



FALLSTUDIE

Interim Management A-ROSA Flussschiff GmbH

Eine Erfolgsstory für A-ROSA
und THREE60°.

AUSGANGSLAGE

Nach intensiver, erfolgreicher Konsolidierungsphase und Gesellschafterwechsel richtete die Geschäftsführung das Unternehmen in allen Bereichen auf Wachstum aus. In dieser Phase verließ die Leitung des nautisch-technischen Bereiches das Unternehmen. Die strategisch wichtige Beschaffung eines innovativen Schiffstyps war nahezu zum Stillstand gekommen.

STARTPHASE

Weil die Personalkapazitäten jedoch gering und die Arbeitslast zu hoch waren, stellte sich schnell heraus, dass für eine erfolgreiche Zusammenarbeit neue Prioritäten gesetzt werden mussten.

Zusammen mit der Geschäftsführung wurden die Ziele daher wie folgt angepasst:

- Die strategisch wichtige Beschaffung des neuen Schiffstyps musste so schnell erfolgen, dass eine Inbetriebnahme Anfang 2021 sichergestellt wurde.
- Die Personalkapazitäten sollten schnellstmöglich aufgestockt werden, die Bereiche Neubau und operativer Betrieb organisatorisch getrennt werden. Die Strukturen sollten auf Wachstum und Optimierung des wirtschaftlichen Betriebs ausgerichtet werden.
- Die Strukturen sollten auf Wachstum und Optimierung des wirtschaftlichen Betriebs ausgerichtet werden

UMSETZUNG

Zunächst galt es Vertrauen zu allen Schlüsselpersonen aufzubauen. Nur so kann eine sachgerechte Bestandsaufnahme erfolgen und Veränderungen nachhaltig implementiert werden. Dazu gehört es, den Mitarbeitern die Funktion eines Interim Managers zu erläutern. Ein guter Interim Manager ist eine aktive Führungskraft und schöpft aus der langjährigen Erfahrung in verschiedenen Unternehmen.

In diesem speziellen Fall zeigte sich, dass die Mitarbeiter des nautisch-technischen Bereiches den neuen, transparenten und kooperativen Führungsstil begrüßten und schnell aktiv mitgestalteten.

Die beschriebenen Ergebnisse basieren nicht nur auf dem direkten Handeln von THREE60°, sondern auf der (Re-) Aktivierung des gesamten Knowhows der Crew und der schnell etablierten, transparenten Zusammenarbeit. Das Vorgehen und wichtige Entscheidungen wurden dabei immer mit der Geschäftsführung abgestimmt.

ERGEBNISSE

Die Ergebnisse sind Zeichen bester Teamarbeit:

Das neue Schiff: Der Beschaffungsvorgang wurde komplett neu strukturiert. In Kooperation mit allen Abteilungen und Anbietern wurden weitere Innovationen erarbeitet und nach nur etwa 100 Tagen abgeschlossen. A-ROSA wird 2021 das mit Abstand innovativste Flusskreuzfahrtschiff der Welt in den Markt bringen. Dabei wurden die Investitionskosten gegenüber den Ursprungsangeboten deutlich gesenkt.

Das Personal: Nach etwa zwei Monaten schaffte eine durch THREE60° eingestellte und eingearbeitete Teamassistenz kurzfristig Entlastung. Zudem brachte sie Ordnung in operative Abläufe und signifikanten Cash In durch strukturiertes Management von Versicherungsfällen. Nach vier bzw. sechs Monaten traten zwei hochkarätige Führungskräfte die Leitung des Neubaus sowie des operativen Bereiches an. Die Beschaffung erfolgte über das Netzwerk von THREE60°. Damit wurden nicht nur Headhunter-Kosten gespart, sondern auch das zu den Aufgaben passende Personal gefunden.

Die Optimierung des wirtschaftlichen Betriebes: In enger Zusammenarbeit mit allen Fachabteilungen wurde einerseits ein neues Kostenverfolgungssystem aufgebaut und andererseits das Fundament für eine Prozessoptimierung bei der Auftrags- und Rechnungsabwicklung gelegt, das Freiraum in der Größenordnung von 0,5 bis 1,0 Personen für weitere Optimierungen schafft.

DAS SAGT DER KUNDE:

„Herr Wölper war einer der wenigen Interim Manager in unserem Unternehmen – und ein Erfolg auf ganzer Linie: Schnell hat er das Vertrauen der Mitarbeiter und Kollegen erlangt und auf dieser Basis die erforderlichen Maßnahmen zielgerichtet, schnell, effizient und nachhaltig umgesetzt. Dabei hat er gleichzeitig seine Nachfolger akquiriert und eingearbeitet.“

Geschäftsführender Gesellschafter, A-ROSA Flussschiff GmbH