



**Siehe SPECIAL  
ab Seite 3**

*Interim-Management-Pulsmesser*

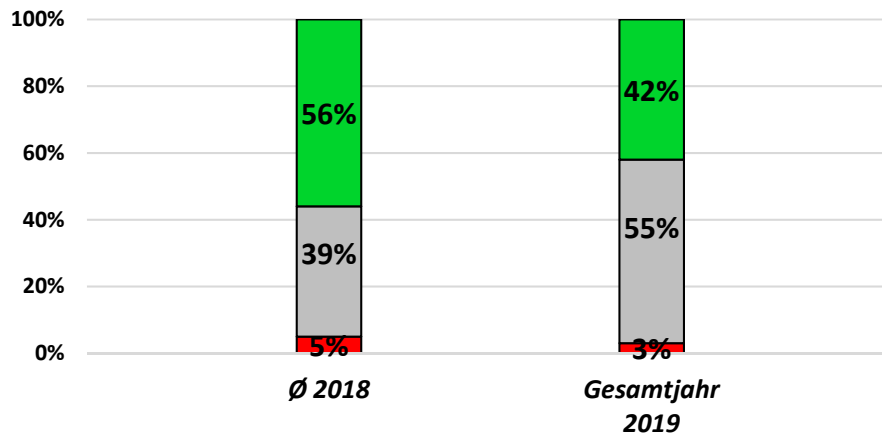
**4. Quartal 2018**

**Bewertung durch die IM-Provider**

(N=31)

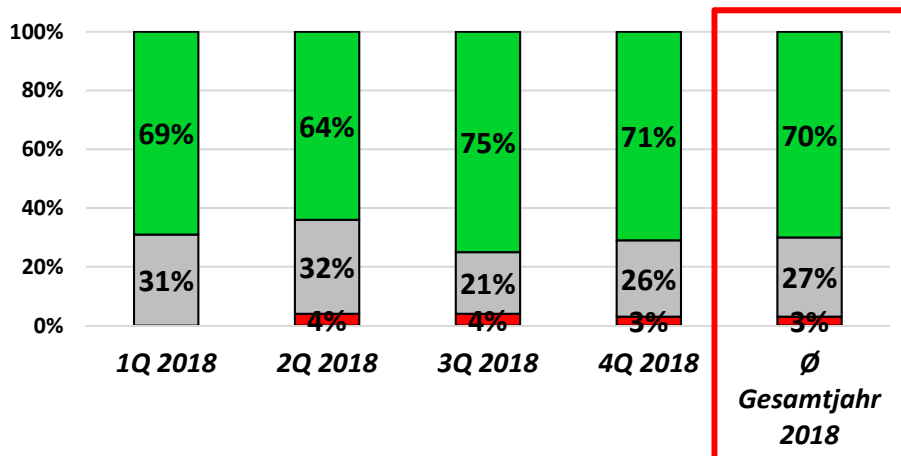


**Quartalsprognosen 2018 vs. Prognose 2019**



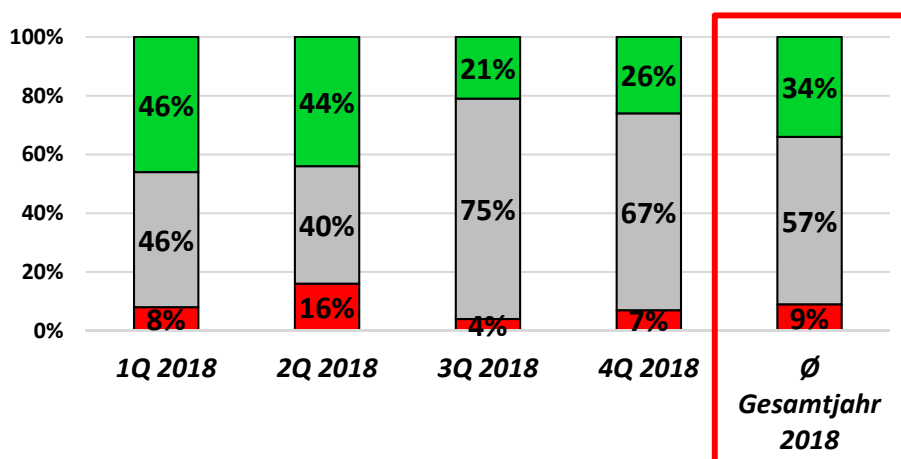
*Quartalsprognosen 2018 im Schnitt mehrheitlich (56 %) positiv,  
Prognose 2019 abgerutscht auf 42 %.  
Stimmung hat sich eingetrübt.*

## Interesse der Kunden an Kandidatenvorschlägen



*Interesse an Kandidatenvorschlägen in Q4 ≈ stabil und ...*

## Bereitschaft der Kunden Verträge abzuschließen



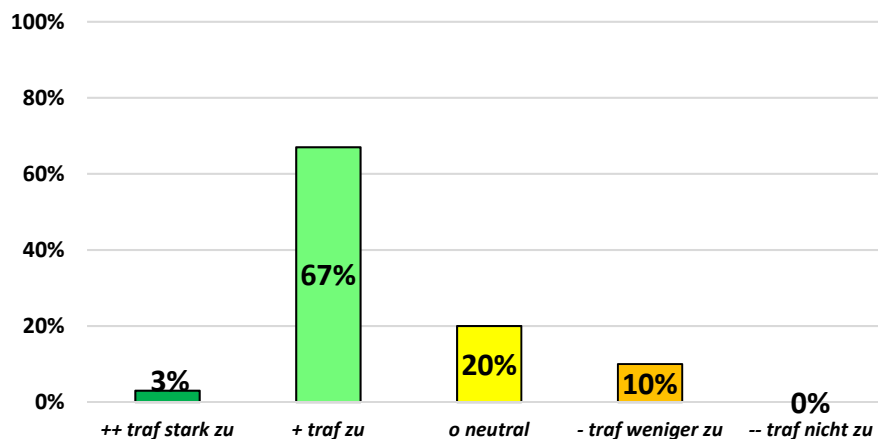
*... Bereitschaft zu closen vor Jahresende leicht erholt (nach starkem Einbruch in Q3), aber unter Ø Gesamtjahr 2018.*



# Bewertung der Zusammenarbeit mit den in 2018 eingesetzten Interim Managern durch die Provider

## Qualität der Unterlagen der Interim Manager

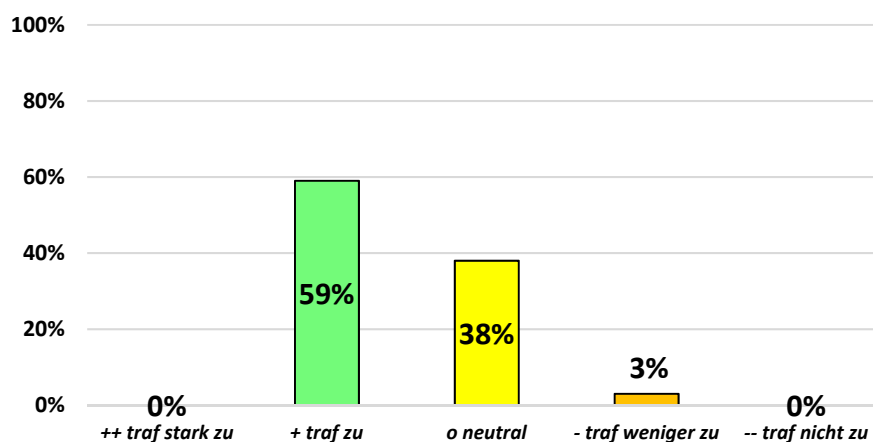
Unterlagen waren professionell und für die Akquise von Projekten gut geeignet.



*Nur 3 % der IM-Unterlagen sind top, insgesamt hier reichlich Verbesserungspotential.*

## Eigenbild / Fremdbild

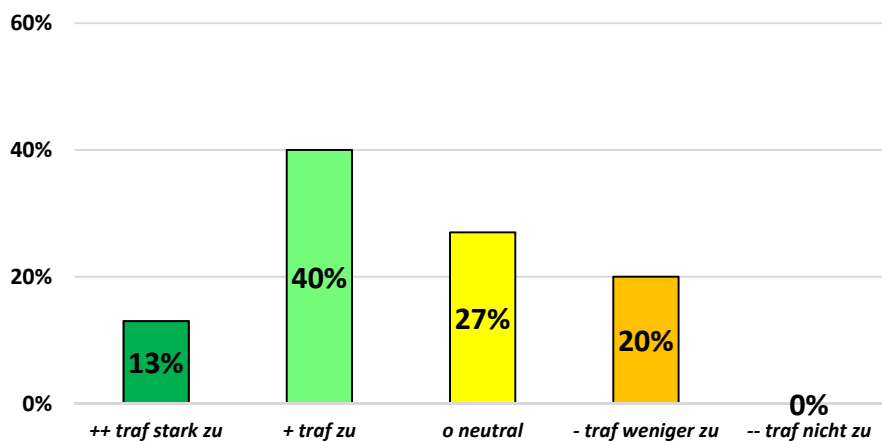
Das in CV und Bewerbungsunterlagen vermittelte Eigenbild der Interim Manager entsprach auch der Beurteilung von Providern und Auftraggebern.



*Eigenbild der Interim Manager stimmt nur ganz selten (3 %) nicht mit Fremdbild von Providern / Auftraggebern überein.*

## Kommunikation

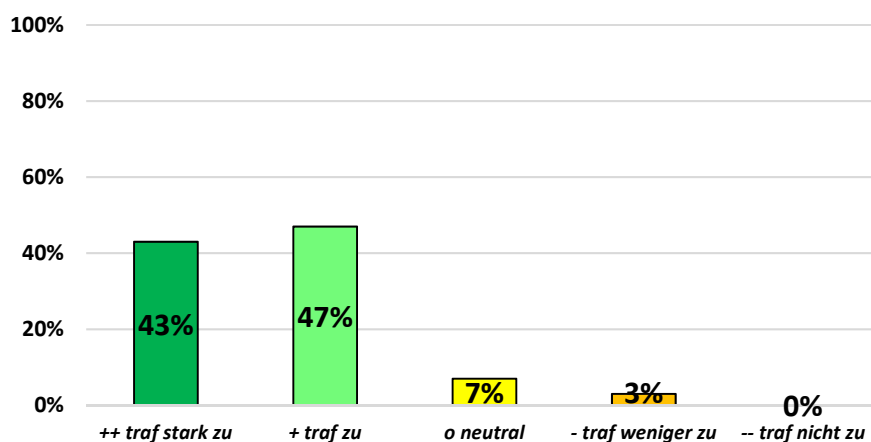
Die Interim Manager kommunizieren offen, u.a. wurden die Provider jeweils rechtzeitig über Veränderungen in der Verfügbarkeit informiert.



*Kommunikation der IM „lässt Wünsche offen“ (schlechteste der hier abgegebenen Bewertungen).*

## Reporting / Abrechnung

Reporting und Abrechnung erfolgten zeitnah und sachgerecht, es kam zu keinem zusätzlichen Aufwand und Ärgernissen.

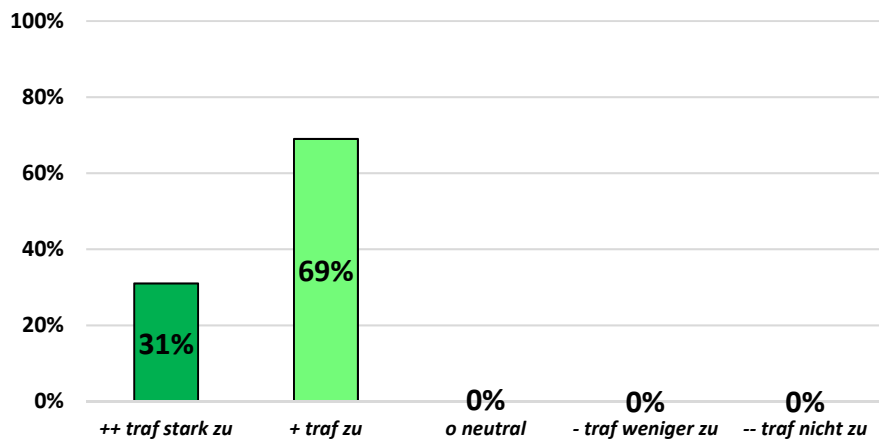


*Reporting und Abrechnung laufen ok, mit sehr seltenen Ausreißern nach unten (3 %).*



## Performance im Projekt

Die IM lieferten, was sie versprochen hatten, die Jobs wurden gut erledigt.



*Performance der Interim Manager war durchgehend überdurchschnittlich; und das ist was zählt!*