



PROFESSIONELLES OUTFIT: Die SendPro P bedruckt Briefumschläge individuell mit farbigen Logos.

Aus Erfahrung treu

15.000 Sendungen am Tag: Viele Unternehmen im Großraum München nutzen die Dienste von Gast-Service, auch bekannt als postdienst.de, um ihre Briefe auf die Reise zu bringen. Für die Freimachung sind vier Frankiermaschinen in Verbindung mit einer Kostenabrechnungssoftware von Pitney Bowes im Einsatz. Ingo Gast berichtet FACTS von seiner Erfahrung damit und gibt eine Bewertung ab.

Hybridpost und Logistik sind die zwei wichtigsten Standbeine des Postdienstleisters Gast-Service alias postdienst.de. Die Logistik umfasst im Wesentlichen das Abholen von kuvertierten Sendungen bei Kunden, das Freimachen und das Zur-Post-bringen. Auf diesem Geschäftsfeld ist Gast-Service schon seit 1997 unterwegs, das Unternehmen ist somit einer der ältesten Postdienstleister Deutschlands; heute beschäftigt es 26 Mitarbeiter. Bei der Hybridpost kommt die Fertigung hinzu: Kunden laden ihre Briefdaten sicher per SFTP oder durch einen VPN-Tunnel auf den hauseigenen Server von postdienst.de hoch, der Dienstleister druckt und kuvertiert und verfährt weiter damit wie mit den „Logistik-Briefen“.

INDIVIDUELLE FREIMACHUNG

Durchschnittlich 15.000 Briefe sind jeden Tag zu frankieren. Dafür nutzt das Unternehmen Maschinen von Pitney Bowes. Vor etwa zehn Jahren wurde die Connect+ angeschafft, die die Möglichkeit bietet, farbige Drucke auf die Umschläge zu bringen, und zwar per Digitaltechnik individuell für jeden Kunden. „Viele Kunden wünschen sich die Frankierung mit ihrem Firmenlogo in ihrer Hausfarbe“, schildert Ingo Gast,

der gemeinsam mit seinem Zwillingbruder Guido das Unternehmen gegründet hat und führt. „Mit diesen Frankiermaschinen sind wir in der Lage, Briefe so zu gestalten, dass der Empfänger nicht merkt, dass ein Dienstleister dahintersteckt, denn die Briefe sehen so aus, als hätte unser Kunde sie selbst verschickt.“ Dieser Mehrwert ist noch dazu ganz einfach zu erzielen, meint Ingo Gast: „Wenn ich überlege, wie umständlich es mit alten oder heute auch mit anderen Frankiermaschinen ist, ein Logo einzurichten: Man muss es beim Hersteller einschicken und zwei Wochen warten, für das Abrufen sind jedes Mal etliche Tasten zu drücken. Seit der Connect+ bietet Pitney Bowes eine App, mit der man das Logo selbst hochladen und on the fly abrufen kann. Das ist ein Riesenvorteil an dieser Maschine und verursacht für ein weiteres Logo keine zusätzlichen Kosten.“

Das ausschlaggebende Kriterium war für ihn allerdings die Mischpostfähigkeit, also Briefe jeden Formats im Wechsel verarbeiten zu können. Zuverlässigkeit, geringe Fehlerquote, hohe Geschwindigkeit und Bedienerfreundlichkeit sind für ihn weitere Pluspunkte. „Aufgrund der guten Erfahrungen sehe ich mich gar nicht nach einem anderen Anbieter um, sondern bleibe Pitney Bowes treu.“

Doch auch Connect+ war gestern. Als im Zuge des neuen Infrastrukturrabatts der Deutschen Post zu Beginn dieses Jahres eine Umstellung der Frankiermaschine notwendig war, hat man sich direkt für ein Upgrade entschieden. Zwei der drei Bestandsmaschinen wurden durch „SendPro P 3000“ abgelöst, eine weitere kam hinzu, sodass jetzt vier große Frankiermaschinen in der Münchener Briefeffabrik ihren Dienst tun.

Das tägliche Postvolumen der Kunden ist variabel. Manch ein Kunde verschickt zehn Briefe am Tag, hat zwischendurch jedoch einen Rechnungslauf von 7.000 Stück. Gast ist es gewohnt, mit solchen Schwankungen zu



SCANNEN UND LOS: Über den Barcode erkennt die Frankiermaschine den Job. MeterNet rechnet daraufhin kundenspezifisch ab.



POSTDIENST IM GROSSRAUM MÜNCHEN: Ingo und Guido Gast, Geschäftsführer der Gast-Service GmbH

leben. „Um wirtschaftlich arbeiten zu können, müssen wir so viele Prozesse wie möglich standardisieren. Doch wir wollen unseren Kunden flexible Services bieten, wofür wir in die Standards eingreifen möchten. Genau das ist mit Pitney Bowes möglich.“

Als weiteren Standard hat Gast-Service mit den neuen Frankiermaschinen die Software MeterNet implementiert. Diese dient der sehr komfortablen kundenspezifischen Abrechnung – bis zu 50 Parameter sind für jede einzelne Sendung möglich und stehen auch für detaillierte Reports zur Verfügung. Für Ingo Gast hat das zu enormen Verbesserungen geführt: „Zum einen können wir bei der Abrechnung nicht nur die Mengen mit dem Gesamt-

preis, sondern auch einzelne Briefsorten wie Großbriefe oder Einschreiben ausweisen. Zum anderen lässt sich eine Fehlfrankierung sehr einfach kostenstellenspezifisch aus der Abrechnung löschen. Über jede Transaktion können wir einen genauen Nachweis erbringen.“

Die Verarbeitung erlebt Gast als reibungslos, vor allem weil das Upgrade einen Barcodescanner enthält. „Sowohl die Frankiermaschineneinstellung als auch die Abrechnung sind jetzt über Barcodes gesteuert, die wir für jede Kostenstelle beziehungsweise für jeden Job vergeben. Weil wir die Jobs nicht mehr am Bedienpult raussuchen müssen, sondern per Scanner aufrufen, hat sich dieser Arbeitsaufwand glatt halbiert. Darüber hinaus ‚weiß‘ die Frankiermaschi-

ne durch den Barcode, welches Logo mit der Frankierung auf den jeweiligen Umschlag aufgebracht werden soll.“

Aktuell baut Gast-Service die digitalen Services aus, um vorbereitet zu sein, wenn das analoge Geschäft irgendwann nachlässt. In diesem Zusammenhang steht die Verarbeitung von elektronischen Rechnungen im Vordergrund, eingehende ebenso wie ausgehende. „Bislang ist noch die Hybridpost unser Steckenpferd mit Wachstum“, sagt Ingo Gast. „Hier können wir für jeden Kunden einen Bereich mit seinem individuellen Bedarf einrichten. Der Frankieraufdruck gemäß Corporate Identity und die transparente Abrechnung kommen besonders gut an.“

Anja Knies ■

fazit

„Um wirtschaftlich arbeiten zu können, müssen wir so viele Prozesse wie möglich standardisieren. Doch wir wollen unseren Kunden flexible Services bieten, wofür wir in die Standards eingreifen möchten. Genau das ist mit Pitney Bowes möglich.“

INGO GAST, Geschäftsführer der Gast-Service GmbH

Produkt: SendPro P 3000
Beschreibung: Frankiermaschine
Anbieter: Pitney Bowes
Kontakt: www.pb.com/de



BEURTEILUNG DES ANWENDERS

Wie einfach verlief die Integration in die bestehende Infrastruktur? ★★★★★

Was halten Sie von den Konfigurationsmöglichkeiten des Gesamtsystems? ★★★★★

Wie beurteilen Sie die Benutzerfreundlichkeit? ★★★★★

Wie stellt sich für Sie der wirtschaftliche Nutzen dar? ★★★★★

Wie zufrieden sind Sie mit Beratung und Support durch Pitney Bowes? ★★★★★

BEWERTUNGSSCHLÜSSEL

1,0 – 1,9 = sehr gut
 2,0 – 2,9 = gut
 3,0 – 3,9 = befriedigend
 4,0 – 4,9 = ausreichend
 Ab 5,0 = mangelhaft