
ERWARTUNGEN AN DAS INTERIM MANAGEMENT VON MORGEN

Aus Sicht des Interim Managers
René Bollier



PAST

FUTURE

Veränderungen der Arbeitswelt

Technologie

- Automatisierung
- Datentransparenz

Kultur- und Wertewandel

- Arbeitsmodelle
- Führungsmodelle
- Work-Life-Balance

- Jobs verschwinden / Techjobs bleiben unbesetzt
- Data Mining identifiziert passende Mitarbeiter
- Wettbewerb verstärkt sich weiter
- Schnellebigkeit der Konzepte
- Neue Geschäftsmodelle / neue Produkte

- Mehr Tech-Spezialisten wählen Freelance Status
- Der Arbeitsvertrag wird zum Projektvertrag
- Work-Life-Balance auch im Management
- Weniger Führungspositionen

Change wird zur permanenten Aufgabe
Interim Management wird gefragter denn je

Veränderungen des IM Marktes

Interim Provider

- müssen Mehrwert rechtfertigen

Berater

- alte Konzepte unter Druck

Interim Manager

- Zunehmendes Angebot

- Verlieren Volumen an Plattformen
- Beteiligen sich am Preiskampf
- Mittel Management Mandate: Commodity
- Kunden wählen bewusster – vermehrt Spezialisten
- Herausforderung: nachhaltige Umsetzung
- Vermischung Einsatz/Profil Berater - Interim Manager
- zunehmender Zulauf von ausgesteuerten Managern
- Massive Zunahme von Freelance Tech Spezialisten
- Qualitätskontrolle nur durch Marktmechanismen

Kunden sind verunsichert, wer ist die/der Richtige

Die Vermarktung wird schwieriger

Thesen

1. Interim Management wird gefragter denn je
2. Vermarktung wird schwieriger
3. Wir gestalten die Zukunft des Interim Managements

Thesen

1. Interim Management wird gefragter denn je
2. Vermarktung wird schwieriger
3. Wir gestalten die Zukunft des Interim Managements

Interim Management wird gefragter denn je

Gesteigerte Komplexität

- Neue Anwendungen und Geschäftsmodelle
- Praxisbeispiel
 - Blechverarbeiter bindet den Kunden in Auftragsprozess ein und reduziert Durchlaufzeiten massiv
 - IT Applikationen stehen plötzlich im Vordergrund



Vernetzte Projekte



Virtuelle Teams



Agile Methoden



Mehrdimensionales Spezialwissen

**Generalistischer
Spezialist**

Interim Management wird gefragter denn je

Woher kommt der Erfolg, wenn alle Kosten und Prozesse optimiert sind?

- Reduzierte Flexibilität
 - Unzureichende Reserven
 - Abhängigkeiten und komplexe Value Chain
- Praxisbeispiel
 - Flugzeugzulieferer: Fertigung und Engineering sind lean auf Status Quo hin optimiert
 - Erneuerung des Programm Portfolios innerhalb von 3 Jahren
 - Industrialisierung und Ramp-up mit eigenen Kräften nicht mehr zu schaffen



Unternehmen brauchen Unterstützung zur Steigerung der Performance



Optimierte Monokulturen brauchen Impulse von aussen



Reduktion der Komplexität?



Anpassung des Geschäftsmodells?



Interim Management wird gefragter denn je

Verkürzte Halbwertszeit der Konzepte

- Komplexe und unsichere Marktverhältnisse
 - Schnelllebigkeit verringert die Nachhaltigkeit von Konzepten
- Praxisbeispiel
 - Flugzeugzulieferer lagert zur Wachstumsbewältigung Bearbeitungsprozesse aus
 - Analysen bei der Prozessoptimierung zeigen sich Kostenpotentiale mit dem Insourcing der Arbeitsschritte
- Unternehmensführung wird projektgetrieben
 - Projekte werden schneller realisiert
 - Konzepte werden rascher überarbeitet

Thesen

1. Interim Management wird gefragter denn je
2. **Vermarktung wird schwieriger**
3. Wir gestalten die Zukunft des Interim Managements

Die Vermarktung wird schwieriger

Interim Manager

- Kämpfen vermehrt gegen Gelegenheitskandidaten und Kommoditisierung
- Werden von Suchmaschinen gefunden?

Provider

- Werden gegeneinander ausgespielt
- Online Plattformen haben Kostenvorteil

Unternehmen

- Standardisieren Einkauf von Beratungs- und IM Leistungen
- Delegieren an HR und Einkauf

Marktleistung

Kombination spezifischer Expertisen, breiter Erfahrung im Veränderungsmanagement und hoher persönlicher Reife. Selbststarter, die ohne Händehalten funktionieren. Objektiv, emotional nicht an die Karriere im Unternehmen gebunden.

Die Vermarktung wird anspruchsvoller

People Business bleibt Beziehungsgeschäft

- Peer-to-peer Online Kanäle lassen die Kernaufgabe der Provider ausser Acht
- Online Plattformen funktionieren nur mit vereinfachten klar fokussierten Profilen
- Die Persönlichkeit des IM ist projektentscheidend
- Sicherstellen des 'cultural fit' und Abgabe von verlässlichen Qualitätshinweisen bleibt face-to-face Aufgabe
- Schaffung des Zugangs zum Auftraggeber auf Augenhöhe ist Erfolgsfaktor No. 1 im Change

Die Vermarktung wird anspruchsvoller

- Provider stehen unter Kostendruck
- Zunahme des Angebotes schafft Intransparenz
- Kunden sind anspruchsvoller und professioneller
- Personalbeschaffung ist prozessorientiert
die Persönliche Empfehlung reicht nicht mehr.

Digitalisierung verändert den Markt

Peer-to-Peer Online Kanäle

- schaffen Transparenz
- Erleichtern den Zugang
- Beflügelnd das Marktwachstum

Vorausgesetzt die Kanäle verfügen über aktuelle und gebündelte Daten

Die Vermarktung wird anspruchsvoller

Potential der Digitalisierung liegt für IM im Marketing

- Markenbildung
- Wissensmanagement
- Visibilität

- 👍 Tiefe Eintrittsbarrieren
- 👍 Möglichkeit Profil weit zu streuen
- 👍 Vervielfacht
Kommunikationsmöglichkeiten
- 👍 Pflege virtueller Netzwerke

Thesen

1. Interim Management wird gefragter denn je
2. Vermarktung wird anspruchsvoller
3. **Wir gestalten die Zukunft des Interim Managements**

Zukunft des IM gestalten: Interim Manager

➤ Auf Augenhöhe auftreten

- Akquisition: Darstellen, was den IM auszeichnet
- Mandat: Balance zwischen Unabhängigkeit und Eingliederung bewahren
- Qualifiziert auftreten: eigene Firma, korrekt sozialversichert, e-mail mit eigener url

➤ Mehrwert sicherstellen

- Anschluss an neue Tools, Methoden & Kultur
- Methodik verfolgen – messbare Resultate
- Kooperieren - virtuelle Teams mobilisieren

➤ Sichtbarkeit

marktorientierte
Digitalisierung

- Marke entwickeln
- In Suchmaschinen gefunden werden

➤ Sich für IM Markt engagieren

- Aktive Netzwerkpfege, Erfahrungsgruppen

Zukunft des IM gestalten: Provider

➤ Preiskampf vermeiden

- Kostenvergleich besser vermitteln
- No casual candidates

➤ Volumen und Qualität trennen

- Fachkräfte/Experten und Veränderungsmanager unterschiedlich 'verkaufen'

➤ Mehrwert sicherstellen

- Erwartungen schlüssig klären
- Profile persönlich vorstellen
- Begegnung auf Augenhöhe herbeiführen

Zukunft des IM gestalten: Unternehmen

➤ IM als Chef Instrument nutzen



- Projekt Governance einsetzen
- Mit IM Milestones definieren
- Projektcharakter der Einsatzes bewahren
- Verstehen, dass IM kein Konkurrent ist
- Use IM as 'sounding board'

Zukunft des IM gestalten: gemeinsam

Qualifizierung

Vermittlung objektiver und verlässlicher
Qualitätshinweise

Beispiel:

- **Incite** Qualitätsakademie des Fachverbandes Unternehmensberatung, Buchhaltung und IT (UBIT) der Wirtschaftskammer Österreich
- Zertifizierung durch Experten Hearings

Neutral audited Performance

- Fundierte Auszeichnungen
- Gütesiegel
- Zertifizierungen durch Jury aufgrund von realen Fallstudien



Tombstones: Veröffentlichung von Referenzprojekten? nicht bei jedem Unternehmen erwünscht!

ERWARTUNGEN AN DAS INTERIM MANAGEMENT VON MORGEN

Interim Management wird sich positiv entwickeln

Die Vermarktung der Leistung bleibt eine Herausforderung

Marktteilnehmer sollen die Zukunft mitgestalten, Hausaufgaben bezüglich Vermarktung machen

Potentiale der Digitalisierung nutzen