



# Die Geschäftspost kommt jetzt aus der Cloud



## Zusammenfassung

**Über 100 Millionen Dokumente werden jedes Jahr über die Produkte des Software-Anbieters Binect GmbH von Unternehmen versendet. Bisher kamen die Lösungen für das Output-Management aus dem eigenen Rechenzentrum. Mit Partner AllCloud an seiner Seite hat das Unternehmen jetzt die AWS-Cloud als zusätzliche Plattform für sich erobert und launcht hier im Herbst das neue Produkt Binect ONE. Damit will man die Digitalisierungsinitiativen der eigenen Kunden unterstützen und Instant Deployment für die Abwicklung von Geschäftspost und Rechnungsstellung bieten.**

Mit seinen Software-Produkten begleitet und unterstützt Binect das Output-Management von Unternehmen – also praktisch alle Aufgaben rund um den Empfang und Versand von Geschäftspost. Oft geht es noch physisch um Druck, Kuvertierung und Versand, zunehmend aber auch um die digitale Zustellung per E-Mail, mit der die Integration in andere Unternehmenssysteme verbunden ist. Auf diesem sicheren Weg werden etwa amtliche Dokumente von Behörden versendet, Arzt- und Patientenbriefe im Gesundheitssystem und Kreditverträge, Kontoauszüge oder Policen im Finanz- und Versicherungsumfeld.

## Digitalisierung kommt jetzt auch im Output-Management

„Wir haben einen sehr hohen Qualitäts-, Sicherheits- und Datenschutzstandard, sowohl bei Produkten als auch bei Services“, erklärt Michael Imiolczyk. Er ist als einer von zwei Geschäftsführern bei Binect für alle Themen rund um Technologie und Produkte verantwortlich. „Mittlerweile ist die Digitalisierungsoffensive mit etwas Verzögerung auch in unserem Segment des Output-Managements angekommen. Es gibt immer häufiger die Anforderung, die Prozesse zu digitalisieren: Ein wichtiges Stichwort ist die E-Rechnung“, berichtet Imiolczyk. Erklärtes Ziel ist deshalb, die Produktpalette so auszurichten, dass sie die Digitalstrategien der Kunden optimal unterstützt. So sollen die Kunden Entlastung bei manuellen Aufgaben durch digitale Workflows zum Beispiel in der Postein- und ausgangsbearbeitung erzielen können, aber auch Druck- und Portokosten sparen.

Während bisher das eigene Rechenzentrum für den Betrieb der Software zuständig war, richtet der Anbieter seinen Blick jetzt verstärkt in Richtung Cloud. Schon vor etwa fünf Jahren hatte man begonnen, sich an die Cloud heranzutasten, zunächst innerhalb des RZ-Betriebs. 2022 ging man dann in die konkrete Auseinandersetzung, wie sich die Vorteile der Cloud auch für SaaS-Lösungen (Software as a Service) der eigenen Produkte und eine weitergehende Automatisierung adaptieren lassen. Dabei sah das Unternehmen gleich eine ganze Reihe von Potenzialen: Dazu gehörte die deutlich schnellere Bereitstellung der eigenen Produkte und die Automatisierung auf Basis von DevOps, aus kaufmännischer Sicht vor allem die kürzere Time to Market.

## Neuland mit erfahrener Partner erschließen

Auch Skalierungsaspekte gaben den Ausschlag. „Wir haben sehr große Kunden, bei denen es immer schwieriger wurde, mit der Nachbestellung von Hardware im Rechenzentrum nachzukommen. Da bietet uns die Cloud ganz andere Skalierungsmöglichkeiten“, so Michael Imiolczyk. Das gelte auch beim Produkt, das so auch perspektivisch deutlich leichter mit zusätzlichen Services angereichert werden könne, etwa rund um KI. „Die Cloud eröffnet uns ein Potenzial, das wir als mittelständisches Unternehmen mit Bordmitteln gar nicht erreichen könnten“, stellt Imiolczyk fest. Gerade Themen, die bis vor einigen Jahren noch sehr aufwandsintensiv waren, weil eine Installation vor Ort mit erheblichem Zeitversatz und viel Beratung verbunden war, seien jetzt sehr viel einfacher geworden. „Wir können unsere Produkte jetzt sehr viel schneller, sozusagen ‚instant‘ zum Kunden bringen“, erläutert der Geschäftsführer.

„Als Organisation sind wir zwar schon sehr Tech-lastig, aber bei so einem großen Migrationsprojekt wollten wir einen erfahrenen Partner an unserer Seite haben, der uns dabei an die Hand nimmt“, berichtet Imiolczyk auch. Die Partnerauswahl war ihm deshalb besonders wichtig. Über Kontakte in der AWS-Welt sammelte er Empfehlungen und traf dann seine Top 3-Kandidaten. „AllCloud hat den besten Eindruck hinterlassen, was das Verständnis für unsere Komplexität betrifft, und die Journey, die wir vorhatten. Sie passen von der Aufstellung her auch gut zu uns als Mittelständler“, so Michael Imiolczyk.

## Gemeinsam wichtige Hürden überwinden

Vor allem das AWS Migration Acceleration Programm und das Framework mit Landing Zone von AllCloud hätten sehr gut gepasst. „Auf diesem Grund-Setting konnten wir aufbauen – das hat uns sehr viel Aufwand und Zeit gespart, weil es als Leistung vom Cloud-Dienstleister kam. Es hat zugleich sehr viel Komplexität aus der Startphase genommen: Das hat für uns sehr gut funktioniert“, so der Binect-Chef. Ganz wichtig waren dabei Security-Aspekte. Das Unternehmen bewegt sich in einem Umfeld, wo sensible, personenbezogene Daten verarbeitet werden, beispielsweise bei Versicherern oder im Gesundheitswesen. „Unsere Kunden haben höchste Ansprüche an Datenschutzkonformität. Ein zentraler Grund für unsere Entscheidung lag auch darin, dass AllCloud mit der Landing Zone hier bereits einen rechtlich abgesicherten Rahmen für Security-Themen geschaffen hat, auf den wir einfach aufsetzen konnten. Es war dann nur Feintuning notwendig“, resümiert Imiolczyk.

Seit die Entscheidung gefallen ist, begleitet AllCloud den Mittelständler bei seiner Cloud-Reise. Die erste große Herausforderung lag im Knowhow-Transfer, um die eigene Organisation auf ein gemeinsames AWS-Basiswissen zu bringen. Dafür erfolgte zunächst eine Schulung. Im Anschluss startete man in dem Teilnehmerkreis, der das gesamte Projekt begleiten sollte, mit der Adaption der Landing Zone und dann rasch mit dem Produkt-Prototyping. Es war zwar zuvor schon DevOps-Expertise vorhanden. Doch nun ging es darum, diese in den AWS-Kontext zu bringen, also etwa in Workshops und am Beispiel von Proofs of Concept den Wechsel zu Terraform und NGLZ-Diensten (Next Generation Landing Zone) zu vollziehen. „AllCloud war hier, ebenso wie bei dem Aufbau der Landing Zone, ein guter Sparringspartner. Die Zusammenarbeit ist sehr professionell und lösungsorientiert. Das ist uns wichtig, denn als Mittelständler müssen wir effizient arbeiten und schnell vorankommen“, lobt Imiolczyk.

## FinOps: Den richtigen Preis anbieten

Eine weitere größere Challenge lag für den Software-Anbieter im Bereich „Finance Operations“, kurz FinOps. „Einer der kritischsten Punkte im Projekt bestand darin, die AWS-Kosten in einen passenden Korridor zu bringen, um einen attraktiven Produktpreis in einem sehr preisaggressiven Markt anbieten zu können“, bringt es Michael Imiolczyk auf den Punkt. Für diesen Optimierungsprozess stand dem Mittelständler kontinuierlich ein FinOps-Experte als dedizierter Ansprechpartner zur Seite. Im Rahmen des „Engaged Essentials Program“ verzichtet AllCloud auf die AWS-Provision und stellt mit diesen Mitteln kostenlosen Zugang zur Plattform CloudHealth zur Verfügung. Dazu gehört nicht nur ein vollständiger Überblick über die AWS-Verbräuche und die Möglichkeit, Budget-Alerts zu erstellen, sondern auch ein monatliches „AWS Consumptions Meeting“ mit einem AllCloud-Finanzexperten.

„Mittlerweile haben wir unseren ‚sweet spot‘ gefunden. Seit der Bereitstellung in AWS konnten wir durch das Knowhow von AllCloud über die Optimierungsphase hinweg eine Kostenreduktion von über 30 Prozent in der der Infrastruktur erreichen“, zeigt sich der Geschäftsführer zufrieden. Dabei sei es unter anderem um Saving Plans von AWS und kleinste Stellschrauben gegangen, ein Detailwissen, über das man selbst zunächst nicht verfügte.

## Die Software „Cloud-ready“ machen

Die eigene Software Cloud-ready zu machen, gestaltete sich als iterativer Prozess. „Wir haben zunächst das Produkt in AWS installiert und uns dann aus Sicht der Customer Journey bewegt: Was erwarten Kunden beim Bestellen, Bereitstellen und der Nutzung des Produkts?“, erklärt der Geschäftsführer. Daraus entstand das neue Produkt Binect ONE, das ab September verfügbar ist. Hier sind auch die Dienstleister, die Druck, Kuvertierung und Versand übernehmen, direkt mit eingebunden. Sie erhalten jetzt nur noch ein fertiges PDF mit allen Anweisungen.

Bedingt durch Limitationen bei den Ressourcen, mit denen kleine mittelständische Unternehmen typischerweise zu kämpfen haben, wurden zwischendurch für wichtige Kundenprojekte Pausen in der Cloud-Entwicklung eingelegt. So entstand das neue Produkt über einen Zeitraum von rund 15 Monaten – „ohne Unterbrechung auf unserer Seite wäre es aber deutlich schneller gegangen“, konstatiert Imiolczyk auch.

## Paradigmenwechsel in Richtung Self Services und KI-Dienste

Mit dem neuen Ansatz geht ein Paradigmenwechsel zu mehr Self-Service-Möglichkeiten für die Kunden einher. Während zuvor immer Installations- und Beratungs- und Schulungsleistung notwendig war, werden Kunden bei der SaaS-Lösung mit verschiedenen Services durch die Nutzung begleitet: Sie sitzen jetzt praktisch selbst am Steuer. Die Early-Access-Phase mit ausgewählten Kunden wurde bereits erfolgreich abgeschlossen. Für Binect ist mit der neuen Plattform auch die Hoffnung verbunden, die Mitarbeitenden zu entlasten. So kommt unter anderem die eigene Rechnungsstellung damit künftig ohne manuelle Zwischenschritte aus. Zudem muss der Software-Anbieter perspektivisch weniger Spezialexpertise im eigenen Rechenzentrum vorhalten. Zwar bleibt das RZ auch weiterhin bestehen, denn einige Kunden haben per se die Cloud-Nutzung für sich ausgeschlossen. Doch selbst in konservativen Märkten sieht Michael Imiolczyk mittlerweile einen Trendwechsel in Richtung Cloud.

Vor allem aber will man jetzt auf Mehrwertdienste rund um KI setzen, die sich einfach hinzubuchen lassen. Das Schlagwort dazu heißt „Intelligent Document Processing“ (IDP). Da über die Plattform eine Vielzahl an Dokumenten verarbeitet wird, könnten Analyse, Klassifizierung und Extraktion deutlich mehr Transparenz für die Kunden bringen: ein wichtiger Umbruch im Markt. Mit KI lassen sich aus Sicht des Binect-Chefs die alte und die neue Welt zusammenbringen, etwa um einem Empfänger neben einem Dokument in einer physischen Sendung auch gleich die digitale Rechnung bereitzustellen.

## Go-Live und Ausbau

Einer der nächsten Schritte soll nach eigenen Kampagnen die Vermarktung auf dem AWS Market Place für eine noch bessere Sichtbarkeit im Markt sein. Gemeinsam mit dem Cloud-Dienstleister will man hier die Skalierung angehen. Man habe über das Projekt hinweg sehr viel Wissenszuwachs erzielen können, hebt der Geschäftsführer hervor. Zum Produktlaunch wird es noch einmal eine größere Schulungsoffensive geben, aktuell findet die Auswahl der Trainingsprogramme statt. Darüber hinaus soll auch gezielt eigene FinOps-Expertise weiter aufgebaut werden, um selbst noch tiefer ins Thema einzusteigen.

Zudem evaluiert man gemeinsam derzeit weitere KI-Use Cases. So könnten Kunden, die oft zehntausende Dokumente auf der Plattform verarbeiten, über einen Chatbot künftig mehr Transparenz gewinnen. Dazu gehört etwa die Möglichkeit, sich Zusammenfassungen von großen Textdateien aus mehreren hundert Seiten auf einen Blick anzeigen zu lassen.

## AWS-Services im Einsatz bei Binect:

Für die SaaS-Lösung: Kubernetes, EKS, RDS, Certificate Manager, Loadbalancer, Transit Gateway, Landing Zone  
Zusätzliche Services: R53, Networking (VPC, VPN, etc.), NGLZ-Dienste wie S3 oder Lambda

**Das 2001 gegründete Unternehmen Binect GmbH ist eine hundertprozentige Tochter der Binect AG. Rund 50 Mitarbeitende sind am Hauptsitz in Weiterstadt bei Darmstadt tätig und erwirtschafteten in 2023 einen Jahresumsatz von 15 Millionen Euro. Als Partnerunternehmen der Deutschen Post entwickeln und betreiben die Weiterstädter deren E-POSTBUSINESS Box.**

*„Einer der kritischsten Punkte im Projekt lag darin, die AWS-Kosten in einen passenden Korridor zu bringen, um einen attraktiven Produktpreis in einem sehr preisaggressiven Markt anbieten zu können. Seit der Bereitstellung in AWS konnten wir durch das Knowhow von AllCloud über die Optimierungsphase hinweg eine Kostenreduktion von über 30 Prozent in der Infrastruktur erreichen“.*

*Michael Imiolczyk, Geschäftsführer Binect GmbH*