dieSaremas GmbH
Kärntner Ring 5-7

info@diesaremas
www.diesaremas.com

Woran erkennt man einen Interim Manager? Er trägt zwei Hüte.

Von der Kunst der Balance zwischen Interim-Mandat und Kundengewinnung

Teaser

Als Interim Manager muss man immer zwei Hüte aufhaben, denn man bewegt sich ständig in einem Spannungsfeld. Einerseits möchte man im aktuellen Mandat natürlich zufriedenstellende Ergebnisse liefern, andererseits sollte man zeitgleich an der beruflichen Zukunft mit neuen Auftraggebern feilen. Wer sich ausschließlich auf das aktuelle Projekt konzentriert und nicht zugleich Netzwerke pflegt, an der eigenen Sichtbarkeit arbeitet und neue Aufträge auf Schiene bringt, riskiert am Ende einen leeren Kalender.

Warum trägt der Interim Manager zwei Hüte?

Interim Management verlangt ein hohes Maß an Konzentration für das Hier und Jetzt, doch Mandate sind befristet. Die Anschlussfähigkeit an neue Aufträge ist daher ein fester Bestandteil des Arbeitsalltags. Beide Hüte gehören zusammen und sollten auch immer gemeinsam getragen werden.

Erster Hut für Projektumsetzung mit sichtbaren Ergebnissen

Der erste Hut steht für das, was Interim Manager im Mandat leisten und das sind konkrete Ergebnisse. Meist verfolgt man einen klaren Mandatsplan mit definierten Zielen und dem dazu passenden Weg. So bleibt der Fortschritt transparent und nachvollziehbar. Ebenso wichtig ist es, bestehende Strukturen zu verbessern: Verantwortlichkeiten präzisieren, Schnittstellen glätten, Berichtswege vereinfachen und neue Tools etablieren.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Führung der Teams. Interim Manager geben Orientierung, machen Fortschritte sichtbar und sorgen auch für eine wertschätzende Feedbackkultur. Diese Punkte müssen konsequent verfolgt werden, denn sie bringen Stabilität ins Tagesgeschäft und halten die Motivation hoch. Am Ende eines Interim Mandats stehen eine gute Dokumentation der Maßnahmen, Ergebnisse und Kennzahlen, die Übergabe an den Kunden und im besten Fall eine wertvolle Referenz.

Wer zu diesem Zeitpunkt jedoch erst mit der Akquise eines Folgemandats beginnt, läuft Gefahr, in eine zeitliche und finanzielle Lücke zu geraten. Aus diesem Grund sollte man stets den zweiten Hut tragen.

Zweiter Hut für die Sichtbarkeit im Markt

Der zweite Hut betrifft die nähere Zukunft des Interim Managers. Akquise sollte niemals als einzelne, punktuelle Aktion ausgeführt werden, sondern ein dauerhafter Prozess sein. Die Branche kann ruhig wissen, dass man viel beschäftigt ist und auf Jahre hin ausgebucht.

dieSaremas GmbH
Kärntner Ring 5-7

info@diesaremas
www.diesaremas.com

Profil bei Providern pflegen
Die kontinuierliche Akquise ist unter anderem davon geprägt, die eigenen Profile bei Providern regelmäßig zu pflegen und mindestens zweimal im Jahr auf Aktualität zu prüfen. Ebenso wichtig ist ein Lebenslauf, der jederzeit auf dem neuesten Stand ist: Mandatsschwerpunkte, Ergebnisse sowie branchenspezifische Erfahrungen sollten prägnant und faktenbasiert darin festgehalten sein.

Zur „Hutmode" gehört auch die eigene Sichtbarkeit im digitalen Raum, also die Internetpräsenz mit einer eigenen Website und ein regelmäßiger Rhythmus an LinkedIn-Beiträgen. Wer etwa alle zwei bis vier Wochen fachlich relevante Beiträge veröffentlicht, bleibt im Gespräch bei der Zielgruppe und in der eigenen Branche. Für Postings eignen sich kurze Fallbeispiele, persönliche Lernmomente oder Marktbeobachtungen. Reine Eigenwerbung oder ausschließlich Selfies von Veranstaltungen zu veröffentlichen, ist dagegen weniger zielführend. Denn das machen alle anderen Branchen auch, vom Berater bis zum Zeitungsverlag.

Was die Website betrifft, zählen drei Faktoren: ein schlankes Design, die wichtigsten Informationen auf einen Blick und ein hohes Maß an Usability. Leistungen, Schwerpunkte und Kontaktmöglichkeiten sollten schnell auffindbar sein.

Partnernetzwerke als Verstärker
Neben der Eigeninitiative spielen Netzwerke eine wichtige Rolle. Organisationen und Partnernetzwerke, wie etwa Provider, Sozietäten oder Interim-Plattformen, sorgen für Reichweite und erhöhen die Wahrscheinlichkeit, auch während laufender Projekte angefragt zu werden.

Nichts geht über diese persönlichen Kontakte, die Teil der kontinuierliche Netzwerkpflege sein sollten. Ein kurzer Austausch mit ehemaligen Auftraggebern, Kollegen oder Beratern pro Monat reicht oft aus, um präsent zu bleiben.

Zwei Hüte als Standard-Outfit für Interim Manager
Erfolgreiches Interim Management bedeutet, und immer beides im Blick zu haben: das Mandat und die eigene berufliche Zukunft.