

# Mailmanagement mit Neopost – dem Technologiepartner für alle Fälle

Modernes Mailmanagement reicht vom Bearbeiten klassischer Briefpost bis zum digitalen Kundendialog. Und zum Teil sind die Anforderungen im Unternehmen sehr speziell. Doch ganz gleich, was gebraucht wird: Bei Neopost wird jeder fündig. Dank eines ebenso umfassenden wie innovativen Portfolios. Was genau wird geboten? Und wie profitiert der Kunde? Diese und weitere Fragen beantwortet Alyna Wnukowsky, Geschäftsführerin der Neopost GmbH und Co. KG.

**Ageliki Ikonomidis: Neopost ist Europas größter und der weltweit zweitgrößte Anbieter für Postbearbeitungssysteme. So ein Erfolg kommt nicht von ungefähr. Was zeichnet Neopost aus?**

**Alyna Wnukowsky:** Unter anderem langjähriges Branchen-Know-how und Marktkenntnis gepaart mit Weitblick und Innovationskraft. So können wir unseren Zielgruppen alles bieten, was gerade gebraucht wird. Und zwar weltweit: mit

Direktvertretungen in 29 Ländern und einem Vertriebs- und Servicenetz, das mehr als 90 Länder umspannt.

**Ikonomidis: Wer sind Ihre Zielgruppen?**

**Wnukowsky:** Unabhängig von Branche und Größe alle Unternehmen, die Dokumente oder Post verarbeiten, ob papierbasiert oder digital. Ein besonderer Fokus liegt auf dem Mittelstand, und eine unserer wichtigsten Klientelen sind Brief-

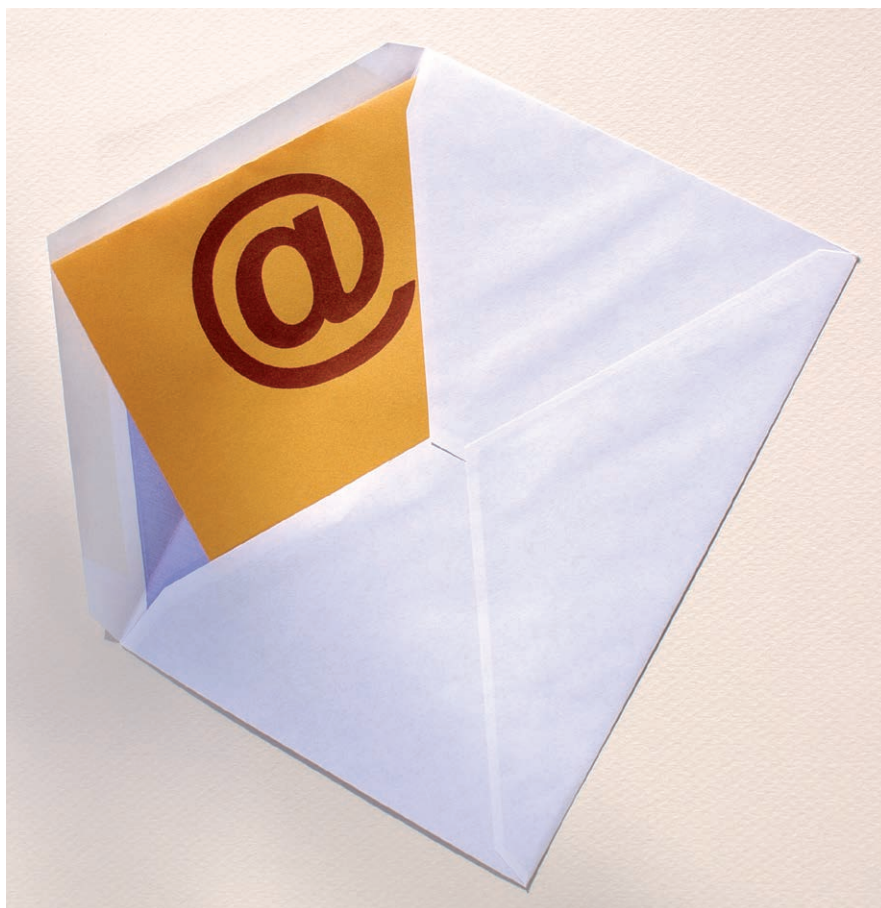
dienstleister; nahezu alle großen hiesigen Postkonsolidierer sind Neopost-Kunden.

**Ikonomidis: Vorhin sagten Sie, Sie könnten Ihren Zielgruppen alles bieten, was gebraucht wird. Was heißt das konkret?**

**Wnukowsky:** Neopost ist ein Komplettausstatter. Zunächst einmal liefern wir ein komplettes Programm an erstklassiger Hardware. Dazu gehören moderne Postmöbel sowie Maschinen für die gesamte Produktion: vom farbbrillanten Drucken und Adressieren über perfektes Tabbern, Falzen und Kuvertieren bis hin zum portooptimierten Frankieren und Sortieren. Hinzu kommen innovative Softwareprodukte und E-Solutions für das Data-Quality-Management, das Output- und Dokumenten-Management sowie das Customer-Communications-Management. Abgerundet wird unser Portfolio durch ein breites Spektrum individueller Dienstleistungen wie Consulting, Kundendienst oder Finanzierung.

**Ikonomidis: Ihre eben genannten Softwarethemen haben eine beeindruckende Bandbreite. Reagiert Neopost damit auf die zunehmende Digitalisierung in der Postbearbeitung?**

**Wnukowsky:** Um unsere Kunden sicher durch den Technologiewandel in die Zukunft zu begleiten, richten wir unser Portfolio seit einiger Zeit verstärkt auf digitale Lösungen aus. Und Neopost ist diesbezüglich schon exzellent aufgestellt, wie wir erst wieder auf der CeBIT 2014 gezeigt haben. Etwa mit unserem neuen Multichannel-Output-System OMS-500 zum Erzeugen, Steuern und Verwalten gedruckter wie elektronischer Dokumente. Damit können Sie nicht nur bestehende Abläufe optimieren und die Prozesskosten um mehr als 20 Prozent senken. Sie können auch neue Zielgruppen erschließen und den Kundendialog effektiver gestalten, weil OMS-500 eine Vielzahl an Kommunikationskanälen unterstützt.



S. Hofschläger / pixelio.de

**Ikonomidis: Sie liefern also innovative Software. Und wie steht es mit Hardware-Innovationen?**

**Wnukowsky:** Hardware ist unser Kerngeschäft, und hier sind wir ungebrochen stark. Nicht zuletzt, weil wir diesen Bereich konsequent vorantreiben. So präsentieren wir am 25./26. Juni auf der CO-REACH in Nürnberg wieder fantastische neue Maschinen. Zum Beispiel das nahezu wartungsfreie und hochauflösende Vollfarbdrucksystem C500 mit innovativer Druckkopftechnologie. Oder auch unsere Geräte mit Eco-Label wie den Power-Frankierer IS-480 ECO und den Falz-Kuvertier-Allrounder DS-65. Diese sind zu 75 Prozent recycelbar und obendrein ressourcenschonend: dank 44-prozentiger Materialeinsparung und ausgezeichnetener Energieeffizienz. Ein weiteres Highlight ist unser neuartiges Erfassungs- und Sortiersystem speziell für Briefdienstleister. Übrigens auch ein gutes Beispiel dafür, wie wir Hand in Hand mit unseren Kunden passgenaue und innovative Lösungen realisieren. So halten wir's bei Hard- und Software.

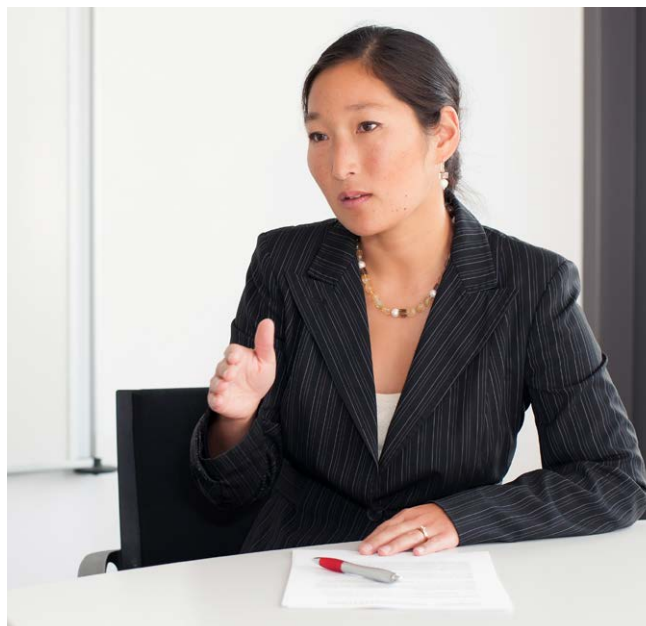
**Ikonomidis: Und wie bekommen die Kunden Hard- und Software in der Praxis unter einen Hut?**

**Wnukowsky:** Indem wir für sie beides intelligent verbinden – zu erfolgreichen Gesamtlösungen. So lässt sich beispielsweise unser Hochleistungskuvertierer DS-200 mit der Webanwendung AIMS quasi remote steuern und überwachen. Oder nehmen Sie die Farbmanagementsoftware mColor für unseren Direktadressierer AS-970C. Damit profitieren Sie von automatischer Farberkennung, können Spotfarben an Spezifikationen anpassen und verlässliche Proofs erstellen. Zudem lassen sich Druckdateien und Jobprofile speichern, für reproduzierbare Ergebnisse.

**Ikonomidis: Dass Sie gleichzeitig Hard- und Software anbieten, bringt Ihren Kunden also deutliche Vorteile. Geht das Konzept auch für Neopost auf?**

**Wnukowsky:** Durchaus. Viele Anbieter beklagen starke Einbußen durch rückläufige Geräteverkäufe. Neopost Deutschland und Österreich ist hingegen top platziert und hat sein Ergebnis im letzten Jahr erneut verbessert. Einerseits, weil wir uns nicht auf Hardware beschränken. Andererseits, weil wir sowohl bei Hardware als auch bei Software intelligente Lösungen bieten, auf dem neuesten Stand der Technik. Unsere Kunden honorieren das, allen voran der Mittelstand.

**Ikonomidis: Was genau macht denn Ihre Produkte für mittelständische Betriebe so attraktiv?**



Alyna Wnukowsky: „Neopost bietet sowohl bei der Hardware als auch bei der Software intelligente Lösungen auf dem neuesten Stand der Technik.“

**Wnukowsky:** Wir bieten kundengerecht dimensionierte sowie skalierbare modulare Hard- und Software, die sich schnell und leicht einführen, bedienen und erweitern lässt. Und sie rechnet sich, ob klein oder groß. Nehmen Sie zum Beispiel unseren Webservice Neopost E-Invoicing. Damit können Sie Ihre Ausgangsrechnungen schon nach wenigen Tagen elektronisch abwickeln: sowohl für den Brief- als auch für den Digitalversand. Und das ohne irgendeine Anschaffung, dafür aber mit merklichen Soforteinsparungen und einer möglichen Kostenreduktion von bis zu 80 Prozent. Diese Nutzeneffekte sind vor allem der Prozessdigitalisierung und -automatisierung geschuldet, deren Potenziale

gerade im Mittelstand vielfach noch brachliegen. Ein weiterer Punkt, der für diese Zielgruppe zählt, ist die Zukunftssicherheit. Bleiben wir bei der elektronischen Rechnungsstellung. Wie Sie sicher wissen, sollen für E-Rechnungen an öffentliche Stellen ab 2019 europaweite Einheitsformate gelten. Das Schöne daran: Mit Neopost E-Invoicing sind unsere Kunden bestens gerüstet. Denn unsere Lösung erfüllt schon heute, was das Konzept der EU-Kommission fordert.

**Ikonomidis: Wer also auf Nummer sicher gehen will, geht zu Neopost?**

**Wnukowsky:** Viele Unternehmen kommen genau aus diesem Grund – und bleiben. Sie wissen, dass sie bei Neopost alles finden, was sie brauchen. Und sie vertrauen auf unser innovatives Portfolio aus Hard- und Software mit nachhaltigem Nutzen. Zusätzliche Sicherheit gibt unser Rund-um-Service, aber auch die Vor-Ort-Präsenz. Ebenso das 90-jährige Bestehen unseres Hauses und die mehr als 800 000 Neopost-Kunden auf der ganzen Welt.

**Ikonomidis: Worauf dürfen sich speziell Ihre Kunden aus Deutschland und Österreich in nächster Zeit freuen?**

**Wnukowsky:** Durch den systematischen Ausbau unseres Händlernetzes werden wir ihnen noch näher sein als bisher. Außerdem investieren wir verstärkt in kundengerechte und zukunftsweisende Lösungen. Lösungen, die ganz neue Möglichkeiten eröffnen werden. Zurzeit sind wieder einige spannende Produkte in der Pipeline. Und wir haben noch jede Menge vor.

*Ageliki Ikonomidis,  
freie IT- und Technikredakteurin*

**Weitere Informationen:**

[www.neopost.de](http://www.neopost.de)

**Neopost auf der CO-REACH:  
Halle 4 / Stand 230**