

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|------------|
| Inhaltsverzeichnis | III |
| Management Summary | V |
| 1 Untersuchungsfeld Interim-Management..... | 1 |
| 1.1 Themenabgrenzung und Definitionen..... | 1 |
| 2 Interim-Management, Charakteristika und Analysen | 5 |
| 2.1 Erfolgsdefinition im Interim-Management..... | 5 |
| 2.2 Fehlende Standards in der IMA-Branche | 6 |
| 2.2.1 Keine einheitliche Definition und Schreibweise | 6 |
| 2.2.2 Keine adaptierbaren Branchenstandards | 7 |
| 2.2.3 Kein einheitlich definierter Interim-Management-Prozess | 7 |
| 2.2.4 Keine generellen Qualitätsstandards | 8 |
| 2.3 Branchenstrukturanalyse aus Sicht des Interim-Managers | 8 |
| 2.3.1 Verhandlungsstärke der Mandanten (bargaining power of buyers) | 9 |
| 2.3.2 Bedrohung durch neue Anbieter (threat of entry) | 10 |
| 2.3.3 Rivalität unter den bestehenden Wettbewerbern (competitive rivalry).... | 11 |
| 2.3.4 Bedrohung durch Substitution (threat of substitutes)..... | 12 |
| 2.3.5 Verhandlungsstärke der Lieferanten (bargaining power of suppliers)..... | 13 |
| 3 Qualitative Anforderungen aus dem Interim-Management-Umfeld | 15 |
| 3.1 Das Problem der fehlenden Marktzutrittsschranken | 15 |
| 3.2 Qualitative Selektionskriterien aus Mandantensicht..... | 17 |
| 3.2.1 Vision | 18 |
| 3.2.2 „Erfolgsrezept“ | 18 |
| 3.2.3 Motive und Motivation des Interim-Managers | 19 |
| 3.2.4 Übertragbarkeit..... | 19 |
| 3.2.5 Transparenz und Nachvollziehbarkeit..... | 20 |
| 3.2.6 Nachhaltigkeit | 20 |
| 3.2.7 Vergütungsmodell | 21 |
| 3.3 Zeit der Akquise aus Sicht des Interim-Managers | 22 |
| 4 Grundlagen des LEAN-Gedankens | 25 |
| 4.1 Heranführung an den LEAN-Gedanken | 26 |
| 4.2 Systemübersicht - Das „LEAN-Gedanken-Modell“ | 28 |
| 4.3 Die Basis für den erfolgreichen LEAN-Einsatz..... | 29 |
| 4.3.1 Respekt gegenüber Menschen (Respect for People) | 30 |

| | |
|---|-----------|
| 4.3.2 Kontinuierliche Verbesserung (Continuous Improvement) | 33 |
| 4.4 Die Prinzipien..... | 34 |
| 4.4.1 Wert | 34 |
| 4.4.2 Der Wertstrom | 36 |
| 4.4.3 Flow | 38 |
| 4.4.4 Pull..... | 39 |
| 4.4.5 Perfektion..... | 40 |
| 4.5 Der wissenschaftliche LEAN-Prozess PDCA..... | 40 |
| 4.6 Das Hoshin Kanri Managementsystem..... | 42 |
| 4.7 Methoden und Werkzeuge..... | 42 |
| 4.7.1 A3..... | 43 |
| 4.7.2 Root Cause and Counter Measures (RCCM) und 5 Whys..... | 43 |
| 4.7.3 Voice of the Customer (VoC)..... | 43 |
| 4.7.4 Value Stream Mapping (VSM), Wertstromanalyse (WSA) | 44 |
| 4.7.5 Kaizen und Kaikaku | 44 |
| 5 Interim-Management auf der Basis des LEAN-Gedankens | 45 |
| 5.1 Einschränkungen..... | 45 |
| 5.2 Aus Sicht des Interim-Managers: Problem Akquisezeit..... | 46 |
| 5.3 Aus Mandantensicht: Selektionskriterien | 47 |
| 5.3.1 Vision..... | 47 |
| 5.3.2 „Erfolgsrezept“ | 47 |
| 5.3.3 Motive und Motivation des Interim-Managers | 49 |
| 5.3.4 Übertragbarkeit..... | 49 |
| 5.3.5 Transparenz und Nachvollziehbarkeit..... | 51 |
| 5.3.6 Nachhaltigkeit | 51 |
| 5.3.7 Vergütungsmodell | 52 |
| 5.4 Aus Branchenstruktursicht: die fehlenden Marktzutrittsschranken | 52 |
| 5.4.1 LEAN-INTERIM® Positionierung als Weiterbildungsangebot | 52 |
| 5.4.2 Potentielle Veränderung der Marktkräfte | 52 |
| 6 Fazit und Ausblick | 55 |
| Abkürzungsverzeichnis | 57 |
| Quellenverzeichnis..... | 59 |