

UNITEDINTERIM[®]: Frequently Asked Questions – (FAQ)

Für wen ist UNITEDINTERIM[®] interessant?

UNITEDINTERIM richtet sich an 4 Zielgruppen:

- (1) Unternehmen und Institutionen aus der DACH-Region mit Bedarf an qualifizierter Unterstützung in der eigenen Projektarbeit.
- (2) Projekt- und Interim Manager aus der DACH-Region, die Aufträge im Bereich der qualifizierten Projektarbeit suchen.**
- (3) Interim-Provider aus der DACH-Region, die qualifizierte Kandidaten für ihre auf analogem Wege akquirierten Anfragen benötigen.
- (4) Unternehmen (Drittanbieter), die ausgesuchte, berufsspezifische Produkte und Dienstleistungen für die spezielle Zielgruppe der Projekt- und Interim Manager zu vergünstigten Konditionen anbieten.

Was ist UNITEDINTERIM[®] - und was ist es nicht?

UNITEDINTERIM ist eine offene digitale Plattform, die jedermann nutzen kann und den beteiligten Zielgruppen Geschäfte auf direktem Wege untereinander ermöglicht. Hierfür positioniert sich UNITEDINTERIM als Dienstleister für alle am Interim-Business beteiligten Parteien. UNITEDINTERIM ist kein Interim-Provider!

Mit UNITEDINTERIM entsteht die größte Datenbank im deutsch sprechenden Europa für nationale und internationale Projekt- und Interim Manager. Unternehmen die hier suchen, finden selbst für die anspruchsvollsten Aufgabenstellungen in Projekten die geeigneten Spezialisten. Diese Projekt- und Interim Manager sind bei UNITEDINTERIM Teil einer professionellen Community, in der sie sich über aktuelle Themen ihres Berufsfeldes austauschen. Das Management von UNITEDINTERIM besteht aus branchenerfahrenden Insidern und garantiert die Professionalität und Leistungsfähigkeit der auf der Plattform anbietenden Projekt – und Interim Manager. Auf diese Spezialisten ist der Zugang beschränkt und unterliegt strengen Qualitätskriterien.

UNITEDINTERIM ist daher kein Interim Management-Provider und keine Personalberatung, die üblicherweise an Honoraren oder Provisionen für die Beratung oder Vermittlung von Jobs verdienen.

Wie verdient UNITEDINTERIM[®] sein Geld?

UNITEDINTERIM erhebt keinerlei Provisionen für die Vermittlung von Aufträgen. Sein Geld verdient UNITEDINTERIM durch das Bereitstellen eines professionellen digitalen Kanals für die Interim Manager, die dies allein nicht finanzieren könnten - vor allem aber mit seiner Kernkompetenz: Der Überprüfung der Qualität der auf der Plattform zu findenden Projekt- und Interim Manager. Diese Qualitätssicherung (bei der erstmaligen Registrierung und laufendem Monitoring) ist Vo-

oraussetzung für eine Präsenz auf der Plattform von UNITEDINTERIM. Der Zugang zu diesem Marktplatz ist deshalb kostenpflichtig, gilt immer nur für 1 Jahr und ist von den Projekt- und Interim Managern zu bezahlen. Daneben erhält UNITEDINTERIM einen kleinen Anteil an den Umsätzen, welche Drittanbieter auf der Plattform realisieren.

Was bietet UNITEDINTERIM® den Projekt- und Interim Managern?

- (1) **Bessere Auslastung:** UNITEDINTERIM hilft bei der Akquisition von Aufträgen in einer zunehmend digitaler werdenden Welt. Wenn jetzt schon mehr als 70% aller Aufträge auf direktem Wege mit den Auftraggebern zustande kommen, dann ist davon auszugehen, dass der Anteil, der über digitale Kanäle zustande kommt, massiv ansteigen wird. Die zentrale Herausforderung für Projekt- und Interim Manager ist dabei ihre **Sichtbarkeit** im „Dschungel“ des Internets und der Sozialen Medien. Es ist einem Einzelkämpfer mit limitiertem Werbebudget nämlich kaum noch möglich, von potentiellen Auftraggebern gefunden zu werden. UNITEDINTERIM kanalisiert mit signifikanten (digitalen) Werbeinvestitionen die Nachfrage auf die eigene Plattform, und zwar von interessierten Unternehmen und sogar auch von Interim-Providern.
- (2) **Weniger administrativer Aufwand bei der Profilpflege:** Interim Manager müssen bisher in aufwändiger Weise bei mehreren Providern (typischerweise bei 3-5) ihre Unterlagen pflegen und sich überall einer individuellen Qualitätsprüfung unterziehen. Indem UNITEDINTERIM die Pools mehrerer Provider bündelt und eine zentrale Qualitätssicherung vornimmt, müssen Interim Manager dies nur noch einmal zentral (an einer einzigen Stelle) vornehmen. Ihre Unterlagen sind jedoch für die Anfragen mehrerer (ebenfalls qualitativ hochwertig arbeitender) Provider verfügbar. Interim Manager können somit weiterhin mit renommierten Providern zusammenarbeiten und von diesen Anfragen erhalten.
- (3) **Verbesserung der Erlösseite:** Interim- und Projektmanager müssen an UNITEDINTERIM keine Marge abgeben, wenn über die Plattform ein Mandat mit Unternehmen oder Interim-Providern direkt zustande kommt.
- (4) **Verringerung der berufsspezifischen Kosten:** UNITEDINTERIM eröffnet Einkaufsvorteile, die dem Einzelnen nicht zugänglich wären durch Bündelung von Einkaufsmacht. Registrierte Interim Manager erhalten uneingeschränkten Zugang zu den Einkaufsvorteilen über UNITEDINTERIM. Tests haben ergeben, dass durchaus allein die Einkaufsvorteile bei der Kfz-Versicherung das Nutzungsentgelt übersteigen können.
- (5) **Optional: Bereitstellung eines digitalen Arbeitsplatzes und Teilnahme an einer „Community“.** Projekt- und Interim Manager verbringen immer weniger Zeit am eigenen Schreibtisch. Ihr Arbeitsort – auch zur Erledigung der eigenen Dinge - ist immer mehr beim Kunden im Firmen-eigenen Büro oder unterwegs auf Flughäfen, im Auto, in der Bahn, im Hotel oder in Co-Working Spaces. In der international vernetzten Arbeitswelt ist räumliche und zeitliche Mobilität ge-

fragt. Die Digitalisierung schafft die Voraussetzungen für mobiles Arbeiten und ortsunabhängige Kollaborationstools. UNITEDINTERIM bietet Interim Managern zum Vorzugspreis als Zusatz-Angebot die Möglichkeit eines modernen, digitalen und in der eigenen UNITEDINTERIM-Community vernetzten Arbeitsplatzes.

Was ist einzigartig an UNITEDINTERIM® und wie unterscheidet es sich von seinen nächsten Wettbewerbern?

- (1) UNITEDINTERIM ist der einzige Anbieter im europäischen Interim-Geschäft, der gleichzeitig einen Service für Unternehmen, Interim Manager und Interim-Provider sowie ausgewählte Drittanbieter (mit Leistungen für Interim Manager) anbietet. Mit dieser digitalen „4-sided-platform“ werden in einzigartiger, offener und nicht proprietärer Weise Synergien für alle gehoben, die bisher so noch nicht vorhanden waren.
- (2) UNITEDINTERIM verzichtet auf jede Art von Honorar oder Vermittlungs-Provisionen, wenn ein Projekt oder Interim-Mandat über die Nutzung der digitalen Plattform zustande kommt. Es gibt andere digitalen Plattformen, wie XING oder LinkedIn, bei denen sich ebenfalls Interim Manager ohne Vermittlungs-Provisionen finden lassen. Diese Plattformen verdienen ihr Geld ebenso durch Monats- oder Jahresbeiträge, vor allem aber durch Entgelt der Unternehmen für Anzeigen oder Research sowie Werbung. Dies tut UNITEDINTERIM nicht. Solche Plattformen sind vor allem aber kein Spezialist für das Interim-Geschäft. Unternehmen, die hier suchen, finden daher eine sehr umfangreiche, breite und heterogene Auswahl. Die Angaben der Kandidaten werden nicht qualitätsgesichert, ganz besonders nicht im Hinblick auf ihre Eignung im Interim Management. Ebenso wird die Aktualität der Daten nicht nachgehalten. Ob Kandidaten wirklich grundsätzlich auch verfügbar sind, muss das suchende Unternehmen selbst durch individuelle Ansprache herausfinden.

Demgegenüber ist UNITEDINTERIM ausschließlich auf das Interim-Geschäft spezialisiert und lässt nur qualitätsgesicherte Interim und Projekt-Manager zu. UNITEDINTERIM hält die Aktualität systemgestützt nach und deaktiviert veraltete Daten. Die Verifizierung der Verfügbarkeit der Kandidaten erfolgt einfach über eine App und führt innerhalb von 24 Stunden zu einer verifizierten Shortlist. Einfacher und schneller kommen Unternehmen kaum zu einer relevanten Auswahl an Kandidaten. Das ist einzigartig, überragend schnell und finanziell hochattraktiv für Unternehmen, weil umfangreiche Vermittler-Provisionen gespart werden können.

- (3) UNITEDINTERIM ist radikal digital. Weder für Interim Manager, noch für Unternehmen noch für Interim-Provider ist es sinnvoll, die Gegebenheiten von heute fortzuschreiben, selbst wenn das aktuelle Tagesgeschäft im Moment gut laufen sollte: Die Digitalisierung wird unausweichlich zu einer Transformation des jeweils eigenen Geschäftsmodells führen. Erfolgreich werden wir, darauf deutet alles hin, den Weg in die Digitalisierung nur entschlossen und konsequent, keinesfalls aber halbherzig gehen können. Das Ziel dieses Weges wird nur erreichen, wer sein

künftiges, unternehmerisches Idealbild vollständig aus der Perspektive seines Kunden entwirft: Nur eine solche Strategie wird erfolgreich sein können. UNITEDINTERIM ist daher der ideale Partner im Rahmen der eigenen Digitalisierungsstrategie: Das schafft Vorsprung am Markt!

Was hat die Macher von UNITEDINTERIM[®] motiviert, diese Plattform zu gründen?

Beide Gründer, Jürgen Becker und Dr. Harald Schönfeld, verfügen jeweils über 15 Jahre Erfahrung in der Branche als Interim-Provider. Sie sind beide auch viele Jahre im Vorstand des Branchenverbandes AIMP engagiert gewesen, in dem die Marktveränderungen in der DACH-Region – auch mit Hilfe vieler Studien – intensiv untersucht wurden.

Die Ausgangsidee zum Aufbau dieser so gestalteten Plattform entstand auf Anregung von Kunden und Interim Managern. Immer wieder wurden die Gründer von Unternehmen gefragt, ob es denn nicht möglich sei, selbst in der Datenbank zu suchen. Parallel mussten sie sich von Seiten der Interim Manager über viele Jahre immer wieder anhören, wie mühselig es doch sei, diesen notwendigen Registrierungs- und Qualitätssicherungsprozess bei einer zunehmenden Anzahl von Providern zu durchlaufen. Und schließlich wurde mit Recht gefragt, ob Provider nicht zumindest in diesem Punkt zusammenarbeiten könnten: Also einen zentralen Pool in der Branche zu schaffen, aus dem sich dann bestimmte Qualitätsprovider gemeinsam bedienen könnten. UNITEDINTERIM hebt nun diese Effizienzvorteile für alle Seiten.

Marktanalysen haben dann gezeigt, dass es im Grunde um viel mehr geht: Die Digitalisierung, die vor allem die Unternehmen treiben, erfordert mehr als nur eine punktuelle Optimierung oder Teil-Lösungen! Es geht letztlich um das gesamte Bild, um völlig neue Prozesse, neue digitale Tools und Kommunikationsformen, die sich bereits mit atemberaubender Geschwindigkeit in der Wirtschaft entwickeln und am Interim-Geschäft nicht haltmachen werden. Das betrifft auch und insbesondere die Interim Manager, denn deren Kunden leben zunehmend in einer digitalen Welt, in der sich alle Beteiligten mehr und mehr vernetzen und entsprechende digitale Kanäle nutzen.

UNITEDINTERIM hat sich daher konsequent für das offene und integrierende Geschäftsmodell entschieden und bietet eine moderne Plattform für alle vier am Interim-Business beteiligten Parteien an: (1) Nachfragende Unternehmen und Institutionen, (2) nachfragende Interim-Provider, (3) anbietende Interim Manager und schließlich (4) ausgewählte Drittanbieter: Diese spezialisierten Service-Partner bieten Interim Managern Produkte und Dienstleistungen zum Sonderpreis an, die auf ihren ganz besonderen Beruf zugeschnitten sind: Von der Haftpflichtversicherung gegen Vermögensschäden bis zum „Virtuellen Büro“.

Beide Gründer, Jürgen Becker und Dr. Harald Schönfeld, sind der Ansicht, dass für bestimmte Kundengruppen, Aufgabenstellungen und Situationen weiterhin das traditionelle („analoge“) Providergeschäft mit persönlicher Betreuung und qualifi-

zierter, hochwertiger Beratung seine Berechtigung hat. Für diese Kundenbedürfnisse bieten sie daher weiterhin gerne einen solchen Service mit ihren Firmen MANATNET GmbH und butterflymanager GmbH an.