



Interview mit Dr. Harald Schönfeld, dem Gründer und geschäftsführenden Gesellschafter der butterflymanager GmbH, Kreuzlingen



butterflymanager® ist ein führender Provider für Interim Management in den deutschsprachigen Ländern Europas und Spezialist für alle Interim-Positionen auf der ersten und zweiten Führungsebene sowie qualifizierte, hierarchieunabhängige Projektarbeit

Branchenübergreifend verfügt butterflymanager® derzeit über einen Pool von mehr als 1500 Interim Managern für nationale und internationale Aufgaben. Typische Funktionen sind: Geschäftsführer (CEO), Business Unit Leiter, CFO/ Kaufmännischer Leiter, Technischer Leiter, Controller, Werksleiter, Produktionsleiter, IT-Leiter, HR-Leiter.

AIMP: Herr Dr. Schönfeld, jeder Interim-Provider hat seine besondere Positionierung. Wo sehen Sie sich von butterflymanager®?

Harald Schönfeld: Wir konzentrieren uns auf die Vermittlung von Interim Managern für Führungsaufgaben. Dabei decken wir alle Branchen und alle Funktionsbereiche ab.

AIMP: Was ist – aus Sicht Ihrer Kunden – das Besondere an butterflymanager®?

Harald Schönfeld: Ich denke, dass es eine Vertrauensfrage ist ... und dass der Kunde die Überzeugung gewinnt, dass wir ihn - und die spezifische Situation in der er sich befindet - verstehen. „Menschenwissen“ geht da vor spezifischem „Fachwissen“, insbesondere bei Führungskräften, auf die wir uns konzentrieren. Unsere hohe und von neutraler Seite bestätigte Qualität ist zudem das Resultat eines definierten und diszipliniert gelebten Prozesses. Für uns gehört dazu nicht nur die Vermittlung des "richtigen" Interim Managers auf der Basis eines langjährig gepflegten Pools von über 1500 Interim Managern. Hinzu kommt eine verantwortliche Vertragspartnerschaft (fachanwaltlich geprüftes und faires Vertragswerk) sowie persönliche Projektbegleitung.

AIMP: Und aus dem Blickwinkel Ihrer Interim Manager?

Harald Schönfeld: Unser Kapital ist die genaue Kenntnis unserer Interim Manager/innen. Diese registrieren sich bei uns, weil Sie der Überzeugung sind, über uns an interessante und passende Aufträge zu kommen. Entsprechend ist unser Selbstverständnis das eines



„Vertriebsteams für Interim Manager“. Wir sind leidenschaftlich gern Verkäufer. Das ist unsere Stärke und unser Nutzen für den einzelnen Interim Manager. Um diesen Manager bzw. diese Managerin bestmöglich einsetzen zu können, bemühen wir uns um ein partnerschaftliches Verhältnis. Das geht nur mit transparenter, klarer und zeitnaher Kommunikation.

AIMP: Was sind Ihre Erfolgsfaktoren?

Harald Schönfeld: Unsere Fähigkeit, Interim Manager zu vermitteln, hängt wesentlich davon ab, wie gut wir das anfragende Unternehmen und die anstehende Aufgabenstellung verstehen. Das schafft Vertrauen und gibt Sicherheit. Somit steht und fällt unser Geschäft mit der Kompetenz unserer Berater und der Qualität der Kundengespräche. Gleichzeitig müssen wir in der Lage sein, sehr schnell den „Richtigen“ aus über 1500 Profilen zu identifizieren. Das hat Auswirkungen auf die bei uns mitarbeitenden Menschen, unsere Prozesse und die eingesetzte (Datenbank-) Technik. Bei den zu vermittelnden Interim Managern schauen wir nicht nur auf die fachliche Qualifikation und die erforderliche Erfahrung. Wir legen besonderen Wert auf die soziale Kompetenz ("Personal Excellence"). Denn dass ein Interim Manager mit Menschen umgehen kann und kulturell zum Unternehmen passt, sind die beiden wichtigsten Erfolgsfaktoren im Interim Management.

AIMP: Sie sprechen über Qualität, Vertrauen und Sicherheit. Wie wollen Sie das erreichen und sicherstellen?

Harald Schönfeld: Gemäss unserer Erfahrung aus über 5 Jahren als Interim Management Provider kommt der Sicherheit des Kunden zentrale Bedeutung zu, wenn wir alle mehr Projekte generieren wollen. Warum? Der grösste Wettbewerber eines einzelnen Interim Managers und auch von uns ist nicht ein anderer Provider oder ein anderer Interim Manager, sondern die INTERNE Lösung. Ich bin der Ansicht, dass wir dem Kunden Sicherheit geben und Vertrauen erzeugen müssen, damit er – vielfach zum ersten Mal – einer EXTERNEN Lösung grünes Licht gibt. Dies erreichen wir nur durch vertrauenswürdige Menschen in unserem Team, die einem definierten und transparenten Prozess unter Einbindung des Kunden folgen. Dazu gehört eine detaillierte Analysephase mit persönlichen Gesprächen und anschliessender Beratung des Kunden. Das setzt eine umfassende Kenntnis der Kandidaten voraus. Zudem gehen wir als Gesellschaft mit in die vertragliche Verantwortung und begleiten das Projekt durch persönliches „Shadow Management“. Das Ergebnis ist Qualität, und in vielen Fällen honoriert uns das der Kunde durch Folgeaufträge und Empfehlungen.

Detaillierte Infos über die butterflymanager GmbH: www.butterflymanager.com

butterflymanager GmbH
Gesellschaft für Executive Interim Management - Deutschland, Österreich, Schweiz-
Bahnhofstr. 31
CH-8280 Kreuzlingen / Bodensee
Tel: -41- 71 - 677 01 66
Mail: info-headoffice@butterflymanager.com