

kolegy na obdobné pozici nebo konzultanta v poradenské firmě. Většina interim manažerů stanovuje odměnu podle zákazníka (při stejném typu zakázky) a hlavně podle délky kontraktu. Polovina dotázaných manažerů pracuje nejčastěji na základě denní sazby, a pokud pracuje pro třetí stranu (providera, agenturu), nejobvyklejší provize se pohybuje mezi 10–20 procenty.

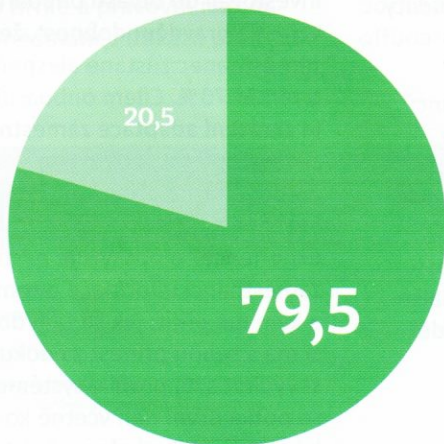
Typická denní odměna interim manažera je kolem 10 tisíc korun a nejobvyklejší fakturace je v měsíčním intervalu s dobou splatnos-

ti 2 týdny. Nadpoloviční skupina dotázaných manažerů pracuje jako interim manažer déle než tři roky, přesto tak většina z nich působí pouze příležitostně, případně pracují zároveň jako provider.

Oslovení interim manažeri působí převážně jako projektoví šéfové, krizoví/změnoví manažeři anebo jako poradci či konzultanti. Někteří i jako školitelé bez výkonné pravomoci. Působí v pozici generálního (výkonného) manažera, výrobního manažera, nebo manažera v oblasti financí a kontroingu či obchodu a marketingu. ■

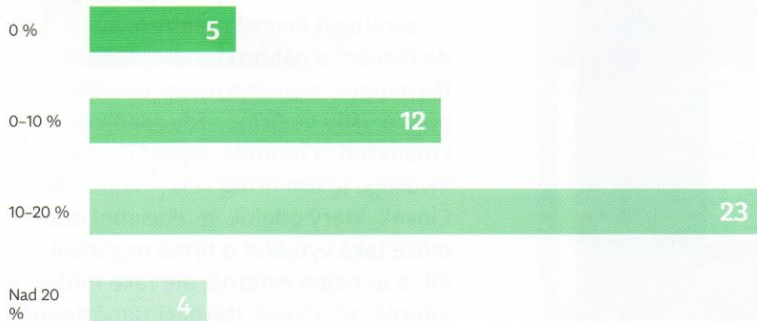
### Liší se výše vaší odměny v závislosti na zákazníkovi (při stejném typu zakázky)? (v %)

NE

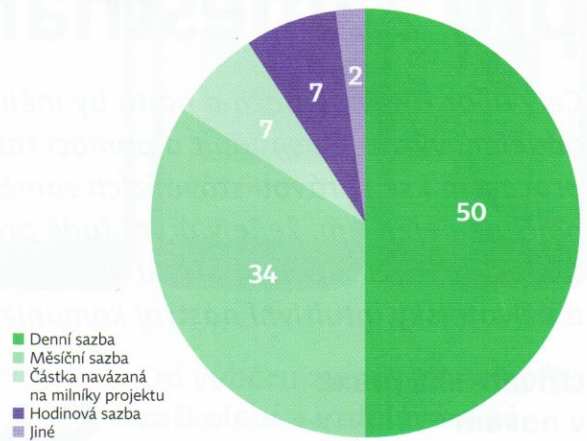


ANO

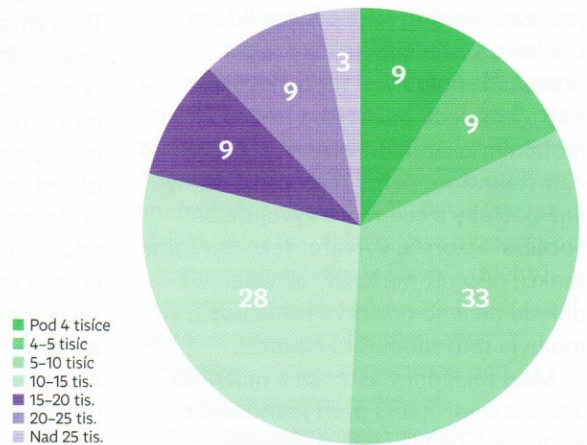
### Jaká je výše provize pro třetí stranu (pokud pro ni pracujete)? (počet odpovědí)



### K jakému časovému intervalu je nejčastěji vztahena vaše odměna? (v %)



### Jaká je nejčastější výše vaší odměny (po odečtení případné provize třetí straně)? (v tis. Kč/den bez DPH)



### V jaké roli převážně působíte (více jak 50% četnost) (v %)

