

Das 90-Tage-Prinzip

Wie operative Führung in der Krise schnell wirkt

Dietmar Heer | Heer Consulting | www.heer-consulting.de

Interim Management ist kein Beratungsauftrag. Es ist operative Führungsverantwortung auf Zeit. Der Unterschied: Ein Berater empfiehlt. Ein Interim Manager entscheidet, führt und trägt die Konsequenzen. Das ist der Grund, warum erste spürbare Ergebnisse in 90 Tagen kein Versprechen sind — sondern ein Erfahrungswert aus über 25 abgeschlossenen Mandaten.

1

Tage 1–14: Lagebild schaffen

Schnelle, unvoreingenommene Analyse von Situation, Markt, Team und Entscheidungsstruktur. Kein 100-Tage-Plan der drei Monate braucht. Sondern klare Prioritäten in der ersten Woche.

2

Tage 15–45: Entscheidungen treffen und umsetzen

Die ersten Maßnahmen greifen. Nicht alle — aber die mit dem höchsten Hebel. Vertriebssteuerung, Marktbearbeitung, Führungsstruktur. Tempo vor Perfektion.

3

Tage 46–75: Momentum aufbauen

Erste messbare Ergebnisse werden sichtbar. Team ist ausgerichtet. Externe Signale an Kunden, Partner und Markt werden gesetzt.

4

Tage 76–90: Übergabe vorbereiten

Nachhaltigkeit sicherstellen. Strukturen, die ohne externen Interim Manager funktionieren. Kein Abhängigkeitsverhältnis — sondern ein Unternehmen das wieder aus eigener Kraft läuft.

Was das in der Praxis bedeutet

In einem MedTech-Turnaround: Neuausrichtung Vertrieb, Erschließung zweier neuer Märkte, erste Abschlüsse — innerhalb von 11 Wochen. In einem Dental-Unternehmen: Aufbau einer funktionierenden Distributionsstruktur in der DACH-Region in unter 90 Tagen. Das ist kein Zufall. Das ist ein Ergebnis von Methode und operativer Konsequenz.

Stehen Sie gerade an einem dieser Punkte?

Sprechen Sie direkt mit mir — kostenlos und unverbindlich.

+41 76 537 5333 | +49 171 199 5533 | www.heer-consulting.de