



Im Interim Management ist jeder Einsatz eine Sonderanfertigung.

butterflymanager® gibt es jetzt seit 15 Jahren. Was waren am Anfang für Sie als Gründer die größten Herausforderungen?

Vor 15 Jahren war es für uns als Newcomer im Markt nicht einfach, die wirklich besten Interim Manager im Markt zu kennen. Mein Mitgründer, Hans-Dieter Riechmann, und ich haben damals ja quasi auf der grünen Wiese gestartet. Ohne Kunden und ohne Interim Manager. Ich erinnere mich an viele Gespräche, in denen wir als Neueinsteiger so manchen gestandenen Experten erst einmal davon überzeugen musste, dass es sich lohnt, mit uns zusammen zu arbeiten und seinen CV herauszurücken. Erst dann trauten wir uns, auf Akquisitionstour bei Kunden zu gehen. Das war ganz klassisches Klinken putzen mit vielen Kilometern und Stunden auf der Autobahn. Ich kam mir dabei manchmal vor wie ein Missionar. Viele Unternehmen brauchten erst einmal Basisinformation.

Interview

Es ist das Persönliche, es ist der Service

Dr. Harald Schönfeld im Interview

Was ist heute das Besondere an butterflymanager?

Es ist das Persönliche. Es ist der Service. Vom ersten Gespräch mit dem Kunden über seine Zielvorstellungen, über die Kandidatenpräsentation bis hin zur professionellen administrativen Abwicklung. Grundlage für gute Arbeit ist eine vertrauensvolle Beziehung mit dem Kunden auf der einen Seite und dem Interim Manager auf der anderen. Dann stimmt die Qualität. Und damit meinen wir den messbaren Wertschöpfungsbeitrag des Interim Managers. Diesen Kundennutzen stellen wir konsequent in den Mittelpunkt all unseres Handelns. Aus Kunden werden damit vielfach Stammkunden.

Sie machen das jetzt seit 15 Jahren. Was motiviert Sie heute noch?

Im Interim Management ist jeder Einsatz eine Sonderanfertigung. Die Anforderungen der Kunden sind immer anders und immer neu. Wir müssen jedes Mal als erstes herausfinden, was dem Kunden besonders wichtig ist. So erschließt es sich, warum dann ein bestimmter Interim Manager eine wirklich gute und wertschöpfende Lösung für den Kunden darstellt.



Wenn dann im Laufe der Zusammenarbeit die Resultate kommen, ist das sehr befriedigend. Zu vielen Interim Managern hat sich über die Jahre hinweg eine freundschaftliche und sehr vertrauensvolle Beziehung entwickelt. Getragen werde ich dabei von einem unglaublich starken Team von Mitarbeitern. Die meisten Kolleginnen und Kollegen sind schon seit vielen Jahren dabei. Das hat schon beinahe etwas Familiäres. Dafür bin ich sehr dankbar!



Die Branche entwickelt sich rasant.



Wir müssen jedes Mal herausfinden, was dem Kunden besonders wichtig ist.

Das Berufsbild eines Interim Managers hat sich über die letzten Jahrzehnte gewandelt. Wie sehen Sie das heute?

Die meisten Interim Manager sind heute echte Professionals. Sie wissen, was sie können und was ihr Nutzen beim Kunden ist. Bei allen steht die Fähigkeit zur Umsetzung im Vordergrund. Sie sind also „Macher“. Das ist die Abgrenzung zur Nachbarbranche der Unternehmensberater, bei denen es mehr um Analysen und Konzepte geht. Professionelle Interim Manager verfügen heute fast alle über eine Spezialisierung mit hohem Expertenwissen und einen USP. So können Kunden recht gut abschätzen, was ihnen ein Engagement konkret bringt.

Welche Herausforderungen sehen Sie im Mittelstand?

Gerade der Mittelstand hat es nicht leicht: Das Umfeld wird globaler, ändert sich immer schneller, wird komplexer und vernetzter. Überlagert wird alles durch den Megatrend der Digitalisierung.

Die beiden zentralen Engpässe sind nun Wissen und Kapazitäten. Man braucht im Mittelstand also zum einen die richtigen Leute, die über das erforderliche und immer wieder neue Know-how verfügen. Und zum anderen müssen die ganzen Veränderungen dann noch neben dem Tagesgeschäft geplant und umgesetzt werden. Alles bei einer ohnehin grundsätzlich dünnen Personaldecke. Somit sind Interim Manager genau die temporäre Unterstützung, die der Mittelstand braucht: Auf den Punkt in der Qualifikation, mit viel Know-how, das in die Organisation fließen kann - und nur so lange, wie wirklich notwendig.

Wie kann ich als Unternehmen das meiste aus einer Zusammenarbeit mit einem Interim Manager herausholen?

Gute Leute sind rar: Die Rekrutierung zur Besetzung offener Stellen oder für Projekte dauert im Moment bei der guten Wirtschaftslage einfach länger. Damit werden natürlich verstärkt Interim Manager zur Überbrückung offener Stellen eingesetzt. Viele unserer Kunden kombinieren eine solche Vakanzüberbrückung noch mit einem bestimmten Sonderprojekt. Um das soll sich der Interim Manager parallel kümmern. Und dann soll er auch noch möglichst viel von seinem Know-how in die Mannschaft transferieren. Ich halte das für herausfordernd, aber letztlich für einen sehr viel Nutzen bringenden Ansatz. In vielen Fällen bleibt ja so einiges liegen, wenn eine wichtige Stelle eine Weile unbesetzt ist. Das wird aufgearbeitet und Neues wird eingebracht und aufgegleist. Und als Zusatzeffekt werden die Mitarbeiter so auch noch ganz pragmatisch „on the job“ geschult. So profitiert die Firma richtig viel.





Wie schaffen Sie es, die besten Interim Manager für Ihre Kunden zu gewinnen und die Projekte erfolgreich zu begleiten?

Wir sind unglaublich stolz darauf, dass Interim Manager mit butterflymanager-Projekten 4x in den letzten 10 Jahren den Branchen-Oskar „Interim Manager des Jahres“ gewinnen konnten. Das spricht für die Zufriedenheit und Qualität, die unsere Kunden erhalten. Aber selbst wir als langjähriger und recht bekannter Interim Management Provider merken, dass es immer schwieriger wird, richtig gute Interim Manager zu engagieren. Die besten Leute können sich im Moment ihre Mandate aussuchen. Die müssen regelrecht umworben werden. Geld kann und soll ja nicht alles sein! Wir erarbeiten mit unseren Kunden dann immer eine Argumentation, was die konkret vorliegende Aufgabe bei diesem Unternehmen besonders reizvoll und interessant für den Interim Manager macht. Und wir sind natürlich absolut transparent und partnerschaftlich in der Zusammenarbeit.

Ihr persönlicher Ausblick auf die Interim-Branche für das Jahr 2025?

Die Branche entwickelt sich rasant und wird immer professioneller. Aktuelle Studien sehen

Interview



Getragen werde ich von einem unglaublich starken Team von Mitarbeitern.

Wachstumsraten von fast 10 Prozent. Internationale Mandate werden noch mehr zunehmen, denn die Unternehmen haben immer mehr Aufgabenstellungen mit internationalem Zuschnitt. Ich denke, dass Unternehmen sich zunehmend zu einer flexiblen Projektorganisation entwickeln. Diese kann natürlich durch den Einsatz von kurzfristig verfügbaren Externen (wie Interim Managern) enorm an Effizienz gewinnen. Mit der Nachfrage wird das Angebot an entsprechenden Professionals rein zahlenmäßig ansteigen. Ich bin auch Realist mit der Annahme, dass mit zunehmender

Digitalisierung, wie in anderen Branchen auch, ein Teil des Gesamtmarktes ins Internet fließen wird. Das Angebot dort gehört jedoch sehr genau unter die Lupe genommen. Eine hohe Qualität, eine vertrauensvolle Kundenberatung, alles mit Top-Service wie im guten Fachgeschäft, werden daher weiterhin ihren Markt haben.



Aktuelle AIMP Providerstudie 2018: Der Mittelstand sucht Ingenieure

Die AIMP-Providerstudie ist seit Jahren die wichtigste Marktstudie zum Thema Interim Management in der DACH-Region. Die Zeitreihen bilden inzwischen 13 Jahre ab und sind sehr valide in ihrer Aussagekraft.

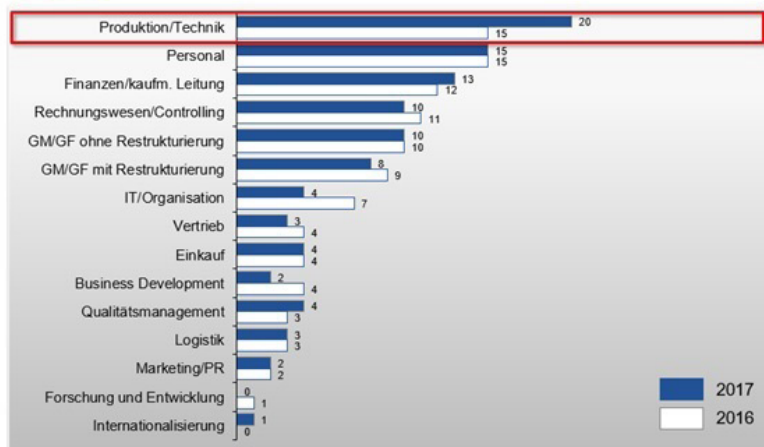
In der aktuellen Untersuchung, die am 21. April 2018 der Öffentlichkeit vorgestellt wurde, werden stabile Markttrends bestätigt. Der Gesamtmarkt für Interim Management wächst mit ca. 6 Prozent kontinuierlich weiter und zwei Branchen dominieren mit zusammen 45 Prozent weiterhin die Nachfrage: Maschinenbau (23) und Automotive (22).

Mit großem Abstand folgen die Branchen Konsumgüter/Food und Chemie/Pharma (jeweils 8) sowie Finanzdienstleistungen (7 Prozent). Wie zu erwarten, ist die Digitalisierung bei der Mehrheit der Interim Projekte (59 Prozent) relevant.

Produktion wächst stetig



PROJEKTBESETZUNG NACH BETRIEBLICHER FUNKTION 2017 VS. 2016 in Prozent



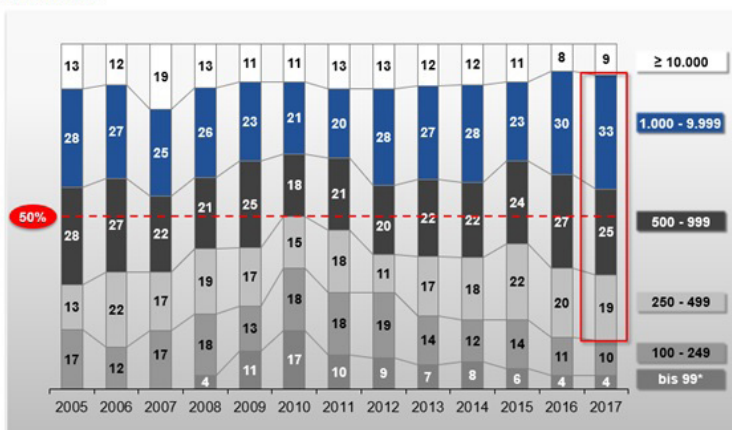
Besonders auffällig ist im Vergleich zum Vorjahr die Dominanz von Einsätzen im Bereich der Produktion und Technik mit 20 Prozent. Ebenfalls stark nachgefragt bleiben Interim Manager für Personal (15 Prozent) und im Bereich von Finanzen (Kaufmännische Leitungen, 13 Prozent, sowie Rechnungswesen / Controlling mit 10 Prozent

Geschäftsführer mit Aufgaben in der Restrukturierung wurden nur noch mit 8 Prozent nachgefragt. Das ist sicherlich ein Ergebnis der guten Wirtschaftslage. Der Mittelstand erweist sich weiterhin als wichtigste Nachfragegruppe. Stabile drei Viertel aller Projekte laufen in Unternehmen dieser Größenklasse. „Selbst die im Mai in Kraft tretende neue

Mittelstand als Hauptauftraggeber



PROJEKTKUNDEN NACH ANZAHL DER MITARBEITER 2005 - 2017 in Prozent



Datenschutzverordnung wurde abgefragt. 79 Prozent der Provider sind dafür bereits gerüstet“, so der Co-Autor und Präsentator der Studie, Dr. Martin L. Mayr (Bild), Geschäftsführer von GO-INTERIM und Mitglied des AIMP.

Thorsten Soll zum Interim Manager des Jahres 2018 gekürt

Begehrte Auszeichnung geht zum vierten Mal an einen Interim Manager von butterflymanager®.

Die Preisverleihung am 20. April 2018 auf Burg Schwarzenstein im Rheingau bildete den festlichen Höhepunkt des Jahrestreffens des Arbeitskreises Interim Management Provider (AIMP), des wichtigsten Zusammenschlusses von Interim Management Providern im deutschsprachigen Raum. Bei der Wahl der herausragenden Vertreter der Branche (Deutschland, Österreich und Schweiz) legt das Gremium des AIMP strenge Kriterien an.



Die Auszeichnung als „Interim Manager 2018“ ging an Thorsten Soll, der nach einem hervorragend gelaufenen Interim Management Projekt von der butterflymanager GmbH nominiert wurde. Die Jury hat vor allem überzeugt, dass Thorsten Soll „seit über 10 Jahren mit Leib und Seele ein äußerst professioneller Interim Manager ist, der durchweg exzellente Resultate bei den Kunden erzielt“, so Laudator Bodo Blanke, Vorstandsmitglied des AIMP.

Bereits zum vierten Mal konnte die butterflymanager GmbH den begehrten Titel für einen der von ihr eingesetzten Interim Manager erringen. In diesem Fall für einen Einsatz bei einem deutschen Software-Unternehmen. Die hohe Außenwirkung der Auszeichnung unterstreicht die positive Rückmeldung der Preisträger René Bollier (2010), Andreas von Bandemer (2013) und Dr. Manfred Hübener (2016), die ebenfalls nach einer Zusammenarbeit mit butterflymanager



diese Auszeichnung gewinnen konnten. Die hohe Reputation durch die Ehrung des AIMP habe zu einer deutlichen Zunahme von qualitativ hochwertigen Projektanfragen geführt. Der Zusammenschluss renommierter Interim-Dienstleister aus dem deutschsprachigen Europa (AIMP), dokumentiert durch ein exklusives Gütesiegel die hohen Standards, die seine Mitglieder - wie die butterflymanager GmbH - erfüllen müssen.

Thorsten Soll begleitet seine Mandanten aus dem IT- und Dienstleistungssektor in anspruchsvollen Finanzprojekten. Sehr häufig geht es dabei um die Prozessoptimierung und Reorganisation in schnell wachsenden Strukturen - nicht selten im Rahmen einer erfolgten oder geplanten Internationalisierung. Dabei stehen in der Regel der Aufbau oder die Optimierung von Prozessen, Strukturen und Instrumenten auf der Agenda.



Thorsten Soll
Neue Perspektiven auf Ihre Finanzen



In jedem Mandat für meine Kunden einen echten Mehrwert schaffen.

Herr Soll, seit 11 Jahren sind Sie bereits als Interim Manager tätig. Das ist eine lange Zeit. Wie kam es zu der Entscheidung, diesen Weg einzuschlagen?

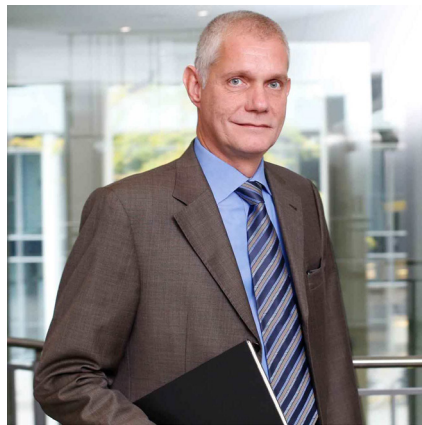
Alles begann im Jahre 2007. Ich war 40 Jahre alt, also noch recht jung für einen Interim Manager. Zu diesem Zeitpunkt habe ich mir intensiv Gedanken über ein anderes, selbstbestimmteres Arbeitsmodell gemacht. Dann gab es sehr interessante Anfragen aus meinem Netzwerk, ob ich für das ein oder andere Projekt „auf Zeit“ zur Verfügung stehen würde. Im Zuge meines ersten Mandates habe ich mich dann gleich selbständig gemacht – der klassische Sprung ins kalte Wasser: Es wurde ein voller Erfolg!

Dann ging es Schlag auf Schlag. Auf das erste Mandat folgte sofort das nächste. Ein zufriedener Auftraggeber hat mich weiterempfohlen. Da wusste ich, der Schritt war für mich genau der richtige, sowohl beruflich als

Interview

Interim Management ist Vertrauenssache

Thorsten Soll im Interview



auch persönlich. Interessante, abwechslungsreiche Aufgaben, viel Flexibilität und hohe Freiheitsgrade begleiten meine Tätigkeit als Finanzexperte. Das bildet meine Basis, um in jedem Mandat für meine Kunden echten Mehrwert zu schaffen.

Was ist denn Ihr Erfolgsgeheimnis?

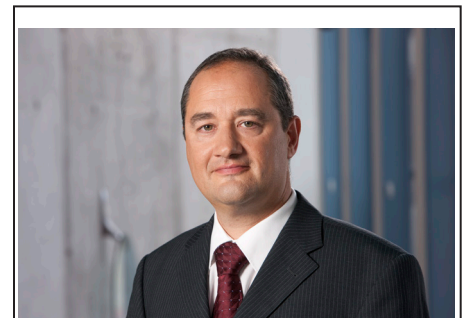
Interim Management ist Vertrauenssache. Die Chemie und Zusammenarbeit mit den Kollegen aller Hierarchieebenen im Unternehmen des Kunden muss stimmen. Dazu gehört auch, dass man intensiv zuhört und offen mit allen Beteiligten kommuniziert.

Hilfreich ist aus meiner Sicht auch eine klare Positionierung, damit der Kunde aber auch der Provider direkt sieht, wofür ich als Interim Manager stehe, was er von mir erwarten darf – und was eben auch nicht.

Und dann ist da noch die Erfahrung. Sie ist die Basis für den wichtigen „Blick über den Teller-Rand“, die einen rund-um-Blick auf und hinter die Zahlen meiner Kunden erst möglich macht. Mein neutraler Blick von außen und das Verständnis der Hintergründe, Zusammenhänge und Ursachen macht den Austausch mit dem Kunden dann wirklich wertvoll.

Worin liegen aus Ihrer Sicht die Vorteile für Kunden, wenn man Sie über einen Provider wie die butterflymanager GmbH bucht?

(Fortsetzung auf Seite 8)



„Das ganze Team von ACTICO gratuliert Ihnen herzlich zur Auszeichnung. Danke für die hervorragende Zusammenarbeit. Sie haben es verdient!“

Thomas Cotic, Chief Executive Officer, ACTICO GmbH, www.actico.com

(Fortsetzung von Seite 7)

Ein langjährig am Markt tätiger Provider wie butterflymanager® kann auf Basis seiner Marktkenntnisse schon sehr genau beurteilen, wer „die richtige Lösung“ für ein Unternehmen und die zu lösende Aufgabenstellung ist. Das kann ja nicht in jedem Fall ich sein. Jeder Interim Manager hat seine Schwerpunkte und Stärken im Hinblick auf Persönlichkeit, Methoden und Tools.

Alles muss mit den spezifischen und immer sehr individuellen Anforderungen des Kunden zusammenpassen. Abgesehen davon erhalten alle Seiten einen professionellen Service: Im Vorfeld eines Projektes, also bei der

Erstellung und Diskussion des Anforderungsprofils, danach bei den Vorstellungsgesprächen und dann natürlich auch mit Blick auf die Themen Vertragsgestaltung und Konditionen. Von dieser Professionalität profitieren alle Beteiligten, und der Kunde und ich können uns voll auf unsere eigentlichen Aufgaben konzentrieren.

Zudem schätze ich es sehr, wenn ein Provider wie butterflymanager auch während des laufenden Projektes als Sparringspartner für den Kunden und mich im Hintergrund zur Verfügung steht. Das waren in diesem Fall Corinna Malek und Dr. Harald Schönfeld.



15 Jahre müssen gefeiert werden!



Seit 2003 ist die butterflymanager GmbH eine feste Größe im Interim Management der DACH-Region. Das Innendienstteam von butterflymanager feierte diesen Meilenstein in der Firmengeschichte: Andrea Schefer-Riechmann (Leiterin Finanzen & Controlling), Corinna Malek (Vertriebsmanagement), Jasmin Hauser (Poolmanagement), Elvira Iten (Office Management und Accounting), Anna Mäurer (Vertrieb- und Marketingassistentin).

15 Jahre
butterflymanager

Die beiden Gründer und Gesellschafter, Dr. Harald Schönfeld (Geschäftsführer) und Hans-Dieter Riechmann, sind heute noch an Bord und dankten für den Einsatz und die hervorragenden Leistungen. Geehrt wurde



Andrea Schefer-Riechmann (Bild) für 10 Jahre als Leiterin Finanzen und Controlling.



IXPA
INTERNATIONAL EXECUTIVE PROVIDER ALLIANCE



butterflymanager®

butterflymanager GmbH

Bahnhofstrasse 31

CH-8280 Kreuzlingen

Telefon: +41-71-677 01 66

Telefax: +41-71-677 01 68

info@butterflymanager.com

www.butterflymanager.com