

Was gibt es Neues von NordBrief?

- ✈

Grüßwort von Jörn Radel, Geschäftsführer der NordBrief GmbH

Seite 1
- ✈

Klimaneutraler Postversand mit ClimatePartner

Seite 2
- ✈

Die Alles aus einer Hand Lösung - vom Druck bis zur Zustellung

Seite 2
- ✈

Fragen Sie unseren Vertriebsleiter - Interview mit Christian Burmester

Seite 3
- ✈

Kundenzufriedenheitsbefragung - Ihre Meinung prägt unsere Qualität

Seite 4

Grüßwort von Jörn Radel, Geschäftsführer der NordBrief GmbH

Liebe Kunden, wertee Interessenten,

mit dieser Ausgabe des NordBrief Boten möchten wir Sie wieder über zurückliegende Veränderungen, aktuelle Themen und geplanten Neuerungen aus unserem Unternehmen informieren.

Volatile Entwicklung: steigende Fixkosten, Corona Pandemie, inflationäre Situation

Die vergangenen Monate waren neben den Auswirkungen der Corona Pandemie von einer volatilen Entwicklung der Energiepreise sowie gestiegenen Transport- und Personalkosten geprägt. Wir nehmen unseren Anspruch, ein verlässlicher Partner unserer Kunden zu sein, sehr ernst - daher haben wir trotz massiver Kostensteigerungen bislang keine unterjährigen Preisanpassungen durchgeführt. Durch umfangreiche Kostensenkungsmaßnahmen werden wir auch in den nächsten Monaten relevante Anteile der Kostensteigerungen erfolgreich kompensieren können. Eine Preissteigerung ab Januar 2023 ist aber unausweichlich. Selbstverständlich werden wir über den Umfang der Anpassungen noch rechtzeitig informieren.

Klimaneutraler Postversand durch CO₂-Ausgleich

Als zertifiziertes Unternehmen (ISO 9001 und 14001) erfüllen wir schon seit Jahren alle wichtigen Vorgaben im Rahmen unseres Umweltmanagements. Da wir als regionaler Betrieb unsere Verantwortung für den Schutz und den Erhalt der Umwelt sehr ernst nehmen, gehen wir ab diesem Jahr noch einen Schritt weiter und werden die Emissionen, die durch alle Postsendungen in unserem Zustellgebiet entstehen, ausgleichen.

Darüber hinaus laufen die Vorbereitungen zu unserem 20-jährigen Jubiläum im nächsten Jahr auf Hochtouren.

Ich wünsche uns allen, dass uns Corona in den nächsten Monaten nicht erneut mit so massiven Auswirkungen treffen wird und Ihnen natürlich viel Spaß mit dieser Ausgabe unseres NordBrief Boten!

Jörn Radel, Geschäftsführer NordBrief GmbH





Klimaneutraler Postversand durch CO₂-Ausgleich mit ClimatePartner

Umweltbelastungen, die durch die eigenen Dienstleistungen entstehen, möchte NordBrief in jeder Phase der Prozesskette vermeiden oder so gering wie möglich halten. Mit der Unterstützung von ClimatePartner sorgt der Postdienstleister zusätzlich für den klimaneutralen Postversand, um Treibhausgasemissionen auszugleichen und nachhaltiger zu wirtschaften.

Klimaneutraler Postversand durch CO₂-Kompensation

Verbleibende CO₂-Emissionen, die nach den eigenen Reduktionsmaßnahmen übrigbleiben, werden mit der Unterstützung von ClimatePartner ausgeglichen. Das Team von Klimaexperten und Strategieplanern betreut NordBrief in jeder Phase – von der Berechnung bis hin zum CO₂-Ausgleich.

Ausgleich von CO₂ durch ein international zertifiziertes Klimaschutzprojekt

Klimaschutzprojekte sparen CO₂ ein – etwa durch Aufforstungsmaßnahmen oder den Ersatz klimaschädlicher Technologien. In diesem Zusammenhang unterstützt NordBrief das Klimaschutzprojekt 1050 - dieses Projekt ist wie alle Projekte von ClimatePartner nach den höchsten internationalen Standards zertifiziert und von unabhängigen Dritten überprüft. Besuchen Sie unsere Homepage, um mehr zum Thema Nachhaltigkeit zu erfahren.

Der CO₂-Ausgleich ist für Jedermann transparent nachvollziehbar

Durch den ClimatePartner Prozess mit auftragsbezogener ID-Nummer ist die Klimaneutralität transparent nachvollziehbar: Scannen Sie den QR-Code, um die Urkunde zur Klimaneutralität der NordBrief GmbH einzusehen. In der ClimatePartner Datenbank finden Sie zudem Informationen, wie viel CO₂ der Postdienstleister ausgeglichen hat, welches Klimaschutzprojekt dafür unterstützt wird und vieles mehr.

Klimaneutral

Versand



ClimatePartner.com/2990-2207-001

Alles aus einer Hand - Vom Druck bis hin zur Zustellung mit NordBrief

Aktuelle Marktsituationen erfordern eine spontane Marketingaktion – NordBrief unterstützt Sie hierbei als ihr flexibler Marketingpartner: Schnell mal eine wichtige Information an die eigenen Kunden herausgeben, mal eben zu einer Veranstaltung einladen oder ein Schreiben zu besonderen Anlässen z.B. Weihnachten, Ostern oder einem Jubiläum in den Umlauf bringen.

Sie bereiten nur die Druckdaten vor, den Rest erledigt NordBrief

Sie profitieren von einem starken Netzwerk regionaler Dienstleister, sparen an wichtigen Ressourcen und können sich aufs wesentliche konzentrieren. Hausinterner Druck, zeitaufwändige Kuvertierung, ggfs. eigene Frankierung oder einfach nur die Abstimmung zwischen der Druckerei und dem Versanddienstleister – das alles entfällt in Zusammenarbeit mit NordBrief.

Druck, Kuvertierung, Versand und Zustellung – alles aus einer Hand

Sie profitieren nicht nur von der einfachen Abwicklung, sondern von fairen Portopreisen und kurzen Vorlaufzeiten. Vereinbaren Sie einen unverbindlichen Beratungstermin mit Ihrem persönlichen Ansprechpartner oder melden Sie sich mit dem Codewort „**DUK2022**“ bei unserem Kundenservice an und erhalten Sie bis zum 31.12.2022 **5% Rabatt** auf Ihren nächsten Auftrag.

Einfach den QR-Code scannen und Ihren regionalen Ansprechpartner kontaktieren



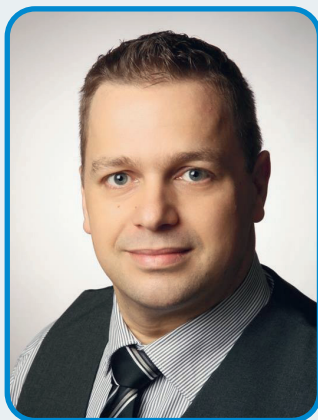
Erhalten Sie einen Einblick in die Prozesse von NordBrief

Haben Sie sich schon mal gefragt, wie ein Postsortierzentrum aussieht und funktioniert?

Gerne laden wir Sie und Ihre Mitarbeiter zu einer Führung in unsere Sortierzentren an den Standorten Rostock sowie Lübeck ein und erklären Ihnen, wie NordBrief funktioniert.

Sprechen Sie uns gerne drauf an und vereinbaren Sie einen Termin.

Wir freuen uns auf Sie!



Fragen Sie unseren Vertriebsleiter - Interview mit Christian Burmester

Christian Burmester, Leiter Vertrieb und Prokurist bei der NordBrief GmbH.

Ein Interview aus der anderen Perspektive - Herr Burmester stellt sich den Fragen unserer Redaktion.

Sie sind nun bald vier Jahre bei der NordBrief GmbH. Rückblickend betrachtet, welches sind die größten Veränderungen in den vergangenen Jahren gewesen?

Herr Burmester: Als ich 2019 in das Unternehmen kam, hatte NordBrief gerade wichtige Schritte in der Entwicklung hinter sich. Mit einem eigenen Geschäftsführer war das Produkt Briefzustellung auf dieser Ebene bereits stärker im Fokus. Mit der Schaffung der eigenen Stelle des Vertriebsleiters wurde diese Entwicklung konsequent fortgesetzt. Man könnte sagen, dass NordBrief sich seither ein Stück weit emanzipiert hat und erwachsen geworden ist. Mit der Fixierung auf die eigenen Aufgaben wurde eine Entwicklung angestoßen, die in den letzten Jahren viele Früchte getragen hat.

Können Sie das konkretisieren?

Herr Burmester: Es gibt eine Vielzahl an Prozessen in allen Unternehmensbereichen, die immer weiter optimiert wurden. Dabei denke ich vor allem an die modernen Sortiermaschinen in der Produktion, das eigene Qualitätswesen mit der Schaffung der Qualitätsinspektorenstellen, den Aufbau eines eigenen Marketings sowie den Aufbau des Kundenservice in der heutigen Form. Das alles in Summe hat auch dazu geführt, dass wir im Handelsblatt Ranking „Deutschlands beste Dienstleister“, immerhin basierend auf Kundenmeinungen, in diesem Jahr zum dritten Mal in Folge auf dem zweiten Platz gelandet sind und den Rückstand auf Platz Eins kontinuierlich verringern konnten. Als regionaler Dienstleister in einer bundesweiten Erhebung ist das ein wahnsinnig großer Erfolg.

Auf dem Sie sich aber nicht ausruhen?

Herr Burmester: Nein, im Gegenteil. Wir sind ständig dabei uns zu hinterfragen und weiter zu verbessern. Das betrifft interne Prozesse genauso wie auch unseren Beitrag zu leisten, wenn es um das Thema Nachhaltigkeit geht. Das ist auch der Grund, warum wir gemeinsam mit ClimatePartner den CO2 Ausstoß für die Zustellung der Sendungen unserer Kunden über Umweltprojekte ausgleichen. Darüber hinaus werden wir auch bei weiterem Wachstum sicherstellen, dass wir für unsere Kunden vor Ort und gut erreichbar sind - der Service wird auch in Zukunft eines der Aushängeschilder von NordBrief sein.

Schaut man sich allerdings Rezensionen im Internet an, kann man das so nicht nachvollziehen.

Herr Burmester: Auf den ersten Blick mag das so sein, allerdings ist das auch ein Thema in der gesamten Postbranche, da kann man das im Wettbewerb genauso betrachten. Millionen von Sendungen werden von uns jährlich schnell und zuverlässig an ihre Zieladressen gebracht. Verständlich entsteht Unmut, wenn gerade die Sendung verspätet kommt, die ich dringend erwarte. Auf der anderen Seite leisten unsere Zusteller:innen und auch alle beteiligten Kolleg:innen jeden Tag tolle Dinge, die dabei gar nicht auffallen. Briefe mit unvollständigen Adressen werden akribisch recherchiert und dennoch zugestellt, neue Empfangsadressen nach Umzug werden ermittelt und versteckte Briefkästen werden aufgesucht – ohne dass dies großartig auffällt. Ich denke, wenn es für alle diese versteckten Taten positive Rezensionen gäbe, dann wären wir nah an fünf Sternen. Negative Bewertungen bekommt man manchmal auch, weil ein Zusteller in einer Einfahrt gewendet hat - so funktioniert das Netz leider.

Welches sind denn die wesentlichen Themen im Rahmen eines Gesprächs mit potenziellen Kunden?

Herr Burmester: Zunächst einmal können wir im Rahmen der Akquise noch häufig Aufklärungsarbeit leisten, dass man mit NordBrief bundesweit bzw. auch weltweit versenden kann. Darüber hinaus sind viele überrascht, dass der Aufwand für das Sortieren, Wiegen und Frankieren mit NordBrief in der Regel wegfällt und somit neben den Portoersparnissen auch eine Ersparnis an personellen Ressourcen zu generieren ist. Des Weiteren geben wir gern Einblick in das Qualitätswesen, um kundenseitig das Verständnis für die Notwendigkeit von Reklamationen zu schaffen. Etwaige Schwachpunkte erkennen wir durch Kundenfeedback häufig noch schneller als durch eigene oder externe Testmessungen.

NordBrief feiert im kommenden Jahr sein 20-jähriges Bestehen, was haben Sie geplant?

Herr Burmester: Wir werden mit unseren Kunden und Geschäftspartnern ein Fußballturnier und eine dazugehörige Abendveranstaltung bestreiten. NordBrief ist sehr stolz auf dieses Jubiläum, denn es zeigt, wie etabliert wir inzwischen in der Ostseeregion sind. Wir freuen uns schon sehr auf diesen großartigen Tag!





Kundenzufriedenheitsbefragung - Ihre Meinung prägt unsere Qualität!

Die langjährigen Kunden unter Ihnen kennen es längst, alle zwei Jahre findet im Herbst eine ausführliche Zufriedenheitsbefragung unter den NordBrief Kunden statt. Die Präsentation der Ergebnisse ist für uns jedes Mal ein spannender Moment, bekommen wir doch auf diesem Wege neben den individuellen Gesprächen mit unseren Kunden ein geballtes Feedback, welches regelmäßig unser Handeln für die Zukunft beeinflusst. So haben wir auch in den letzten 10 Monaten bereits 27

Maßnahmen aus den Erkenntnissen der Ergebnisse in allen Bereichen von NordBrief auf den Weg gebracht und zum größten Teil bereits umgesetzt. Bekommt man dann in weiteren Kundengesprächen genau zu diesen Feldern eine positive Rückmeldung zu den Veränderungen, ist das natürlich für alle Seiten überaus erfreulich. Spätestens im Rahmen der nächsten Runde unserer Kundenzufriedenheitsbefragung 2023 können wir exakt messen, ob unsere Maßnahmen den erwünschten Effekt erzielt haben.

Besonders erfreulich war es für uns, dass auch trotz aller Einschränkungen, welche die Corona Pandemie mit sich gebracht hatte, weiterhin grundsätzlich hohe Zufriedenheit unserer Kunden widerspiegelt bekamen. Insbesondere die hohe Servicequalität und die Aufrechterhaltung der Zuverlässigkeit unserer Dienstleistung in so schwierigen Zeiten wurden dabei besonders hervorgehoben.

Ein großer Dank geht an alle unter Ihnen, die sich regelmäßig an dieser Erhebung beteiligen und somit maßgeblich dazu beitragen, dass wir auch in Zukunft Ihr vertrauensvoller Partner aus der Region sind.

NordBrief Cup - Save the Date 17.06.2023

In dem kommenden Jahr feiert der NordBrief sein 20-jähriges Jubiläum - seit 2003 bietet der Postdienstleister von der Ostsee bereits seine Postdienstleistungen an. In diesem Zusammenhang möchten wir im Sommer 2023 ein Fußball-Event mit unseren Geschäftskunden starten - die Vorbereitungen laufen bereits auf Hochtouren.

Stattfinden soll das Event in Lübeck, der goldenen Mitte der NordBrief Region. Zum Abschluss planen wir ein gemeinsames Zusammenkommen bei Musik, frischem Buffet und kühlen Getränken. Schon bald erfahren Sie mehr - wir freuen uns auf Sie!

NEU: Briefmarkenserien Rostock, Lübeck & Kiel

Zum Ende des Jahres hat die NordBrief GmbH neue Briefmarkenserien für die drei Hauptregionen Rostock, Lübeck und Kiel veröffentlicht - von der Postkarte bis zum Maxibrief, 3 Briefmarkenserien, 15 neue Motive.

Mit allbekannten Motiven aus den jeweiligen Regionen können Sie Ihre Post weltweit versenden: die Lübecker Altstadt mit dem Holstentor, maritime Architektur aus dem Raum Kiel sowie kultige Motive aus dem Raum Mecklenburg, denn der Teepott und die Molli dürfen natürlich nicht fehlen.

Unsere Briefmarken erhalten Sie in unserem Online-Shop sowie allen teilnehmenden Verkaufsstellen. Ideal für Unternehmen mit wenig Tagespost - profitieren Sie vom Vorsteuerabzug und sparen Sie sich die Abholgebühr. PS: Auf Wunsch gibt es unsere Briefmarken auch mit einem individuellen Motiv.



Kontakt

 0800 / 1234 409

 kundenservice@nordbrief-ostsee.de

 www.nordbrief-ostsee.de

Social-Media

 NordBrief GmbH

 nordbrief_online

 NordBrief GmbH

