

Fünf Tipps zur Wahl des richtigen Technologie-Partners

Bei der Umsetzung von Großprojekten mit langfristigen Auswirkungen auf Ihr Unternehmen, wie beispielsweise die Automatisierung Ihrer Briefsortierung, ist es entscheidend, den Technologie-Anbieter als Geschäftspartner zu betrachten und nicht nur als Maschinenlieferant. Kosten für die Maschinen, Zeitplan der Umsetzung, Return on Invest (ROI), Gesamtbetriebskosten und Abschreibungspläne sind nur einige der elementaren Gesichtspunkte, die beim Vergleich verschiedener Lösungsanbieter herangezogen werden müssen.

Darüber hinaus sollten 5 weitere Schlüsselfaktoren bei der Auswahl eines Technologie-Partners berücksichtigt werden:

- 1. Erfahrung** – Postdienstleister bestehen aus einem komplexen Netzwerk aus Logistik, Prozessen, Maschinen und Personal. Um für ein solches Unternehmen den passenden Ansatz für die Automatisierung der Briefsortierung zu bestimmen, sollte ein Lösungsanbieter über langjährige Erfahrung im Modellieren von maßgeschneiderten Lösungen verfügen.
- 2. Details** – Ihr Technologie-Partner sollte Fragen stellen. Um sicherzustellen, dass die vorgeschlagene Lösung optimal zu Ihren Unternehmenszielen passt ist es entscheidend, ausreichend Zeit darauf zu verwenden, alle relevanten Details zu verstehen. Im Anschluss daran sollte Ihr Partner in der Lage sein, detailliert zu erläutern, wie sein System in Ihrem Produktionsumfeld und Ihren laufenden Betrieb integriert wird.
- 3. Verständnis für Ihre Einzigartigkeit** – Lösungen „von der Stange“ bringen selten das bestmögliche Ergebnis. Ein erfahrener Partner verfügt über die Kompetenz, bestehende Technologie zu nutzen, die Ihren Anforderungen entspricht und



Sortieranlagen von Pitney Bowes – flexibel und optimal an die Bedürfnisse der Briefdienstleister angepasst

kombiniert dies mit der Flexibilität, auf Basis dieser bewährten Technologien für Sie eine Lösung zu entwickeln, die Ihren einzigartigen Geschäftsanforderungen entspricht.

- 4. Kompetenz** – Natürlich ist es wichtig, Unterstützung und Schulungen für den Betrieb neuer Maschinen zu bieten. Für einen erfolgreichen Projektabschluss braucht es allerdings deutlich mehr. Ihr Lösungsanbieter muss sicherstellen, dass Sie nicht nur den Umgang mit den Maschinen beherrschen, sondern auch verstehen, wie diese in Ihre bestehenden Prozesse integriert wurden.
- 5. Gemeinsam für Ihren Erfolg** – Ein Schlüsselfaktor für langfristigen Geschäftserfolg ist die Fähigkeit, sich an wandelnde Marktbedingungen und neue Geschäftsmodelle anzupassen. Flexible, modular aufgebaute Systeme unterstützen Sie auf Ihrem Weg zu nachhaltigem Unternehmenswachstum. Zusätzlich zu diesen Faktoren sollten Sie auch die Erfolgs- und Erfahrungsgeschichte Ihres potenziellen Technologie-Partners in Betracht ziehen. Finden Sie heraus, ob und wie er anderen Kunden geholfen hat, nachhaltigen Geschäftserfolg zu erreichen.

Perspektivwechsel

Als einer der führenden Hard- und Softwareanbieter in der Branche verfügt Pitney Bowes über eine Fülle an Erfahrungen und Best Practices innerhalb der privaten und nationalen Postmärkte. Basierend auf einer weltweit bewährten Technologieplattform können diese modularen Lösungen optimal auf die einzigartigen Geschäftsanforderungen von Briefdienstleistern zugeschnitten werden.

Als Technologie-Partner analysieren wir kritische Geschäftsanforderungen von verschiedenen Gesichtspunkten und bieten die Möglichkeit, Prozesse aus einer neuen Perspektive zu betrachten. Von der Umverteilung von Ressourcen zur Effizienzsteigerung der Workflows bis hin zu „Train-the-Trainer“-Programmen - Pitney Bowes geht über die gewöhnlichen Standards hinaus um sicherzustellen, dass Unternehmen für ihren langfristigen Erfolg gerüstet sind.

Weitere Informationen:
www.pitneybowes.com/de