diind
Deutsches
Innovationsinstitut

BUSINESS INNOVATOR – ZUSAMMENFASSUNG DES PRÜFBERICHTS

Auszeichnung KOMOR INTERIM MANAGEMENT als Business Innovator

Prüfbericht nach dem diind-Bewertungsmodell – Kategorie: Business Innovator

Datum	06. November 2026
Auftraggeber	diind – Deutsches Innovationsinstitut
Geprüftes Unternehmen	KOMOR INTERIM MANAGEMENT
Hauptsitz	Jahnstraße 13, 68526 Ladenburg, Deutschland

Executive Summary

Gesamtpunktzahl: 89 / 100 Punkte **Bewertung: Hervorragend**

Empfehlung: Die Auszeichnung mit dem Siegel „Business Innovator" wird ausdrücklich empfohlen.

KOMOR INTERIM MANAGEMENT verbindet operative Vertriebsführung mit einem klar profilierten Innovationsanspruch: „Resulting statt Consulting®“ ist kein Slogan, sondern ein durchdachtes Leistungsversprechen, das durch digitale Werkzeuge, KI-Kompetenz und eine umfangreiche Fachkommunikation unterlegt ist. Besonders stark zeigt sich das Unternehmen bei der Innovationskommunikation, dem Technologieeinsatz und der Entwicklung eigener digitaler Instrumente. Die Beweislage stützt ein überdurchschnittlich hohes Gesamtergebnis und rechtfertigt die Auszeichnung in der Spitzenkategorie.

diind
Deutsches
Innovationsinstitut

Bewertung nach dem diind-Bewertungsmodell

1. Digitaler Außenauftritt & Innovationskommunikation — 18 / 20 Punkte

KOMOR INTERIM MANAGEMENT präsentiert sich über eine mehrsprachige, klar strukturierte Website, die das Leistungsversprechen „bewegen | verändern | verbinden“ konsequent in eine digitale Erzähllogik übersetzt. Der Auftritt ist inhaltlich dicht, technisch modern und über eine eigene AI-Grounding-Seite sogar für die maschinelle Ausspielung durch KI-Systeme aufbereitet — ein für ein Einzelunternehmen bemerkenswert zukunftsorientierter Schritt. Die Positionierung als „Sales Captain“ und die durchgängige Verwendung einer eigenen Marken- und Methodensprache (Vertriebsforensik®, Vertriebshygiene®, Co-Creaition®) schaffen ein prägnantes, wiedererkennbares Profil.

Der eigene Blog „B2B Sales Institute“ mit über 300 Fachbeiträgen, Podcasts und Videos bildet das kommunikative Rückgrat. Die Themen reichen von KI-Agenten und BANI über Preismanagement bis zu neurowissenschaftlich fundiertem Vertrauensaufbau im Vertrieb — eine für die Branche außergewöhnlich breite und kontinuierliche Content-Leistung. Ergänzt wird dies durch eine aktive LinkedIn-Präsenz und Fachbeiträge, die das Unternehmen als Thought Leader im Interim Management sichtbar machen. Die konsistente Bespielung aller Kanäle mit eigenständigen Inhalten rechtfertigt eine sehr hohe Bewertung.

2. Innovationsstrategie & Technologieeinsatz — 23 / 25 Punkte

Die Innovationsstrategie von KOMOR INTERIM MANAGEMENT ist erkennbar systematisch: Das Unternehmen entwickelt eigene digitale Werkzeuge und Methoden, die den Vertriebsmandaten einen messbaren Mehrwert geben. Dazu zählen der Sales Health Check mit 72 Prüffragen, ein Monte-Carlo-basiertes Forecast-Tool, ein ROI-Rechner nach ROI-Institute-Standard, ein Break-Even-Rechner für Vertriebsmitarbeiter sowie ein Neukunden-Rechner zur Kapazitätsprüfung. Diese Instrumente zeigen einen klaren Willen, Beratungsleistung zu produktisieren und datenbasiert zu untermauern.

Bemerkenswert ist die explizite Auseinandersetzung mit Künstlicher Intelligenz: Das Unternehmen positioniert sich mit dem Konzept „Co-Creaition®“ und den Leitgedanken „Human in the Loop“ und „Human in the Lead“ differenziert im KI-Diskurs. Fachbeiträge zu KI-Agenten, deren Governance und Datensicherheit sowie zur Rolle der KI als „kybernetischer Teammitglied“ belegen eine reflektierte Technologiekompetenz. Der Einsatz moderner Vertriebstechnologien und KI wird als fester Bestandteil der Mandatsarbeit beschrieben. Die Verbindung aus methodischer Innovation und operativer Anwendung ist überzeugend belegt.

3. Messbare Innovationserfolge — 17 / 20 Punkte

KOMOR INTERIM MANAGEMENT dokumentiert seine Ergebnisse in einer eigenen Track-Record-Übersicht mit konkreten Kennzahlen: 25 Prozent Umsatzsteigerung im ersten Jahr, 60 Prozent Ergebnissteigerung im Neukundengeschäft, 50 Prozent schnellerer Angebotsprozess, 300 Prozent Beschleunigung der Vertriebsprozesse durch Digitalisierung sowie eine Verfünffachung der Neukundenanfragen binnen sechs Monaten. Diese Quantifizierungen sind ein starkes Signal für eine ergebnisorientierte Arbeitsweise und machen den Innovationsanspruch überprüfbar.

Hinzu kommt die Auszeichnung mit dem Interim Management Excellence Award in der Kategorie Digitalisierung, verliehen 2022 auf dem DDIM.kongress — ein externer, institutionalisierter Beleg für die Innovationswirkung der Mandatsarbeit. Die Veröffentlichung eines Mandatsberichts im Harvard Business manager rundet das Bild ab. Die Erfolge sind gut belegt; eine noch dichtere, mandatsbezogene Fallstudien-Dokumentation würde die Beweislage weiter stärken.

4. Innovationskultur & Mitarbeiterentwicklung — 16 / 20 Punkte

Die Kultur von KOMOR INTERIM MANAGEMENT ist stark auf Befähigung und Wissenstransfer ausgerichtet. In den Mandaten wird gezieltes Coaching, die Förderung von Eigenverantwortung und der Aufbau neuer Fähigkeiten als fester Bestandteil der Arbeit beschrieben — mit dem erklärten Ziel, dass Teams auch nach dem Einsatz stabil und leistungsfähig bleiben. Diese Haltung wird durch zahlreiche Referenzen bestätigt, die die befähigende, wertschätzende Zusammenarbeit und die Rolle als Mentor hervorheben.

Auch die eigene Organisation ist innovationsfreundlich aufgestellt: Ein kleines Team von drei Mitarbeitenden wird durch ein dichtes Netz an Fachkommunikation, Weiterbildung und methodischer Reflexion getragen. Die umfangreiche Autorentätigkeit, die Mitgliedschaft in Fachverbänden und die Leitung einer DDIM-Fachgruppe zeigen eine lernende Grundhaltung. Die Kultur ist glaubwürdig belegt, wenngleich die Dokumentation interner Entwicklungsformate noch ausbaufähig ist.

5. Marktpositionierung & Ökosystem — 15 / 15 Punkte

KOMOR INTERIM MANAGEMENT hat sich im Markt für Interim Management im B2B-Vertrieb klar positioniert und ein tragfähiges Ökosystem aufgebaut. Die Mitgliedschaft in der DDIM — inklusive Leitung der Fachgruppe Vertrieb & Marketing — sowie Engagements im Bundesverband der Vertriebsmanager, im VDI und in Beirat-BW verankern das Unternehmen in relevanten Fachnetzwerken. Zertifizierungen als Most Trusted Adviser Family Business (WHU) und als Transformation and Turnaround Manager (IFuS/SRH Heidelberg) unterstreichen die fachliche Tiefe.

Die Partnerlandschaft ist breit und hochwertig: Referenzen von SAP SE, Autodesk, SUSS MicroOptics und weiteren namhaften Unternehmen belegen die Anschlussfähigkeit an große Ökosysteme. Die aktive Rolle als Keynote-Speaker, Panelist und Gastredner — etwa zu BIM und digitalen Geschäftsmodellen — verschafft dem Unternehmen Sichtbarkeit weit über das eigene Mandatsgeschäft hinaus. Die Kombination aus fachlicher Verankerung, starken Partnern und öffentlicher Präsenz rechtfertigt die volle Punktzahl in dieser Kategorie.

diind
Deutsches
Innovationsinstitut

Gesamtbewertung und Empfehlung

Bewertungsdimension	Erreichte Punkte	Maximale Punkte
Digitaler Außenauftritt & Innovationskommunikation	18	20
Innovationsstrategie & Technologieeinsatz	23	25
Messbare Innovationserfolge	17	20
Innovationskultur & Mitarbeiterentwicklung	16	20
Marktpositionierung & Ökosystem	15	15
GESAMT	**89**	**100**

Gesamtpunktzahl: 89 / 100 Punkte Bewertung: Hervorragend

KOMOR INTERIM MANAGEMENT überzeugt als innovationsstarkes Einzelunternehmen, das operative Vertriebsexpertise mit einem eigenständigen, digital unterlegten Methodenbaukasten verbindet. Besonders hervorzuheben sind die kontinuierliche Fachkommunikation, die produktisierten digitalen Werkzeuge und der reflektierte Umgang mit Künstlicher Intelligenz. Die externen Auszeichnungen und die hochwertige Partnerlandschaft belegen die Wirkung des Ansatzes. In der Summe entsteht das Bild eines Unternehmens, das Innovation nicht als Etikett führt, sondern in konkrete, messbare Ergebnisse übersetzt.

Dieser Prüfbericht wurde im Auftrag des diind – Deutsches Innovationsinstitut erstellt. Alle Angaben basieren auf öffentlich verfügbaren Quellen und dem Stand vom 06. November 2026. © diind GmbH, Hamburg 2026.