

Der Manager auf Zeit

UNTERNEHMENSFÜHRUNG Ex-Geschäftsführer gibt sein Wissen weiter

Nach 20 Jahren beim Chemnitzer Computerspezialisten Megware - 13 Jahre davon als Geschäftsführer - wusste Dirk Viertel: Es ist Zeit für etwas Neues. Also wechselte er vor zwei Jahren vom Angestelltendasein in die Selbstständigkeit. „Ich könnte sicher noch einen Mitarbeiter einstellen, aber ich genieße diese flachen Hierarchien und die unternehmerische Freiheit“, sagt der 43-Jährige. Quartarius heißt sein Interimsmanagement- und Consulting-Unternehmen.

„Führungskräfte können heute viele Seminare besuchen, aber es gibt kaum jemanden, der seine praktischen Fähigkeiten weitergibt“, sagt Dirk Viertel. Und praktische Erfahrungen kann der ehemalige Geschäftsführer eine ganze Menge vorweisen. Bei Megware war er für die Bereiche Einkauf, Einzelhandel, Marketing und Produktentwicklung zuständig, führte Bewerbungsgespräche bis zur letzten Auswahlrunde, war verantwortlich für die werbeteknische Ausstattung und die Warenausstattung sowie Eröffnungsstrategie und -werbung neuer Filialen. Zudem etablierte er maßgeblich das neue Geschäftsfeld der Herstellung von Supercomputern mit.

Er gibt aber auch zu, dass er in leitender Position beratungsresistent war. „Heute weiß ich, dass es in dem ein oder anderen Fall ratsam gewesen wäre, sich exter-



Dirk Viertel steht mit seinem Praxiswissen Unternehmen als Interimsmanager zur Seite.

FOTO: WOLFGANG SCHMIDT

ne Hilfe zu holen“, sagt Dirk Viertel. Viele Manager hätten viele gute Ideen, könnten diese aber nicht umsetzen, weil sie zu sehr ins Tagesgeschäft eingebunden sind oder weil sie niemanden haben, mit dem sie das ein oder andere Thema auf „Augenhöhe“ besprechen können. Dirk Viertel will dieser Gesprächspartner sein und nicht nur das.

Wenn der Geschäftsführer ausfällt, dann nimmt er auch selbst im Chefsessel Platz. Interimsmanagement, also die Führung des Unternehmens für einen klar definierten Zeitraum, nennt sich das. „In den alten Bundesländern ist das Konzept weiter verbreitet als hier, einfach auch, weil die Unternehmer sich so gut Leute ins Haus holen, die dann vielleicht auch in eine Festanstellung wechseln“, sagt Dirk Viertel.

Bevor er einen Auftrag übernimmt, trifft er sich mit seinen Auftraggebern zu einem ersten Gespräch. „Zwischen beiden Seiten muss die Chemie stimmen, sonst braucht man so eine Sache gar nicht erst angehen“, sagt Dirk Viertel. Werden sich beide Seiten einig, kommt der 42-Jährige mit einem rund 100 Fragen starken Katalog zurück. Die Fragen etwa zu laufenden Bankkrediten oder der Zufriedenheit mit dem Gehalt stellt er den Inhabern oder Führungskräften sowie einigen Mitarbeitern. „Danach bin ich relativ gut über das Unternehmen informiert und kann dort anpacken, wo es nicht so gut läuft“, sagt Dirk Viertel.

SERVICE Weitere Informationen über das Unternehmen gibt es im Internet.

» www.quartarius.de