

## Fragebogen Interim Manager

Der Einstieg als „Newcomer“ im Markt für Interim Manager ist nicht einfach. Im deutschsprachigen Bereich gibt es (je nach Statistik) ca. 10.000 – 25.000 Interim Manager, die bereits über entsprechende Projekterfahrung verfügen.

Aber: Natürlich braucht der Markt auch Newcomer. Ein nachhaltiger Markteintritt ist machbar – wenn Sie sich gut vorbereiten und wichtige Punkte für sich persönlich klären.

Die folgenden Fragen können Ihnen erste Hilfestellung hin zu mehr Klarheit für Ihren Eintritt in den Markt als Interim Manager geben:

Ich bin mir bewusst darüber, welche wirtschaftlichen Voraussetzungen ich als Interim Manager brauche?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Unsicher <input type="checkbox"/>
Ich habe genügend wirtschaftl. „Reserven“, um im schlimmsten Fall sechs Monate ohne Mandat/ Auftrag über die Runden zu kommen?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Unsicher <input type="checkbox"/>
Ich bin körperlich und geistig belastbar, um mehre Monate am Stück auch mal 12-14 Std. täglich in kritischen Unternehmenssituationen bei schlechter Stimmungslage zu arbeiten?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Unsicher <input type="checkbox"/>
Die Selbständigkeit ist für mich <b>KEINE</b> schlechte Alternative/ Notlösung zur Festanstellung (das wird nicht funktionieren!)	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Unsicher <input type="checkbox"/>
Wenn selbständig: Bin ich tatsächlich ein Interim Manager oder eher ein Berater, Trainer oder Coach?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Unsicher <input type="checkbox"/>
Ich bin ein guter Motivator/ Führungskraft? – Meine Mitarbeiter konnte ich stets dazu motivieren, unsere Ziele zu erreichen.	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Unsicher <input type="checkbox"/>
Ich teile gerne mein Wissen/meine Erfahrungen (auch wenn ich mal nicht die Lorbeeren selbst dafür ernte)?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Unsicher <input type="checkbox"/>
Ich verfüge über ein erstklassiges berufliches Netzwerk, das ich aktiv nutzen kann? <i>Anm.: Idealerweise kommen 80% Ihrer Anfragen/ Ihrer Auslastung jetzt bzw. mittelfristig aus Ihrem Netzwerk.</i>	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Unsicher <input type="checkbox"/>
Ich kann meine eigene Person gut verkaufen? (ohne dies wird es nicht gehen!)	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Unsicher <input type="checkbox"/>
Ich kenne meine Positionierung und mein USP.	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> in Arbeit <input type="checkbox"/>

Meine Positionierung/mein USP: _____	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> in Arbeit <input type="checkbox"/>
Ich verfüge über meine Corporate Identity.	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> in Arbeit <input type="checkbox"/>
Ich verfüge über einen zur Corporate Identity korrespondierenden Marktauftritt (Unterlagen, Profil, Projektliste, Webauftritt)?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> in Arbeit <input type="checkbox"/>
Welche Tagessätze muss ich mindestens erzielen (wenn man von einer durchschnittlichen Auslastung von 160 Tagen/Jahr ausgeht)? Tagessatz: _____ € Diese Tagessätze sind auch realistisch und am Markt zu erzielen.	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Unsicher <input type="checkbox"/>
Ich bin räumlich und zeitlich maximal flexibel. <i>Anm.: Interim Management nur in regionaler Heimatnähe wird ebenfalls nicht funktionieren!</i>	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Unsicher <input type="checkbox"/>
Steht mein privates Umfeld dahinter, wenn ich tatsächlich 5-6 Tage die Woche unterwegs bin?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Unsicher <input type="checkbox"/>
Und „last-not-least“: Gibt es überhaupt genügend Interim-Mandate für meine Kernkompetenzen/ meine Kern-Branchen?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Unsicher <input type="checkbox"/>
Meine Kernkompetenzen/Kern-Branchen sind _____	

Wie Sie sehen, ist das Thema sehr umfangreich und lässt sich nicht kurz mit einigen wenigen Fragen beantworten.

Gerne können Sie sich mit uns in Verbindung setzen, wenn Sie sich Klärung und/oder professionelle Unterstützung für Ihren Eintritt in den Markt der Interim Manager wünschen. Neben unserem exklusiven Coaching-Angebot und unserem Newcomer-Spezial-Preis empfehlen wir Ihnen gern entsprechende Kooperationspartner für die Themen Netzwerkaufbau, Karrierecoaching, Bewerbungstraining-Festanstellung, Marketing-Auftritt, Webseiten-Erstellung etc. Senden Sie uns gern Ihren ausgefüllten Fragebogen zurück als Basis für ein gemeinsames Telefonat.

### Ihre Kontaktdaten:

Name: \_\_\_\_\_

Mail: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_ Webseite: \_\_\_\_\_

Interim Profis GmbH  
Dieselstraße 2  
40721 Hilden  
www.interim-profis.com

Commerzbank  
IBAN: DE53 3004 0000 0634 4915 00  
BIC: COBADEFFXXX  
USt.-IdNr.: DE299064077

Geschäftsführung: Annette Elias  
Sitz der Gesellschaft: Hilden  
Amtsgericht Düsseldorf HRB:  
74103