

# WIM® – WORKSHOPS INTERIM MANAGEMENT 2008

EINSTIEG – MARKT/ VERTRIEB – INTERIM-PROJEKTE – RECHT/ VERTRÄGE

EIN GEMEINSAMES ANGEBOT VON  
MANAGEMENT ANGELS, HAMBURG UND ZMM ZEITMANAGER MÜNCHEN

AUSGANGSÜBERLEGUNG	1
WIM® 2008 – UNSER ANGEBOT IM ÜBERBLICK	1
INHALTLICHE STRUKTUR DER WORKSHOPS	2
WICHTIGSTER NUTZEN DER WORKSHOPS	2
ZU DEN ORGANISATOREN	4
EXTERNE REFERENTEN 2008	5
ORGANISATION – INHALTE – ANMELDUNG	6

## AUSGANGSÜBERLEGUNG

**“Being a good interim manager is not the same as being a good corporate manager.”**

Auch und gerade gestandenen Interim Managern, die seit längerem erfolgreiche Projektarbeit leisten, kann der Austausch mit Kollegen in ähnlicher Berufslage viel Nutzen bringen.

Es gehört zu den Schattenseiten der Selbstständigkeit, dass man in der Regel keiner Firma und kaum Organisationen angehört, die Möglichkeiten zu Weiterbildung und Erfahrungsaustausch anbieten. Doch auch in Beratungs- und anderen Dienstleistungsfirmen wird heute auf jeder Entwicklungsstufe und Führungsebene regelmäßige Fortbildung erwartet.

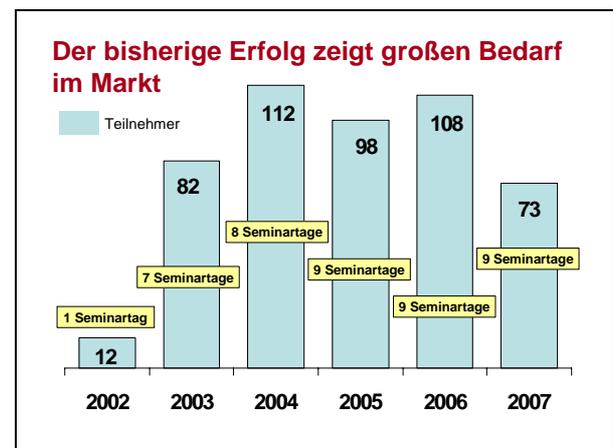
**Dieser Situation wollen wir mit unserem Workshop-Angebot WIM® begegnen.** Als Spezialisten für Interim-Lösungen arbeiten ZMM und die Management Angels seit Jahren daran, das Berufsbild des Interim Managers in Deutschland zu professionalisieren. Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass sich im Interim-Geschäft einige grundlegende Fragen stellen: **Welche Chancen und Risiken bestehen am Markt, was sind die ersten Schritte im Eigenmarketing oder wie arbeite ich mit Providern zusammen?**

In unseren Workshops geben wir Antworten auf alle Fragen, von Marketing- und Vertriebstipps bis hin zu Informationen über die bestmögliche Vertragsgestaltung.

*„Zeit und Geld für die Workshops Markt und Projekt waren gut investiert - das sage ich als sparsamer Controller!“*  
(Burkhard Pache)

## WIM® 2008 – UNSER ANGEBOT IM ÜBERBLICK

Seit dem ersten Workshop im September 2002 in Hamburg haben wir unser Angebot kontinuierlich ausgebaut.



Inzwischen können wir auf mehr als 40 durchgeführte Workshops zurückblicken, an denen über 450 Interim Manager teilnahmen.

*„Ich empfand das Seminar als professionell organisiert und moderiert, mit hohem Informationswert und guten Kontakten. Dazu hat es auch noch Spaß gemacht!“*  
(Arie van den Broek)

Zielgruppen, Voraussetzungen und Ziele der einzelnen Workshop-Module

	Zielgruppe	Voraussetzungen	Ziele
<b>Einstieg</b>	<b>Führungskräfte und Experten</b> , die über den Einstieg als Interim Manager nachdenken und diesen Schritt in Kürze vollziehen wollen.	<b>Mindestens drei Jahre Führungserfahrung</b> (disziplinarische Verantwortung in Projekt oder Linie).	Teilnehmer erkennen Chancen und Risiken einer Tätigkeit als Interim Manager. So können sie entscheiden, ob sie den Schritt ins Interim Management gehen wollen.
<b>Markt/Vertrieb</b>	<b>Interim Manager</b> , die die Effektivität ihrer Eigenakquisition verbessern wollen.	<b>Mindestens drei Jahre Führungserfahrung</b> (disziplinarische Verantwortung in Projekt oder Linie).	Optimierung der individuellen Vertriebsstrategien und -kanäle.
<b>Interim-Projekte</b>	<b>Interim Manager</b> , die ihre eigene Projektarbeit effektiver gestalten wollen.	<b>Mindestens drei Jahre Führungserfahrung</b> (disziplinarische Verantwortung in Projekt oder Linie).	Professionelle Projektakquisition und -durchführung.
<b>Recht/Verträge</b>	<b>Alle professionellen Interim Manager.</b>	<b>Berufserfahrung</b> als Manager und/ oder Interim Manager (keine reinen Berufsanfänger).	Optimierung ihrer Vertragsgestaltung, Absicherung von Risiken und Haftungsfällen.

**INHALTLICHE STRUKTUR DER WORKSHOPS**

Inhaltlich fokussieren sich die einzelnen Workshop-Module auf die verschiedenen zentralen Probleme im Interim Management.

So wird im Einstiegs-Workshop die Positionierung als Interim Manager diskutiert, wobei die Akquise von Projekten hier nur kurz angesprochen werden kann. Diese wird im Workshop Markt/ Vertrieb ausführlich behandelt.

fahrungen werden ausgetauscht und in Vorträgen vertieft.

Für gestandene Interim Manager und Einsteiger gleichermaßen interessant ist der Workshop „Recht und Verträge“. Da wir in den anderen Modulen auf die komplexen Themen der richtigen Vertragsgestaltung und Haftung nur kurz eingehen, wird das Thema ausführlich in diesem separaten Modul angeboten.

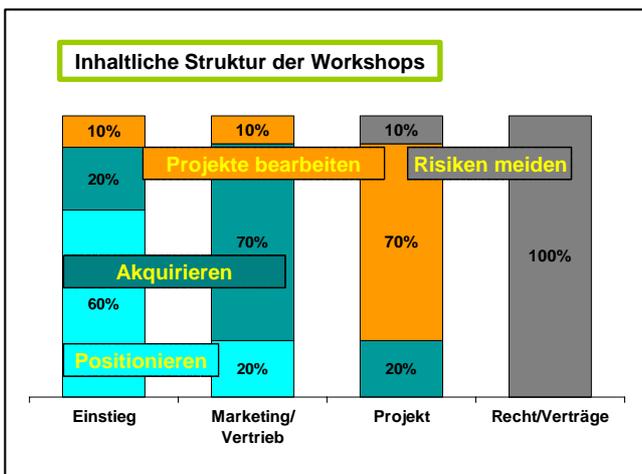
**WICHTIGSTER NUTZEN DER WORKSHOPS**

**Einstiegs-Workshop**

Führungskräfte, die nach Jahren des Angestellendaseins über eine Tätigkeit als Interim Manager nachdenken, erarbeiten die wichtigsten Aspekte dieses Themas, um eine Entscheidungsbasis für oder gegen diese Arbeitsform aufzubauen. Welche Voraussetzungen müssen also geschaffen werden, um erfolgreich als Interim Manager tätig zu werden?

Im Einstiegs-Workshop beantworten wir die Fragestellungen auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Dabei stehen Themen wie Eigenmarketing, Netzwerkbildung und Platzierung über Provider im Vordergrund.

Die Arbeit in Gruppen ermöglicht regen Austausch mit anderen Teilnehmern, darun-



Im dritten Modul „Interim-Projekte“ werden professionelle Projektakquisition- und durchführung thematisiert. Relevante Er-

ter auch bereits erfahrene Interim Manager.



Für den Workshop Einstieg liegt die inhaltliche Federführung bei Gabriele Schmitz. Die Referentin, die den Einstiegs-Workshop in enger Zusammenarbeit mit der Management Angels GmbH und Dr. Frank Edelkraut konzipiert

hat und weiterhin betreut und moderiert, ist selbst seit Jahren als Interim Managerin tätig. Ihre Arbeitsschwerpunkte sind Personalleitung und insbesondere Change Management Projekte.

([www.schmitz-consult.com](http://www.schmitz-consult.com))

„Vor allem der offene Informationsaustausch zwischen Teilnehmern und Moderator zeigte jedem Beteiligten seine individuellen Chancen und Risiken im Interim Management auf. Der Workshop ist aber nicht nur für werdende, sondern auch für bereits erfolgreiche Interim Manager interessant, die sich über neue und zusätzliche Chancen und Strategien informieren möchten. Sehr zu empfehlen!“  
(Harald A. Meurer)

### Workshops Markt/ Vertrieb und Interim-Projekte

Die Workshops **Markt/ Vertrieb** und **Interim-Projekte** wenden sich an alle Interim Manager. Gerade für erfolgreiche Freelancer bedeutet die parallele Akquisition von Neugeschäft neben der laufenden Projektarbeit ein ständiges Dilemma. In beiden Workshops geht es daher um den intensiven Erfahrungsaustausch und das Networking mit Kollegen in ähnlicher Situation.

Im Workshop **Vertrieb** steht die möglichst effiziente Nutzung vorhandener und neuer Vertriebskanäle im Vordergrund. Was bringt subjektives, was objektives Marketing? Lieber Vertrieb, lieber Marketing? Schreiben, mailen, telefonieren? Wie machen es andere?

Der Workshop **Interim-Projekte** hat zwei Schwerpunkte. Zum einen geht es um die möglichst erfolgreiche Reaktion auf Anfragen mit dem Ziel einer hohen Abschlussquote. Dazu gehören Tipps zu Vorstellungsgesprächen und Vertragsverhandlungen. Zum anderen werden Methoden erfolgreicher Projektarbeit besprochen, die sich in unterschiedlichen Einsatzsituationen bewährt haben – von der bloßen Überbrückung einer Vakanz über „normale“ Projekte bis hin zu Sanierungsfällen.

Für beide Workshops zeichnet **Dr. Anselm Görres** von ZMM verantwortlich. Die Konzeption liegt bei Dr. Görres, während die Moderation vor allem von Kerstin Beyreis (ZMM-Prokuristin) übernommen wird. Als ehemaliger McKinsey Berater, MBI-Manager und Industriegeschäftsführer kennt Dr. Görres „beide Seiten des Schreibtischs“ und weiß über Erwartungen der Kunden, aber auch der Interim Manager Bescheid. Dr. Görres ist Gründer und Geschäftsführer von ZMM.



([www.zmm.de/manager/expertenportal/interim-workshops](http://www.zmm.de/manager/expertenportal/interim-workshops))

„Der Vortrag über effiziente Projektarbeit war sehr hilfreich, er hat alle wesentlichen Klippen angesprochen.“  
(Harry Henning)

### Workshop Recht/Verträge

Wichtigstes Ziel des Workshops Recht/ Verträge ist es, Interim Manager für Haftungs- und Vertragsrisiken zu sensibilisieren.

Bei der Vertragsgestaltung stehen Grundlagen des Vertragsrechts und die Visualisierung kritischer Punkte in typischen Interim-Management-Verträgen im Vordergrund. Bei der Haftung geht es vorrangig darum, Managern Folgen des Haftungsrechts für die Praxis und daraus resultierende Verhaltensempfehlungen im Streitfall aufzuzeigen. Abgerundet wird der Workshop durch Beiträge der Teilnehmer und den Erfahrungsaustausch in der Gruppe.



Die Federführung für Recht/ Verträge liegt bei den Management Angels und **Rechtsanwalt Marcus Reinberg**, Gründer und geschäftsführender Partner der Sozietät Reinberg RAe. Durch seine langjährige Praxis als Anwalt, Referent und Lehrbeauftragter kann er umfassende Rechtsexpertise in die Seminare einbringen.

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

„Ich kam hierher, um von Praktikern zu lernen – genau das wurde erfüllt.“  
(Jochen Schmid)

## ZU DEN ORGANISATOREN

Die **Management Angels GmbH** (gegründet 2000) ist eine auf Interim Management spezialisierte Personalberatung. Mit einem Pool von 1.500 Managern gehört das Hamburger Unternehmen zu den Marktführern in Deutschland. Die Management Angels platzieren vor allem in die Bereiche Telekommunikation, IT, Medien und Entertainment kompetente Manager auf Zeit.



**Thorsten Becker** ist der Gründer und geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens. Der 1973 in Frankfurt Geborene ist für die Bereiche Key Accounting und Business Development zuständig. Sein BWL-Studium an der Goethe-Universität Frankfurt, der University of Limerick in Irland, der ESCP in Paris sowie der Handelshochschule Leipzig (HHL) schloss er 1998 als Diplom-Kaufmann ab. Erste berufliche Erfahrungen sammelte er unter anderem bei A.T. Kearney, General Electric und Jones Lang LaSalle. Seit 2000 ist er erfolgreich mit den Management Angels am Markt präsent.

**Anna Ott** verantwortet den Bereich „Management Resources“ der Management Angels. Darüber hinaus betreut sie Kunden insbesondere im Bereich Neue Medien. Die Affinität zu Internet-Unternehmen beruht auf ihrer Tätigkeit bei der Lycos Europe GmbH, wo sie schon vor dem Studium Personalerfahrungen sammelte. Diese vertiefte sie später bei der Bertelsmann Stiftung und der Bertelsmann AG in Gütersloh, bei E.ON in München und bei der British American Tobacco in Hamburg. Ihr Diplom-Studium des Internationalen Managements ergänzte sie zudem durch einen Auslandspraktikum in Shanghai. Die Wahlhamburgerin ist seit Januar 2005 Teammitglied bei den Management Angels.



**Daniel Müller** startete im Dezember 2005 bei den Management Angels. Zusammen mit Anna Ott bildet er das Management Resources Team und verantwortet insbesondere die Neuaufnahme der Interim Mana-

gern. Zusätzlich betreut er Kunden aus der Life-Science-Branche.



Daniel Müller hat an der Universität Hamburg Politische Wissenschaft, Sozial- und Wirtschaftsgeschichte sowie Öffentliches Recht studiert. Schon während seines Studiums war er als Berater in verschiedenen Hamburger Personalberatungen tätig.

Dabei sammelte er breite Erfahrungen in der Vermittlung von Fach- und Führungskräften der ersten und zweiten Ebene.

Die **ZMM Zeitmanager München GmbH** (gegründet 1996) gehört in der Vermittlung von Interim Managern, Consultants und Spezialisten auf Zeit zu den führenden deutschen Unternehmen. ZMM hat Niederlassungen in München und Frankfurt, ist bundesweit und international tätig. Von ZMM sind Dr. Anselm Görres, Kerstin Beyreis und Michaela Ezoh-Köstlmeier als Referenten und Organisatoren an den Workshops beteiligt.

**Kerstin Beyreis**, arbeitet seit 2003 für ZMM und ist seit 2006 Prokuristin. Sie leitet den Bereich Vertrieb/Marketing und ist Profilmanagerin für kaufmännische Positionen. Sie betreut Kundenanfragen und -aufträge, ist Ansprechpartnerin für die Bereiche Finance und Controlling und Qualitätsbeauftragte. Seit 2004 ist sie Referentin bei den WIM®-Workshops.



**Michaela Ezoh-Köstlmeier**, Dipl.-Betriebswirtin (FH), absolvierte an der FH Deggendorf den Studienschwerpunkt Dienstleistungsmanagement. Als Mitarbeiterin der Expertenbetreuung ist sie kompetente Ansprechpartnerin für alle Belange der ZMM-

Manager. In ihren Bereich fallen auch die WIM®-Workshops. Bei Fragen zu Inhalten, Ablauf oder Organisation der Workshops hilft Ihnen Frau Ezoh-Köstlmeier gern weiter.

**EXTERNE REFERENTEN 2008****Klaus-Detlef Schenk**

Der gebürtige Vogtländer und gelernte Werkzeugmacher machte eine klassische Industriekarriere mit den Schwerpunkten Vertrieb, Service und Handel. 1974 bis 1998 war er bei der Jungheinrich AG in Hamburg tätig – zuletzt als Vorstand Vertrieb. Als Auslands geschäftsführer in England und Österreich baute er das Servicegeschäft aus. Seit 1999 ist er als Freelancer, seit 2002 als Seniorpartner für ZMM tätig, wo er verschiedene Projekte erfolgreich betreute.

**Wolfgang Schrader**

Nach seinem Maschinenbaustudium in Hannover begann der Diplom-Ingenieur zunächst seine Karriere in der Werkslogistik bei BMW. Es folgten Stationen bei der Drägerwerk AG und der TNT Contract Logistik GmbH. Seit 1995 hat er als freiberuflicher

Berater und Interim Manager zahlreiche Projekte betreut. Seine Schwerpunkte liegen in der Optimierung von Produktion und Logistik. Für ZMM hat er unter anderem als Leiter Supply Chain die Logistik bei dem Druckmaschinenhersteller MAN Roland optimiert. Momentan ist er ebenfalls im Auftrag von ZMM als Werkleiter für die Produktionsoptimierung bei einem Hersteller von Bodenbelägen und Deckensystemen zuständig.

**Klaus P. Zuber**

Der gebürtige Oberbayer ist von Beginn seiner Karriere an international ausgerichtet. Nach Abschluss seines BMW-Studiums in München (Dipl.-Kaufmann) ging er als

Stipendiat für zwei Jahre in die USA (M.Sc.). Anschließend begann er eine klassische Finanzkarriere und durchlief dabei alle Stufen vom Assistenten bis zum Finanzvorstand (CFO) einer börsennotierten Aktiengesellschaft. Seit 2003 ist er als freiberuflicher



Berater und Interim Manager ("hands-on approach") tätig. Sein Schwerpunkt liegt auf der Implementierung praktikabler Lösungen. Im Auftrag von ZMM war Herr Zuber als Interim Finance Director für den australischen Pharma-Konzern Mayne Pharma erfolgreich im Einsatz.

**Jörg Haas**

Nach dem Studium des Wirtschaftsingenieurwesens begann Herr Haas, seine Karriere in der Automobilindustrie und der Unternehmensberatung. Als Unternehmer gründete er mehrere Firmen und leitete diese als Geschäftsführer. Seit fast zehn Jahren



ist Herr Haas erfolgreich als freiberuflicher Berater und Interim Manager tätig. Bei DaimlerChrysler konnte er den Aufbau der Marke smart im Qualitätsmanagement für Marketing & Sales sowie als Leiter des Retail Support und im strategischen Marketing

mitgestalten. Als freiberuflicher Unternehmensberater liegen die Erfahrungen in der Marketing & Sales Beratung, im Qualitätsmanagement, der Unternehmenssteuerung, dem Qualifizierungsmanagement und dem Projektmanagement. Seine Branchenschwerpunkte bilden die Bereiche Automotive, Aerospace und Telekommunikation/IT/ neue Medien.

**Presse- und Medienvertretern** überlassen wir auf Anfrage gern ausführlichere Unterlagen und Hintergrundmaterial.

**Management Angels GmbH**

[www.managementangels.com](http://www.managementangels.com)

[info@managementangels.com](mailto:info@managementangels.com)

An der Alster 82

D-20099 Hamburg

Fon 040-44 19 55-0

Fax 040-44 19 55-55

**ZMM Zeitmanager München GmbH**

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

[zmm@zmm.de](mailto:zmm@zmm.de)

Brienner Straße 21

D-80333 München

Fon 089-542 644-0

Fax 089-542 644-99

ORGANISATION – INHALTE – ANMELDUNG				
<b>Dauer</b>	<b>Jeweils ein Tag, von 9:00 bis ca. 17:30 Uhr, Termine s.u.</b>			
<b>Methode</b>	<b>Präsentation und Gruppenarbeit</b>			
<b>Kosten</b>	<b>390/650/890 Euro bei Teilnahme an 1/2/3 Tagen innerhalb eines Terminblocks (jeweils plus MwSt.)</b> einschließlich Pausengetränke, Mittagessen, Seminarunterlagen			
<b>Bei allen Workshops</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Markt für Interim Management, neue Tendenzen und Entwicklungen</li> <li>• Meinungs- und Erfahrungsaustausch im Plenum und Arbeit in Gruppen</li> <li>• Informeller Austausch mit Providern und anderen Interim Managern</li> </ul>			
<b>Einstieg</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vom Angestellten zum Interim Manager: erste Schritte</li> <li>• Selbstpositionierung und Unique Selling Proposition als Interim Manager</li> <li>• Eigenmarketing auf dem Weg zum Auftrag (u.a. Lebenslauf)</li> <li>• Der Geschäftsalltag des Interim Managers</li> <li>• Rahmenbedingungen der Tätigkeit als Interim Manager</li> <li>• Zusammenarbeit mit Providern</li> </ul>			
<b>Markt/Vertrieb</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Selbstpositionierung und Eigenmarketing (hier nur Auffrischung)</li> <li>• Networking für Profis: Wichtige Kanäle im subjektiven und objektiven Marketing</li> <li>• Intensiver Erfahrungsaustausch: Was funktioniert für wen am besten</li> <li>• Zusammenarbeit mit Providern in der Akquisition</li> </ul>			
<b>Interim-Projekte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Professionelles Networking in der Akquisition von Projekten</li> <li>• Ungeschriebene Spielregeln – Dos and Donts bei Vertragsverhandlungen</li> <li>• Erfolgsfaktoren eines raschen und effizienten Projekteinstiegs</li> <li>• Zusammenarbeit mit Providern in Anfragen- und Auftragsphase</li> </ul>			
<b>Recht/Verträge</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grundlagen des Vertragsrechts (Definition, Risiken, gesetzliche Grundlagen)</li> <li>• Inhalten eines „Interim-Dienstvertrags“ (Beratungsziele, Honorierung, Kündigung)</li> <li>• Ansprüche gegen die Vertragsparteien und der Streitfall im Interim Management</li> <li>• Grundlagen des Haftungsrechts (Definition und gesetzliche Grundlagen)</li> <li>• Folgen für die Praxis: Risikomanagement, Verhalten im Schadensfall</li> </ul>			
<b>Verbindliche Anmeldung</b>		<b>Bitte per Fax an ZMM: 089-542 644-49</b>		
<b>Name:</b>		<b>Unternehmen:</b>		
<b>Telefon:</b>		<b>Adresse:</b>		
<b>e-Mail:</b>				
<b>Workshops 2008</b>	<b>Einstieg DO</b>	<b>Vertrieb DO</b>	<b>Projekt FR</b>	<b>Recht SA</b>
<b>Sommer 08 Düsseldorf</b> Ernst & Young, Graf-Adolf-Platz 15, 40213 Düsseldorf	----	26.06.	27.06.	28.06.
<b>Herbst 08 Hamburg</b> (Details noch offen)	16.10	----	17.10	18.10
<b>Ort, Datum</b>		<b>Unterschrift</b>		
Anmeldung nur mit Zahlung wirksam – Konto ZMM Stadtparkasse München 116 127 333 BLZ 701 500 00 – Stornogebühr 100 Euro.				
<a href="http://www.zmm.de/interim_workshops.html">http://www.zmm.de/interim_workshops.html</a> und <a href="http://www.managementangels.com/interimsmanager/weiterbildung.html">http://www.managementangels.com/interimsmanager/weiterbildung.html</a>				