



Interim Manager bereit für den Corona-Exit: Erste virtuelle Fachtagung der DACH-Region

Zürich, 30.04.2020 – Der Corona-Exit stand im Mittelpunkt. 150 Interim Manager und Branchenexperten diskutierten, wie sich jetzt der Markt verändert und wie sie neue Mandate gewinnen können. In allein sieben Workshops konnten die Teilnehmer ihre ganz individuellen Schwerpunkte setzen. Die 1. Virtuelle Fachtagung Interim Management brachte Interim Manager sowie Vertreter von Providern, Plattformen und Verbänden aus Deutschland, Österreich, der Schweiz und Liechtenstein zusammen. Vorbildlich: Jeder in seinem Homeoffice. Gelobt wurde von den Teilnehmern die Möglichkeit, in konzentrierter Weise aktuelle Fachthemen zu besprechen und sich dazu in Workshops mit Branchenexperten und Kollegen auszutauschen. Organisator dieser Fachtagung war UNITEDINTERIM, die führende offene Online-Plattform der Branche.

Die Präsentation aktueller Markt-Zahlen durch den Branchenverband AIMP sowie eine prominent besetzte, länderübergreifende Diskussionsrunde sorgten gleich zu Anfang für einen Überblick über die gegenwärtige Corona-Situation. Wie erwartet, wurden massive Rückgänge an Kunden-Anfragen bestätigt. Gleichzeitig wurde von den Branchenexperten auf Ansatzpunkte hingewiesen, wie Unternehmen jetzt von Interim Managern unterstützt werden können, um in der Corona-Exit-Phase erfolgreich zu sein. KMU-Sanierer Eckhard Hörner-Marass (CRO/CEO): „Gerade die arg gebeutelte Automobilindustrie - und in deren Folge der Maschinenbau - stehen mitten in einem extrem kritischen Transformations-Prozess. Neue Geschäftsmodelle sind durch die bereits laufende Mobilitätswende zwingend erforderlich. Durch COVID-19 müssen nun zudem die Lieferketten neu strukturiert werden. Nur mit branchenerfahrenen Interim Managern wird dies in der erforderlich kurzen Zeit gelingen. Denn damit kaufen sich Kunden zusätzliche Kompetenz zur Bewältigung von Krisen und vor allem Umsetzungsgeschwindigkeit ein. Und dies zählt momentan - neben der vorrangigen Sicherung der Liquidität!“

In den Workshops wurde u.a. die Bedeutung der Zusammenarbeit von Interim Managern hervorgehoben: „Wir konnten in fünfzig Minuten konkrete Maßnahmen für die nachhaltige Kundengewinnung während und nach Krisenzeiten erarbeiten. Das hilft uns allen weiter und ist ein gutes Beispiel dafür, dass wir als Interim Manager unsere Netzwerke nicht nur in Krisenzeiten kontinuierlich und aktiv pflegen müssen, um uns wechselseitig zu unterstützen“, so Daniel Bruengger vom DSIM (Dachverband Schweizer Interim Manager), Moderator eines Workshops zusammen mit Kurt Schädler vom VRIM, dem Verband Rheintaler Interim Manager.

Dr. Harald Schönfeld, Moderator eines Workshops zum Vertrieb von Interim Managern und Geschäftsführer von UNITEDINTERIM, wies auf die Bedeutung des Eigenvertriebs von Interim Managern hin: „Vertrieb ist eine Regelaufgabe, die Sie kontinuierlich machen müssen – nicht nur, wenn Sie ein Projekt brauchen. Und sorgen Sie für Sichtbarkeit im Web. Sie werden gegoogelt. Wenn Kunden im Internet nach einem Interim Manager für ein bestimmtes Thema suchen, muss man Sie dort finden. Zeigen Sie daher hochwertigen Content, z.B. Fallstudien zu Referenzprojekten, und haben Sie Mut zu einem Video in eigener Sache“.

UNITEDINTERIM hat sich auf Interim Management spezialisiert und ist dabei die führende offene Online-Plattform in der DACH-Region. Die absolute Qualität der registrierten Interim Manager steht im Vordergrund. Das Unternehmen ist Mitglied im Diplomatic Council. Das Diplomatic Council (DC) verknüpft einen globalen Think Tank, ein Business Network und eine Charity Foundation in einer einzigartigen Organisation mit Beraterstatus bei den Vereinten Nationen (UNO).

Presse-Kontakt: UNITEDINTERIM GmbH | Dr. Harald Schönfeld | Kohlrainstrasse 10 | CH-8700 Küsnacht / Zürich | presse@unitedinterim.com | www.unitedinterim.com | +41 71 677 016 0