung hält die Kosten variabel. Sie lassen sich flexibel steuern und leicht im Griff behalten. Unsere kundenfreundlichen Preismodelle bezogen sich bisher auf einzelne Bearbeitungswege. Heute nutzen Firmen immer öfter physische und digitale Wege parallel. Ein All-in-one-Modell war für uns logische Konsequenz. mail4business ist das Ergebnis.

Ikonomidis: *Erst im Februar Neoposts neuer Markenauftritt und jetzt eine Brief-Flatrate als überraschende Marktneuheit. Hat das irgendetwas miteinander zu tun?*
Hemschik: Durchaus. Der neue Markenauftritt unterstreicht unsere Kompetenz als weltweit führender Anbieter von Postbearbeitungslösungen und Spezialist für digitale Kommunikation. Zugleich bekräftigt er unser traditionelles Versprechen, Kunden sicher in die Zukunft zu begleiten. Ein Versprechen, dem wir bekanntlich Taten folgen lassen: aktuell mit mail4business.

Ikonomidis: *Was bekommt der Flatrate-Kunde von Ihnen?*
Hemschik: Erst einmal für die interne Postbearbeitung Hard- und Software nach Wahl – inklusive Full Service. Darüber hinaus kann er über unser Webportal Neopost Hybridmail nutzen sowie PDF-Dokumente und Strukturdaten versenden beziehungsweise empfangen. Mit alldem lässt sich die Briefkommunikation auf insgesamt vier verschiedenen Wegen abwickeln. Deshalb auch mail**4**business.

Ikonomidis: *Wie sehen die vier Wege im Detail aus?*
Hemschik: Weg 1 ist die Produktion klassischer Briefe: vom Zusammenstellen und Personalisieren der Inhalte über effizientes Drucken und Sortieren bis zum portooptimierten Kuvertieren und Frankieren. Weg 2 ist die hybride Bearbeitung, wobei Produktion und Versand outgesourct werden. Der Kunde schickt seine Sendungsinhalte digital ans Neopost-Portal, und wir kümmern uns um den Rest. Wer Dokumente digital senden oder empfangen will, kann auch das: als PDF entweder per E-Mail oder über unser Portal – das wäre Weg 3 – oder bei Transaktionsdokumenten in Form strukturierter Datensätze als Weg Nummer 4. Der Kunde hat also alle Möglichkeiten und entscheidet selbst, welchen Weg er in welchem Umfang nutzt.

Ikonomidis: *Alle Optionen in einem Paket – das bietet sonst keiner. Warum ausgerechnet Neopost?*
Hemschik: Weil wir's können. Wir haben ein umfassendes Portfolio und sogar eine eigene Leasinggesellschaft. Wir schöpfen also aus dem Vollen – zum Vorteil unserer Kunden. Und der beginnt mit einer lösungsneutralen Beratung und passgenauen Empfehlung. Wir sind so breit aufgestellt, dass wir jedem genau die Lösung bieten können, die perfekt auf seinen Bedarf zugeschnitten ist. Fest steht: Jedes Unternehmen ist anders, nicht nur, was Branche, Größe und Postvolumen angeht. Auch Strategie und Philosophie sind sehr verschieden. Alldem wird mail4business gerecht, sodass Nutzer nachhaltig profitieren.

Ikonomidis: *„Profitieren" ist das Stichwort. Wo liegen die finanziellen Vorteile?*
Hemschik: Nehmen wir einfach mal die wichtigsten. Die volumenabhängige Brief-Flatrate bringt Kostensicherheit: durch einen monatlichen Fixpreis sowie durch den Wegfall jeglichen Investitionsbedarfs. Beim physischen und hybriden Versand kommt lediglich das anfallende Porto hinzu. Wenn sich die Anforderungen des Kunden verändern, kann er seine Flatrate-Volumina für papierbasierte, hybride und digitale Briefpost nämlich jederzeit flexibel anpassen. So fährt er in jedem Fall günstiger als mit lauter Einzelverträgen. Selbst für Firmen, die schon Miet- oder Leasinglösungen nutzen, gleich welcher Marke, zahlt sich ein Umstieg auf mail4business meist aus – schon dank der Einsparpotenziale. Je nach Automatisierungs- und Digitalisierungsgrad lassen sich die Bearbeitungskosten nämlich um 10 bis 80 Prozent senken. Zu verdanken ist das dem Wegfall von Porto, Verbrauchsmaterial und vieler zeitraubender manueller Arbeitsschritte bei PDF- und vollelektronischem Versand. Die elektronische Rechnungsstellung verbessert zudem noch Cashflow und Liquidität: durch schnelleren Rechnungsausgang und somit früheren Zahlungseingang. Eingehende E-Rechnungen, die direkt im ERP-System landen, erleichtern außerdem noch das Ausschöpfen von Skontofristen.

Ikonomidis: *Wirtschaftlich ist also Nachhaltigkeit garantiert. Und wie sieht's technisch aus?*
Hemschik: Von Anfang an war Zukunftssicherheit für uns ein Hauptkriterium. Denn der Kundenbedarf kann sich in wenigen Jahren oft stark wandeln: durch interne Veränderungen oder externe Vorgaben wie etwa den EU-Standard für E-Rechnungen. Da ist Flexibilität gefragt. Deshalb unterstützt mail4business neben physischer Briefbearbeitung alle gängigen digitalen Standards, Formate und Kanäle. So sind unsere Kunden auf der sicheren Seite. Wer morgen keine Papierbriefe mehr verschicken will, wechselt einfach auf elektronische Wege – ohne irgendeine Investition in den Sand zu setzen. Und kommt ein neuer Standard, ob national oder international, sind wir in puncto Umsetzung sowieso immer einer der Ersten.

Ikonomidis: *Neopost ist als Richtungsgeber und Anbieter zukunftsweisender Lösungen bekannt. Läutet mail4business eine neue Ära der Postbearbeitung ein?*
Hemschik: Wenn Sie so wollen. In jedem Fall aber eine ganz neue Leichtigkeit auf dem Weg zur Briefkommunikation von morgen. Die Digitalisierung legt ein rasantes Tempo vor, das nicht jeder mitgehen will oder kann. mail4business baut Unternehmen die Brücke in die Zukunft. Eine Brücke, auf der jeder sein Tempo selbst bestimmt und bei jedem Schritt profitiert. So lässt sich wohl ohne Übertreibung sagen: mail4business ist der einfachste, effizienteste und sicherste Zukunftsweg, seit es Multichannel gibt. ■

„Jedes Unternehmen ist anders, nicht nur, was Branche, Größe und Postvolumen angeht. Auch Strategie und Philosophie sind sehr verschieden. Alldem wird mail4business gerecht, sodass Nutzer nachhaltig profitieren."

MICHAEL HEMSCHIK, Vertriebsleiter E-Services und Software bei der Neopost GmbH

*Anm. d. Red.: Die Flatrate ist zuzüglich Porto bei physischem und hybridem Versand.