

Pitney Bowes überzeugt Swiss Post Solutions der Schweizerischen Post.

Kundenprofil

Wofür steht Swiss Post Solutions?

- Konzernbereich der Schweizerischen Post mit Hauptsitz in Zürich und Bern
- · Weltweit 6.800 Mitarbeiter
- SPS ist führende Anbieterin von Outsourcing-Lösungen für papierbasierte Geschäftsprozesse und innovative Dienstleistungen im Dokumentenmanagement
- Betreuung von Geschäftskunden aus den Sektoren Versicherungen, Banken, Energieversorgung, Telekommunikation u.a.



a Swiss Post company

Eine neue Dimension

Mit einem IntelliJet 20™ Rollendigitaldrucksystem und einem zweiten Mailstream Productivity Series™ Kuvertiersystem von Pitney Bowes steigert Swiss Post Solutions (SPS), Konzernbereich der Schweizerischen Post, die Produktivität und senkt die Kosten. Zwar sei an verschiedenen Standorten des Unternehmens bereits Hardware von Pitney Bowes im Einsatz, etwa die Sortierlösung Olympus und das FX Kuvertiersystem, mit dem aktuellen Projekt im schwäbischen Dettingen erreiche die Zusammenarbeit aber eine neue Dimension.

Swiss Post Solutions

Erstmals wurden an ein Schweizer Unternehmen Systeme in einer solchen Größenordnung verkauft, noch dazu bei dem wichtigsten Player im Bereich Post- und Dokumenten-Management, einem sehr speziellen Markt.

Am Standort Dettingen wickelt SPS das Document Output Management für seine deutschen Kunden ab. SPS übernimmt die gesamte Prozesskette im Dokumentenmanagement und berät Unternehmen im Document Output Management. Dokumente können nach individuellen Kundenwünschen gestaltet werden. Dabei deckt SPS eine Vielzahl an Services ab: Datenaufbereitung, Gestaltung und Portooptimierung zählen ebenso dazu wie die Produktion und der

"Die Zusammenarbeit mit Swiss Post Solutions ist ein echter Meilenstein für Pitney Bowes im deutschsprachigen Raum."

Heiko Meyenburg, Projektverantwortlicher bei Pitney Bowes für Production Print

Pitney Bowes Case study: Swiss Post Solutions 1 von 4

"Durch die Zusammenarbeit mit Pitney Bowes bei den Bestandssystemen wussten wir bereits, dass wir einen verlässlichen Partner haben, dessen Mitarbeiter in Vertrieb und Service ein tiefes Know-How mitbringen."

Pascal Hilpert, Leiter des Standortes Dettingen und Mitglied der Geschäftsleitung



V.l.n.r.: Pascal Hilpert, Thomas Rohs

Versand von Transaktionsdokumenten und Hybrid-Mail. Für den kundeninitiierten Dialog stellt SPS auch Print-on-demand-Lösungen bereit.

Geschäftsbereich Document Output

Gleichzeitig dient Dettingen als Back-Up für vergleichbare Druckzentren in der Schweiz. An den drei Produktionszentren in Deutschland und der Schweiz druckt SPS jährlich etwa 1,3 Milliarden Seiten und kuvertiert etwa 400 Millionen Poststücke, davon etwa die Hälfte alleine in Dettingen. Um die Produktionsprozesse für die Abwicklung dieser Druck- und Kuvertiervolumina zu vereinfachen, war das Unternehmen auf der Suche nach einem Partner, der leistungsstarke Systeme dieser Größenordnung liefern, einrichten und nahtlos in den laufenden Betrieb integrieren kann.

"Für den strategisch wichtigen Geschäftsbereich Document Output haben wir einen Partner gesucht, mit dem wir produktiver werden und unsere Kosten senken können". saat Pascal Hilpert, Leiter des Standortes Dettingen und Mitglied der Geschäftsleitung. Bei Pitney Bowes wurde man schnell fündig – und das Ziel war klar formuliert: eine insgesamt höhere Produktivität durch moderne Hochleistungssysteme, eine damit verbundene geringere Anzahl an Maschinen sowie eine insgesamt höhere Verarbeitungsqualität mit weniger Nachdrucken.

"Durch die Zusammenarbeit mit Pitney Bowes bei den Bestandssystemen wussten wir bereits, dass wir einen verlässlichen Partner haben, dessen Mitarbeiter in Vertrieb und Service ein tiefes Know-How mitbringen und mit pragmatischen, manchmal auch unkonventionellen Lösungen um die Ecke kommen, wenn es einmal irgendwo hakt", sagt Pascal Hilpert. "Die gemeinsame Vorgeschichte hat uns sicher den Einstieg ein wenig erleichtert dennoch sind die Dimensionen jetzt ganz andere", ergänzt Thomas Rohs, Director Strategic Accounts bei Pitney Bowes und betont: "Dass unsere Systeme die von SPS aufgerufenen Leistungswerte ohne weiteres erbringen können, war klar. Die eigentliche Herausforderung liegt bei diesen Projekten jedoch häufig woanders. Insbesondere die Integration der neuen Druck- und Kuvertierlösungen in die bestehende Systemlandschaft kann Kopfzerbrechen bereiten, denn jedes Unternehmen hat seine ganz eigenen Prozesse im Output Management. Entscheidend ist deshalb vor allem die softwareseitige Anbindung."

Oberste Priorität: Vertrauen, Expertise, Zuverlässigkeit!

Diese Anbindung über Software muss einerseits durch möglichst stabile Schnittstellen gewährleistet werden, um Produktionsausfälle von vornherein nahezu auszuschließen. Andererseits sollte die Software in der Lage sein, ein Druck- oder Kuvertiersystem wirklich smart zu machen und dem Kunden damit die Möglichkeit geben, den Mehrwert eines solchen Systems auch auszuschöpfen: Wenn beispielsweise Poststücke individualisiert bedruckt werden können oder der Versender wirklich bis auf die einzelne Seite dokumentieren kann, welche Unterlagen welcher Empfänger über welchen Versandweg erhalten hat. Für SPS und die internationalen Märkte mit ihren stark gestiegenen Anforderungen an Revisionsfestigkeit sind diese Möglichkeiten äußerst wichtig.

Pitney Bowes Case study: Swiss Post Solutions 2 von 4

Technologie

- IntelliJet[™] 20 Drucksystem
- 2 Mailstream Productivity Series™ Kuvertiersysteme
- 1 Mailstream Select Kuvertiersystem
- 1 FX Kuvertiersystem
- 1 Olympus Sortiersystem

"Qualität, Zuverlässigkeit und Rechtssicherheit genießen allerhöchste Priorität, und der Kunde ist auch bereit, die dafür erforderlichen Summen zu investieren", erklärt Thomas Rohs. "Insofern war die Einführung der Pitney Bowes Software Direct Connect für die datei-gestützte Kuvertierung mit Integritätsnachweis auf Blattebene ein logischer Schritt." Dieser wurde ebenso weitestgehend problemlos vollzogen wie die Implementierung des Druck-Softwarepakets: IntelliJet Print Process Manager und das Color Management-Tool. Insofern war dies nicht nur die logische Folge, sondern brachte auch gleich zu Beginn Erfolge für beide Seiten: Pitney Bowes und damit auch die SPS haben ihre Ziele nicht nur erreicht. sondern übertroffen, wie ein Beispiel

"Die gegenseitige Kenntnis der Arbeitsweise und der Anforderungen haben uns das Leben hier ziemlich erleichtert. Zudem haben wir im gesamten Projektverlauf eine überaus konstruktive und lösungsorientierte Arbeitsatmosphäre erlebt", betont Thomas Rohs. Dies ist auch dann noch wichtig, wenn ein Großteil der Arbeit bereits vollzogen ist: Nämlich dann, wenn die Mitarbeiter mit den neuen Systemen arbeiten. In Schulungen und Trainings gilt es, die Mitarbeiter einerseits technisch auszubilden, manchmal aber auch Bedenken auszuräumen und sie zu motivieren. sich auf die neue Technik einzulassen. "Auch hier hat Pitney Bowes mit seinen erfahrenen Kräften hervorragende Arbeit geleistet", lobt Pascal Hilpert.



V.l.n.r.: Pascal Hilpert, Hermann Fautz, Boris Mühlig, Thomas Neuhäusler, Anne Klopfer, Daniel Ziegler, Rago Salvatore, Matthias Geywitz, Frank Bauer

zeigt: Am Anfang eines jeden Monats wickelt SPS einen großen Druckauftrag ab, den man bislang auf drei Systemen an fünf Tagen im Drei-Schicht-Betrieb durchführte. Mit einem MPS-Kuvertiersystem von Pitney Bowes erledigt SPS den gleichen Job seit März 2013 in jetzt nur noch vier Tagen im Drei-Schicht-Betrieb. Zudem wurde die Quote von erforderlichen Nachdrucken von 2,4 Prozent auf 0,3 Prozent gesenkt.

Beiderseitiges Vertrauen, Expertise und ein kooperativer Arbeitsstil haben sich für beide Seiten ausgezahlt: Das erste Mailstream Productivity Series-System hat in 2013 bereits 50 Millionen Kuvertierungen vorgenommen, im Jahr 2014 haben die beiden Systeme die 100 Millionen-Marke erreicht – Tendenz steigend, weswegen SPS bereits eine weitere MPS-Einheit installiert hat.

Pitney Bowes Case study: Swiss Post Solutions 3 von 4









Weitere Informationen erhalten Sie unter der Telefonnummer 06151 5202 0 oder auf unserer Website: www.pitneybowes.com/de

Germany

Poststraße 4-6 64293 Darmstadt contact.de@pb.com



Pitney Bowes, das Unternehmenslogo, IntelliJet, Mailstream Productivity Series sind eingetragene Markenzeichen von Pitney Bowes Inc. oder einer Tochtergesellschaft. Alle anderen Marken sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber.
© 2015 Pitney Bowes Inc. Alle Rechte vorbehalten.

14ENT06388_DE

Pitney Bowes Case study: Swiss Post Solutions 4 von 4