

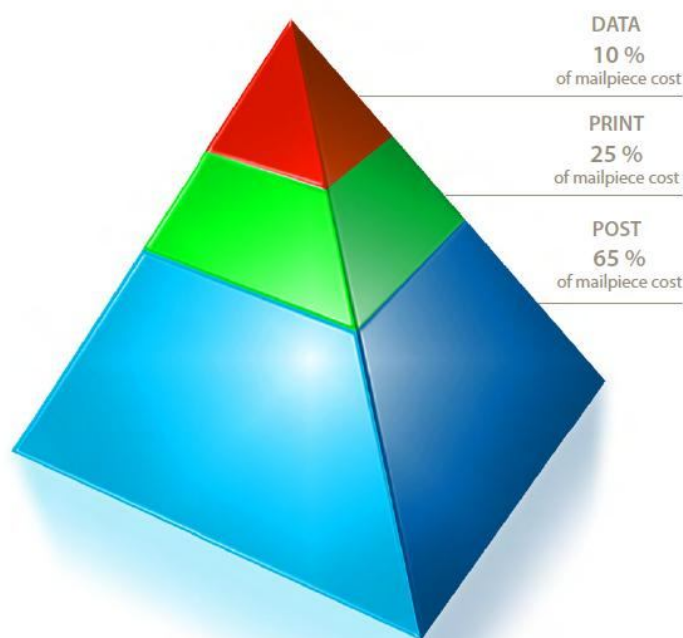
Porttoptimering – en stor besparingsmöjlighet.

Introduktion.

Nedan beskrivs kort hur värdekedjan för utskick av brevsändningar fungerar, vilka utmaningar en portoköpare ställs inför och förslag på områden där man kan sänka sina kostnader och förenkla sin hantering av post.

Fokusera på den stora kostnaden i utdataprocessen – portot.

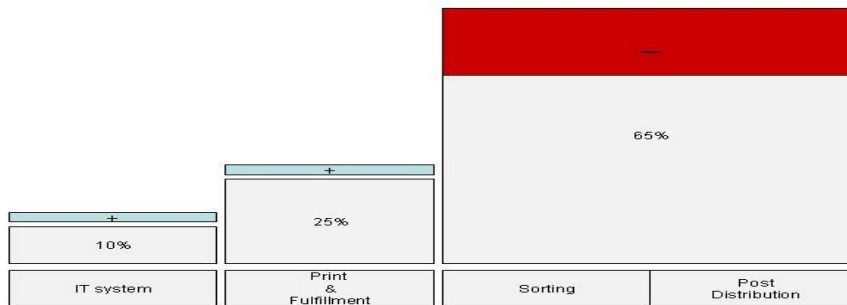
Portot är den överlägset största kostnaden vid distribution av information i brevform som fakturor, kontoutdrag, lönespecifikationer eller kampanjer (DM). Skapandet av dokumenten i företagets datasystem och produktionen, dvs utskrift och kuvertering, står normalt för ca 25-35% av den totala kostnaden – för resterande del (ca 65-70%) står portokostnaden.



Figur 1: Beskrivning av kostnadsfördelningen i utdataprocessen.

Stora portoköpare fokuserar typiskt mer på datasystem och utskriftsproduktion när de vill sänka sina utdatakostnader. Synsättet grundar sig i att "portot alltid är vad det är" och inte går att påverka. Priserna på både skapandet och produktionen av dokumenten har dock sjunkit stadigt de senaste åren och är hårt konkurrensutsatta, vilket gör att besparingarna blir begränsade.

När Sveriges postmonopol försvann 1993 öppnades möjligheten för svenska företag att spara pengar även på portot, då en konkurrenssituation uppstod med ett flertal lokala postoperatörer. Postmonopolet kommer dessutom försvinna i hela EU-området 2011.



Figur 2: Besparingsmöjligheter.

Få vet vad man betalar för.

Kunskapen om storleken på företagets portokostnad är något som ofta få känner till. Portot har en tendens att ligga budgetmässigt decentraliserat varför ledningen sällan ser hur mycket de egentligen betalar. För ett företag som aktivt vill arbeta för att sänka sina kostnader för brevdistribution är därför portot den överlägset bästa delen att börja med.

Vad driver portokostnaden?

För att veta hur portokostnader skall sänkas måste man veta vilka faktorer som driver portot.

Priset för att distribuera en brevöversändelse bestäms av ett antal faktorer:

- Storlek och vikt på brevet.
- Befordringstid, dvs hur snabbt ska brevet nå mottagaren, A post (1 dag), B-post (upp till 3 dagar).
- Antalet per inlämning.
- Val av postoperatör. I Sverige finns ca 25 postoperatörer. Posten och Bring Citymail är störst och därmed vanligast. Under 2011 kommer även MTD (Morgontidningsdistribution) att påbörja postverksamhet.
- Avtalsform. Kundnummer eller frankering.
- Produktval, t ex vanlig brevsändning, ADR-budget eller posttidning, beror av typen av försändelse.
- Dag för inlämning. Vissa produkter har högre pris vissa perioder i månaden (sk. högzon)
- Regional fördelning. Vissa områden har lägre pris än andra
- Rätt sorteringsgrad. Följer av postoperatörernas uppsatta regler, t ex tilläggsortering med gångordning¹ (Bring Citymail) om detta ger extra rabatter, eller uppdelning på utdelningskontor (Posten)
- Rätt avisering. Postoperatörerna sätter krav på hur en sändning skall lämnas in och aviseras, både fysiskt och elektroniskt) utan tillkommande extra avgifter.

På toppen av detta har varje företag sina egna unika portoavtal med rabatter, krav och produkter.

Det finns alltså i praktiken ingen generell prislista för postprodukter. För att få lägsta totalkostnad för varje brevsändning måste samtliga ovan parametrar tas i beaktande.

Lösningen heter "portoptimering" som är ett samlingsbegrepp för hur man systematiskt och automatiserat, arbetar med att sänka portokostnaden och förenkla sin process.

¹ Gångordning innebär att man ställer posten i den ordning som varje brevbärare sedan vill ha den i, tex Götgatan 2-32 + 1-31 buntas ihop och sedan Götgatan 34-70 osv....

Vad är portooptimering?

Begreppet portooptimering introducerades av 21 Grams 2004. I begreppet ingår att alltid göra allt som är möjligt för att minimera portokostnaden på varje inlämnad brevsändning.

I portooptimeringen tas samtliga parametrar som driver portokostnaden i beaktande för att hitta lägsta möjliga totalkostnad. Detta sker genom följande funktionalitet:

- Veta vad varje brev väger och vilken kuverttyp den kommer hamna i (S65, C4 och C5)
- Välja rätt befordringstid, dvs 1:a klass (A), Ekonomi (B), ADR eller posttidning
- Se till att alltid arbeta med så stor volym brev som möjligt per inlämning.
- Val av rätt postoperatörer, baserat allena på den ekonomiskt bästa fördelningen med hänsyn tagen till kundens individuella portopriser med Posten, Citymail, MTD mfl. Valet beror även på operatörernas produktvillkor, volymgränser och täckningsområden (uppdateras regelbundet)
- Arbeta med alla operatörer som finns upphandlade.
- Alltid sortera "rätt" för maximalt nyttjande av portoavtal.
- Sortera enligt postoperatörernas krav om t ex gångordning och få ytterligare rabatt.
- Beräkna varje brev vikt för att alltid veta vilken prislista man ska använda. Antal sidor och bilagor per försändelse ger vikten per brev, vilket starkt påverkar valet av postoperatör mm.
- Alltid lämna in korrekt ifylld följesedel för att få rätt pris.
- Avisera alla brevinlämningar i tid, för att undvika straffavgifter.

Men vi sorterar ju redan?

Många företag tror idag att de redan sorterar och därmed får sina rabatter i enlighet med sitt avtal. Detta är bara delvis sant.

Alla postoperatörers priser baseras på en prislista per kund och produkt. Denna prislista ger olika priser beroende på vikt, storlek, A/B post, sorteringsgrad och antal brev per inlämning. Det är mycket viktigt att inlämning av posten sker på "rätt" sätt för att erhålla de rabatter som ges enligt avtalet. Ett stort dilemma är att man som kund inte delger sina tryckerier tillräcklig information om sina postavtal, vilket gör att de inte utnyttjar alla rabatter till fullo.

Många kunder sorterar idag därför sin post antingen hemma eller hos sin utskriftsleverantör. Graden av sortering kan dock variera betydligt.

I princip faller sorteringsgraden inom följande fyra grupper:

- *Daglig post:*
 - Volym under 500, antingen inlämnade med portobetalt stämpel eller frankerat i frankeringsmaskin
- *Osorterat:*
 - Allt lämnas in som osorterat. Under 500 st som daglig post och över 500 st som osorterad sändning.
- *Sorterat:*
 - Allt lämnas in sorterat i postnummerordning. I avancerade fall uppdelat på Posten Normal och Låg.
- *Leverantörsfördelat:*
 - Uppdelning på fler postoperatörer, vanligast Citymail och Posten, endast baserat på postnummer. Denna uppdelning sker ofta manuellt och sent i processen.
- *Optimerat:*

- Den bästa fördelningen räknas ut baserat på varje sändnings geografiska spridning, brevens vikt och kundens individuella priser och rabatter för att alltid få garanterat lägsta porto. Samtliga operatörer som det är ekonomiskt försvarbart att använda används. Avisering sker automatiskt.

Många kunder tror sig få bästa pris genom att använda sig av sitt kundnummer för varje inlämning och sorterar i postnummerordning. Enligt ovan kan detta vara en bit från sanningen!

Det finns över 1200 olika kombinationer för att skicka en brevsändning i Sverige idag. Rätt val skall därför göras vid varje inlämning, varje dag, varje månad, varje år, eftersom varje sändning skiljer sig från varandra.

Skicka inte brev i onödan (samkuvertera och dubblettmatcha)

Det enklaste sättet att sänka sina portokostnader är såklart att inte skicka brev alls eller åtminstone inte skicka i onödan.

Det finns idag funktioner för både samkuvertering och dubblettmatchning för att undvika dessa kostnader.

- **Samkuvertering** innebär att man under en given tidsperiod inväntar brev som ska till samma mottagare för att sedan producera dem tillsammans i samma kuvert, med matchning på personnummer eller kundnummer.
- **Dubblettmatchning** är applicerbart på ADR kampanjer där man tex köpt sina register och kan utsortera dubletter intelligent så att inte samme Tore och Thore Andersson får 2 brev, eller adresserna S:t Eriksgata och Sankt Eriksgatan är densamma osv..

Men vårt system stödjer ju inte detta format?

Elektronisk sortering kräver såklart att optimeringsmjukvaran förstår och kan läsa utdatafilerna korrekt. Idag finns stöd för de flesta vanliga format för respektive utskick.

- ADR: Adressfiler i .csv, .txt, ASCII, kommaseparerat mm
- AR: XML, AFP (AFPDS), PDF, linedata mm

Med optimeringsmjukvaran kan man då fånga adressen i dessa utskick och därmed optimera.

Produktion på ett portooptimalt sätt.

Ofta står produktionsprocessen och distributionsprocessen i motsatsförhållande till varandra. Det som ger effektivaste utskrift och kuvertering slår många gånger sönder portorabatterna. Utskriftsleverantören (en funktion som 80% av alla större företag och organisationer i Sverige outsourcat) har sällan något incitament för att försvara kundens porto eftersom de sällan vet vad kunden betalar eller får något extra betalt för denna tjänst.

Vi har många gånger stött på problemet att utskriftsleverantören väljer att producera breven på det sätt som ger lägsta möjliga produktionskostnad och därefter sortera. Då portot står för 65- 75 % av den totala kostnaden blir detta en inte helt ekonomisk lösning ur kundens perspektiv. I portooptimeringen anpassas produktionen till lägsta portokostnad med endast marginell ökning av produktionskostnaderna.

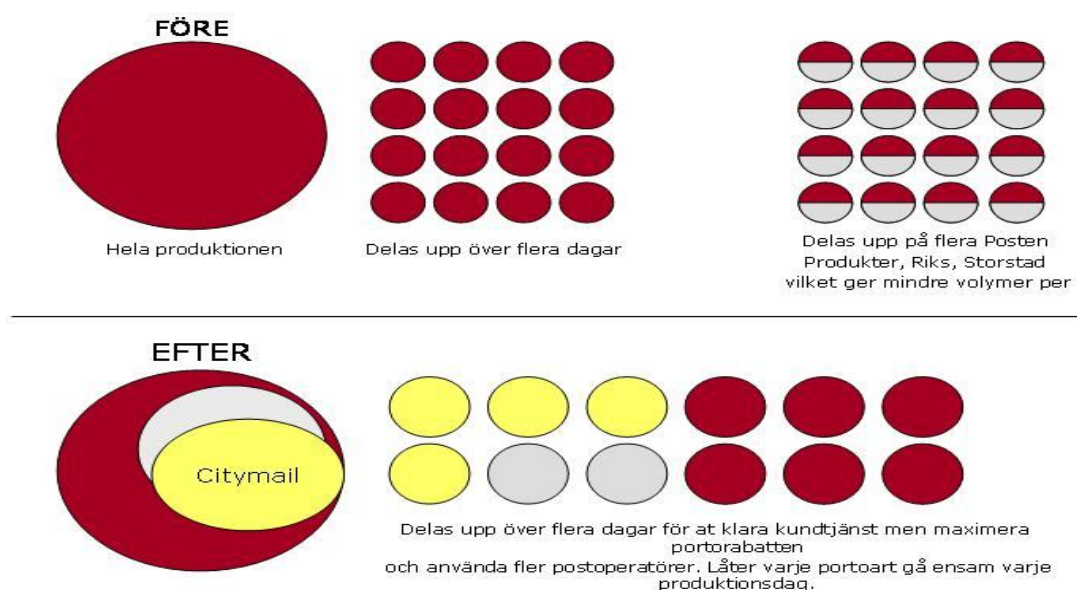
Som tidigare sagts slår ibland produktionsplaneringen sönder det portopris som skulle ha kunnat uppnås. Detta är fallet om utskriftsleverantören inte aktivt arbetar med portooptimering och dessutom ges utrymme av kunden att kunna få full utväxling.

Det är ofta bråttom – sorteringen måste ske mycket snabbt då man inte får krympa tiden för själva utskriften och kuverteringen. Dvs, processen mellan den inkomna filen till dess den överlämnas för postbefordran är mycket tidskritisk.

Ett optimalt scenario är att kunna få större sekvenser av t ex fakturakörningar för att kunna portooptimera och produktionsplanera samtidigt.

Genom att t ex få veckovisa filer i förskott kan båda parter se till att lägsta porto uppnås genom sortering innan produktion och t ex bara skriver ut;

CityMail på måndag, Posten Låg (fd Storstad) på tisdag och Posten Normal (fd Riks) på torsdag och fredag. Genom denna process hålls en jämn beläggning hos kundtjänst men portot blir i princip som om inlämning sker en gång per vecka.



Figur 3: Produktionsplanering med minimalt porto och fortsatt jämn kundtjänstbelastning.

Det är ofta lönsamt att ge utskriftsleverantören ersättning för eventuella merkostnader för att på så sätt inte öka produktionskostnaderna för kunden samt säkerställa att den optimerade ordningen på försändelserna behålls genom hela produktionsprocessen.

Kostnadsuppföljning och kontroll

- Svenska företag attesterar postfakturer för **miljardbelopp** i blindo! Ett tillspetsat påstående kan tyckas, men faktiskt sant i de flesta fall.

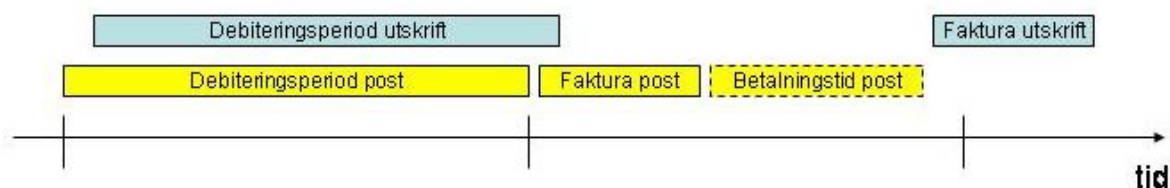
De postala avtalen är utformade som mer eller mindre rabatterade prislistor och är sålunda avropsavtal. Det är varje tillfälle brev lämnas in till postoperatören som det bestäms vilken postal produkt som kommer att debiteras. Den prisskillnaden är betydligt större än den generella rabatt man kan få i avtalen. **Priser i avtal är alltså inte lika med kostnad.**

Det som avgör vilken produkt som avropas och således ger kostnaden, avgörs av sorteringsgrad, volym, vikt och format vid varje sändningstillfälle.

Den som styr "produktvalet" är den aktör som lämnar in breven till postoperatör. Oftast är det samma aktör som har skrivit ut och kuverterat. Dessa har i regel inte tillgång till postavtalen och är dessutom endast fokuserade på att producera breven så effektivt som möjligt. Portot "blir vad det blir".

När portofakturan sedan skall attesteras görs detta oftast hos den som äger portoavtalet, vanligen, inköp eller ekonomiavdelningen. Fakturan från utskriftsleverantören däremot, attesteras vanligtvis hos den ansvarige för outsourcingen, oftast IT-avdelningen.

Dessutom finns det ett tidsproblem i att postoperatörens faktura typiskt kommer kunden snabbare tillhanda än printoperatörens faktura och dessutom har kortare betalningstid. Det resulterar i att betalningsdatum för postfakturan oftast infaller innan printfakturan ens kommit kunden tillhanda vilket ytterligare försvårar attestering och kontroll.



Hur attesteras en portofaktura korrekt.?

Tre kontroller måste utföras för att en portofaktura skall kunna attesteras korrekt.

Rätt pris, rätt antal, rätt produkt/tjänst och operatör?

Det går visserligen att kontrollera att priset är korrekt mot avtal MEN:

- Har rätt produkt/tjänst i avtalet köpts?
- Är fördelning av produkter rätt? Rätt antal fördelat på låg och normal?
- Är fördelningen mellan postoperatörerna rätt och vad har detta haft för effekt på rabatten hos de andra postoperatörerna?
- Har volymgränser på en sändning uppnåtts eller har den delats upp mindre volymrabatt erhållits?

Formeln för att kontrollera fakturan är: **Utdatafil = Följesedel = Portofaktura?**

Sammanfattning

- Fokusera på den stora kostnaden – portot.
- Arbeta aktivt med tillämpning av befintliga avtal genom portooptimeringstjänster – implementera en optimeringsmjukvara eller en tjänst.
- Följ upp och kontrollera hela processen (IT-utskriftsleverantör-postdistributör) som en helhet. Inte bara varje delprocess för sig.
- Börja spara!

*

*

*