

## Portrait aus der Praxis des Interim Managements

---

### Geschäftsführer Asien / China für den Mittelstand: Aufbau neuer Niederlassungen und Neuausrichtung bestehender Tochtergesellschaften.

Die Geschäftsmodelle erfolgreicher mittelständischer Unternehmen sind heute global: Weil die direkten Absatzmärkte weltweit verteilt sind oder weil OEM-Kunden lokale deutsche Lieferanten fordern. Die große Herausforderung liegt in der Steuerung einer Vielzahl von Auslandsniederlassungen und globalen Projekten. Eine überzeugende und sichere Lösung ist nicht leicht zu finden, wenn

- die Auslandsgesellschaft in Asien / China nicht die erwartete Entwicklung nimmt,
- Compliance-Themen aufkommen,
- aus der Ferne oder bei Boardmeetings nicht die notwendige Transparenz zu erzeugen ist.

Kaum ein Manager in Deutschland hat die Erfahrung, welche Maßnahmen notwendig und zielführend sind. Selbst wenn dies bekannt ist, gibt es kaum einen Manager, der für mehrere Monate vor Ort die Leitung für den Change oder die erforderlichen Impulse umsetzen kann. In dieser Situation kann ein erfahrener Interim Manager die Leitung der Auslandsgesellschaft übernehmen und im Schulterschluss mit der deutschen Geschäftsführung die Neuausrichtung umsetzen.

*„Die notwendigen Aktivitäten sind vielfältig: Analyse der Sales Channels, Optimierung der Supply Chain vom Einkauf über den internen Materialfluss bis hin zum Service, ein fundierter Compliance-check und Optimierung der Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen im Headquarter wie auch ein transparentes und belastbares Finanzmanagement. Das Schlüsselthema ist allerdings ein C&B System das extern marktgerecht und intern motivierend ist. Es gilt Defizite in den Jobdescriptions von Managern und Mitarbeitern zu identifizieren, klare KPIs zu definieren und einen spürbaren Performancebonus zu implementieren. Von zentraler Bedeutung ist der Aufbau eines leistungsfähigen lokalen Managements mit allen Fach und Querschnittsfunktionen das entsprechend der Unternehmensstrategie incentiviert wird.“*



Matthias Gundermann ist seit 13 Jahren als Interim Manager tätig. Seine Kunden sind eigentümergeführte, börsennotierte oder Venture Capital/Private Equity-finanzierte Unternehmen. Er hat mehrfach die Leitung der Auslandsgesellschaft in Asien übernommen und in enger Abstimmung mit der deutschen Geschäftsführung den Turn-around erfolgreich umgesetzt. Herr Gundermann zeichnet sich durch hohe interkulturelle Akzeptanz, strategische Herangehensweise und eine pragmatische Umsetzung aus.