

Rosnące koszty związane z masową wysyłką przesyłek listowych sprawiają, że wiele firm, banków i urzędów rezygnuje z tej formy komunikacji na rzecz bardziej oszczędnych rozwiązań - e-mailingów lub coraz popularniejszych, alternatywnych technologii umożliwiających pełną automatyzację niemal wszystkich czynności związanych z obsługą korespondencji papierowej.

Milion listów miesięcznie

Według danych Europejskiego Stowarzyszenia Skarbników (CAST) średnia firma obsługuje około tysiąca faktur miesięcznie, a duże przedsiębiorstwo świadczące usługi masowe - nawet do kilkuset tysięcy. Z danych opublikowanych przez Główny Urząd Statystyczny wynika, że pod koniec czerwca 2010 roku w Polsce aktywnych było ponad 45,5 miliona numerów telefonicznych, a tylko w drugim kwartale br. przybyło blisko 520 tysięcy nowych kart SIM. Jak przyznał jeden z największych operatorów telekomunikacyjnych w kraju, 95% korespondencji kierowanej do prawie 8 milionów klientów stanowią faktury wysyłane w formie papierowej (dane z 2009 roku).

Faktury, wezwania do zapłaty, wyciągi bankowe, pisma urzędowe, wiadomości marketingowe i oferty handlowe - to najczęstsze przedmioty tradycyjnej korespondencji pocztowej. Firma, która wysyła tysiące listów miesięcznie musi liczyć się z ogromnymi wydatkami. Ręczne składanie dokumentów, pakowanie w koperty, zaklekanie i droga na pocztę - to proste czynności, które jednak są niemożliwe do wykonania przez jednego pracownika sekretariatu, działu recepcji czy administracji, szczególnie gdy liczy się czas i systematyczność. A dodatkowe etaty to kolejne koszty dla przedsiębiorstwa. To sprawia, że wiele firm, których problemem jest uporanie się ze zbyt dużą ilością przesyłek pocztowych, szuka alternatywnych rozwiązań, tańszych i skuteczniejszych, które zmniejszą koszty, a jednocześnie ułatwią proces wysyłania listów.

Coraz popularniejsze na rynku systemy kopertujące z powodzeniem wykorzystywane są zarówno przez duże korporacje, które na co dzień wysyłają setki listów i przesyłek pocztowych, jak i małe i średnie przedsiębiorstwa, którym bardziej opłaca się zakup funkcjonalnego urządzenia niż tworzenie nowego miejsca pracy dla osoby wykonującej tylko te czynności. Przeglądając oferty firm zajmujących się dostarczaniem usług i urządzeń do kopertowania można wyodrębnić trzy grupy odbiorców - firmy, które zakupują maszynę kopertującą i obsługują ją samodzielnie, firmy, które posiadają maszynę, jednak jej obsługę zlecają firmie zewnętrznej oraz ci przedsiębiorcy, którzy szukają rozwiązań opartych o pełen outsourcing - wtedy działania związane z kopertowaniem przejmują firma zewnętrzna.

Maszyna na własność

Urządzenia kopertujące automatyzują proces związany z przygotowywaniem przesyłki listowej. Co więcej - są bardzo proste w obsłudze, zatem nie ma konieczności, aby obsługiwane były przez specjalnie w tym celu przeszkolonego pracownika. Wystarczy załadować dokumenty do podajnika, ustawić tryb pracy i czekać na efekt. Te oferowane np. przez Printcom (marka Hefter) wyposażone są dodatkowo w czytnik kodów OMR, który rozpoznając adresata gwarantuje spakowanie wszystkich dokumentów do jednej koperty. Taka maszyna w ciągu 60 minut zakopertuje od 2,5 do nawet 3,2 tysięcy listów - to wynik niemożliwy do uzyskania w przypadku pracy ręcznej.

Miesięczny koszt leasingu urządzenia kopertującego wyniesie około 500 zł, czyli znacznie mniej niż wynagrodzenie osób, które zatrudnia się do ręcznego kopertowania. Jest to duża oszczędność zwłaszcza dla tych firm, urzędów czy instytucji, które dziennie wysyłają od kilku do kilkudziesięciu tysięcy listów.

Kopertowanie w oparciu o outsourcing

Jeszcze tańszym rozwiązaniem niż leasing byłby outsourcing całego procesu związanego z kopertowaniem. W takim przypadku koszty maleją do niezbędnego minimum. - Choć zakup maszyny kopertującej na własność jest inwestycją o

zdecydowanie szybszej stopie zwrotu, należy pamiętać o możliwości pojawienia się dodatkowych kosztów związanych z serwisem czy amortyzacją urządzeń - mówi Piotr Trawa z firmy Printcom będącej wyłącznym dystrybutorem maszyn kopertujących Hefter na Polskę.

Wysokie koszty związane z obsługą procesu kopertowania sprawiają, że coraz więcej firm decyduje się na współpracę w modelu opartym o outsourcing. W Polsce takie rozwiązania oferują np. firmy Printcom, Adrex Outsourcing czy MS - Mailing Solutions. Do ich zadań należy personalizacja i segregacja dokumentów według wytycznych klienta, drukowanie, kopertowanie i w końcu bezpieczne dostarczenie do urzędu pocztowego.

- Rola klienta ogranicza się zatem do dokonania comiesięcznej płatności za usługę, której wysokość uzależniona jest od liczby zakopertowanych dokumentów - dodaje Krzysztof Jackowiak z Mailing Solutions.

Korzystanie z maszyny kopertującej lub outsourcing tych usług pozwala na oszczędność czasu, pieniędzy oraz - co nawet ważniejsze - pełną kontrolę nad dokonującym się procesem komunikacji. Bo, jak mówił Henry Ford - Jeśli jest coś, czego nie potrafimy zrobić wydajniej, taniej i lepiej niż konkurenci, nie ma sensu, żebyśmy to robili i powinniśmy zatrudnić do wykonania tej pracy kogoś, kto zrobi to lepiej niż my. Warte przemyślenia?

BEST image PR