



# «Erfolgreich in der Selbständigkeit – eine grosse Herausforderung»

Abendseminar  
26. März 2012  
au Premier, Zürich



## Interim Manager - Provider Zusammenarbeit

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

### Generell

- Auswahl eines präferierten Providers (Loyalität)
- In den inneren Kreis des Providers vorstossen (Inner Circle)
- 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



## Interim Manager - Provider 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



## Interim Manager - Provider 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)



## Erfolgsfaktoren am Beispiel: Interim Manager/in

- *100% Fokussierung auf Interim Management* (keine Festanstellung)
- Professionelle Organisation als Selbstständigerwerbender
- 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



## Erfolgsfaktoren erfolgreicher Selbstständiger

- Unbändiger Wille zur Selbständigkeit
  - Zeit, Energie und Geld
  - Konzept
  - Potentielle Kundengruppe
  - Überzeugungsfähigkeit und Glaubwürdigkeit
  - Mut zum Preis
  - Kosten tief halten
  - Gesundheit und – bleiben
  - Soliden Charakter
  - Profil haben – etwas woran sich Menschen erinnern
- Lebenstraum
  - Freiraum
  - Produkt - geldwerte Leistung
  - Bekanntheit / Image
  - Vertrauen schaffen
  
  - Selbstbewusstsein
  - Effizienz – nicht überborden
  - bewusster leben
  - ehrlich und fair sein
  - Persönlichkeit