

# Veranderende vraag naar de uitbesteding van documentverwerking

**De markt voor documentverwerking groeit nog steeds. De aard van de vraag verandert wel naar steeds meer procesgeoriënteerde oplossingen, constateert Bart Bijman, Sales Directeur van Service Point. Gerenommeerde organisaties in Nederland besteden al jaren hun documentverwerking uit aan Service Point. Service Point is een toonaangevende full-service dienstverlener op het gebied van mail-, print- en documentmanagement.**

## Meer vraag naar maatwerkoplossingen

Van oudsher ging het vooral om het uitbesteden van traditionele documentafdelingen zoals de postkamer en de reprografische afdelingen. Service Point voerde de dienstverlening op locatie van de klant uit. Ook het uitbesteden van responsverwerking voor marketingacties en enquêtes behoorden tot de voorlopers van de huidige dienstverlening van Service Point. “De vraag naar documentgerelateerde dienstverlening stijgt nog steeds”, vertelt Bijman. “Maar we zien een aantal duidelijke veranderingen. Onze klanten vragen steeds meer om een maatwerkoplossing voor de uitbesteding hun processen en de daarbij behorende documentstromen. Dan kun je

denken aan het digitaliseren van specifieke nota's, dagelijkse klantenservicepost of bouwdoSSIers. Maar we zien ook een toenemende vraag naar grafisch hoogwaardig digitaal printwerk voor marketinguitingen.”

## ***Wij kijken naar de totale keten. Dat is onze toegevoegde waarde.***

### Interesse uit nieuwe markten

Dat betekent niet dat de traditionele uitbesteding van postkamers en reprografische afdelingen tot het verleden behoort. “Integendeel, benadrukt Bijman.

“Het overnemen van documentafdelingen behoort onverminderd tot de kern van onze dienstverlening. Vooral ook omdat nieuwe markten open staan voor uitbesteding. Zo krijgen we steeds meer klanten uit de overheid en zorg. “Het verschil met het verleden is, dat we nu veel meer kijken naar de waarde van de documentcontent voor de verschillende bedrijfsprocessen. Als je continuïteit, efficiëntie en besparingen realiseert in de processen, levert dat veel meer op. We kijken nu naar de totale documentlogistieke keten. Dat is onze toegevoegde waarde.”

### Flexibilisering van de kosten

“Steeds vaker verwerken wij documentstromen in een van onze documentcentra en niet meer op locatie van de klant. Dit noemen we hybride dienstverlening. Als een van de weinige partijen in Nederland zijn wij in staat om onze klanten op locatie te bedienen en tegelijkertijd hoogwaardige documenttechnologie tegen marktconforme tarieven te bieden. Dit geeft klanten meer

***“Wij zijn dé partner en specialist als het gaat om mail-, print- en documentmanagement”***

**Bart Bijman**  
Sales Directeur Service Point



Foto: Studio Link

flexibiliteit in de kosten en voorkomt forse investeringen in machines en software. Terwijl klanten toch zeker blijven van hoogwaardige kwaliteit.”

Bijman ziet steeds meer hybride vormen ontstaan. “Er zijn klanten waar we dagelijks post -en logistieke diensten op locatie verlenen en tegelijkertijd een groot deel van de inkomende post centraal op onze locatie digitaliseren en als geclassificeerde data uitleveren, die wij direct importeren in de systemen van de klant. “

**Service Point**

[www.servicepoint.nl](http://www.servicepoint.nl)

