

SET: Jahr mit vielen Veränderungen

Digitales POSY-Outputforum erfolgreich

Das erste digitale POSY Outputforum fand am 11. und 12. November statt. Nach einem Rückblick auf das Geschäftsjahr 2020 durch SET-Geschäftsführer Hendrik Leder stellten sich der neue MDS-Geschäftsführer Manoj George und der SET-Gesellschafter Tim Dammermann den Teilnehmern des POSY-Outputforums im Livestream vor. Tobias Baum präsentierte „Neuentwicklungen entlang der Philosophie der POSY OutputFactory“..



Hendrik Leder: „Wir leben unsere Grundsätze: Streben nach Qualität und Innovation, Verlässlichkeit & Planungssicherheit.“

Das Corona-Jahr 2020 war auch bei SET und MDS ein ereignisreiches Jahr: „Wir freuen uns sehr, mit Manoj George einen neuen, vertriebsstarken Geschäftsführer für die MDS gefunden zu haben“, betonte Hendrik Leder in seiner Eröffnung. Zusammen mit Tobias Wolkenhauer vom Joint-Venture-Partner Citipost/Madsack leitet Manoj George nun die MDS GmbH und kümmert sich zudem um den Vertrieb von POSY und die Erschließung neuer Geschäftsfelder.

„Wir hatten finanziell erfreulicherweise ein solides Jahr“, betonte Hendrik Leder, „trotz Corona. Die aktuellen Ergebnisse von SET und MDS entsprechen sehr unseren Vorstellungen.“ Ein wichtiger Schritt ist auch das Ende der Wartung von POSY7. Viele Kunden haben die Umstellung auf die moderne POSY OutputFactory bereits erfolgreich hinter sich gebracht. Für diejenigen, die gerade dabei sind, gibt es vorerst noch eine eingeschränkte

Wartung. „Wir werden keinen Kunden im Stich lassen“, verspricht Hendrik Leder. Zudem kündigt er an, die eigentlich für 2020 geplante Roadshow – so es die Situation zulasse – 2021 durchzuführen.

Neuer SET und MDS Gesellschafter Tim Dammermann (37), der bereits seit 2006 in den verschiedensten Bereichen für SET tätig ist und auch am POSY Redesign und Rollout selbst tatkräftig mitgewirkt hat, gewährt den Geschäftsführern viel Freiheit im operativen Bereich. Kontinuität in der Entwicklung von Innovationen, im Kontakt zu den Kunden und Bodenhaftung sind ihm auch für die Zukunft sehr wichtig.“

„Im Herzen Ihrer Prozesse“

Manoj George (48), der zuvor für Pitney Bowes, BlueCrest und Böwe Systemec tätig war, erläuterte zunächst die Aufgaben und „Mission“ der MDS – bestehend aus dem Lizenzgeschäft mit der POSY OutputFactory, Beratungsleistungen und dem Dokumentengeschäft mit KMUs, sprich: der POSY-OutputFactory in der Cloud. Ziel der MDS ist es, Prozesse zu digitalisieren, Porto zu optimieren und durch empfangernahes Drucken umweltfreundlich zuzustellen. Der Markt ist Manoj George zu

POSY-Qualität für KMU´s

Folge stabil: 14,2 Mrd. Briefe wurden 2018 und 2019 versendet. George erwartet im Hinblick auf die privaten Briefdienstleister nicht nur eine baldige Entscheidung beim Postcon-Verkauf, sondern auch eine Steigerung des Marktanteils der Privaten, vielleicht sogar auf bis zu 20 %. Der Outsourcing-Grad im Output-Markt habe sich bei ca. 60 % eingependelt. „Wir sind mit unserer OutputFactory im Herzen Ihrer Prozesse“, betonte der MDS-Geschäftsführer, daher ist es wichtig, dass Sie mit uns einen stabilen Partner haben. Wir investieren in Innovationen und Mitarbeiter.“

„Die Funktionalität der POSY OutputFactory ist Kerngeschäft und bleibt strategisch“, stellte Hendrik Leder fest, „denn schon jetzt werden 4-5 Mrd. Dokumente in der DACH-Region damit verschickt“. Der SET-Geschäftsführer erläuterte aber auch die ‚Projekte‘ von SET: Dokumentenerstellung, POSY Produktion Management Redesign, POSY Connect, Digitalisierung, Managed Services (via MDS als Fullservice-Partner inkl. Versand). Diese reichen inzwischen bis hin zum Betrieb des gesamten Outputs für eine Versicherung als Outsourcing-Dienstleister, mit dem die Unternehmen nun produktiv gehen. Nach den einführenden Vorträgen konnten sich konnten sich POSY-User und -Interessenten in zahlreichen Workshops mit interaktiven Elementen und Fachvorträgen, wie beispielsweise „Details zum Redesign des POSY Production Managements“, über die vielfältigen Möglichkeiten der SET-Software-Lösungen informieren. (max).

SET und MDS stellen sich neu auf

Seit dem 1. Juli 2020 ist Manoj George neuer Geschäftsführer der MDS GmbH, ein Joint Venture der CITIPOST und SET GmbH, und auch dessen Vertriebschef. Gemeinsam mit Tobias Wolkenhauer in der Führungsriege hat er für MDS & SET eine klare Vision. Mit Tim Dammermann tritt auch eine neue Gesellschaftergeneration ihr Amt an. Im Interview erklären Tim Dammermann und Manoj George welche Intentionen sie mit der Verstärkung und Umstrukturierung für MDS und SET verfolgen und worauf es ihnen gerade in der aktuellen Situation ankommt.

Herr Dammermann, in den letzten Wochen hat sich in der personellen Struktur der MDS und SET einiges getan. Mit Manoj George treten Sie als Gesellschafter der SET nun verstärkt im Markt auf. Worin sehen Sie als neue Gesellschaftergeneration Ihre Aufgaben für die Zukunft?

Tim Dammermann: Zunächst möchte ich zum Ausdruck bringen, dass ich mich sehr darüber freue, dass Manoj zu uns gestoßen ist. Er ist ein kompetenter Ansprechpartner und bringt langjährige Erfahrung mit. Manoj bringt frische und positive Impulse in unsere Firma und ich freue mich sehr darauf, mit

ihm unsere Kunden zu besuchen.

Gemeinsam haben wir Großes vor. Unsere Kernaufgaben sind zum einen das neue Geschäftsfeld Document-Services zum Erfolg zu bringen und zum anderen unsere sehr erfolgreiche POSY-OutputFactory weiter auszubauen.

Das Thema Document-Services ist vor allem so wichtig, weil es eine neue Zielgruppe für uns erschließt, nämlich die KMUs. POSY ist im Allgemeinen ein Softwareprodukt für Großunternehmen mit hohem Sendungsvolumen. Kleine und mittlere Unternehmen können oder wollen sich oftmals keine eigene

POSY-Lizenz und das entsprechende Know-how aufbauen. Genau hier setzt die MDS an. POSY-Qualität zu einem erschwinglichen Preis und das Know-how als Dienstleistung inklusive.

Ein weiterer Aspekt der MDS ist, dass wir mit CITIPOST einen Partner gewonnen haben, der ganz nah an den Zustellprozessen ist. Daraus ergeben sich viele neue Ansätze, um gerade im Bereich der alternativen Postdienste neue Standards zu entwickeln, die auch völlig neue Geschäftsmodelle ermöglichen. Die MDS soll hier zu einem Clearinghouse für den alternativen Postmarkt werden – heißt mit POSY können wir für jeden Postdienstleister optimale Sortierungen garantieren. Unser gemeinsames Ziel ist, in Deutschland ein Zustellpartner-Verbundsystem auf Basis der POSY-OutputFactory zu etablieren. Die Postdienstleister in dieses Verbundnetzwerk einzubauen ist ein weiterer Aspekt, an dem Manoj arbeiten wird.

Die zweite Kernaufgabe ist es, unsere bestehenden Kundenbeziehungen weiter zu verbessern und gewonnene Erkenntnisse in die POSY-OutputFactory einfließen zu lassen. Die reibungslose Verarbeitung von gut 5 Milliarden Sendungen pro Jahr muss weiter gewährleistet werden. Bei unseren Kunden zeichnen sich auch verschiedene Tendenzen ab. Einige bauen ihre Outputprozesse hin

zu elektronischem Versand aus, andere konzentrieren sich auf die Kernaufgabe Briefe zu verschicken. Auch das Outsourcing hin zu Dienstleistern spielt eine große Rolle. Überall wo POSY im Einsatz ist ergeben sich unterschiedliche Szenarien. Gemeinsam mit unseren Kunden die individuellen Szenarien weiter zu entwickeln ist unsere schönste Herausforderung.

Ihr Vater, Till Dammermann, hat die SET gegründet und seitdem stark geprägt. Wie sieht die Zusammenarbeit zwischen Ihnen und Ihrem Vater aus? Wird er der SET und MDS weiterhin mit seinem großen Know-how beratend zur Seite stehen??

Tim Dammermann: In den Jahren 2006-2016 habe ich in sämtlichen Abteilungen der SET gearbeitet. In den letzten 4 Jahren habe ich mich gemeinsam mit meinem Vater auf die Übernahme des Unternehmens vorbereitet. Dazu gehörte zu einem großen Teil die Vorbereitung und Gründung des Joint Ventures

mit CITIPOST. Das Joint Venture MDS mit der CITIPOST ist für uns auch ein neues Geschäftsmodell, das sich in wesentlichen Bereichen von unserem Kerngeschäft unterscheidet.

Eine meiner wesentlichen Aufgaben ist, dieses neue Geschäftsmodell gemeinsam mit MDS zum Erfolg zu führen und mit unserem Bestandsgeschäft zu harmonisieren. Mir stehen mit unseren Geschäftsführern hochkompetente Kollegen zur Seite, die ihre Themen und den Postmarkt im Allgemeinen genau kennen. Mein Vater ist und bleibt ein wertvoller Gesprächspartner für mich.

Gibt es Dinge, die Sie anders machen möchten als Ihr Vater? Was soll beibehalten bleiben?

Tim Dammermann: Tills Fokus lag immer auf den Prozessen unserer Kunden. Kontinuierlich machte er sich Gedanken wie man diese verfeinern und ausbauen konnte. So entstanden immer wieder marktprägende Innovationen. Die POSY-OutputFactory ist

zu viel mehr als nur einer DV-Frankierung geworden. Heute sprechen wir über komplexe Prozessketten und unsere Kunden sind mit einer Vielzahl von Herausforderungen konfrontiert. Die Komplexität dieser Prozesse ist mit der POSY-OutputFactory beherrschbar geworden.

Der Werkzeugkasten der SET ist also gut gefüllt und ein Ziel für mich ist es, diese Werkzeuge zusammen mit unseren Kunden voll einzusetzen.

Gemeinsam mit der CITIPOST Hannover wollen wir Module für die Optimierung von Briefzentren und Depots entwickeln und so den Datenaustausch der alternativen Postdienste harmonisieren. Eine Mammutaufgabe, die konzeptionell schon lange von Till vorgedacht wurde.

Dementsprechend bietet das vorhandene Potential der SET schon so viel, dass ich nicht unbedingt eigene Akzente setzen muss, vielmehr liegt das Augenmerk auf einer Kontinuität begonnener Projekte.



Tim Dammermann, Gesellschafter der SET GmbH, erläutert: „Gemeinsam mit unseren Kunden ihre individuellen Szenarien weiter zu entwickeln ist unsere schönste Herausforderung.“

Aus Gesellschafter-Perspektive: Wohin geht die Reise der SET mit Blick auf den Geschäftsführerwechsel in der MDS?

Tim Dammermann: Vor knapp 30 Jahren wurde das Fundament für die heutige SET GmbH gelegt, um unsere Kunden bei der Optimierung ihrer Postsendungen zu unterstützen. Das war die Geburtsstunde von POSY, dem System zur Portooptimierung. Über die letzten Jahrzehnte haben wir unsere Kompetenzen weiter ausgebaut und sehen unsere Stärken im gesamten Bereich der Dokumentenoptimierung. Manoj bringt zum einen viel vertrieblisches Know-how mit und zum anderen ist er sehr gut vernetzt und kennt den Postmarkt genau. Der vertriebliche Ansatz bei MDS unterscheidet sich deutlich vom ursprünglichen POSY-Geschäft und Manoj hat hierfür genau die richtigen Fähigkeiten.

Beim traditionellen POSY-Geschäft gilt, dass die Prozesse komplexer werden und es umso wichtiger wird mit unseren Kunden zu sprechen und die passenden Lösungen zu etablieren. Hier die Balance zu halten zwischen Preisdruck und hohem Service ist ein kontinuierlicher Spagat, der viel Erfahrung und Flexibilität erfordert. Die Reise kann nur dahin gehen, dass die große Kundenzufriedenheit erhalten bleibt.

Wie kam es zu dem Geschäftsführerwechsel?



Tim Dammermann: Michael Standke legte als Geschäftsführer der MDS in den ersten 2 Jahren das technische Fundament der MDS. Nun ist es an der Zeit, den Fokus auf einen leistungsstarken Vertrieb in der MDS zu richten. Manoj George hat die besten Voraussetzungen, um mit der POSY-OutputFactory neue Projekte anzustoßen und sich der Neukundengewinnung zu widmen. Und die MDS ist technisch soweit entwickelt, dass sich das DS-Geschäft hochskalieren lässt.

Sehen Sie für die SET große Veränderungen im Zusammenhang mit dem Geschäftsführerwechsel auf sich zukommen?

Tim Dammermann: Ehrlich gesagt Ja und Nein. Nein, denn der Geschäftsführerwechsel war zu diesem Zeitpunkt geplant und passt somit in unsere Gesamtstrategie. Ja, denn unser Markt verändert sich.

Ich denke der Briefmarkt und die Kommunikationswelt insgesamt machen eine Phase durch, in der sich neue Trends durchsetzen aber Altbewährtes weiterhin seine Berechtigung hat. Anders gesagt, die Veränderungen kommen sowieso und mit Manoj haben wir jemanden, mit dem wir diese gestalten können. Als Vertriebschef soll er durch seine Brückenfunktion gewährleisten, dass die Innovationen der POSY-OutputFactory in den Vertriebs- und Marketingprozess der MDS integriert werden.

Wie können sich MDS und SET ergänzen und worin unterscheiden sie sich?

Tim Dammermann: SET hat über die letzten Jahre eine hohe Innovationskraft entwickelt. Dank der jahrzehntelangen Verzahnung zwischen Wirtschaft und Wissenschaft gelingt es uns, talentierte Kräfte vom Praktikum über Bachelor- und Masterarbeiten zu begleiten und anschließend als feste Mitarbeiter zu gewinnen. Diese Innovationskraft werden wir weiter ausbauen und dabei gemeinsam mit der MDS die Konzepte und Produkte am Markt platzieren.

Die Kernkompetenz der SET ist die Entwicklung der POSY-OutputFactory in all ihrer Leistungsfähigkeit. Kundenorientierte Entwicklungsteams bemühen sich stets den hohen Anforderungen des Marktes gerecht zu werden. Einige Teams entwickeln neue Produkte, die wir dann mit Hilfe der MDS am Markt platzieren wollen.

Die Aufgabe der MDS ist es, hierbei den operativen Geschäftsteil zu übernehmen und parallel dazu das Document-Service-Geschäft auszubauen. Letztendlich dreht es sich um hohe Vertriebskompetenz und immenses POSY-Know-how, das gebündelt unseren Kunden zur Verfügung gestellt wird.

Neben dem engen Zusammenspiel von MDS und SET darf man auch nicht die CITIPOST vergessen. CITIPOST setzt mit ihrem Know-how in der Postzustellung einen weiteren sehr wichtigen Entwicklungsimpuls, nämlich die Verzahnung der MDS mit dem alternativen Postzustellverbund.

Wie sieht die Vision von MDS und SET in Zukunft aus?

Tim Dammermann: Wir glauben das wir zwei sehr starke Produkte mit der POSY-OutputFactory und dem Document-Service der MDS auf dem Markt platziert haben. Nun gilt es, sich nicht auf den Lorbeeren auszuruhen, sondern kontinuierlich am Erfolg der Unternehmungen zu arbeiten. Gerade die MDS mit ihrer Zielgruppe KMU visiert starkes Wachstum an. Umso mehr werden wir hier

Manoj George ist seit Juli der neue Geschäftsführer der MDS GmbH: „Wir sind im Wachstum, aber unsere Strategie sieht vor, das Rückgrat der deutschen Industrie – den Mittelstand – mit Dokumentenservices bundesweit zu versorgen.“

unsere vertrieblichen Kapazitäten verstärken. Die POSY-OutputFactory bildet bei allen Unternehmungen das technische Rückgrat und muss kontinuierlich weiterentwickelt und gewartet werden. Unsere Entwickler haben einige Innovationen in der Pipeline. Hier ist es immer spannend, zu beobachten, wie gut sich diese in der Realität bewähren. SET und MDS sind gemeinsam stark aufgestellt und werden weiter versuchen marktprägend und innovativ zu sein.

Herr George, Sie sind seit Juli neuer Vertriebschef für POSY sowie Geschäftsführer der MDS GmbH. Sie sind also übergreifend in beiden Unternehmen tätig. Was sind Ihre konkreten Aufgaben in den beiden Unternehmen?

Manoj George: Das ist sehr einfach, als Geschäftsführer verantworte ich, gemeinsam mit meinem Co-Geschäftsführer Tobias Wolkenhauer, neben der gesamten Organisation unsere Document-Services-Lösung und das Beratungsgeschäft der MDS. Als Vertriebschef wiederum verantworte ich die Vermarktung des SET-Produktportfolios. In dieser Kombination bündeln wir unsere Stärken und können kundenorientiert stets die optimale Lösung anbieten. Wer kann das schon?

Mit Ihrem Einstieg bei MDS und SET fand mit Tim Dammermann zeitgleich ein Generationenwechsel auf Gesellschafterebene bei SET statt. Sehen Sie diesen Wechsel als zusätzliche Herausforderung?

Manoj George: Ganz im Gegenteil, Tim ist eine große Bereicherung. Der Wechsel wurde von langer Hand geplant und ich freue mich mit Tim gemeinsam die Herausforderungen unseres Marktes zu adressieren. Wir beide sind außergewöhnlich markt- und kundenorientiert. Die Nähe zum Kunden ist uns beiden sehr wichtig und daher wollen wir unsere Präsenz im Markt verstärken. Die ersten Früchte sehen sie bereits im Social Media Umfeld – und das ist nur der seichte Anfang.

SET ist das Softwarehaus mit der Standardsoftware POSY-OutputFactory und MDS das Tochterunternehmen mit dem riesigen Know-how über Dokumentenprozesse und Optimierungspotentiale im Output-Management. Wo liegen die Synergien der beiden Unternehmen?
Manoj George: SET ist seit 30 Jahren erfolg-



reich als Marktführer für Dokumentenoptimierungssoftware etabliert und finanziell stabil: Wo andere schrumpfen, wachsen wir weiter. Dieses Know-how wollen wir in die MDS vollumfänglich einfließen lassen und dabei KMUs den Zugang zu unserer OutputFactory ermöglichen.

MDS übernimmt auf Basis der POSY-OutputFactory für seine Kunden das komplette Output-Management von der Dokumentenerstellung bis hin zur Zustellung. Welches Dienstleistungsspektrum bieten Sie konkret an?

Manoj George: Im Prinzip können wir mit unserer Softwarelösung ein „ready-to-print“ Format herstellen, das den Druck- und Kuvertierprozess bei jedem Dienstleister gestattet. Jedoch bleibt unsere Kernkompetenz die Dokumentenaufbereitung. Wo andere Anbieter Dokumente (Briefe) auf der Autobahn transportieren, bevorzugen wir Datena Autobahnen zum Transport unserer Dokumente. Damit können unsere Subdienstleister lokal drucken und dank einer sehr gut ausgebauten Fläche CO2-optimiert zustellen. Der Effizienzgewinn ist immens!

Insgesamt werden bereits mehr als 5 Mrd. Dokumente im Jahr über die POSY-OutputFactory verarbeitet. Welchen Anteil hat daran die MDS und welche Ziele haben Sie mit der MDS?
Manoj George: Wir sind im Wachstum, aber

Manoj George und Tobias Wolkenhauer, Geschäftsführer der MDS GmbH, haben eine gemeinsame Vision.

unsere Strategie sieht vor, das Rückgrat der deutschen Industrie – den Mittelstand – mit Dokumentenservices bundesweit zu versorgen. Unsere Mission ist es den Mittelständlern zu helfen, sich auf Ihre Kernkompetenzen zu fokussieren.

Wie können kleinere mittelständische Unternehmen von Ihren Services und Know-how profitieren?

Manoj George: Die POSY OutputFactory ist eine solide Basis, da sie skalierbar und modular aufgebaut ist. Mit 17 Modulen und 389 Funktionen können wir, wie kein anderer, unserer Kundschaft alle Facetten der Dokumentenwertschöpfungskette im Sinne des „alles aus einer Hand“ anbieten. t

Wie werden sie die Zusammenarbeit von SET und MDS gestalten?

Manoj George: Bilateral, d.h. als Vertriebs- und Marketingorganisation werden wir unsere Präsenz am Markt kontinuierlich ausbauen und alle Erkenntnisse standardisiert in die SET – unserer Software-Innovationsschmiede – einfließen lassen. Mit dieser Vorgehensweise stellen wir sicher, dass unsere Kunden Ihre Bedürfnisse schnell umgesetzt bekommen und wir als SET die richtigen Produkte für unsere Kunden entwickeln.