

Einstieg ins Interim Management

Mäder & Partner
bewegt Menschen ● ● ●

Was ist Interim Management?

Was ist es:

- Management auf Zeit
- Vakanzüberbrückung
- Transitionsmanagement
- Krisenmanagement
- Projektmanagement
- Verstärkung
- Expertenrat
- Sparring Partner / Coach

Interim Manager sind:

- Selbständig
- Externe Mitarbeitende
- Situationsspezialisten
- „Kommen, um zu gehen“
- Macher / Hands-on
- Berater und Umsetzer
- Experten mit grosser Erfahrung

Interim Manager sind nicht:

- Teil des Systems / Firmenpolitik
- Stelleninhaber
- Angestellter
- Budgetverantwortlich
- Stratege

Der Markt für Interim Manager

- Lokal, National, International
- Stetig wachsend
- Entschädigung in Stunden- oder Tagessatz
- In der Schweiz ca. 1000 Interim Manager plus unzählige Selbständige mit Projekten, stetig wachsend
- Mandatslaufzeit ca. 6-10 Monate
- Teilzeiteinsätze zunehmend
- Mittlere Kaderstufe bis Top-Management
- Projektleiter

Der Markt für Interim Manager

Es findet ein Wertewandel statt

Die Alten:

Sie wollen noch und sind fit



Die Millennials:

Mit neuen Werte-Kanon



Die Erbgeneration:

Finanziell unabhängig vom Tag 1



Provider und Verbände

Provider

- Headhunter der Interim Manager: Vermittlung von Mandaten
- Gross und international bis klein und regional
- Vermittlung und Verleih
- Pool von Interim Managern

Verbände

- DSIM Dachverband Schweizer Interim Manager
- VRIM Verband Rheintaler Interim Manager
- DDIM Dachgesellschaft Deutsches Interim Management

Erfolgreich im Interim Management

Was ist die Motivation, ins Interim Management einzusteigen?

- Zwischen zwei Jobs
- „muss nicht mehr arbeiten – will aber noch“
- Ü50: Jobsuche herausfordernd
- Zurück in die Selbständigkeit
- Neugier – wurde mir vom Outplacement-Berater / Headhunter empfohlen
- Neid – habe mit bekommen, wieviel Interim Manager verdienen
- Sprungbrett für Festanstellung

Erfolgreich im Interim Management

Hilfreiche Fragen

Phase 1

Evaluierung

- Soll ich ins Interim Management einsteigen?
- Welche Erwartungen werden an mich gestellt?
- Wie positioniere ich mich?
- Verdienne ich genug Geld?

Phase 2

Einstieg

- Wie finde ich meinen ersten Auftrag?
- Wie entwickle ich mein Netzwerk?
- Welchen Tagessatz kann ich durchsetzen?
- Bin ich richtig positioniert?

Phase 3

Optimierung

- Wie kann ich mein Netzwerk versilbern?
- Wie kann ich meine Auslastung optimieren?
- An welchen Aufgaben kann ich wachsen?
- Wie kann ich mehr von dem tun was mir Spass macht?

Phase 4

Ausstieg

- Möchte ich wirklich in der Selbstständigkeit bleiben
- Bin ich weiter bereit die Risiken der Selbstständigkeit zu tragen?
- Wäre eine Linienaufgabe nicht auch wieder besser für mich?
- Wo will ich arbeiten?

Erfolgreich im Interim Management

Fokussierung

- Stellen Sie sich die **Projekte, für die Sie gebucht werden wollen**, genau vor.
- Schaffen Sie einen direkten Zusammenhang zwischen Ihrem Namen und Ihrem **Leistungsversprechen**.
- Transformieren Sie die Headline ihres Profiles von einer Sender-Botschaft („Das bringe ich mit...“) in eine **Dienstleistungsaussage** („Das mache ich für Sie“).
- **Wählen Sie** aus der langen Liste Ihrer **Qualifikationen** nur die aus, die optimal zu Ihrem Dienstleistungsversprechen passen.

Erfolgreich im Interim Management

Risiken und Nebenwirkungen

- Unternehmerisches Risiko (Einzelfirma, GmbH, Scheinselbständigkeit)
- Private Situation
- Reisebereitschaft, Flexibilität
- Zwischen den Mandaten
- „Bin ich bereit, Dienstleister zu sein?“

Aufnahmeprozess

- CV direkt oder via Homepage senden
- Gespräch / Informationsaustausch via Teams (ca. 30')
- Beitrittserklärung unterzeichnen
- Profil im Mitgliederbereich mit Kompetenzen ergänzen (ca. 1-2h)
- Akkreditierung abgeschlossen
- Marketingaktivitäten besprechen