INTERIM MANAGEMENT: "KENN ICH NICHT - MACH ICH NICHT!

INTERIM MANAGEMENT: "KENN ICH NICHT - MACH ICH NICHT!"

Ein Gespräch von Melanie Heßler (PR-MarCom, Hamburg) mit Jürgen Becker, (geschäftsführender Gesellschafter der Manager Network GmbH, Ortenberg) zum zehnjährigen Bestehen von MANATNET, seit 2003 der auf das Interim Ma-nagement spezialisierter Internet-Marktplatz in der DACH-Region.
Frage: Herr Becker wie fühlen Sie sich so nach 10 Jahren mit MANATNET im Interim-Geschäft?
Jürgen Becker: Ausgezeichnet, vielen Dank! Ein wenig stolz, denn immerhin gab es genügend Kritiker, die MANATNET den baldigen Untergang prophezeit hatten. Aber keineswegs selbstzufrieden: Wir haben noch viel vor uns und wir sind nach wie vor voller Tatendrang.
Frage: Ist MANATNET nun erwachsen?
Jürgen Becker: "Der Pubertät entwachsen" wäre ein besseres Bild. Bis zum Erwachsen werden ist es noch ein weiter Weg - und eigentlich möchte ich auch mit MANATNET gar nicht erwachsen, also ausgewachsen, sein.
Dennoch: Wir sind ein anerkannter Provider im deutschen Interim Geschäft und ein wichtiges Mitglied im AIMP (Arbeitskreis Interim Management Provi-der). Wir haben klasse Interim Manager, die ihre Dienstleistung am Marktplatz anbieten, die alle von mir persönlich qualitätsgesichert wurden. Wir gehen konsequent unseren Weg und verteidigen unsere Alleinstellung im Wettbewerb.
Sicher ist: Wir wollen noch deutlich größer werden und da stelle ich mir durch-aus die 10 Millionen-Euro Marke vor. Damit wir dieses Ziel erreichen können, müssen wir den Marktplatz MANATNET noch viel bekannter und noch leichter nutzbar machen. Hier sind wir schon ein gutes Stück Wegs gegangen, aber es bleibt noch jede Menge zu tun. Eigentlich ist das ein Dauerzustand im Internet-Geschäft.
Frage: Was waren Kinderkrankheiten und die größten Herausforderungen?
Jürgen Becker: Ich habe Jahre bei debis Systemhaus und Accenture gearbeitet. Ich wusste daher, dass Kinderkrankheiten die Regel und nicht die Ausnahme sein würden. Umso verblüffter war ich, dass nach dem Live-Schalten unser System bis heute fehlerfrei läuft. Bis heute, und das ist die Wahrheit, gab es nicht einen einzigen Absturz des Systems. Ich führe das darauf zurück, dass wir nicht unter Zeitdruck gearbeitet und sehr viel Zeit ins so genannte Testing investiert hatten.
Die größten Herausforderungen, denen wir uns stellen mussten, kamen aus ganz unerwarteten Ecken. Hierzu gehörten die Nachwirkungen des 11. Sep-tember 2001, die bis tief in unser Gründungsjahr hinein reichten. Und hierzu gehörte ein sich langsam änderndes Verhaltensmuster in der Deutschen Wirt-schaft. Geprägt durch die enorme Schnelligkeit der "New Economy" galt bis etwa zur Jahrtausendwende in den deutschen Unternehmen die Richtlinie: "Kenn´ ich nicht, probier´ ich mal!" Nach dem Ende der "New Economy" und dem daraus resultierenden Blutbad an den Börsen mit massiven Auswirkungen auf die reale Wirtschaft änderte sich die Richtschnur zu "Kenn´ ich nicht, mach´ ich nicht!"
Diese Verhaltensweise, die aus meiner Sicht auch heute noch weit verbreitet ist, machte unserem neuen Ansatz rund um die neue Dienstleistung Interim Management das Leben sehr schwer. Die ersten vier oder fünf Jahre sind meine Kollegen und ich durch die Lande gezogen - mit einem Eifer, der nur als missionarisch bezeichnet werden kann.
Unser Lohn: Als wir anfingen, hatten drei Viertel der Unternehmen keinen Schimmer einer Ahnung, wovon wir redeten. Heute ist das Verhältnis genau anders herum: Drei Viertel der Unternehmen können mit Interim Management etwas anfangen. Das heißt jedoch noch lange nicht, dass sie dann auch auf Interim Management zurückgreifen.
Frage: Woran liegt das?
Jürgen Becker: Wir untersuchen im Rahmen der jährlichen AIMP-Providerumfrage, weshalb Unternehmen, die mit Interim Providern über ganz konkrete Projektaufgaben reden, letztlich dann doch keinen Interim Manager beauftragen. Es sieht so aus, als läge das zurzeit am Preis, an dem sich viele Kunden zu stören scheinen. Nun höre ich von meinen Kollegen und auch von vielen Interim Managern, das sei Blödsinn und eine völlig falsche Einschät-zung. Ich stimme dem ja weitgehend zu, denn schlaue Rechenmodelle bele-gen das eindeutig. Nur, solange ein Kunde so empfindet, wird er halt kein Projekt beauftragen.
Hier werden wir uns alle etwas einfallen lassen müssen. Unser Jubiläums-Bonus geht in diese Richtung.
Frage: Wie hat sich das Interim Management Geschäft in den letzten Jahren entwickelt?
Jürgen Becker: Es gibt ein paar Dinge, die sich eindeutig geändert haben. Es gibt mehr Interim Manager als vor zehn Jahren. Heute sind´s wohl satte 15.000 Interim Manager in Deutschland - möglicherweise sogar 20.000. Es gibt mehr Provider und das, obwohl durchaus einige Provider aus dem Markt ausgeschieden sind. Und schauen Sie sich das Geschehen bei XING an und wer sich dort alles im Interim-Geschäft versucht. Dennoch schätze ich, dass es in Deutschland nur etwa zwei Dutzend Provider von Markt-Relevanz gibt.
Die größte Veränderung betrifft jedoch das Interim-Geschäft an sich, die Art der Aufgaben, die Interim Manager übernehmen. Übrigens auch eine nen-nenswerte Anzahl von Interim Managerinnen. Wir schätzen, dass etwa 15 Pro-zent der Interim Manager weiblich sind.
Als wir in das Interim Management einstiegen, galten Interim Manager als heroische Firmen-Retter, was zu abstrus illustrierten Artikeln in der Presse führte. Ich erinnere nur an ungezählte Rettungsringe, Feuerlöscher oder an das Geschichte-machende Bild vom Interim Manager, der seinen Helikopter auf dem Dach eines Hochhauses verlässt.
Und Interim Manager galten als Sanierer, denen gern einmal das Attribut "Blutbad" vorangestellt wurde. Wir vom AIMP haben uns immer gegen diese enge Sichtweise gestellt und für eine breitere gekämpft. Das schlug sich dann in der "Sankt-Georgs"-Debatte nieder, die Sie noch heute auf der AIMP-Site nachlesen können.
Inzwischen ist es so, dass Sanierungen nur noch gut 10 Prozent des Interim-Geschäfts ausmachen. Dafür machen Vakanzüberbrückungen heute etwa 40 und die klassische Projektarbeit weitere 25 Prozent aus.
Frage: Sie sind ein Online-Anbieter und damit eine Kuriosität im Markt, oder wie sehen Sie das?
Jürgen Becker: Als eine Kuriosität galt MANATNET nicht einmal am Start. Eher als etwas Exotisches, das auf einmal da war, aber das man so gar nicht ein-schätzen konnte. Inzwischen ist das vorbei: Kaum noch jemand glaubt, dass das Internet zwar überall einbricht und ganze Geschäfte in ihren Grundfesten erschüttert - aber ausgerechnet das Interim Management sei davor abge-schottet als immerwährender Hafen der Glückseligkeit.
Aus meiner ganz persönlichen Erfahrung heraus hätten wir MANATNET niemals anders gründen können: Da hätte ich nicht mitgemacht! Denn mit meinem debis- und Accenture-Hintergrund das Ganze nicht auf das Internet auszu-richten, wäre einem "Zurück in die Steinzeit" für mich persönlich gleichge-kommen. In so einem Umfeld hätte ich nicht arbeiten - und schon gar nicht mein eigenes Geld investieren wollen.
Frage: Was unterscheidet das Online-Business von einem klassischen Provi-der? Vorteile und Beschwerliches?
Jürgen Becker: Letztlich ist das auch nicht anders, als wenn wir den klassi-schen Buchladen mit Amazon vergleichen. Wenn wir einmal davon absehen, dass Sie den Eigentümer von Amazon nicht einfach anrufen können, mich jedoch schon. Darüber hinaus sind die wesentlichen Vorteile von MANATNET Schnelligkeit, Transparenz und günstige Preise. Beschwerliches? Da fällt mir nichts ein, solange Sie sich auch sonst in dieser Welt zurechtfinden.
Sie können, wenn Sie eine Vorstellung davon haben, welchen Typ von Interim Manager Sie suchen, fünf Minuten später wissen, wen es bei MANATNET gibt, der Ihre Aufgabe lösen kann und was er - oder sie - kostet. Das ist konkurrenzlos schnell und damit beeindrucken Sie jeden Vorstand. Und: MANATNET wird Ihnen halt ausnahmslos alle Interim Manager vorstellen, die Ihre Aufgabe lösen können - nicht etwa nur die, die irgendjemand meint, Ihnen vorstellen zu müssen, weil er damit am meisten verdient.
Wir haben vor etwa zwei Jahren einen Interim Manager für ein zwölf monati-ges Projekt bei einem Mittelständler vorgestellt. Dieser Interim Manager wurde dem Mittelständler gleichzeitig von einem Wettbewerber vorgestellt - nur dort sollte der Interim Manager insgesamt 250. 000 Euro mehr koste als bei uns. Da hat der mittelständische Kunde den Wettbewerber ohne viel Federlesen rausgeworfen - und der Kunde war derart verärgert, dass auch für uns das Projekt tot war.
Wie kommt so etwas zustande? Die Interim Provider wollen ein Entgelt für ihre Dienstleistung, etwas, das ich nach wie vor nicht als ehrenrührig ansehe. An-ders sieht es aus, wenn der Provider mindestens ebenso viel verdienen will, wie der Interim Manager: Welch ein Irrsinn! Dann kostet das halt einen Kun-den 2.000 Euro, aber der Interim Manager erhält davon nur die Hälfte. Wir verlangen maximal 25 Prozent. In unserem Beispiel macht das etwa 650 Euro am Tag aus. Auf ein Jahr gerechnet bei monatlich 20 Arbeitstagen landen Sie dann in diesem Beispiel bei einem Kostenvorteil 156.000 Euro, der sich direkt in der Firmenkasse niederschlägt. Wenn ich Kunde wäre, dann wäre das für mich der größte Vorteil von MANATNET.
Frage: Datenschutz und Sicherheit - Hackerangriffe, sind das ihre Haupt-kampfgebiete?
Jürgen Becker: Datenschutz ist Standard bei MANATNET. Das ist daher kein Kampfgebiet. Wir schützen die Daten im Internet durch SSL-Verschlüsslung auf der Basis von Norton/Verisign-Zertifikaten. Suchen Sie mal einen anderen Provider, der das macht! Dass wir darüber hinaus auch intern mit den Daten unserer Interim Manager sehr bedacht umgehen, versteht sich von selbst.
Hackerangriffe sind ebenso Standard. Es gab mal einen Monat, da haben wir aus China und Russland über zehntausend so genannte Brute-Force-Attacken auf unseren Root-Server registriert. Auf gut deutsch: Brachiale Computer-Angriffe auf das Passwort zum Herzstück von MANATNET.
Nun kann man sich darüber ärgern - oder aber das Ganze als eine Art "Ritterschlag" verstehen: Den wer knackt schon eine Amateur-Site?
Natürlich zwingt uns das dazu, unsere Sicherheitssysteme laufend zu verbes-sern. Ich denke, wir geben für Internet-Sicherheit inzwischen so viel aus, wie der eine oder andere Wettbewerber für Dienstwagen.
Frage: Es

gibt doch bestimmt so etwas wie eine Giftküche. Was war das schlimmste Erlebnis?
Jürgen Becker: Solche Erlebnisse gibt es, jedoch gottseidank selten. Sie gehen auch im Wesentlichen auf Wettbewerber zurück. Damit muss ich umgehen, zudem zeigt es, dass wir den Wettbewerb getroffen haben. So wurde mir schon "unseriöses Verhalten" vorgeworfen und ich wurde schon als "Nestbeschmutzer" und "Verräter am Interim Management" beschimpft. Dann gibt es hin und wieder Interim Manager, die unsere Registrierungsgebühr von 150 Euro nicht zahlen wollen. So einer hat mir schon "sittenwidriges Verhalten" vorgeworfen, das er rechtlich prüfen lassen wollte. Sachen gibts!
Insgesamt ist das Interim Management jedoch aus meiner Sicht durch einen ausgesprochen hohen Anteil an professionellen Marktteilnehmern gekenn-zeichnet. Dass es auch den einen oder anderen Spinner gibt, lässt sich halt auch in unserer sonst so professionellen Welt nicht ganz vermeiden. Diese Leute für unsere Kunden herauszufiltern, ist ein wichtiger Teil unseres Jobs.
Frage: Gibt es auch das 10-Jahres-Highlight?
Jürgen Becker: Ja, gibt es. Als sich ein Mittelständler mit gut 100 Mitarbeitern bei MANATNET registrierte und Lebensläufe von Sanierern suchte. Sonst regist-rieren sich eher die größeren Unternehmen, die öfter mal einen Interim Ma-nager benötigen. Daher rief ich den Eigentümer an und fragte ihn ganz offen, weshalb er das gemacht hätte.
Seine Antwort: "Schauen Sie, Herr Becker, mein Unternehmen macht seit knapp zwei Jahren Verluste und mir stehen die Banken im Nacken. Inzwischen denke ich, dass ich keine Glaubwürdigkeit mehr den Banken gegenüber habe. Ich brauche also einen im Umgang mit Banken erfahrenen Interim Manager, der die Burschen wieder einfängt und mich maßgeblich dabei unterstützt, mein Unternehmen wieder flott zu machen. Sie glauben doch nicht, dass ich das irgendeinem jungen Mädchen bei einem Provider erzähle und nicht weiß, ob das morgen am Markt ´rum ist!".
Daraus resultierte schließlich ein Mandat mit dem Interim Manager Nr. 161, einem Interim Manager aus der ersten Liga. Dieser Kunde bestätigte auf diese Weise einen der wesentlichen strategischen Eckpfeiler von MANATNET: Wir reduzieren die Hemmschwelle für unsere potenziellen Kunden deutlich.
Frage: Sie sind ein Vorreiter in vielen Gebieten, wie zum Beispiel Blog, Videos und Social Media; auf welches Tool würden Sie nie mehr verzichten wollen und anderen empfehlen?
Jürgen Becker: Zwei Empfehlungen. Erstens: Schreiben Sie nur dann ein Blog, wenn Sie sehr, sehr gerne schreiben. Anderenfalls wird Ihnen ein Blog zur kaum erträglichen Last. Und wenn Sie dann zu wenig oder nicht attraktiv ge-nug schreiben, wird auf Dauer kein Mensch Ihr Blog lesen. Und zweitens: Ich empfehle jedermann den Blablameter (www.blabameter.de) mit seinem Bullshit-Index. Auch wenn man das eine oder andere sicher kritisch anmerken kann, ist dieses Tool ein wertvolles Helferlein, wenn Sie so schreiben wollen, dass Sie verstanden werden. Allein das Wort "Tool" in dieser Antwort würde den Bullshit-Index erhöhen: Ich hätte ja auch "Programm" oder "Arbeitsgerät" verwenden können.
Frage: Wenn Sie noch einmal von vorn beginnen könnten, was würden Sie heute anders machen?
Jürgen Becker: Technisch nichts. Ich weiß, dass hört sich hochtrabend an, dennoch ist es so. Das Internet und ausschließlich offene Standard-Softwareapplikationen und keine proprietären, also ausschließlich für MANATNET geschaffene, Anwendungen sind und bleiben wichtige strategi-sche Eckpfeiler. Aber ich würde versuchen, etwas weniger zu arbeiten.

Über Manager Network GmbH
Die Manager Network GmbH mit Sitz in Ortenberg ist Gründungsmitglied des AIMP und betreibt seit Mai 2003 Europas ersten Internet-Marktplatz für Interim Management unter der Adresse www.manatnet.com . Ziel des Marktplatzes MANATNET ist es, Angebot und Nachfrage im Bereich des professionellen Interim Managements schnell und einfach zusammenzubringen. Hierfür macht MANATNET allen Nutzern über Internet die fachlichen Informationen der anbietenden Interim Manager zugänglich. Nutzer, die persönliche Informationen erhalten möchten, müssen sich registrieren. Am Marktplatz bieten derzeit gut 500 Interim Manager ihre Dienstleistung an, davon knapp 90 Prozent als Kerngeschäft. Auf der Nachfragerseite betreut die Manager Network GmbH ebenfalls rund 500 Kunden.

Pressekontakt

MANATNET

44139 Dortmund

juergen.becker@manatnet.com

Firmenkontakt

MANATNET

44139 Dortmund

juergen.becker@manatnet.com

Europas erster Internet-Marktplatz für Interim Management