



Wir kennen
den Richtigen

CASE STUDY

**Interim Projektleiter für Innovationsprojekt
bei der Neopost GmbH & Co. KG
(Postbearbeitungssysteme)**

neopost 

UNSER KUNDE

Neopost GmbH & Co. KG

Branche:	Führender Anbieter von Postbearbeitungssystemen
Mitarbeiter:	5.500 (konzernweit)
Umsatz:	1 Mrd. €
Produkte:	Innovative Lösungen für die Verwaltung des Postflusses in Unternehmen
Einsatzort:	München (Bayern)
Einsatzdauer:	7 Monate
Interim Manager:	Tilmann Laurence Gabriel



Kurzbeschreibung

Neopost ist ein führender Komplettanbieter für die Postbearbeitung und kann in diesem Bereich auf ein mehr als 60-jähriges Know-how verweisen. Mit Dienstleistungen rund um die Planung und Ausstattung von Poststellen sowie modernen, individuellen Automationslösungen zum Frankieren, Kuvertieren und Postöffnen bietet das Unternehmen seinen über 50.000 Kunden in Deutschland und Österreich flächendeckend eine durchgängige Produktpalette und ein umfassendes Serviceangebot für einen schnellen Informationsfluss. Software und Online-Dienste verbessern die Sortierung und Konfektionierung der Post, optimieren das Output Management und konsolidieren die Gesamtausgaben.

Der Consulting-Bereich Mail Solutions von Neopost realisiert bedarfsgerechte Integrationslösungen im Umfeld der professionellen Postbearbeitung und schließt damit die in vielen Unternehmen existierende Lücke zwischen der IT-Abteilung und der Poststelle. Mit ihren maßgeschneiderten Leasing-Produkten rundet die unternehmenseigene Neopost Leasing GmbH das Portfolio von Neopost in Deutschland und Österreich ab. Auf dieser Basis wird eine effiziente und funktionale Postbearbeitung gewährleistet.

Die Neopost GmbH & Co. KG ist eine 100 prozentige Tochtergesellschaft der Neopost S.A.. Bagneux/Frankreich, Europas führendem und weltweit zweitgrößtem Anbieter von Postbearbeitungssystemen und logistischen Lösungskonzepten.



Ausgangssituation und Schlüsselaufgabe

Um der Rolle des führenden Anbieters von Postbearbeitungssystemen gerecht werden zu können, genießt das Thema Innovation bei Neopost einen hohen Stellenwert. Ziel ist es, auf Marktveränderungen flexibel reagieren zu können und weitere Geschäftsfelder außerhalb des Kerngeschäfts zu entwickeln. Damit bietet Neopost seinen bestehenden Kunden Mehrwert in der Dienstleistung und kann neue Umsatzmöglichkeiten generieren. Zu diesem Zweck rief der Unternehmensbereich für Logistikalösungen einen Innovationszirkel ins Leben. Entwickelt werden sollte neben den bereits bestehenden Produkten für die klassische Postbearbeitung ein Versandportal, um den Neopost Kunden den Versand von Paketen, Sperrgut und Paletten zu ermöglichen. Ziel ist es, dass der Kunde auf einem Onlineportal Preise verschiedener Anbieter vergleichen, zwischen diversen Produkten wählen und sich so eine individualisierte Lösung für jegliche Art von Waren- oder Mustersendung zusammenstellen kann. Eine solche Plattform schafft für Unternehmen Transparenz in einem heterogenen Markt.

Aufgrund von mangelnden internen Ressourcen beauftragte Neopost Bridge imp mit der Suche nach einem Interim Manager, der den Business Case für die neue Lösung entwickeln sollte. Mit Tilmann Laurence Gabriel wurde die passgenaue Führungskraft für diese sehr anspruchsvolle Aufgabe gefunden.

Interview Kundin: Bettina Müller



Managerin Strategische Allianzen / Business Development Neopost GmbH & Co. KG

>> Es ist der Verdienst des Interim Managers Herr Gabriel, den Business Case für unsere neue Idee so überzeugend dargestellt zu haben, dass der Konzern grünes Licht für die Umsetzung gegeben hat. <<

>> Frau Müller, welche Aufgaben sollte der Interim Manager übernehmen? <<

Die Hauptaufgabe von Herrn Gabriel war es, aus der vorhandenen Idee einer Multicarriersoftware und der vorhandenen Neopost Shipping Technologie sowie aus den Ergebnissen von Kunden- und Marktanalysen eine überzeugende Umsetzungsstrategie für den Aufbau eines Versandportals zu präsentieren. Es galt, für die neue Lösung einen Business Case zu entwickeln und zu kalkulieren und auf Basis dessen den Vorstand von der Sinnhaftigkeit des Investments zu überzeugen.

>> Welche Anforderungen stellten Sie an den externen Manager? <<

Sehr wichtig waren uns sowohl ein herausragendes Technologieverständnis als auch eine umfangreiche Projektmanagement-Erfahrung. Da die vorhandene Shipping Technologie von Neopost einem anderen Unternehmensbereich – Neopost ID – mit Sitz in Paris/Cavaillon (Südfrankreich) entstammt, musste der Interim Manager auch mit den sprachlichen Herausforderungen und den interkulturellen Mentalitätsunterschieden zurechtkommen. Darüber hinaus war es für uns von großer Bedeutung, dass er gut mit dem Status eines Einzelkämpfers leben kann, denn ein Team, das ihn hätte unterstützen können, war zu diesem Zeitpunkt noch nicht vorhanden.

Herr Gabriel besitzt genau die Kompetenzen, die wir gesucht haben. Er erfüllte unsere Ansprüche in allen Punkten.

>> Was haben Sie an der Arbeit Herrn Gabriels besonders geschätzt? <<

In erster Linie seine pragmatische Herangehensweise

an das Projekt, seine hohe Zahlenaffinität sowie seine ausgeprägten analytischen Fähigkeiten.

>> Was war der größte Erfolg des Interim Managers? <<

Herr Gabriel hat den Business Case so deutlich und überzeugend dargestellt, dass die Konzernführung grünes Licht für die neue Lösung gegeben hat. Wir konnten danach tatsächlich mit der Umsetzung des neuen Versandportals beginnen.

>> Würden Sie bei Bedarf wieder auf das Instrument Interim Management zurückgreifen? <<

Vor Herrn Gabriel hatten wir bislang keine Erfahrung mit diesem Personaltool, hatten aber immer wieder externe Berater im Haus. Wenn wir wieder Unterstützungsbedarf haben, ist ein Interim Manager sicher eine sehr gut vorstellbare Lösung.

>> Frau Müller, vielen Dank für das Gespräch! <<