

Welchen Mehrwert erbringt ein Interim Management Provider in der Zusammenarbeit



DDIM-KONGRESS 2021, 19.11.2021, LIVESTREAM 5
REINHOLD WEBER GESCHÄFTSFÜHRER RW CONSULTING GROUP

DDIM.kongress



Welchen Mehrwert erbringt ein „Interim Management Provider“ in der Zusammenarbeit



Vorstellung Reinhold Weber

- Diplom-Wirtschaftsingenieur und Geschäftsführer der RW Consulting Group
- Aus der Management- und Technologieberatung kommend
- 30 Jahre Vertriebserfahrung & Geschäftsentwicklung, seit 2008 selbstständig mit Interim Management Mandaten und in der Personalberatung
- Persönliche Erfahrung aus ca. 2.500 verantworteten Projekten aus Beratung, Interim Management und Executive Search
- Für Unternehmensberatungen, COMACH und Management Angels vertrieblich gearbeitet

Die RW Consulting Group

- Wir sind ein junger „Interim Management Provider“ und seit 2019 am Markt tätig
- Standorte: Königswinter, bundesweit und in der DACH-Region tätig, mit Associated Partner Vertriebsstruktur im Aufbau (Bonn, Köln, Düsseldorf, Berlin, Wien, ...)
- Wir sind Betreiber eines Transaktionsportals mit Manager- und Expertenportal-Suite sowie Kunden-Suite mit automatisierten Prozessen, ohne dabei Persönlichkeiten aus den Augen zu verlieren
- Intensive Nutzung der Digitalisierung (Portaltechnologie, BI, KI, Datenbanktools, Automatisierung) um schnell zu sein und Zeit für persönliche Dialoge mit Kunden und Interim Managern auf Augenhöhe zu haben

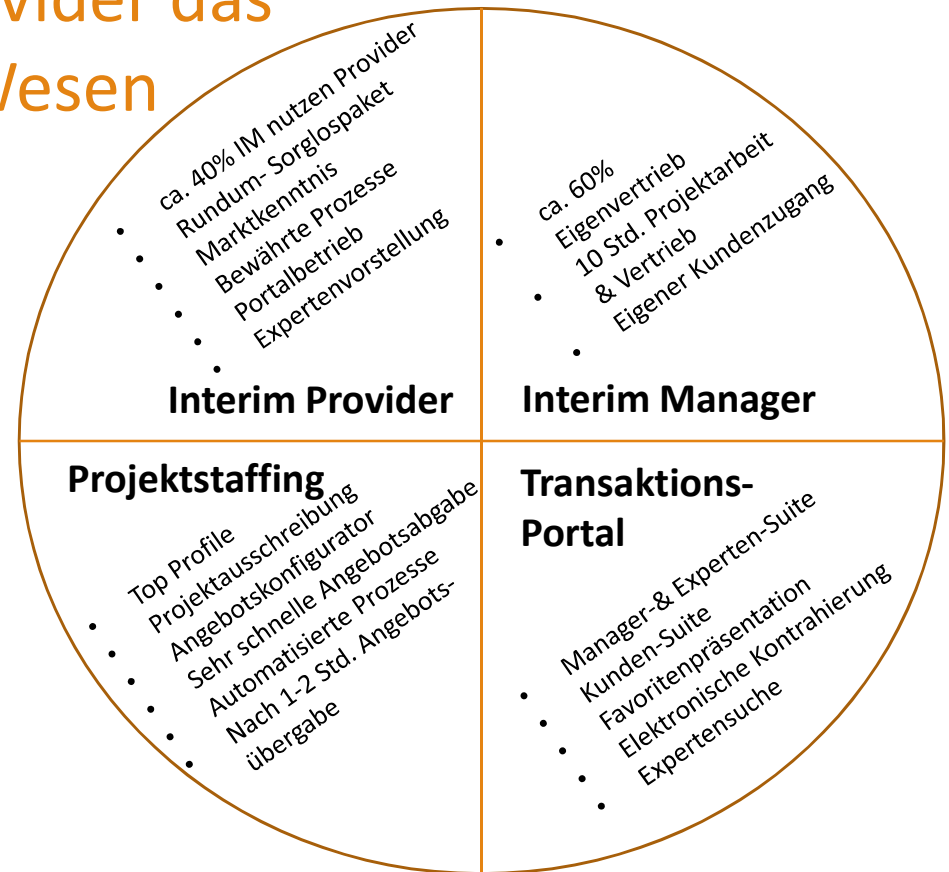


Welchen Mehrwert erbringt ein „Interim Management Provider“ in der Zusammenarbeit

Der Interim Provider das komplexe Wesen

Agenda

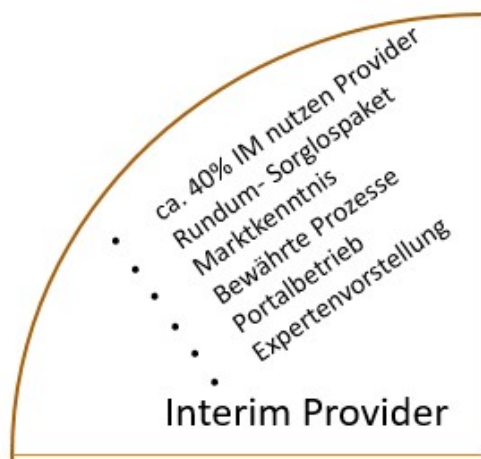
Interim Management Provider sind Vertriebspartner für Interim Manager und akquirieren systematisch Projektoptionen für Mandatseinsätze. Es werden die mehrwertbringenden Aspekte und Erfolgsfaktoren in der Zusammenarbeit beleuchtet. Worauf kommt es an? Wer leistet welchen Beitrag, Netzwerk, Rollenspiel, Vorgehen im Prozess, Ausschreibung, Projektanfrage, Portal, Reaktionsgeschwindigkeit, Qualität des Expertenprofils, Briefing, Vorbereitung zum Pitch, Moderation, Kommunikationskultur, Verhandlung, Verträge, persönliche Beziehungen und vieles mehr ...





Welchen Mehrwert erbringt ein „Interim Management Provider“ in der Zusammenarbeit

Was macht eigentlich ein Interim Management Provider?



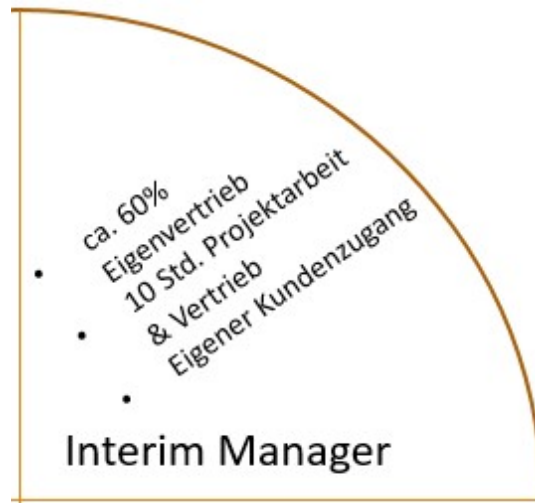
- Vertriebspartnerschaft mit Interim Managern

- Vertrieb (warm, kalt, Telefonate, Newsletter, Videokonferenzen, Telefonkonferenzen, Messen, Vorträge, ...)
- 10-20 vertriebliche Touchpoints bis zu einer Projektanfrage
- Systematische Marktaufklärung
- Netzwerkpfege
- Portalbetrieb (Manager- & Experten-Suite, Kunden-Suite)
- Qualitätssicherung IM-Profile, Expertengespräche, Vertiefung
- Systematische IM-Profilanalyse
- Verbandstätigkeiten & Verbandsmitgliedschaften
- Webseite, Adverts, Social Media
- Projektbegleitung IM und Kunden auf Augenhöhe
- Betreibt CRM, stellt Rechnungen
- Kundenveranstaltungen
- Veranstaltungen mit IMs
- Expertenvorstellung, Interviews
- Ausschreibungen, Briefing, Pitch
- Accountbearbeitung (Konzern, Mittelstand), Rahmenverträge, Verhandlungen
- Kommunikation (LinkedIn, Xing, Gruppen, Twitter, ...)
- Pfl egt Kontaktnetzwerk
- Erfinderisch sein und bleiben
- Sucht ständig nach neuen Vermarktungswegen



Welchen Mehrwert erbringt ein „Interim Management Provider“ in der Zusammenarbeit

Was macht ein Interim Manager für den Interim Provider?



- Professionelle Projekte umsetzen
- Registrierung im Projektportal in der Manager-& Experten-Suite
- Initial 45 bis 60 Minuten Zeit investieren für eine professionelle Registrierung und in eine Vertriebspartnerschaft (Kontaktdaten, Basisprofil, Expertenprofil, 3 Referenzen, Verfügbarkeit)
- Expertenprofil in top Qualität hinterlegen, anlegen, vollständig ausfüllen, optimieren
- Projektreferenzen bereitstellen
- Ideen, Branchenkenntnis & Trends einbringen, Tippgeber sein, informieren
- Regelmäßiger eigenständiger Profilupdate auf dem Portal vornehmen (5-10 Minuten)
- Kein „Serienprofilupdates via Mail“ verschicken
- Schnelle Rückmeldung bei Projektanfragen
- Nach Projektende direkt einen Profilupdate vornehmen
- Idealerweise mit 3-4 Providern intensiv zusammenarbeiten (weniger ist oft mehr), Vertrieb
- Ehrliches Feedback und regelmäßiger smarterer Dialog ist die beste Ausgangsbasis für Projektanfragen



Welchen Mehrwert erbringt ein „Interim Management Provider“ in der Zusammenarbeit

Projektstaffing und seine Mehrwerte im Prozess



- Projektvorklärung mit Kunden
- Formulierung der Ausschreibung
- Zugriff auf qualitätsgeprüfte registrierte Interim Manager Profile
- Selektion pot. geeigneter Interim Manager für Projekteinsatz
- qualifizierte Ausschreibung nur an diejenigen, die einen exakten Match haben!
- Sehr schnelle Ansprache der vorselektierten Experten auf Verfügbarkeit, Projektübernahme, Kontaktaufnahme, Konditionen
- Qualifiziertes Vertiefungsgespräch, transparent & Konditionenfindung
- Sehr schnelle Angebotserstellung mit Angebotskonfigurator
- Sofortige Platzierung selektierter Interim Manager beim Kunden via Vorschlag, Angebot, Kunden-Suite
- Angebotsinsights des Kunden sind
 - Kurzprofil (Theaser, Faktenprofil)
 - Profil aus Kundensicht
 - Original-CV
 - 3 Projektreferenzen
 - Kontaktdaten
- Pitch -> Win/Loss
- Permanente persönliche Feedbackkultur mit Statusmeldungen zum Projektstand
- Projektstart & Projektbegleitung 😊



Welchen Mehrwert erbringt ein „Interim Management Provider“ in der Zusammenarbeit



Transaktionsportal (Manager- & Experten-Suite, Kunden-Suite)

Transaktions-Portal

Manager- & Experten-Suite
Kunden-Suite
Favoritenpräsentation
Elektronische Kontrahierung

1. Meine Verfügbarkeit aktualisieren

Bitte aktualisieren Sie Ihre Verfügbarkeit

Ich bin für Projektanfrage ab diesem Datum verfügbar:

18.11.2021

Bemerkungen zu meiner Verfügbarkeit:

Ich möchte ein Beratungsprojekt vornehmlich bekommen

Ich möchte ein Interim Management Mandat vornehmlich bekommen

Ich möchte alle Tagpartie Funktionen

Ich bin auch Auftragsgeber für ein Projekt

Ich möchte regelmäßig über freigelegene Informanten werden

Ich möchte einen Newsletter von Zeit zu Zeit erhalten

Interesse an Festanstellungsoptionen

Ich bin offen für Interessenten Anfragen

Ich bin an Festanstellungsoptionen nicht interessiert

Interesse an Referenzleistungen

Ich bin offen für Interessenten Anfragen

Ich bin an Referenzleistungen nicht interessiert

Vielen Dank

Der neue Status ist schon gültig!

Erstellen oder aktualisieren Sie Ihre nächsten RWG IM 2. Schritte

2. Meine Kontaktadressen

Willkommen | Anmelden | Profil | Mein Kurzprofil aus Kundensicht | Projektschreibungen | Info

Angewiesen auf Reinhold Interim Manager | [Personalmanagement](#) | [Info](#)

Meine Kontaktadressen

Unternehmensname

Reinhold Weber Consulting Group GmbH & Co. KG

Meine Website

www.rwcg.eu

Adresse *

Am Sülzenberg 6
53639 Königswinter

PLZ *

53639

Ort *

Königswinter

Land *

Deutschland

Interesse für die Zusammenarbeit

- Ich möchte ein Beratungsprojekt vornehmlich bekommen
- Ich möchte ein Interim Management Mandat vornehmlich bekommen
- Ich möchte alle Tagpartie Funktionen
- Ich bin auch Auftragsgeber für ein Projekt
- Ich möchte regelmäßig über freigelegene Informanten werden
- Ich möchte einen Newsletter von Zeit zu Zeit erhalten

Interesse an Festanstellungsoptionen

- Ich bin offen für Interessenten Anfragen
- Ich bin an Festanstellungsoptionen nicht interessiert

Vielen Dank

Der neue Status ist schon gültig!

Erstellen oder aktualisieren Sie Ihre nächsten RWG IM 2. Schritte

3. Mein Basisprofil bearbeiten und anpassen

Foto

ich bin verfügbar ab *

08/11/2021

Sie haben Sie Ihre Verfügbarkeit immer aktuell, damit wir Sie in Fokus für Projektanfragen behalten.

Zieltagessatz in € *

1240

Haben Sie um Ihren Zieltagessatz (netto ohne Reisekosten), den Sie durchschnittlich in Projekten realisieren.

Mindesttagessatz in € *

080

Haben Sie uns bitte den Tagessatz (netto ohne Reisekosten), a dem wir Sie für ein Projekt ansprechen dürfen.

Geburtsdatum

11.07/1961

Mein Standort *

Königswinter

Lebenslauf in deutsch *

20110 Reinhold Weber poff remove

Projektliste in deutsch

Lebenslauf in englisch

Projektliste in englisch

Referenzen

Zugnisse/Zertifikate

Lebenslauf in deutsch

Lebenslauf in englisch

Projektliste in deutsch

Projektliste in englisch

Spezialisierte

Vielen Dank für Ihre Geduld

Es lohnt sich auf jeden Fall wer Erstellen oder aktualisieren Sie

Branchenerfahrungen

Vertriebs- u. Marketingexperte für komplexe Lösungen und Dienstleistungen, Digitale Transformation

Fachliche Schwerpunkte

General Management, Strategische Geschäftsentwicklung, Fachliche und disziplinarische Führungsverantwortung, Führung von virtuellen Projekt- und Beratungsteams, Planung, Organisation und Umsetzung von umfangreichen Restrukturierungsmaßnahmen, Personalmanagement

Referenzen

General Management, Strategische Geschäftsentwicklung, Fachliche und disziplinarische Führungsverantwortung, Führung von virtuellen Projekt- und Beratungsteams, Planung, Organisation und Umsetzung von umfangreichen Restrukturierungsmaßnahmen, Personalmanagement

Stationen Mandate

Geben Sie bereits abzuverfügende Mandate mit Position und Rolle in Kürzform an (bitte nicht mehr als 4-8)

Berufliche Stationen

Geben Sie Ihre beruflichen Stationen mit Position und Rolle in Kürzform an (z.B. Leiter Vertrieb, Telekommunikation oder CEO, Automotive Zulieferindustrie, ...)

Experte Branchenreferenz

- Beratung, Consulting, Coaching
- Telekommunikation
- Informationstechnologie
- Maschinen- & Anlagenbau
- Automobilindustrie
- Energieversorgung
- Produktion & Fertigung
- Life Sciences, Chemie, Pharma, Medizintechnik, Gesundheit
- Transport & Logistik
- Lebensmittelindustrie
- Luft- & Raumfahrt, Defence
- Dienstleistung

Typische Mandatrolle

- Chief Executive Officer
- C-Level Interim
- Verkauf
- Betrieblieferung
- Business Unit Leader
- Abteilungsleitung, IT
- Chief Marketing Officer
- Chief Sales Officer II
- Chief Technical Officer
- Chief Operation Officer
- Chief Information Officer
- Chief Finance Officer
- Chief Human Resource
- Chief Procurement Officer
- Chief Restructuring Officer
- Chief Knowledge Officer
- Leitung Marketing
- Leitung Vertrieb
- Kaufmännische Ges.
- Leitung Finance- und
- Leitung Personal
- Leitung Einkauf
- Chief Risk Officer
- Digitalisierung
- Portfoliostrategie
- Produktmanagement
- Projektentwicklung
- Supply Chain Management
- Sachbearbeitung
- Internationalisierung

IM-123218

11/07/1961

Königswinter

4. Mein Expertenprofil bearbeiten

Kompetenzstatement

Formulieren Sie Ihre Kompetenzstatement in einem Satz als Hauptaussage und "Headline" zu Ihrem Profil.

Vertriebs- u. Marketingexperte für komplexe Lösungen und Dienstleistungen, Digitale Transformation

Fachliche Schwerpunkte

Benennen Sie Ihre wesentlichen fachlichen & Kompetenzpunkte in Kurzform oder Stichpunkten (ohne Prosa).

General Management, Strategische Geschäftsentwicklung, Fachliche und disziplinarische Führungsverantwortung, Führung von virtuellen Projekt- und Beratungsteams, Planung, Organisation und Umsetzung von umfangreichen Restrukturierungsmaßnahmen, Personalmanagement

Stationen Mandate

Geben Sie bereits abzuverfügende Mandate mit Position und Rolle in Kürzform an (bitte nicht mehr als 4-8)

Berufliche Stationen

Geben Sie Ihre beruflichen Stationen mit Position und Rolle in Kürzform an (z.B. Leiter Vertrieb, Telekommunikation oder CEO, Automotive Zulieferindustrie, ...)

Reinhold Weber Consulting Group GmbH & Co. KG
Management Angew. GmbH, mmi-IMMO24.com, Synapse Group GmbH, Sierra Management Consulting AG, Detcon International GmbH, Deutsche Telekom AG, Global One, T-Mobile GmbH, DeTeCon Deutsche Telekom Consulting GmbH

Typische Mandatrolle

- Chief Executive Officer
- C-Level Interim
- Verkauf
- Betrieblieferung
- Business Unit Leader
- Abteilungsleitung, IT
- Chief Marketing Officer
- Chief Sales Officer II
- Chief Technical Officer
- Chief Operation Officer
- Chief Information Officer
- Chief Finance Officer
- Chief Human Resource
- Chief Procurement Officer
- Chief Restructuring Officer
- Chief Knowledge Officer
- Leitung Marketing
- Leitung Vertrieb
- Kaufmännische Ges.
- Leitung Finance- und
- Leitung Personal
- Leitung Einkauf
- Chief Risk Officer
- Digitalisierung
- Portfoliostrategie
- Produktmanagement
- Projektentwicklung
- Supply Chain Management
- Sachbearbeitung
- Internationalisierung

5. Meine Referenzprojekte bearbeiten

Referenzen bei folgenden Unternehmen

Bitte nur die Unternehmensnamen auflisten. Referenzen gegenüber dem Kunden werden nur auf Anfrage genannt. Sie können diese ja bei Eignung während Ihrer Vorstellung im Projekt ansprechen und darstellen wenn es opportunist ist.

Mein erstelltes Interim Manager Expertenprofil aus Kundensicht

Referenzprojekt 1:

Situation und Herausforderung Pro

Zielsetzung und Aufgabenstellung I

Maßnahmen und Vorgehensweise F

Ergebnisse und Erfolge Projekt 1



Welchen Mehrwert erbringt ein „Interim Management Provider“ in der Zusammenarbeit



Transaktionsportal (Manager- & Experten-Suite, Kunden-Suite)

Transaktions-Portal

- Manager- & Experten-Suite
- Kunden-Suite
- Favoritenpräsentation
- Elektronische Kontrahierung
- Expertensuche

- Kundenangebot via Mail & Portal-Suite

1. **Interim Manager nach Kompetenzen suchen**

Wählen Sie für Ihre Projektfrage die Experten aus, die Sie kennen lernen möchten.

2. **Interim Manager die ich kennen lernen möchte:**

Datum	ID	Kandidat	Kompetenzstammbaum	essbar	locken
13/10/2021	8A-128518		Führung von Unternehmen / Abteilungen / Projekten in aussergewöhnlichen Situationen, vor dem sie nach stabilen Strukturen die Grundlagen für eine erfolgreiche Zukunft geschaffen werden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16/04/2021	8A-128518		Globale Verantwortung für die Einführung von Geschäftsprozessen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16/04/2021	8A-1272918		Interdisziplinäre Kompetenz in Sales, Change Management, E-Logistik, IT/Procure - Supply Chain Qualitätsmanagement und Marketing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. **Vorgeschlagene Interim Manager**

ID	Kandidat	Kompetenzstammbaum	Profil	Detaillierte Projektprofil
8A-128518		Führung von Unternehmen / Abteilungen / Projekten in aussergewöhnlichen Situationen, vor dem sie nach stabilen Strukturen die Grundlagen für eine erfolgreiche Zukunft geschaffen werden	<input type="checkbox"/>	PDF

4. **Ihre Angebote Experten, Berater, Interim Manager der RW Consulting Group**

Datum	Profilname	Titel	status
21/05/2021	Dr. Ingrid Eberhard	Dr. Ingrid Eberhard	aktiv
01/04/2021	Dr. Ingrid Eberhard	Dr. Ingrid Eberhard	aktiv

Wir empfehlen Ihnen für Ihre Projekt die nachfolgenden Kandidaten, die wir Ihnen für Ihre Projektfrage empfehlen. Ihre Lösung wurde in unserem System als beste Lösung für Ihre Projektfrage identifiziert und wir empfehlen Ihnen diese Lösung für Ihre Projektfrage zu empfehlen. Ihre Lösung wurde in unserem System als beste Lösung für Ihre Projektfrage identifiziert und wir empfehlen Ihnen diese Lösung für Ihre Projektfrage zu empfehlen.



Welchen Mehrwert erbringt ein „Interim Management Provider“ in der Zusammenarbeit



Vielen Dank! Haben Sie Fragen?

Kommen Sie gerne auf mich zu, ich freue mich darauf
0228-29979690, reinhold.weber@rwcg.eu

Projektanfrage

Meine Projektanfrage

Ich möchte eine Projektanfrage bei der RW Consulting Group GmbH & Co. KG erstellen und persönlich zu den einzelnen Optionen für eine Projektbesetzung oder Projekt unverbindlich beraten werden:

Registrieren als Unternehmen für die Einsicht in Expertenprofile

Registrieren als Unternehmen für die Einsicht in Expertenprofile

Registrieren Sie Ihr Unternehmen für die Einsicht in **Berater- & Interim Management- Expertenprofile** nach **Branchen, Themen, Funktionen und Kompetenzen** zur Inspiration:

- kostenloser Anmeldebogen Ihres Unternehmens
- Expertenprofile selber hochladen
- Profile nach Kompetenzen, fachlichen Schwerpunkten, Branchen detailliert erstellen
- beraten werden und zusätzliche Expertenprofile als Vorschläge erhalten
- Zugriff auf individuell vorkonfigurierte und persönlich zusammengestellte Experten als Favoriten
- Kontaktaufnahme mit verfügbaren Experten, Vorstellung per Videokonferenz oder Telefonkonferenz zur Projektverifizierung
- Neue Projektanfragen unkompliziert stellen
- Projekte kostenlos ausarbeiten für Ihre Beratungs-, Interim Management Mandate oder Feststellungsprojekte auf dem Projektmarkt
- einfache portalunterstützte Arbeitsweise und Prozess
- Rahmenvereinbarung für die Zusammenarbeit in Projekten und vereinfachter Abruf von Experten

Die RW Consulting Group bietet Ihnen die Möglichkeit auf den **qualitätsgesicherten Manager- und Expertenpool** mit Beratern und Interim Managern zuzugreifen und sich von spannenden **Expertenprofilen nach Funktionen, Themen, Branchen und Kompetenzen** inspirieren und übertragen zu lassen. Wählen Sie Ihre Favoriten aus und lernen Sie die jeweilige Experten oder Experten nach Vereinbarung für Ihr Projekt kennen.

Registrieren als Interim Manager/in

Registrieren als Interim Manager/in

Willkommen auf dem Transaktionsportal für die Zusammenarbeit in Projekten. Die RW Consulting Group stellt Experten für Beratungs- & Interim Management- Mandate bereit. Positionen für Feststellungen werden mit Executive Search besetzt. Unternehmen stellen wir so schlagkräftige Projektteams, Experten und Ressourcen für Projekte bereit.

- Sie sind **bereits registriert**, dann geben Sie bitte Ihre E-Mail-Adresse und das Passwort ein.
- Wenn Sie sich **registrieren** möchten, dann gehen Sie auf den Button „Registrieren“ und folgen dem Prozess.

Login

E-Mail-Adresse
reinhold.weber@rwcg.eu

Passwort (vergessen?)
.....

Anmelden

Noch kein Zugang?
Registrieren

Das Team der RW Consulting Group freut sich auf die persönliche Zusammenarbeit mit Ihnen

Persönliches Informationsgespräch

Wir beraten Sie im persönlichen Gespräch

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.
Herzliche Grüße von Reinhold Weber

Nutzen Sie meine Erfahrung, ich mehr als 22 Jahren aus der Personalberatung, dem Vertrieb von Beratern & Interim Managern mit über 2.500 ansehnlichen Projekten in der Management- und Technologiebranche, dem Interim Management, in Kooperation mit der einschlägigen Wirtschaft und aus vielen Branchen.

Werbliche Berater & Interim Manager für Sie die beste Lösung sein können, damit Sie erfolgreiche Projekte umsetzen. Legen Sie Ihren sehr gerne im persönlichen Dialog, Nennen Sie die genauen Details der RW Consulting Group, das macht Sie schnell und effizient. Nennen Sie mir Details anrufen und helfen sich in der Eigenheit. Wir beraten Sie in der Beratung & Interim Management im Markt aus vielfältigen Projekten und die „Suchstruktur im Hausarbeit“ suchen. Ihre von Bewerber Bereich.

Reinhold Weber Consulting Group GmbH & Co. KG
Am Sülzenberg 6, 53639 Königswinter
Telefon: +49 (0)228 29979690
E-Mail: info@rwcg.eu