

Wie Sie Vorstellungsgespräche noch erfolgreicher gestalten können:

- **Vorbereitung:** Auch wenn es abgedroschen klingt: **Preparation** is evidence of professionalism und displays an interest in the company. Verlassen Sie sich daher nicht nur auf Ihre Erfahrung, sondern bereiten Sie sich detailliert vor:
 - Ein Auszug aus dem Bundesanzeiger (www.bundesanzeiger.de) zu dem jeweiligen Unternehmen untermauert Ihre Zahlenaffinität und profunde Vorbereitung.
 - Die Website des Kunden und evtl. der Wettbewerber sollte Ihnen vertraut sein.
- **Kurzanalyse:** Umreißen Sie die strategischen Aspekte der Aufgabe in einer **Kurzanalyse** und stellen Sie ein gemeinsames Verständnis der Tasks mit dem Kunden her: „Verstehe ich die Situation richtig, dass Sie insbesondere folgende Ziele mit dem Projekt erreichen wollen?“
- **Fragen:** Orientieren Sie sich dabei an der Problemstellung des Kunden. Zeigen Sie aber auch Weitblick und Kreativität. Mit Fragen, die den Kunden überraschen und ihm Denkanstöße geben, können Sie sich von Mitbewerber abheben.
- **Konkrete Lösungsvorschläge:** Skizzieren Sie in einem **30, 60 oder 90-Tage-Plan** Ihren Lösungsvorschlag für das konkrete Problem. Machen Sie sich bewusst: Ein Maßnahmenplan ist ein erstes Arbeitsbeispiel von Ihnen und gibt dem Kunden einen Eindruck davon, welche Arbeitsweise er von Ihnen erwarten kann.
 - Halten Sie ein professionelles Handout mit klarer Gliederung vor: Analysephase, Quick Wins, Sanierung etc. Dieses muss aber nicht ausgehändigt werden.
 - Belegen Sie die Praktikabilität Ihrer Vorschläge mit einem passenden **Arbeitsbeispiel** aus einem Ihrer letzten Projekte. Ein Einseiter zum Aushändigen für den Kunden kann das Briefing zu Beginn des Mandats und das erfolgreiche Ergebnis abbilden.
- **Referenzen:** Sie verleihen Ihrem Vorstellungsgespräch ein größeres Gewicht und machen Ihren Führungsstil greifbarer. Nennen Sie daher unbedingt ein bis zwei einschlägige, belastbare Zitate Ihrer Referenzgeber, möglichst unter konkreter Angabe dieser Personen.
- **Ihr USP:** Beantworten Sie im Gespräch zweifelsfrei die Frage, warum gerade Sie der richtige Interim Manager für das Projekt sind. Und bedenken Sie dabei: Sie treten im Wettbewerb gegen Interim Manager an, die im Zweifelsfall ebenfalls sehr erfahren, flexibel und schnell in der Einarbeitung sind. Stellen Sie daher einen echten **USP** heraus, der Sie von Ihren Interim-Kollegen unterscheidet.
- **Elevator Pitch:** Bringen Sie sich im Interview auf den Punkt. Folgende Begriffe könnten Ihnen bei der Findung Ihres ganz persönlichen „Elevator Pitches“ helfen:

Motivation – Neugierde – Entschlossenheit – Scharfblick – Engagement – innere Unabhängigkeit