

# Die ersten 10 Tage im Interim Mandat

Im Gegensatz zu festangestellten Managern, denen man gerne die bekannten 100 Tage gewährt, muss ein Interim Manager ad hoc leisten und hat i.d.R. weniger als 10 Tage um sich zu beweisen. Von ihr oder ihm wird erwartet sehr schnell die neue Situation, die neue Umgebung, die neue Aufgabenstellung zu adaptieren.

Der Transfer von bereits erprobten Lösungswegen und eine zügige Anpassungsfähigkeit sind zwei der wesentlichen Erfolgskriterien von Interim Managern. Der oder die Auftraggeber erwarten eine extrem kurze Eingewöhnungszeit und eine zügige Aufnahme der Arbeit inklusive erster hochwertiger Ergebnisse.

## Was sind die kritischen Phasen der ersten Tage?

### 1. Aneignung der Firmenkultur:

Neben dem ‚normalen‘ Onboarding Prozess in einem neuen Mandat ist es sehr wichtig, zügig ein Gespür für die Kultur im Unternehmen zu bekommen.

Insbesondere darüber

- wie geht man miteinander um (Du oder Sie),
- wie kommuniziert man (telefonisch, per Mail, per Videocall et al.),
- wer kommuniziert mit wem (direkt oder klassisch per Einhaltung der Reportingline),
- wie tauscht man Arbeitsergebnisse aus (z.B. gemeinsames Laufwerk oder per verschlüsselter Mail)?

### 2. Steuerung der Erwartungshaltung:

Wichtig ist es auch, schnell einen Eindruck darüber zu bekommen ob bzw. wie man im Unternehmen angekündigt wurde (welche Aufgabenstellung, Intention) und welche Erwartungshaltung dies ausgelöst hat.

Besonders essentiell ist Vorstellung der eigenen Person und Aufgabe durch den Auftraggeber. Diese Einführung sollte unbedingt vorher mit diesem abgestimmt werden, um unliebsame Überraschungen, insbesondere im Verständnis der Aufgaben und der zu erreichenden Ergebnisse, zu vermeiden.

### 3. Einordnung der Beteiligten:

Direkt nach der offiziellen Vorstellung ist die rasche Kontaktaufnahme mit den wesentlichen Beteiligten, dem Kernteam, wichtig. Man sollte den typischen Berater-Fehler vermeiden, sich mit Dokumenten und Unterlagen ‚vollzusaugen‘ und sich zur Analyse in den ‚Elfenbeinturm‘ zurückzuziehen. Präsenz und Kommunikation sind entscheidend.

Als Vorbereitung auf das erste intensivere Kennenlernen ist es hilfreich, entweder mit dem Auftraggeber zusammen oder aber mit Unterstützung dessen, eine erste Stakeholder-Matrix anzufertigen, damit man nicht völlig unvorbereitet in die ersten Gespräche stolpert. (Für die Stakeholder Analyse ist es hilfreich direkt eine Vorlage im eigenen ‚Werkzeugkasten‘ zu haben.)

#### 4. Validierung des Auftrages:

Nach etwa zwei Wochen ist es unerlässlich, nach dem man die wesentlichen Informationen gesichtet und Eindrücke aus den ersten Gesprächen gewonnen hat, eine Standortbestimmung zu machen. Dieser Status-quo kann eine Rekalibrierung des Mandatsumfangs bzw. der erwarteten Auftragsziele beinhalten und sollte mit dem Auftraggeber zügig besprochen werden.

Häufig genug klaffen Anspruch bzw. Vorstellung des Auftraggebers und realistische Erreichbarkeit innerhalb der Beauftragung auseinander. Gravierende Abweichungen sollten bereits zu Beginn des Mandates angesprochen und ggf. angepasst werden, um spätere Missverständnisse und Enttäuschungen zu vermeiden.

Wie bereits erläutert, sind erwartete Eigenschaften von Interim Managern

- sich schnell anzupassen,
- sehr zügig einen Überblick über den Status Quo zu gewinnen,
- um hieraus eine Roadmap zu erarbeiten und
- gleichzeitig damit verbundene Chancen und Risiken aufzuzeigen.

Diese ersten wichtigen Ergebnisse sollten als wesentlicher Meilenstein schon am Ende der ersten zwei Wochen des Mandats erarbeitet und dem oder den Auftraggebern zur Abnahme vorgestellt werden. Hier enthalten sind qualifizierte Entscheidungsalternativen und eventuelle Quick-Wins, die weitere Kernkompetenzen - die Hands-on Mentalität gepaart mit strategischer Übersicht – offenbaren.

Die ersten 10 Tage im Mandat entscheiden stark über die Akzeptanz eines Interim Manager und damit den weiteren Erfolg des Engagements.

Bei Fragen oder konkreten Unterstützungsanliegen im indirekten Einkauf sprechen Sie mich gerne an:

Aehmil – Axel C. Ehmman Interimslösungen

[ace@aehtml.de](mailto:ace@aehtml.de)

+4917632579009

[www.aehtml.de](http://www.aehtml.de)

