

# 5 Golden Rules

Für allseitiges Fairplay in der Zusammenarbeit zwischen Interim Manager und Provider

Golden Rule	
<b>First come, first served</b>	Sobald ein Interim Manager bei der Projektanfrage eines Providers merkt, dass er dieselbe Anfrage bereits vorher von anderer Seite erhalten hat (z.B. von einem anderen Provider), zieht er seine Kandidatur beim zweiten, und ggfs. allen nachfolgenden, Anfragern sofort zurück. Auch der Provider wird sich mit dem Interesse am Interim Manager zurückziehen, sobald er merkt, dass dieser bereits von einem anderen Provider beim selben Kunden ins Spiel gebracht wurde.
<b>You know what you get</b>	Provider und Interim Manager klären zu Beginn der Anfrage die Konditionen: (Minimal-) Tagessatz, Split des Tagessatzes oder der Marge, Spesen. Ebenfalls werden die finanziellen Regelungen für Vorstellungsgespräche festgelegt.
<b>Committed before presented</b>	Interim Manager legen Parallelanfragen frühzeitig (anonymisiert) offen und „spielen“ nicht auf verschiedenen Hochzeiten. Provider informieren im Gegenzug transparent über die Einsatzchancen des Interim Managers.
<b>Accept contract extension</b>	Mandatsverlängerungen sind üblich und für keine Seite ein Ansatzpunkt zur Veränderung der Konditionen. Die Kundenzufriedenheit hat Priorität. Kommt es kundenseitig zu (Honorar-) anpassungen, werden diese transparent und gemäss der bestehenden Regelung anteilig weitergegeben.
<b>Get testimonial for performance</b>	Topleistung ist die Regel. Der Provider sorgt für Referenzen vom Kunden und von sich selbst.

Quelle: Arbeitsgruppe AIMP (2018)