

Dr. Marcus Rodermann
Interim Manager
Unternehmensberater

CASE STUDY | AUSGEZEICHNETES INTERIM MANAGEMENT

Vom Liquidationskandidaten zum profitablen IT-Serviceunternehmen

Turnaround in vier Monaten

Wie Dr. Marcus Rodermann die Cyberport IT-Services GmbH operativ stabilisierte und zurück in die Profitabilität führte.

DAS MANDAT AUF EINEN BLICK

AUFTRAGGEBER	Cyberport IT-Services GmbH (CPITS)
UNTERNEHMEN	B2B-IT-Servicegesellschaft der Cyberport SE
BRANCHE	IT-Systemhaus · IT-Dienstleistungen · Managed Services · IT-Infrastruktur · IT-Security
GRÖSSE	ca. 50 Mitarbeitende · ca. 10 Mio. € Umsatz
ROLLE	Interimistische Geschäftsleitung mit operativer und wirtschaftlicher Verantwortung
AUSGANGSLAGE	Mehrere verlustreiche Jahre – Liquidation als reale Handlungsoption
ERGEBNIS	Turnaround innerhalb von vier Monaten



Ausgezeichnet mit dem DDIM Interim-Management Excellence Award 2026

Turnaround vor allem durch mehr Produktivität, Servicequalität und operative Leistungsfähigkeit.

AUSGANGSSITUATION &
HERAUSFORDERUNG



Wenn die wirtschaftliche Zukunft des Unternehmens auf dem Spiel steht.

Die **Cyberport IT-Services GmbH (CPITS)** war nach mehreren verlustreichen Jahren wirtschaftlich unter Druck geraten.

Eine Liquidation der Gesellschaft war eine reale Handlungsoption.

Die Expansion mit zusätzlichen Standorten und Mitarbeitern war nicht ausreichend vorbereitet worden. Gleichzeitig hatte das Bestandsgeschäft an Leistungsfähigkeit verloren und erwirtschaftete nicht genug, um die zusätzlichen Kosten der Expansion zu tragen.

Die Ausgangslage in Zahlen:

- **56 % durchschnittliche Auslastung der technischen Mitarbeiter**
  Damit blieb ein erheblicher Teil der vorhandenen Leistungskapazität ungenutzt.
- **ca. –10 % durchschnittliche Umsatzrendite vor dem Turnaround**
- **Liquidation war eine reale Handlungsoption.**

Integration und Wachstum hatten die Organisation überfordert:
Prozesse und Verantwortlichkeiten waren nicht ausreichend vereinheitlicht. Wiederkehrende Leistungen wurden noch zu wenig standardisiert erbracht.

Drei zentrale Ziele.

1.
Zurück in die Profitabilität
Die CPITS innerhalb weniger Monate wieder in die Profitabilität führen und damit beweisen, dass das Unternehmen eine eigenständige wirtschaftliche Zukunft hat.

2.
Produktivität deutlich steigern
Insbesondere die Auslastung der vorhandenen technischen Mitarbeiter erhöhen.

3.
Die Firma operativ wieder in den Griff bekommen
Verantwortlichkeiten klären, Leistungen standardisieren und den Kundenservice wieder verlässlich machen.

DIE BESONDERE HERAUSFORDERUNG

- **Für einen langen Anlauf war keine Zeit. Die CPITS musste sehr schnell beweisen, dass sie wirtschaftlich auf eigenen Beinen stehen kann.**
- **Gleichzeitig musste die Leistung der Mannschaft deutlich erhöht werden, ohne die Mitarbeiter dabei zu verlieren.**
- **Aus zwei Ursprungsunternehmen und mehreren Standorten sollte eine einheitlich geführte Organisation entstehen: mit gemeinsamen Standards, klaren Verantwortlichkeiten und weniger Eigenleben einzelner Bereiche.**

AUFGABE
MASSNAHMEN &
ERGEBNIS



Leistungsernst. Was für richtig erkannt und beschlossen ist, muss auch geschehen.

Dr. Marcus Rodermann übernahm die **interimistische Geschäftsleitung mit operativer und wirtschaftlicher Verantwortung.**

Sein Führungsprinzip beschreibt er so: »Mein Führungsprinzip war Leistungsernst: Was wir für richtig erkannt und beschlossen hatten, musste auch wirklich geschehen – konsequent, täglich und wenn nötig bis ins Detail.«

Der Turnaround in Zahlen

4 Monate bis zum Turnaround
Seit Oktober 2025 schreibt die CPITS durchgehend schwarze Zahlen – auch 2026.

–10 % → +5 % Umsatzrendite
Verbesserung um rund 15 Prozentpunkte.

56 % → über 75 % Auslastung
der technischen Mitarbeiter

22,4 → rund 30 Stunden
durchschnittlich abrechenbare Arbeitszeit je Techniker und Woche

24 Stunden Reaktionszeit auf jedes neue Kundenserviceticket
Dieser Standard ist inzwischen verbindlich in den Kunden-SLAs festgeschrieben.

Die Liquidation ist vom Tisch.
Die CPITS steht wirtschaftlich wieder auf eigenen Beinen. Trotz deutlich höherer Leistungsanforderungen ging **kein Mitarbeiter verloren, den das Unternehmen halten wollte.**

DIE MASSNAHMEN

01	**Transparenz schaffen**	Ergebnis und Auslastung der Techniker konsequent messen und täglich danach steuern.
02	**Führung intensivieren**	Tägliche Dailys und wöchentliche Retros einführen – mit klarem Fokus auf echten Output statt auf lange Maßnahmenlisten.
03	**Verantwortung klären**	Probleme deutlich ansprechen, Verantwortlichkeiten klären und so lange nachfassen, bis sie tatsächlich gelöst sind. **»Wegmoderieren« war keine Option mehr.**
04	**Leistung konsequent verfolgen**	Klare Leistungserwartungen formulieren und deren Erfüllung konsequent verfolgen. Wo es gut lief, war wenig Eingreifen nötig. Wo es nicht lief, wurde eng geführt und notfalls bis ins Detail hingeschaut.
05	**Mitarbeiter unterstützen**	Mitarbeiter mit Leistungsproblemen intensiv unterstützen. Wo dies nicht zum Erfolg führte, wurden auch notwendige personelle Konsequenzen gezogen.
06	**Kundenservice verbindlich machen**	Die Ticketbearbeitung grundlegend aufräumen und einen einfachen Standard durchsetzen: **Auf jedes neue Kundenserviceticket wird innerhalb von 24 Stunden reagiert.**
07	**Standards etablieren**	Für wiederkehrende Aufgaben verbindliche, systemgestützte Checklisten einführen und die Qualität systematisch kontrollieren.
08	**Serviceportfolio ordnen**	Produkt-Wildwuchs beenden, das Service-Portfolio klar definieren und ein einheitliches Pricing für alle Serviceleistungen einführen.

STIMME DES AUFTRAGGEBERS

»Dr. Rodermann hat in einer für CPITS kritischen Situation die operative Verantwortung übernommen und innerhalb weniger Monate den wirtschaftlichen Turnaround erreicht. Besonders hervorzuheben ist, dass die Ergebnisverbesserung nicht primär durch Kostensenkungen, sondern durch eine deutliche Steigerung von Produktivität, Servicequalität und operativer Leistungsfähigkeit erreicht wurde. Nach der intensiven Turnaround-Phase haben wir die Zusammenarbeit bewusst mit reduziertem Zeitumfang fortgesetzt.«

Dr. Stefan Köhler
Geschäftsführer und CFO, Cyberport SE

DR. MARCUS RODERMANN

AWARD
KONTAKT



ZUR PERSON

Wenn aus Entscheidungen Ergebnisse werden müssen.

Dr. Marcus Rodermann | Interim Manager | Unternehmensberater

Dr. Marcus Rodermann arbeitet seit 2022 als selbständiger Unternehmensberater und Interim Manager. Zuvor war er über **25 Jahre als Geschäftsführer und Vorstand** tätig, unter anderem bei **Bertelsmann, Otto und der Schwarz Gruppe.** Von 2015 bis 2021 arbeitete er dort in Führungsfunktionen für Kaufland und Lidl, zuletzt als **CEO von Lidl Digital** und **Bereichsvorstand von Lidl International.**

Heute übernimmt er Mandate, bei denen Unternehmen schnell wieder auf Kurs gebracht werden müssen:

- **wenn Ergebnisse nicht stimmen,**
- **wenn Strukturen nicht funktionieren**
- **oder wenn notwendige Veränderungen umgesetzt werden müssen.**

Leistungsernst. Dr. Rodermann versteht sich nicht als klassischer Strategieberater. Entscheidend ist für ihn, **dass aus Entscheidungen Ergebnisse werden.** Diesen Führungsansatz nennt er »Leistungsernst«. Interessiert? Dann schauen Sie hier: **www.leistungsernst.de**

Was dieses Mandat zeigt

- **Turnaround innerhalb von vier Monaten**
- Die CPITS schreibt seit Oktober 2025 durchgehend schwarze Zahlen.
- **Ergebnisverbesserung nicht primär durch Kostensenkungen**
- Nach Aussage des Auftraggebers wurde die wirtschaftliche Verbesserung insbesondere durch die deutliche Steigerung von **Produktivität, Servicequalität und operativer Leistungsfähigkeit** erreicht.
- Führung und Steuerung über konkrete Ergebnisse
- Ergebnis, Technikerauslastung, abrechenbare Stunden und Servicequalität wurden konsequent gemessen und gesteuert.

DDIM.

Interim Management Excellence Award 2026

Mit **DDIM.projekt // Interim Management Excellence** werden herausragende Interim-Management-Mandate ausgezeichnet. Im Zentrum steht dabei die konkrete Leistung im Mandat und der Nutzen, den Interim Management für das beauftragende Unternehmen schafft.

Dr. Marcus Rodermanns Mandat »Vom Liquidationskandidaten zum profitablen IT-Serviceunternehmen« zählt 2026 zu den ausgezeichneten Projekten.

Kontakt:
Dr. Marcus Rodermann
E-Mail marcus@rodermann.com
Mobil +49 151 270 51 000
Web www.rodermann.com

powered by
forma interim – Marketing für Macher
forma-interim.de