



# «Erfolgreich als Interim Manager»

Abendseminar  
5. September 2011  
au Premier, Zürich



## Beruf oder Berufung?

- Beruf
  - Unter dem **Beruf** versteht man diejenige institutionalisierte Tätigkeit, die ein Mensch für finanzielle oder herkömmliche Gegenleistungen oder im Dienste Dritter regelmässig erbringt, bzw. für die er ausgebildet, erzogen oder berufen ist.  
(Quelle Wikipedia)
- Berufung
  - Einem inneren Ruf folgend tut man das, zu dem man sich hingezogen fühlt und die Ergebnisse der Tätigkeit einem die nötige Anerkennung versprechen.
- Frage
  - Wie halten Sie das mit dem Interim Management?



## La valeur de l'expérience



- Solides connaissances. Savoir-faire.
- Longue expérience. Qualifications démontrées.
- Stratégies de travail éprouvées.
- Optique plus large. Savoir-être. Réseau.
- Capacité de distinguer le superflu de l'essentiel. Focus.
- Motivation et loyauté. Disponibilité. Flexibilité.



## Erfolgsfaktoren / Kernkompetenzen eines Providers

- **Interim Manager** (*die Besten*)
  - Interim Manager kennen die Aufgabenstellung aus eigener Erfahrung
  - Persönlichkeiten mit Empathie
- **Netzwerk an Interim Managern**
  - mehrstufige Rekrutierung der IM (Internationales Angebot)
- **Verfügbarkeit**
  - Sofortige Aufnahme der Arbeiten (Rekrutierungszeit Ø 20 Tage)
- **Vermittler**
  - die Vermittler sind selbst *erfahrene Führungs-Persönlichkeiten*
- **Bekanntheit**
  - Image und Kommunikation entscheiden über Anfragen



- Zusammenarbeit  
Interim Manager - Provider



## Provider - Interim Manager Zusammenarbeit

*Ziel ist eine hohe Auslastung und mehr abrechenbare Tage pro Jahr*

### Daten und Profile

- *Pflege der Profile und Daten* (CV, Blindprofile, Verfügbarkeit lfd. anpassen)
- Provider nicht als Sekretariat missbrauchen (Profilführung, Admin.)

### Mandatsanfrage

- Sofortige Reaktion auf Anfragen (*rasche Rückmeldung*)
- Ehrliche und offene Information über weitere Mandate und/oder Anfragen
- Keine Optimierungsstrategie (*Vorstellung gleich Mandatsannahme*)
- *Persönlichkeit Authentizität* bei der Vorstellung und im Mandat



## Provider - Interim Manager Zusammenarbeit

*Ziel ist eine hohe Auslastung und mehr abrechenbare Tage pro Jahr*

### im Mandat

- *Sorgfältige Arbeit* leisten (Qualitäts- und Image-Management)
- Offene, *ehrliche* und sachliche *Feedbacks* (Kunde und Provider)
- Regelmässige *Rückmeldungen* (Rapporte, Abrechnungen und Telefone)
- *Durchhalten* und Mandat korrekt abschliessen

### nach dem Mandat

- *Konkurrenzklausele* beachten (im Zweifelsfalle rückfragen)
- *Kundenschutz* beachten (immer Rückmeldung, bei Verhandlungen Provider einbeziehen)



## Provider - Interim Manager Zusammenarbeit

*Ziel ist eine hohe Auslastung und mehr abrechenbare Tage pro Jahr*

### Generell

- Auswahl eines präferierten Providers (Loyalität)
- Sich als *Dienstleister am Kunden* sehen (Anfragen an Provider vermitteln)
- Keine Konkurrenz zum Provider aufbauen (Kooperation)
- *Eignes Netzwerk lfd. pflegen* (auch während den Mandaten)
- *Disziplin* zur Routine aufbauen



- Erfolgsfaktoren für Interim Manager



## Anforderungen an den professionellen IM

- Hohe *Disziplin und Eigenmotivation* (Akquisition als Dauerprozess)
- Umgang mit der *Selbständigkeit* (Freiraum / Unabhängigkeit)
- Aufbau und Pflege eines Namens / *Image* (Fokussierung)
- Keine eigenen *Karriereinteressen* (unabhängiger Blick)
- Pausen verkraften können (*Gelassenheit* und Selbstvertrauen)
- Geschwindigkeit, schnelles Agieren und Reagieren (*Lösungsansätze*)
- Community & *Socialising* (Ifd. Netzwerke pflegen)
- Keine *Selbstdarstellung* (selbstbewusste Bescheidenheit)
- *Klares Profil* (Konzentration und Einfachheit)



## Anforderungen an den professionellen IM

- Pragmatisches und zielorientiertes Vorgehen (arbeiten mit Plänen)
- Bereitschaft zum *basisorientierten Arbeiten* (hierarchieungebunden)
- Geografische und zeitliche Flexibilität (längere Abwesenheiten)
- *Freiraum* für schnelles Handeln
  - stabiles soziales Umfeld
  - freiraumbietendes finanzielles Umfeld
- *Freude* an wechselnden Herausforderungen



## Erfolgsfaktoren eines IM's

- *100% Fokussierung auf Interim Management* (keine Festanstellung)
- Professionelle Organisation als Selbständig Erwerbender
- Hohen *Qualitätsanspruch und Disziplin* an sich selbst stellen
- Fokussierung – klares Profil und Kommunikationsfähigkeit
- Integrier *Charakter und Loyalität*
- Kommunikationsfähigkeit in wechselnden Situationen (Flexibilität)
- Mengen- und nicht Preismaximierung (Anzahl abrechenbare Tage versus höchster Tagessatz)
- kein Druck auf *Nachfolgeaufgaben* oder Festanstellung
- Hohe und rasche Anpassungsfähigkeit