

WIE WIR ARBEITEN – INFORMATIONEN FÜR INTERIM MANAGER

Wir sind der Meinung, dass eine wirklich erfolgreiche Zusammenarbeit nur dann möglich ist, wenn man zueinander passt. Wenn ein gleiches gemeinsames Grundverständnis existiert, auf dem alles aufbaut. Aber jedem ist bewusst, wie schwer das zu erkennen ist. Deswegen haben wir eine Selbsteinschätzung von unseren Werten und Anschauungen formuliert und hier schriftlich zusammengefasst. Es soll Sie zum Nachdenken auffordern und zur eigenen Prüfung, ob Sie unsere Einstellung teilen. Es ist uns bewusst, dass es zum jetzigen Zeitpunkt nur geschriebene Worte sind. Diese wollen wir aber in einer späteren Zusammenarbeit gerne mit Leben füllen.

- Um es auf den Punkt zu bringen, folgende Werte sind uns besonders wichtig: Zuverlässigkeit, Loyalität und Vertrauen.
- Kommunikation, einer der wichtigsten Punkte in unserem Beruf, sollte zeitnah erfolgen. D.h. so schnell wie es moderne Kommunikationsmittel und eigene Eingebundenheit im täglichen Tun zulassen. Ein ganz wichtiger Punkt, um in der heutigen Zeit erfolgreich zu sein.
- Im Internetzeitalter hat sich „kein Interesse – keine Antwort“ etabliert. Wir sind eher von der alten Schule und bitten um eine kurze Rückmeldung, auch wenn für das von uns angefragte Projekt keine Zeit oder kein Interesse besteht.
- Wir wollen für Kunden und Interim Manager ein fairer Partner für die Tagessatzverhandlungen sein. Wir verstehen uns als Mittler zwischen Kunden und Interim Managern. Da wir auf Grundlage der Höhe des Tagessatzes bezahlt werden, freuen wir uns wenn wir einen hohen Satz realisieren. Und außerdem soll gute Arbeit auch entsprechend fair bezahlt werden. Jedoch ist uns auch bewusst, dass wir den Auftrag gar nicht realisieren, wenn wir dem Kunden einen zu hohen Satz anbieten. Aus diesem Grund werden wir in unserem Gespräch in beide Richtungen ehrlich und realistisch sein.

- Gradlinigkeit und Verbindlichkeit: sehr wichtig für beide Seiten. Wir stehen zu unserem Wort und zu dem, was wir vereinbart haben. Und das erwarten wir auch von unserem Gegenüber. Deswegen ist es wichtig, dass wir ein gleiches Verständnis von der Höhe des Tagessatzes sowie der zeitlichen und räumlichen Verfügbarkeit haben.
- Wir gehen – wann immer möglich – mit dem konkreten Namen des Kunden auf die Interim Manager zu. Das hilft, ein besseres Bild über das Unternehmen und die Aufgabe zu bekommen. Sollten Sie vermuten, dass Sie von anderer Stelle schon bei diesem Projekt vorgestellt wurden, lassen Sie uns darüber sprechen.
- Während des Auftrags bleiben wir mit Ihnen in Kontakt. Wir sind gerne Ihr Sparringspartner in allen Angelegenheiten und bitten Sie, uns auch bei problematischen Themen frühzeitig zu involvieren.
- Und auch nach dem Abschluss freuen wir uns über einen gegenseitigen Austausch, denn wir sind der Meinung, dass jede Seite von jedem Projekt Neues lernen kann.

Wir bitten Sie, sich Gedanken zu diesen Punkten zu machen und selbst zu prüfen, ob Sie sich damit identifizieren. Gerne können wir in einem persönlichen Gespräch die Punkte im Dialog näher beleuchten.

Ihre HR-Consultants