

ZUSAMMENFASSUNG WORKSHOP 2: Interim Manager und die eigene Marktbearbeitung

Folgende Erwartungen und Fragestellungen wurden von den Teilnehmern des zweiten Durchgangs formuliert:

Wie kommt man zum ersten eigen Interim Projekt? Eigenvertrieb oder Vertrieb über einen Provider? Wie wichtig sind die eigenen Netzwerke? Wie positioniert man sich über sein Profil beim Provider, um höchste Erfolgsaussichten zu haben? Und die Frage nach den Coaching Tipps: Was sollte im eigenen Profil besonders herausarbeiten? Sollte man ein Profil oder mehrere Profile erarbeiten? Wie sorgt man für die richtigen On- und Offline-Präsenz?

Wie kommt man zum ersten eigenen Projekt? Katrin Grunert-Jäger empfiehlt nach eigener langwieriger Anlaufphase (als zu jung befunden und in der „falschen“ Branche tätig), sich möglichst viele Meinungen einzuholen und sich nicht von den ersten Schwierigkeiten der Selbständigkeit abschrecken zu lassen. Das erste Projekt benötigt extrem viel Netzwerkarbeit, d.h. regelmäßig mit „alten“ Kunden zum Essen treffen und sich in Erinnerung bringen. Die Erfahrung zeigt, dass ein zufriedener Kunde (auch noch aus Festanstellungszeiten) bei Bedarf wieder auf einen zurückgreift, auch oder gerade weil man seine Tätigkeit nun freiberuflich anbietet. Hier zahlt sich Ausdauer aus.

Auch Gerd Skorupka teilt diese Meinung. Seit 2004 selbständig, kamen seine ersten Beratungsaufträge aus dem eigenen beruflichen Umfeld und seinem Netzwerk. Nach dem Motto „Es ist nicht wichtig, wen Sie kennen, sondern wer Sie kennt“, hat er intensiv an seiner Eigenvermarktung und am Empfehlungsmanagement gearbeitet. Und tatsächlich ergaben sich Aufträge aus dem Netzwerk, auch wenn der Erstkontakt mit einem Kunden schon Jahre zurück lag, aber ein regelmäßiges „In-Erinnerung bringen“ stattgefunden hatte. Unbedingt empfehlen kann Gerd Skorupka, sich in Netzwerken wie XING zu bewegen und social networking zu betreiben, was er für sich erst spät entdeckt hat, jetzt aber umso intensiver betreibt.

Zum Thema Kurzprofil rät Ina Ferber, dies so exakt wie möglich auf das angeforderte Profil zuzuschneiden bzw. wenn die Vermittlung über einen Provider erfolgt, seine eigenen Fähigkeiten so individuell wie möglich zu beschreiben und Lücken zu vermeiden. Auch Soft Skills sollten unbedingt berücksichtigt werden, da sie in vielen Fällen wichtiger sein können als die fachlichen Fertigkeiten.

„Um das Customizing des Interim Managers über den Provider optimal zu gestalten, gibt es von Seiten der Provider ein Bündel an Maßnahmen, um die Profile aktuell und möglichst passend für die ausgeschriebenen Mandate zu erhalten“, berichtet Thorsten Becker. Denn es ist aus seiner Erfahrung nicht möglich vor jedem Projekt alle in Frage kommenden Interim Manager um ein neues Profil zu bitten. Daher ist die Aktualität des Profils, des CV's und der Projektliste von höchster Bedeutung und kann nur dadurch erhalten werden, dass beide Seiten regelmäßig miteinander kommunizieren.

Katrin Grunert-Jäger sieht die Verantwortung hier eindeutig beim Interim Manager. „Man sollte in gewissen Abständen beim Provider anrufen, unbedingt hier den für einen selbst richtigen Ansprechpartner kennen und nach Projektabschlüssen regelmäßig einen neuen CV und aktuelle Unterlagen

schicken. Zusätzlich sollte man die Networking-Termine der Provider nutzen, wie z.B. die Foren und Lunches der Management Angels, die regelmäßig über das Jahr in verschiedenen Städten Deutschlands stattfinden. Man verändert sich ja über die Jahre und sollte dem Provider - als verlängertem Vertriebsarm - die Möglichkeit geben, diese Veränderung auch mitzubekommen, was bei den erwähnten Events in angenehmer Atmosphäre erfolgt. „Hier gilt es unbedingt den Anschluss zu halten“, empfiehlt die erfahrene Interim Managerin.

Neben der Offline-Präsenz eines Interim Managers, die vorwiegend über ein gutes Networking und ein entsprechendes Empfehlungsmanagement erfolgt, wird der Online Präsenz eine immer höhere Wichtigkeit eingeräumt. Unbedingt empfehlenswert ist die eigene Website, die heute sehr leicht selbst zu erstellen ist. Ganz wichtig allerdings ist laut Ina Ferber die regelmäßige Aktualisierung, die dem Besucher verdeutlicht, die aktiv und flexibel der Interim Manager ist. Auch Social Media sollte in gewissem Umfang erfolgen, da es die Wahrscheinlichkeit bei der Google-Suche gefunden zu werden, deutlich erhöht.

Gegenseitiges Empfehlungsmanagement auf Interim Manager-Ebene wurde von den Workshop-Teilnehmern und Referenten eher abgelehnt, vor allem auch im Zusammenhang mit Provisionszahlungen. Empfehlungen von Providern werden als deutlich effizienter empfunden, als die Empfehlung von „Bekanntem aus dem eigenen Netzwerk“

Bei der Diskussion des Themas Eigen- oder Providervertrieb, kam man zu dem Schluss, dass es nicht das eine oder das andere, gibt, sondern oftmals gerade die eine Kombination aus beidem erfolgreich ist. Hier sollte jeder Interim Manager für sich entscheiden, den Weg einst einmal einzuschlagen, den er für sich selbst am besten sieht. Aber: die beiden Alternativen lassen sich auch optimal ergänzen. Wichtig im Eigenvertrieb ist es, den richtigen Ansprechpartner im Unternehmen zu finden. Dabei helfen aus der Erfahrung heraus, gar nicht unbedingt die Kontakte zu denen „ganz oben“. Die Empfehlung der Referenten ist, genau zu eruiieren, wer der perfekte Ansprechpartner ist, bevor man aktiv wird.

Auch das Thema Referenzen wurde intensiv diskutiert. Als optimal angesehen werden Referenzschreiben von Kunden direkt nach einem Projekt. Katrin Grunert-Jäger empfiehlt hier zusätzlich für sich das Projekt auch noch einmal zusammenzufassen und die Projektliste entsprechend zu ergänzen. „Das ist die beste Visitenkarte die man haben kann“. Ina Ferber empfiehlt ergänzend hierzu die Aufnahme von kurzen Statements der Kunden zum Projekt auf die Website. „Ein Satz zum erfolgreichen Projektabschluss stellt ein optimales Testimonial für die Website dar und sorgt gleichzeitig für Aktualität“.

Bei der Nutzung von Referenzen empfiehlt Katrin Grunert-Jäger, diese in der Zusammenarbeit dem Providern einzusetzen, da hier die anfragenden Kunden gerne Referenzen möchten und sich diese nicht selbst besorgen. Im eigenen Netzwerk werden grundsätzlich keine Referenzen benötigt. Laut Thorsten Becker wurde das Referenzthema von den Engländern übernommen, die diese statt der bei uns üblichen Arbeitszeugnisse anwenden. Da es sich immer stärker durchsetzt, referenzieren Provider ihre Interim Manager und haben dabei festgestellt, dass eine Referenz oftmals mehr über einen Kandidaten verrät als das Arbeitszeugnis und damit die Auswahl geeigneter Kandidaten und die Vermittlungstätigkeit positiv unterstützt. Somit sind sie neben dem CV ein wichtiger Bestandteil der Unterlagen jedes Interim Managers.

Fazit:

- Interim Management erfordert eine intensive Netzwerktätigkeit
- Eigen- und Providervertrieb schließen sich nicht aus, sondern ergänzen sich
- Ein Interim Manager ist nur so gut wie seine Unterlagen - Aktualisierung ist das A und O
- Networking, Empfehlungsmanagement und eine gute Online-Präsenz führen zum Erfolg!