



EBS
UNIVERSITÄT



FACTSHEET | INTENSIVSTUDIUM

Interim Executives Programme



Interim Executives brauchen Profil

Der deutsche Markt für Interim Management wächst kontinuierlich, und die Branche hat sich in den letzten Jahren deutlich professionalisiert. Eine präzise Positionierung ist daher im Wettbewerb um Mandate unverzichtbar.

Eine kraftvolle Selbstdarstellung für den Kunden, eine stimmige Kernbotschaft und ein einzigartiges Alleinstellungsmerkmal (USP) sind für erfahrene Führungskräfte wie Sie von großer Bedeutung, um auf dem derzeitigen Markt erfolgreich zu agieren.

Das Interim Executives Programme

Um Ihr Profil weiter zu schärfen, bietet die EBS Universität für Wirtschaft und Recht seit 2004 ein spezialisiertes Aus- und Weiterbildungsprogramm für Interim Manager:innen an. Das Interim Executive Programme wurde in enger Zusammenarbeit mit Experten aus Wissenschaft und Praxis des Interim Managements entwickelt und orientiert sich konsequent an den aktuellen Anforderungen der Branche.

In fünf praxisorientierten Modulen, die den verschiedenen Phasen eines Interim-Mandats entsprechen, erarbeiten Sie Lösungen für typische Herausforderungen und erlernen Methoden und Werkzeuge zur effizienten Projektdurchführung sowie zur erfolgreichen Akquise von Mandaten.

Ein besonderer Fokus liegt auf Ihrer persönlichen Positionierung. Sie reflektieren und schärfen Ihr Profil als Interim Executive, um Ihre individuelle Markenidentität zu stärken. Dabei profitieren Sie von den Erfahrungen unserer Dozierenden und erhalten wertvolle Insights, wie Sie Ihre Mandate noch erfolgreicher gestalten können.

Mit dem Abschluss des Programms erhalten Sie das Zertifikat „Interim Executive (EBS)“, ein klares und einzigartiges Differenzierungsmerkmal, das Ihnen hilft, sich im Markt erfolgreich zu positionieren. Die Zahlen unserer Absolvent:innen sprechen für sich.

Ergebnisse einer Umfrage unter Absolvent:innen, Interim Executive (EBS)

+ 100 Euro

Höherer
Tagessatz

+ 30.000 Euro

Höherer
Umsatz
pro Jahr

+ 14 Tage

gestiegene
Auslastung
pro Jahr

4 Monate

Amortisation
des EBS
Programms



Verlauf und Eckdaten zu Ihrem Studium

Fachbereich

/ Management

Veranstaltungsform

/ Präsenz

Dauer

/ 13 Präsenztage

Abschluss

/ Interim Executive (EBS)

Kosten

/ 8.750 Euro

Zugangsvoraussetzungen

- / Nachweis eines abgeschlossenen Studiums
- / Nachweis über Berufs- und Führungserfahrung

Studienaufbau: Interim Executives Programme

Phasen eines Interim-Mandat:

1. Anbahnung	2. Anfang	3. Analyse	4. Umsetzung	Umsetzung	5. Übergabe/Sicherung
Modul 1 / Was ist Interim Management? / Wie funktioniert der Markt? / Marketing und Vertrieb für Interim Manager: Wie akquiriere ich Mandate?	Modul 2 / Wie überzeuge ich mein Team von mir und wie führe ich?	Modul 3 / Wie analysiere und überarbeite ich das Geschäftsmodell meines Kunden? / Wie bewerte ich und wie treibe ich die Digitalisierung meines Kunden voran?	Modul 4 / Wie analysiere ich die Situation meines Kunden effizient? / Wie leite ich strategische Handlungsfelder ab? / Wie gestalte ich die Transformation? / Unter welchen rechtlichen Bedingungen steht mein Mandat?	Modul 5 / Wie entwickle ich meine Kernbotschaft und eine kraftvolle Selbstdarstellung?	Modul 5 / Wie dokumentiere und kommuniziere ich die Erfolge?

Prüfungsleistung: schriftliche Projektarbeit über ein Interim-Management-spezifisches Thema



Details zu den Studieninhalten

Thema	Dauer	Inhalt
Einführung und Überblick über den Markt für Interim Management inklusive Case-Study	2 Vorlesungen, je 90 Minuten	Sie erhalten einen Überblick über die Grundlagen des Interim Managements. Sie beschäftigen sich intensiv mit dem Markt und dem Wettbewerb, lernen somit die Akteure im Interim-Management kennen. Sie setzen sich mit den persönlichen Anforderungen an Interim Manager:innen auseinander und lernen die Struktur und den Prozess eines Interim-Mandats kennen.
Marketing und Vertrieb für Interim Manager: Wie akquiriere ich Mandate?	6 Vorlesungen, je 90 Minuten	Die ersten Engpässe bei der Mandatsakquise sind neue Kundenkontakte sowie der Gesprächstermin beim Kunden. Bei der Mandatsakquise ist es nicht mit einem guten ersten Eindruck getan. Ihre gesamte Performance vor, während und nach den Kundengesprächen entscheidet, ob Sie den Zuschlag erhalten. <ul style="list-style-type: none">/ Sie kennen die Positionierungen als Interim Manager:in/ Sie lernen die wichtigsten Marketingkanäle kennen und können sie bespielen (z.B. Social Media Marketing - LinkedIn)/ Sie verstehen den Akquiseprozess und wissen, wie Sie sich optimal auf ein Akquisegespräch vorbereiten/ Sie können Motive Ihrer Gesprächspartner zielsicher erkennen und bestmöglich für sich nutzen/ Sie kennen die wesentlichen verhandlungspsychologischen Werkzeuge und können sie optimal für sich einsetzen/ Sie wissen, wie Sie Einwände wirkungsvoll in Auftragsabschlüsse überführen können
Wie überzeuge ich „mein Team“ von mir und wie führe ich?	12 Vorlesungen, je 90 Minuten	Zu den besonderen Herausforderungen von Interim-Managern gehört es, in möglichst kurzer Zeit Wirkung zu erzielen. Interim Manager:innen müssen gleich zu Beginn ihres Mandats Führung übernehmen und das „eigene Management-Team“ überzeugen. Überzeugen von den anspruchsvollen Zielen, von den vielleicht ungewöhnlichen Methoden und last but not least von sich selbst



- / Sie lernen konstruktivistische Prinzipien der Kommunikation einzusetzen
- / Sie kennen theoretische Grundlagen für die Entstehung und Eskalation von Konflikten
- / Sie lernen Ursachen für Widersprüche zu erkennen und Konflikte zwischen Personen, in Teams und auf der organisationalen Ebene einzuordnen und erarbeiten anhand von Beispielen aus der Praxis effektive Lösungsansätze
- / Sie lernen Ihre typischen Verhaltensweisen erfahrungsorientiert kennen, so dass Sie bewusst Ihre eigenen Stärken mehr zur Geltung bringen können
- / Sie reflektieren die eigene Rolle als Interim Manager, um mit der angemessenen Klarheit und Konsequenz eine entsprechende Position antreten zu können
- / Sie betrachten die DOs und DON'Ts im erfolgreichen Interim Management: Als Ausgangspunkt dient dabei die Unterscheidung von Leadership und Management

Wie analysiere und überarbeite ich das Geschäftsmodell meines Kunden?

Wie bewerte und treibe ich die Digitalisierung meines Kunden voran?

8 Vorlesungen,
je 90 Minuten

Ein Großteil der bestehenden Unternehmen hat immer noch eine klassische Aufbau- und Ablaufstruktur. Diese Struktur ist in einem Geschäftsmodell eingebettet, das auf Stabilität und Langlebigkeit ausgelegt ist. Allerdings verändert die Digitalisierung diese stabilen Rahmenbedingungen grundlegend: Veränderungen finden nicht mehr inkrementell, sondern exponentiell statt. Die lokale Stabilität wird durch disruptive Instabilität abgelöst. Daher muss Wertschöpfung unterschiedlich organisiert werden. Nicht das Produkt oder die Dienstleistung selbst, sondern das Geschäftsmodell und die Organisation (mit den sich darin befindlichen Menschen) sind maßgeblich für den zukünftigen Erfolg.

- / Sie verstehen die Dynamik komplexer Systeme, beschäftigen sich mit deren Bedeutung und Modellierung
- / Sie lernen die Herausforderung für die Führung in einer ambidextrischen Welt kennen
- / Sie kennen die Bestandteile eines Geschäftsmodells und sind in der Lage diese zu analysieren
- / Sie lernen Geschäftsfeldinnovationen anhand von konkreten Beispielen kennen
- / Sie setzen sich mit Innovationsmethoden auseinander und wenden Sie an

Wie analysiere ich die Situation meines Kunden effizient?

Wie leite ich die strategischen Handlungsfelder ab?

Wie gestalte ich die Transformation?

9 Vorlesungen,
je 90 Minuten

Dieses Modul legt den Fokus auf die zentralen Themenbereiche der Transformation: Analyse, Strategie, Umsetzung in der Organisation, Bedeutung von Change Management und Kommunikation im Prozess. Sie erfahren, auf welche zentralen Elemente es bei einer Transformation in der Praxis ankommt und wie Sie diese erfolgreich gestalten und miteinander in Einklang bringen. Mithilfe bewährter Methoden und Tools erwerben Sie das Handwerkszeug, um Herausforderungen zu



bewältigen, Veränderungen nachhaltig umzusetzen und langfristige Erfolge in Ihren Projekten sicherzustellen.

- / Sie verstehen die Definition von Transformation und können diese einordnen
- / Sie lernen Treiber und Gründe für eine Unternehmenstransformation kennen
- / Sie erkennen den Transformationsbedarf in Unternehmen und bewerten diesen
- / Sie lernen, wie Ansatzpunkte entwickelt werden, um eine Transformation zu gestalten
- / Sie kennen die Elemente eines Operating Models und verstehen deren Zusammenspiel
- / Sie verstehen, welche Bedeutung Change Management im Kontext von Transformationen hat
- / Sie lernen Kommunikationsstrategien, um Transformationen erfolgreich zu unterstützen
- / Sie verstehen, wie die Umsetzung von Transformationsprojekten geplant wird
- / Sie lernen, den Erfolg von Transformationen anhand von Methoden und KPIs zu messen
- / Sie kennen praxiserprobte Methoden, Tools und Beispiele

Unter welchen rechtlichen Bedingungen steht mein Mandat?

4 Vorlesungen, je 90 Minuten

Die Professionalität der Interim Manager:innen zeigt sich auch in der Sorgfalt, mit der sie sich um ihre eigenen Angelegenheiten kümmern. Das beginnt mit dem Vertragsmanagement bei der eigenen Beauftragung; die Bedeutung einer präzisen Definition der vertraglichen Leistung wird in der Praxis häufig verkannt. Die sozialversicherungsrechtliche Thematik (Scheinselbstständigkeit) erscheint als „ewige“ Fehlerquelle, nicht zuletzt vor dem Hintergrund mannigfacher gesetzgeberischer Aktivitäten zu Dienst- und Werkverträgen Selbständiger und ihrer janusköpfigen Haftungsproblematik im Spannungsfeld Interim Manager Auftraggeber-Provider-Sozialversicherungsträger.

- / Sie lernen die Vermeidung juristischer Haftungsfallen vor, während und nach der Auftragsabwicklung, sowohl in eigenen Dingen als auch für den Auftraggeber
- / Sie lernen die für Interim Manager relevanten Verträge definieren
- / Sie erkennen nachteilige Vertragsklauseln sowie die Probleme einer (nicht?) sozialversicherungspflichtigen Tätigkeit

Wie entwickle ich meine Kernbotschaft und eine kraftvolle Selbstdarstellung?

8 Vorlesungen, je 90 Minuten

Der Markt der Interim Manager wächst – und mit ihm die Zahl der Anbieter. Wie können Sie sich wirksam von Ihren Mitbewerbern abheben? Wie stellen Sie sich und Ihre Leistungen spannend dar? Wie machen Sie sich noch bekannter? All das verrät Ihnen Giso Weyand in diesem ungewöhnlichen Workshop. Ungewöhnlich deshalb, weil Sie im Workshop nahezu ausschließlich mit Beispielen aus Ihrer Gruppe arbeiten.



Vor Beginn des Workshops erhalten Sie dazu die Aufgabe drei Themen zu beschreiben und an uns zurückzusenden:

1. Eine Selbstdarstellung für Kunden (z.B. Internet-Startseite oder Profil)
2. Eine Selbsteinschätzung Ihrer Stärken und Schwächen in Marketing und PR
3. Ihre Fragen und Wünsche für den Workshop

Aus diesen Informationen entwickelt Giso Weyand einen passgenauen Workshop. Kernelement des Workshops ist die Arbeit mit Ihren individuellen Beispielen. Gemeinsam verändern Sie live wichtige Teile Ihres Marketingauftritts.

- / Sie erfahren, was Sie als Interim Manager am Markt besonders macht
- / Sie entwickeln die Kernbotschaft Ihrer „Marke“
- / Sie kennen die Grundregeln kraftvoller Selbstdarstellung
- / Sie nutzen eine kraftvolle Sprache zur Selbstdarstellung
- / Sie wissen, welche Bekanntheitskanäle Sie wie nutzen können
- / Sie legen also den Grundstein für Ihr Sog-Marketing – mit einem Ziel, die Kunden kommen zukünftig auf Sie zu nicht umgekehrt

Wie dokumentiere und kommuniziere ich die Erfolge?

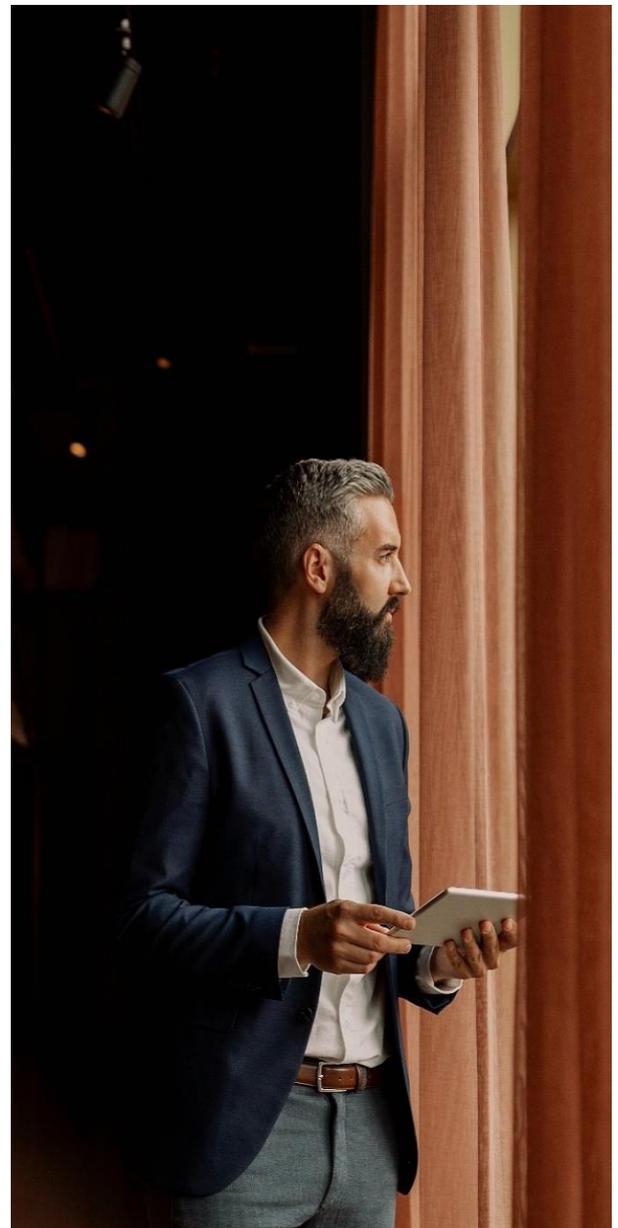
4 Vorlesungen, je 90 Minuten

Der Abschlusstag des Interim Executive Programmes ist den Phasen „Übergabe“ und „Sicherung“ des Mandats gewidmet. Peter Kuhle, erfahrener Executive Interim Manager, stellt die „Best Practice“ der Abschlussaktivitäten eines Interim Mandats zur Diskussion.

- / Sie diskutieren hilfreiche Werkzeuge zur persönlichen Arbeitsorganisation
 - / Sie setzen sich intensiv mit den erforderlichen Aktivitäten und Dokumentationen des Mandatsabschlusses auseinander
 - / Sie beschäftigen sich mit den Möglichkeiten der „Vermarktung“ des Mandats
 - / Sie besprechen die zusätzliche Sichtbarkeit durch Preise und Auszeichnungen
-

Was Sie alles aus dem Zertifikatsprogramm mitnehmen werden

- ✓ Sie kennen den Interim-Management Markt, dessen Akteure und können den Markt einschätzen
- ✓ Sie wissen, wie Sie sich optimal auf ein Akquisegespräch vorbereiten und können die verhandlungspsychologischen Werkzeuge so für sich einsetzen, um den Zuschlag für das Mandat zu bekommen
- ✓ Sie kennen Ihre typischen Verhaltensweisen in Führungssituationen und wissen, wie Sie Ihre Stärken einsetzen können
- ✓ Sie haben Ihre Rolle als Interim Manager reflektiert wissen jetzt, wie Sie mit der angemessenen Klarheit und Konsequenz die entsprechende Position antreten
- ✓ Sie haben ein Problembewusstsein für die rechtlichen Rahmenbedingungen Ihres Mandats entwickelt und kennen die juristischen Fallstricke
- ✓ Sie kennen bewährte Methoden und Konzepte für die Führung im stetigen Wandel, die Ihnen helfen Veränderungen nachhaltig in der Organisation zu verankern
- ✓ Sie wissen, was Sie als Interim Manager besonders macht, haben sich intensiv mit Ihrer persönlichen Positionierung auseinandergesetzt und Ihr Profil als Interim Executive reflektiert, entwickelt und geschärft
- ✓ Sie haben über alle Phasen des Mandats zeitgemäße Methoden und Tools kennengelernt, die Ihnen helfen Ihre Mandate erfolgreicher durchzuführen





Lernen Sie von den Besten

Die Qualität des Interim Executives Programme basiert zu einem großen Anteil auf seinen Dozenten, die wissenschaftlichen Hintergrund mit praktischer Erfahrung verbinden. Sie haben Vertriebs- und Management-Erfahrung sind Executive Interim Manager, Unternehmens- und Manager-Berater, Leadership-Trainer und Executive Coach, Innovation Engine Driver, Rechtsanwalt und führender Vermarkter von Interim Managern und Beratern.

Die nachfolgenden Dozierenden gestalten regelmäßig die Lehrveranstaltungen im Interim Executives Programme:

Wissenschaftliche Leitung

- / **Prof. Dr. Kai Förstl**
Head of Executive School

Studienleitung

- / **Dipl.-Kfm. Siegfried Lettmann**
Executive Interim Manager mit Schwerpunkt Transformation im Vertrieb
SLIM Management GmbH, Salzburg

Dozenten

- / **Dipl.-Kfm. Siegfried Lettmann**
Executive Interim Manager mit Schwerpunkt Transformation im Vertrieb
SLIM Management GmbH, Salzburg
- / **Dr. Rolf Schulz, MBA**, Master of Mediation (MM), Master of Neuroscience (AON)
Vorstand, Rolf Schulz HR Consultants AG, Baden-Baden
- / **Eric-Jan Kaak**, Innovation Engine Driver & Flow Master at SPAR ICS - Information & Communication Services,
IT-Gesellschaft der Spar-Österreich Gruppe, Salzburg
- / **Peter Kuhle**, Executive Interim Manager und Senior Advisor für Transformation
pK Peter Kuhle, Bad Honnef
- / **Dr. Stefan Krüger**, Rechtsanwalt, Partner Mütze Korsch Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Düsseldorf
- / **Giso Weyand**, führender Vermarkter von Interim Managern und Beratern, Hamburg



TERMINE

Terminübersicht des nächsten Jahrgangs | Start 25. April 2025

Phasen eines Interim Mandats	Modul	Wochentag	Datum
Anbahnung	1	Fr / Sa	25./26.04.2025
Anfang	2	Do / Fr / Sa	12. - 14.06.2025
Analyse	3	Fr / Sa	22./23.08.2025
Umsetzung	4	Do / Fr / Sa	18. - 20.09.2025
Umsetzung	5	Mi / Do /	22./23.10.2025
Übergabe / Sicherung	5	Fr	24.10.2025



WIR BERATEN SIE GERNE!

Patricia Christen
Programm Managerin
EBS Universität | Hauptstraße 31 | 65375 Oestrich-Winkel
T +49 611 7102 1821
patricia.christen@ebs.edu