Auszug aus DER SCHMETTERLING, Kundenzeitschrift der butterflymanager GmbH, www.butterflymanager.com, Feb. 2020, S. 2-3

Interview

Personelle Ressourcen, Know-how und Vakanzen: Was zählt, sind Ergebnisse!

Dr. Harald Schönfeld im Interview

„Fundierte Entscheidung für den Richtigen."

Die butterflymanager GmbH gibt es seit 2003. Wie hat sich in der Zeit das Umfeld für Ihre Branche verändert?

Die Nachfrage nach Interim Managern ist kontinuierlich gestiegen. Das liegt an den Herausforderungen der Kunden: Die Wertschöpfungsketten ändern sich in atemberaubender Geschwindigkeit. Wir leben immer mehr in einer Welt mit zunehmender Veränderlichkeit (V), Unsicherheit (U), Komplexität (C) und Ambiguität (A), wie es mit dem Schlagwort der „VUCA-World" beschrieben wird. Haupttreiber sind die Digitalisierung und die Globalisierung der Märkte.

Innerhalb der Unternehmen ist daher immer mehr ein Trend zum Projekt und zur Projektorganisation sichtbar. Und da die Innovations- und Produktlebenszyklen immer kürzer werden, sind wichtige Aufgabenstellungen immer wieder erst kurz vor ihrem Akutwerden erkennbar. All das steigert die Nachfrage nach schnell verfügbaren und flexibel einsetzbaren

Leuten, die über das aktuell notwendige Wissen und die Kompetenzen zur Umsetzung verfügen.

Was sind die Engpässe Ihrer Kunden?

Für Unternehmen wird es immer wichtiger, kompetent mit Veränderungen umgehen zu können. Es gilt, Bewährtes und Erfolgreiches mit neutralem Blick auf den Prüfstand stellen zu können. Es ist nicht immer leicht, in konsequenter Weise - aber absolut wertschätzend - beenden zu können, was beendet werden muss. Und Neues muss gewagt und angefangen werden. Auch gegen Widerstände.

Damit geht die Anforderung einher, neugierig zu sein, neu zu denken, neu zu lernen. Also nie auszulernen und immer wieder etwas Neues auszuprobieren.

Und alles muss immer schneller gehen, weil der Wettbewerb ja auch hellwach ist. Menschen, die diesen Wandel zielgerichtet voran treiben und zum Beispiel im Rahmen bestimmter Projekte umsetzen können, sind zunehmend notwendig.

Gerade im Mittelstand finden wir in der Praxis drei Engpässe, bei denen die Eigenheiten von Interim Managern in besonderer Weise Nutzen stiften:

Ressourcen: Schneller Ausgleich des Mangels an qualifizierten Management-Kapazitäten. Verhinderung von Überlastung neben dem Tagesgeschäft.
Know-how: Notwendiges Wissen ist sofort im Hause verfügbar. Nebeneffekt: Praxisorientierte Transformation, bzw. Übertragung von spezifischem Wissen an die Mitarbeiter.
Vakanzen: Schnelle Überbrückung und Zeitgewinn zur qualifizierten Nachbesetzung offener Positionen.

„Interim Manager sind schnell verfügbar und flexibel einsetzbar."

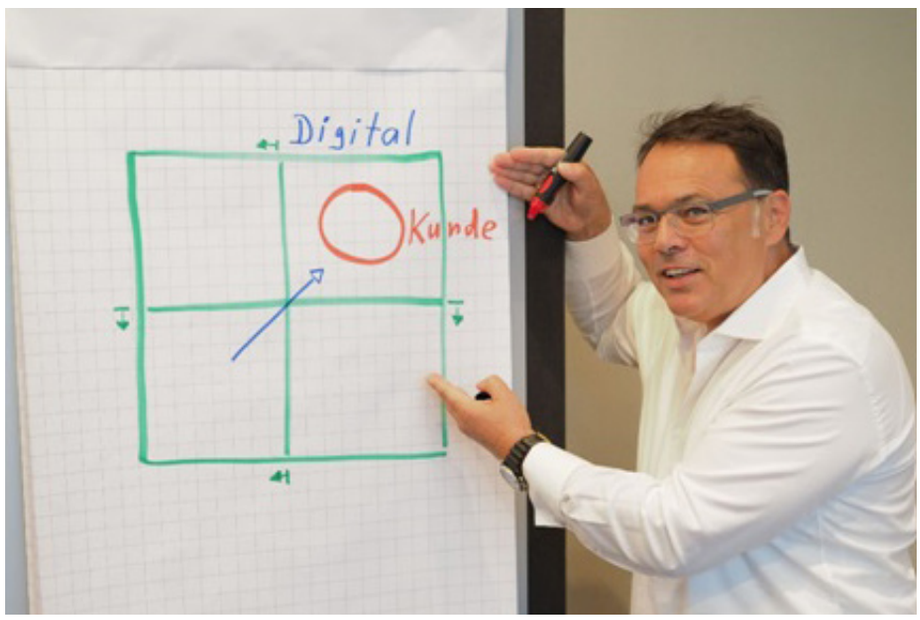
(Fortsetzung auf Seite 3)

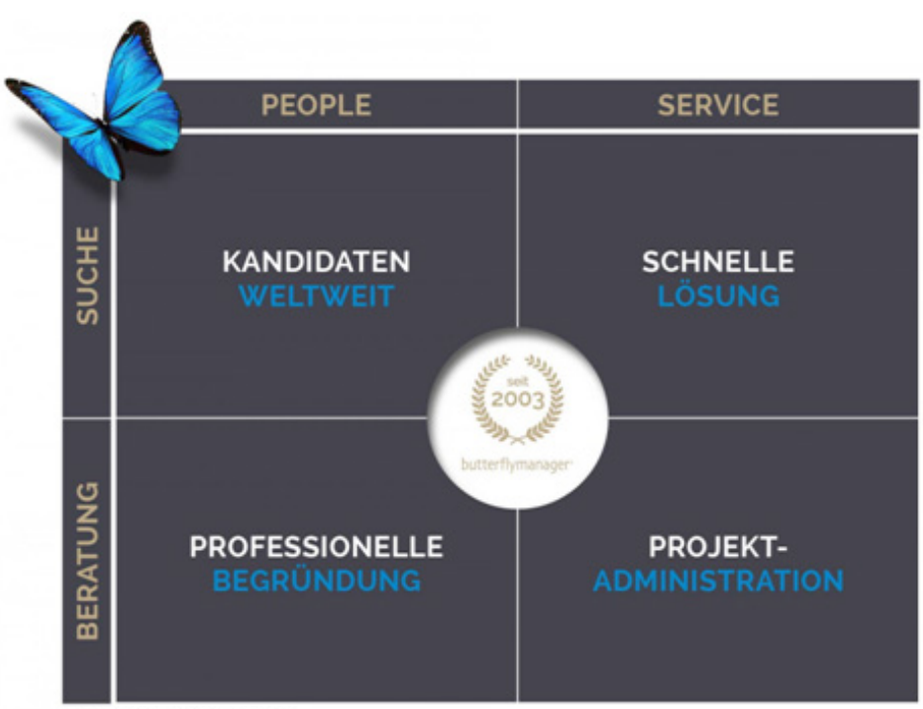
(Fortsetzung von Seite 2)

Welchen Mehrwert bringen Provider wie die butterflymanager GmbH?

Es zählt, dass unsere Kunden vom ersten Tag an exzellente Ergebnisse erhalten. Seit 2003 haben wir Tausende von Interim Managern kennen gelernt.

Wir wissen somit zu beurteilen, wer von Anfang an Qualität liefert. Zwei Beispiele aus der Praxis lesen Sie auf den folgenden Seiten. Daher können wir meist schon innerhalb von 2-3 Tagen einen qualitativ hochwertigen und gut begründeten Vorschlag vorlegen. Wir weisen nach, dass der Interim Manager die Situation aus eigenem Erleben kennt und schon einmal konstruktiv und erfolgreich bewältigt hat. Das steigert seine Akzeptanz im Betrieb erheblich und damit die Fähigkeit, schnell wirksam zu werden. Wir werden selbst Vertragspartner. Dazu bieten wir beste, marktgerechte Konditionen. Während und nach dem Einsatz steht unser Berater dem Kunden und dem Interim Manager als Ansprechpartner und Sparringspartner zur Verfügung. Mit allen Seiten führen wir regelmäßige Qualitätsreview-Gespräche durch. Damit können wir eventuelle Probleme frühzeitig erkennen und gegensteuern. Unsere besondere Stärke ist unser Service: Jede Kundenanfrage und jedes Projekt haben für uns einen individuellen Charakter.





Unseren Kundenberaterinnen und -beratern ist es wichtig, die Anforderung vor Ort zu verstehen und eine maßgeschneiderte Lösung zu präsentieren, die perfekt zu den Bedürfnissen passt. Wir hören zu und fragen nach. So bildet sich Vertrauen und eine gute stabile Beziehung, die jahrelang hält.

Lesen Sie dazu bitte auch das Interview mit unserer Kundenberaterin Corinna Malek auf den Seiten 11-12, die inzwischen schon seit 10 Jahren für uns tätig ist.