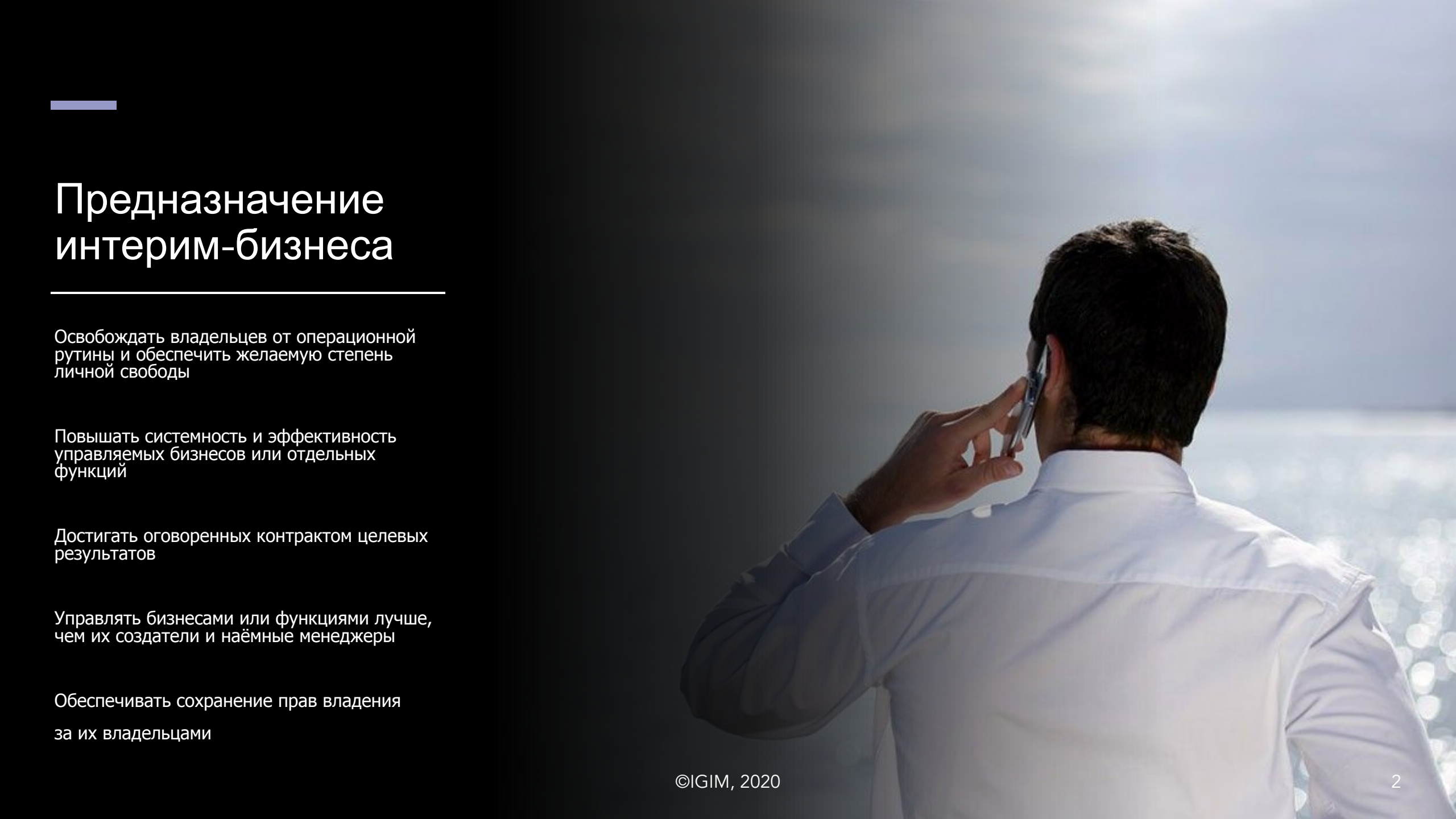


International Group of Interim Managers (IGIM)



*Интерим-
менеджмент*

ПРИГЛАШЕНИЕ
К РАЗГОВОРУ



Предназначение интерим-бизнеса

Освобождать владельцев от операционной рутины и обеспечить желаемую степень личной свободы

Повышать системность и эффективность управляемых бизнесов или отдельных функций

Достигать оговоренных контрактом целевых результатов

Управлять бизнесами или функциями лучше, чем их создатели и наёмные менеджеры

Обеспечивать сохранение прав владения за их владельцами

Интерим-менеджмент – это временное управление

- Первые менеджеры «на час» появились в 1970-е годы в Голландии. В те времена интерим-менеджмент действительно исполнял только одну функцию – помощь компаниям в кризисный период, спасение бизнеса от развала.
- Со временем эта услуга начала приобретать все более широкое распространение и на данный момент воспринимается как внешняя помощь компании, у которой дела идут хорошо, но необходимо более качественное её развитие. Спустя 30 лет об этой практике найма вспомнили в США и Европе.
- На Западе интерим-менеджмент сейчас используется 88 компаниями, входящими в рейтинг Fortune 100. Сейчас только в Великобритании насчитывается порядка 15 тысяч временных менеджеров, а с 2012 года их число возросло в 7-8 раз.
- **Интерим-менеджер – это временный менеджер, который по договору с собственником реализует конкретные управленческие задачи в конкретный срок, и который после своего ухода из компании оставляет работающую отлаженную систему и людей, способных далее работать самостоятельно.**



Главный враг компании
— система, которая не изменяется

Когда системе нужно меняться?

Нет стратегии и планов, работа «наощупь»

Невозможность масштабировать успех

Непонимание своих финансовых результатов

Неэффективность команды, сложность подбора, текучка

Непонятно сколько и за что платить, нет привязки з\п к результату

Не понятны или размыты зоны ответственности

Хаос, отсутствие правил взаимодействия

Отсутствие важных функций, совмещение

Нет регулярного планирования и отчетности

Неуправляемые продажи

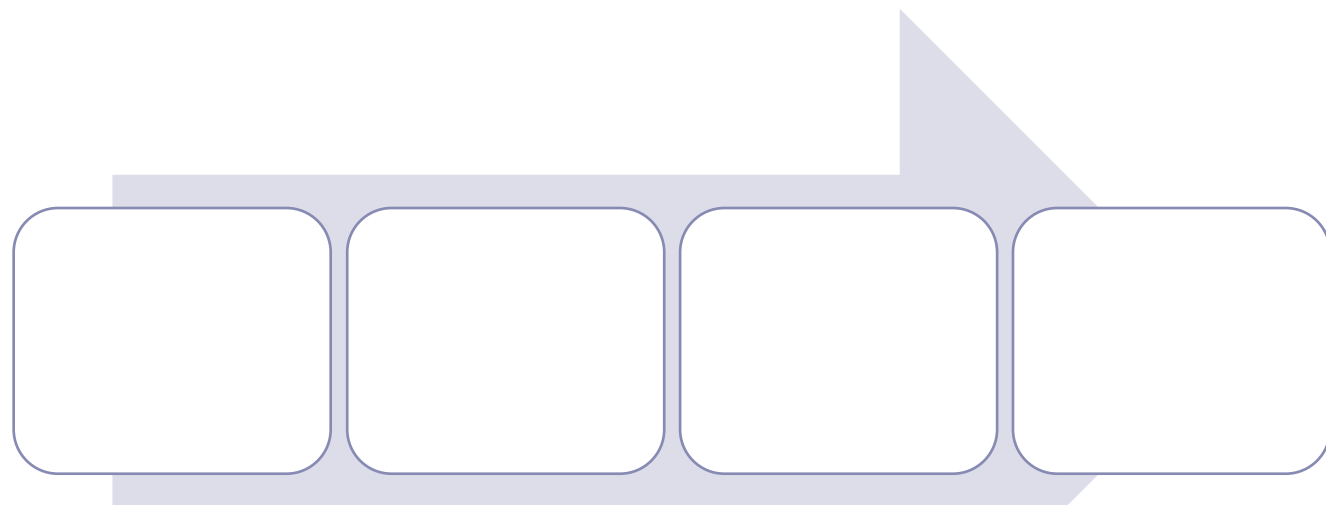
Низкая эффективность (финансовая, команды, процессов)

Полная вовлеченность владельца в процессы





Из чего состоят все компании

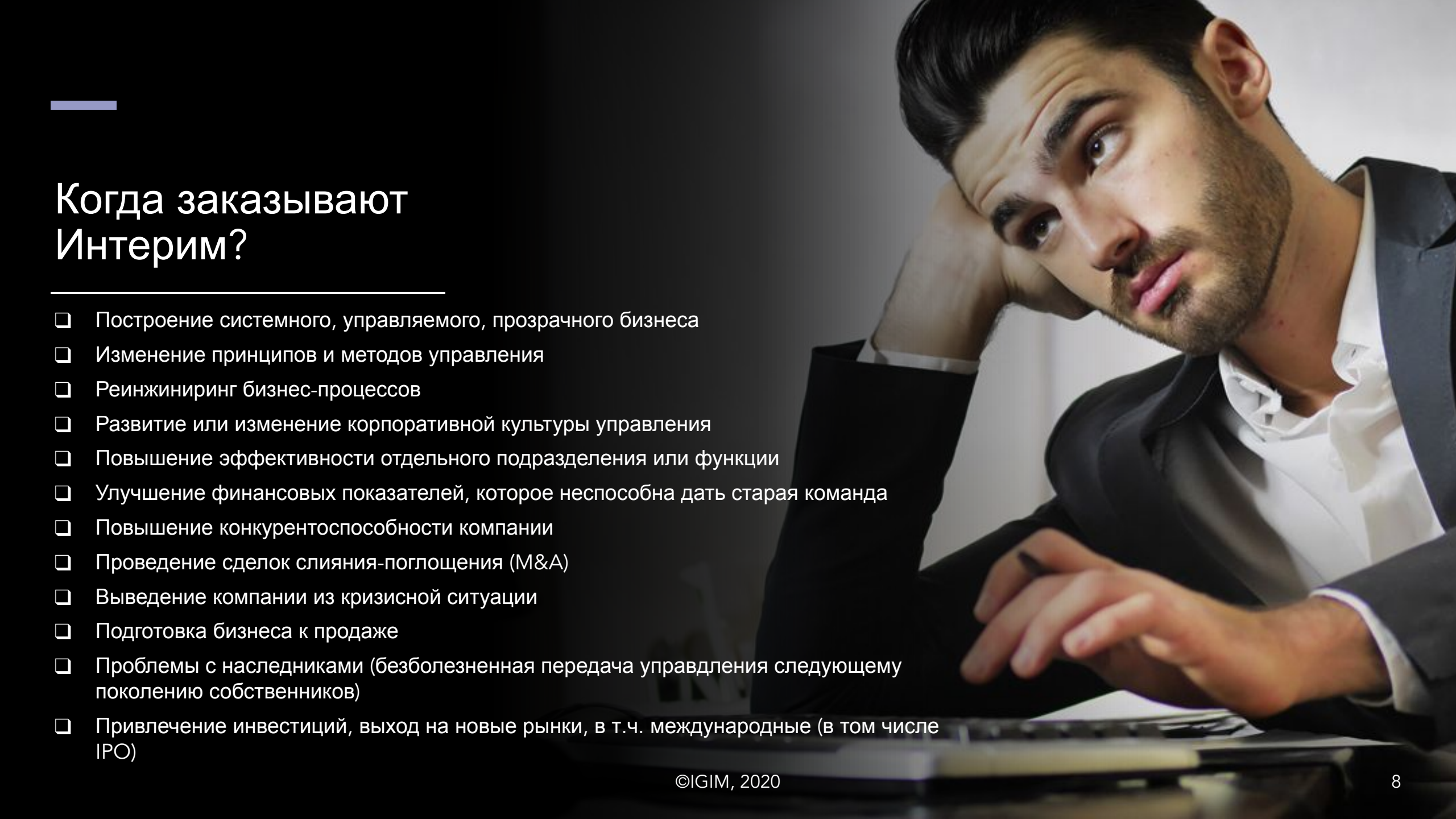


Система любой компании — это комбинация взаимодействующих элементов, организованных для достижения одной или нескольких поставленных целей



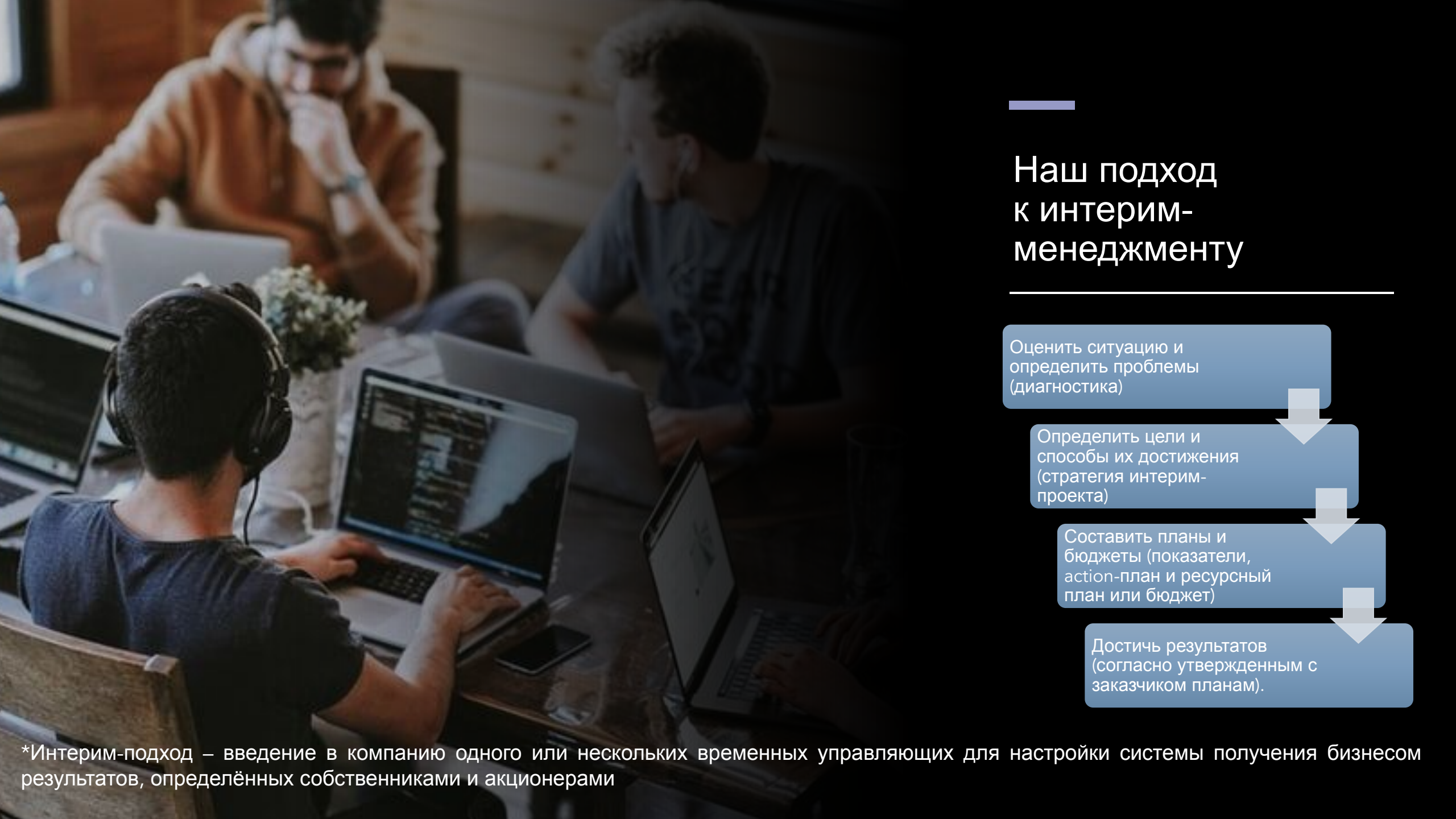
Почему интеримы?

- Основной акцент в интерим-менеджменте делается на получении конкретного результата, согласованного с клиентом
- Мы берем на себя полную операционную ответственность за управление бизнесом, функцией или проектом до тех пор, пока цель не будет достигнута
- Наша работа направлена на достижение долгосрочной выгоды для бизнеса



Когда заказывают Интерим?

- Построение системного, управляемого, прозрачного бизнеса
- Изменение принципов и методов управления
- Реинжиниринг бизнес-процессов
- Развитие или изменение корпоративной культуры управления
- Повышение эффективности отдельного подразделения или функции
- Улучшение финансовых показателей, которое неспособна дать старая команда
- Повышение конкурентоспособности компании
- Проведение сделок слияния-поглощения (M&A)
- Выведение компании из кризисной ситуации
- Подготовка бизнеса к продаже
- Проблемы с наследниками (безболезненная передача управления следующему поколению собственников)
- Привлечение инвестиций, выход на новые рынки, в т.ч. международные (в том числе IPO)



Наш подход к интерим- менеджменту

Оценить ситуацию и
определить проблемы
(диагностика)

Определить цели и
способы их достижения
(стратегия интерим-
проекта)

Составить планы и
бюджеты (показатели,
action-план и ресурсный
план или бюджет)

Достичь результатов
(согласно утвержденным с
заказчиком планам).

*Интерим-подход – введение в компанию одного или нескольких временных управляющих для настройки системы получения бизнесом результатов, определённых собственниками и акционерами

Наши основные принципы в работе с клиентами

- Мы помогаем нашим клиентам сохранить и развивать свой бизнес с учётом современных вызовов
- Мы, совместно с нашими клиентами (заказчиками), достигаем запланированного результата
- Мы, совместно с нашими клиентами, достигнутый результат делаем регулярным (плановым) показателем
- Мы берем на себя всю операционную ответственность за процессы, функции или проекты в управлении
- Наши гонорары зависят от достижения согласованных результатов
- Мы сохраняем конфиденциальность информации предоставленной нам клиентами (заказчиками)
- Мы делаем проект только для одного клиента (заказчика) в отрасли на определённой территории
- Мы развиваем эффективный рентабельный бизнес
- Наша репутация и портфолио успешных проектов – залог успешного партнёрства

Что нужно от заказчика для успешной реализации проекта?



Осознанное
желание изменить
Компанию

Согласованное
видение
результатов
изменений

Бюджет
на оплату
интерим-услуг

Подписание
соглашения/
договора о четком
разделении
полномочий и
ответственности
с интерим-
командой

Без этого мы
не приступаем к
работе!



Принцип расстановки приоритетов в работе с клиентом

- **После составления списка всех «хотелок» необходимо выяснить какие пункты из списка:**
 - имеют самое большое значение для хода работ над проектом;
 - важнее всего для заказчика или будущего потребителя;
 - принесут максимальный доход;
 - проще всего осуществить.
- **Требуются выбрать те, что принесут наибольшую пользу при наименьшем риске!**



Получаемый заказчиком Результат

- Подготовлен и согласован с клиентом проект необходимых изменений и целевых показателей
- Изменения внедрены в практику, разработаны и действуют новые механизмы и стандарты работы (управления, процессов, регламентов и т.п.)
- Получены конкретные конкурентные преимущества и достигнуты целевые показатели

В чём мы достигаем конкретных результатов?

- ❑ В построении эффективной системы управления бизнесом или функцией
- ❑ В продажах - 100% выполнения (измеряется за период месяц-квартал-год, в штуках и деньгах)
- ❑ В развитии дистрибуции - создание управляемой сбытовой сети (измеряется покрытием территории и выполнением персональных планов в разрезе дистрибьютор-товарная номенклатура)
- ❑ В развитии бренда - узнаваемая, продающая торговая марка



В чём мы достигаем конкретных результатов?

- ❑ В создании функциональной команды - измеряется повышением производительности персонала на 30% и более, при аналогичном снижении его численности
- ❑ В автоматизации бизнес-процессов - автоматизируем то, что возможно улучшить в текущей ситуации с использованием текущих возможностей. Разрабатываем техническое задание для следующих этапов
- ❑ В эффективном использовании действующей технической базы - получаем запланированный доход от всех действующих направлений
- ❑ В реализации неликвидных активов - предлагаем и внедряем инструменты по превращению их в деньги





Наше кредо в работе с клиентами

Доступны к диалогу со
всеми.

Помогаем только тем,
кто готов к изменениям!



Клиенты, которые нам доверяют

International Group of Interim Managers (Minsk)

NIKOLAY INYAHIN

CEO & Founder
INTERIMCONSULT

Telegram +37 (529) 637-88-49

www.interimconsult.by

**We can not solve problems
at the same level of thinking
that created them**

Albert Einstein



International Group of Interim Managers (New York)

OLEG AFANASYEV

+1 (646) 581 77 94 (USA)

+38 (099) 309 77 36 (UA)

Telegram +1 (646) 581 77 94

**We can not solve problems
at the same level of thinking
that created them**

Albert Einstein

