

covia unterstützte Jordan GmbH bei Neuorganisation des Rechnungsausgangs

Das gibt es auch mit Ohne-Schnur", meinte vor ein paar Jahren der nette Telekom-Onkel im Werbespot mit der Geste eines Magiers zum verdutzten Kunden mit dem Pepitahut. Der gute alte Postkunde ging halt immer noch davon aus, dass eine längere Telefonschnur auch monatlich mehr kostet. Das ist heutzutage einem Flatrate-Kunden nicht mehr zu erklären. Klingt fast wie ein Märchen: Es war einmal ein Monopol...

Vor ungleich rasanteren Entwicklungen stehen die deutschen Briefkunden vor dem Fall des letzten Briefmonopols: „Ein Mailroom-Rechnungsbrief wird in Zukunft dank des Einsatzes modernster Technologien den juristischen Wert einer Postzustellungsurkunde erhalten“, prophezeit Volker Sundermann, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens covia. „Dieses Privileg, einen Brief zu versenden und nicht nur seine Zustellung, sondern auch seinen Inhalt gerichtlich beweisen zu können, ist bisher den staatlichen Institutionen vorbehalten. Durch die Liberalisierung des Postmarktes werden Veränderungen eingeleitet, die wir uns heute noch nicht vorstellen können“, so Sundermann.

Man stelle sich vor, in einem wirtschaftlich erfolgreichen Unternehmen geht die Post ab, aber die Rechnungen gehen nicht zuverlässig an die Kunden. Bei so einem Szenario wäre es für einen der führenden Anbieter für Bodenbeläge im Großhandel schwer gewesen auf dem Teppich zu bleiben. Der W. & L. Jordan GmbH ist dank unternehmerischer Weitsicht mit Blick auf die Entwicklungen am Postmarkt dieses Szenario erspart geblieben. Nach intensiver Beratung durch den Kasseler Postspezialisten covia hat das Traditionsunternehmen aus Kassel mit 40 Standorten in Deutschland jetzt seinen Rechnungsausgang ausgelagert – an einen speziellen Dienstleister. Jährliche Ersparnis für das Unternehmen: rund 40 000 Euro. „Und die Kernkompetenz der Mitarbeiter in der Poststelle wird da eingesetzt, wo sie am wertvollsten ist, nämlich im Servicebereich

Im Mailroom geht die Post ab

des Unternehmens“, erklärt Volker Sundermann. Im vergangenen Jahr kletterte Jordans Umsatz um 15,4 Prozent auf 152 Millionen Euro, ein Jahr zuvor um etwa 10 Prozent auf 131,5 Millionen Euro. Bundesweit werden mehr als 15.000 Kunden wie Tischler, Raumausstatter und Teppichbodenverleger beliefert. Sie alle erhalten die Produkte ihrer Wahl aus dem Portfolio und später die Rechnung. Mehr als 1000 Rechnungsbriefe verlassen täglich die Firma. „Unser Rechnungsvolumen steigt mit dem geschäftlichen Erfolg“, freut sich Markus Noll, der Leiter des Finanz- und Rechnungswesens. Um die Kontinuität der Rechnungsversendung zu sichern, stand die Reorganisation der Poststelle an. Ein ziemlich kompliziertes Unterfangen in einer Zeit, in der mit dem Fall des letzten Briefmonopols der Markt zu völlig neuen Ufern aufbricht.

Die Experten von covia untersuchten zunächst den Arbeitsprozess des Rechnungsausgangs und bescheinigten Jordan die betriebswirtschaftlich sehr günstige Ausführung durch das reibungslose Zusammenspiel von organisatorischen und personellen Faktoren. Allerdings wurde auch deutlich, dass mit der vorgefundenen Organisation der Rechnungsversendung Engpässe absehbar waren und die Entwicklungen des Postmarktes kaum genutzt werden konnten. Zum einen konnte die Nutzung der Stärken alternativer Zusteller nicht organisiert werden, da die Rechnungen nicht nach Postleitzahlen sortiert dem alternativen Postdienstleister übergeben werden konnten. Auch denkbare Portonachlässe der Deutschen Post blieben bei dem Rechnungsdruck auf der Strecke.

Die ökonomisch und ökologisch sinnvolle Koordination der Postwege betrachtet covia als seine Kernkompetenz. Das bundesweit tätige Unternehmen hat sich auf die Beratung von Briefprozessen spezialisiert, „von der Datei bis zum Empfänger“. Jordan produziert die Individualbriefe weiterhin im eigenen Haus und hat sich beim Rechnungsausgang für

eine Auslagerung in einen Mailroom entschieden. „In einen hochsicheren Mailroom“ ergänzt Volker Sundermann.

Neben wesentlicher Portoersparnisse bei der Deutschen Post AG, dem gezielten Einsatz von alternativen Briefdienstleistern per Sortierung nach Postleitzahlen wird auch die Umwelt durch den doppelseitigen Druck der Rechnungspapiere geschont. Und besonders wichtig für den Versand von Rechnungen: die juristische Perspektive, die bestimmten Mailroom-Rechnungsbriefen vor Gericht die Qualität einer Postzustellungsurkunde verleihen wird.

Jörg Peterkord ■



Im Unternehmen geht die Post ab: Markus Noll (l.), Leiter des Finanz- und Rechnungswesens der W.&L. Jordan GmbH, hat sich Rat beim Postexperten Volker Sunderman (covia) geholt. (Foto: Hilla Südhaus)

UND WIE HOCH SIND IHRE RÜCKLAGEN?

*print *copy *scan *fax

KYOCERA
BUSINESS PARTNER

Bevor Sie jeden Euro zweimal umdrehen, investieren Sie lieber in die Druck- und Kopiersysteme von Kyocera. Denn die sind durch ihre zuverlässige sowie langlebige Technologie in den Verbrauchs- und Administrationskosten konkurrenzlos wirtschaftlich. Da kommt ganz schön was für Ihr Controlling zusammen und auch Ihre IT-Abteilung geht in puncto Sicherheit und Systemstabilität nicht leer aus.

KYOCERA – wirtschaftlicher drucken und kopieren.

F-H Fröhlich
Handelsgesellschaft mbH
www.Drucker-Fax-Kopierer.de
Telefon (0 56 62) 94 88-0

Findus & Anecke
Steuerberatungs GmbH

Ihre Steuerberater
Jürgen Bliwert · Wolfgang Anecke WP · Manfred Vogel

Kirchtalstraße 20
34128 Kassel
Telefon 05 61-6 90 61
Telefax 05 61-6 54 05

Bahnhofstr. 42a
34369 Hofgeismar
Telefon 0 56 71-9 91 70
Telefon 0 56 71-99 17 29