



EINGEGANGEN 0 2. Aug. 2002

DRAGOCO

IMG - The Information Management Group  
Kai A. Simon  
Corporate Development Manager  
Fürstenlandstrasse 101  
  
CH - 9014 St.Gallen

Zuständig für Sie:  
doennebrink.heinz@eu.dragoco.com

Telefon:  
05531/97-1746

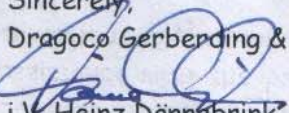
37601 Holzminden  
30. Juli 2002

Dear Kai,

during the past few months, Dragoco had contracted Information Management Group, IMG as a business consultant for their global flavor sales project management project, PACE to provide assistance with the business analysis and requirements definition for this project. You were the consultant to work directly with us in this role.

We (the whole PACE Team and especially Carol McBride, Hubertus Fillmer and myself) want to provide feedback after our global workshop held in Egelsbach, Germany the week of July 15. Overall, we were very satisfied with your contribution to the meeting content and the results. During the June preparation meeting, we were confident about your facilitating skills. However, it was not clear how you would contribute on the process analysis and the knowledge exchange of industry trends and felt that more emphasis was needed in these areas. After the global meeting, we wanted to let you know that we felt you did whatever was necessary in preparation for the meeting. During the meeting, you were able to stimulate more industry and trend discussion. You also assisted us in evaluating the business processes on a regional basis and suggested methods to achieve future harmonization points. The interpersonal results of the meeting and the solid documentation that is in place will help us to move ahead to the next steps.

As you know, Dragoco will be going through a merger within the next six to eight months and it is difficult to determine the outcome of project PACE. We will complete all documentation and then PACE will be put on hold until further direction from the new company. We wanted to thank you for your efforts during the global workshop. Should any additional meetings or activities occur related to PACE, we will keep IMG and you in mind.

Sincerely,  
Dragoco Gerberding & Co. AG  
  
i.V. Heinz Dönnebrink  
Director I.S. Europe

DRAGOCO Gerberding & Co. Aktiengesellschaft, D-37601 Holzminden  
Vorsitzender des Aufsichtsrates: Dr. Martin Gutsche · Vorstand: Horst-Otto Gerberding, Vorsitzender; Roger F. Schmid; Daniel E. Stebbins; Dr. Richard Winter  
Registergericht Holzminden HR B 779  
Paketpost: Dragocostraße 1, D-37603 Holzminden  
Telefon (0 55 31) 97-0, Fax (0 55 31) 97-13 91, <http://www.dragoco.com>

Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001 und 14001

## Excerpt from IMG Employee Management

### Coach Feedback, provided by Harald Burghard, Practise Manager

#### Erklärung der Beurteilungsskala

Mitarbeiterverhalten wird durch die Häufigkeit, mit welcher der Mitarbeiter Verhaltensmuster demonstriert, die massgeblich den IMG Geschäftserfolg beeinflussen, definiert. Eine Bewertung von

1 – bedeutet: Der Mitarbeiter demonstriert dieses Verhalten nicht.

2 – bedeutet: Der Mitarbeiter demonstriert dieses Verhalten gelegentlich.

3 – bedeutet: Der Mitarbeiter demonstriert dieses Verhalten regelmässig.

4 – bedeutet: Der Mitarbeiter demonstriert dieses Verhalten häufig.

5 – bedeutet: Der Mitarbeiter demonstriert dieses Verhalten durchgehend und ist Vorbild für andere.

N/A bedeutet: Du hattest keine Möglichkeit dieses Verhalten zu beobachten.

#### Verhaltensweisen, welche den Geschäftserfolg der IMG beeinflussen

<b>Berufliche Disziplin</b>	<b>5</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Hält Kapazitätsdaten in der vorgesehenen Frequenz aktuell</li><li>• Reicht qualitative Abrechnungen zeitgerecht ein</li><li>• Antwortet innerhalb angemessener Frist auf Emails und Telefonate</li><li>• Setzt Prioritäten und kommuniziert diese klar an alle beteiligten Personen</li><li>• Ist zuverlässig - hält gemachte Zusagen ein und erfüllt die (angemessenen) Erwartungen anderer</li></ul>	
<b>Kundenfokussierung</b>	<b>5</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Versteht Kundenbedürfnisse und behandelt diese entgegenkommend</li><li>• Erfüllt die Kundenerwartungen (Projektauftrag, Qualität, Zeit, Kosten)</li><li>• Versteht die Industrie und das Geschäft unserer Kunden</li><li>• Versteht die Kundenvision</li></ul>	
<b>Networking und Kooperation</b>	<b>5</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Entwickelt effektive Beziehungen mit Kunden</li><li>• Entwickelt gute Netzwerke / Arbeitsverhältnisse zu IMG Kollegen</li><li>• Pfl egt externe Partnerschaften strategisch</li></ul>	
<b>Positives Arbeitsklima</b>	<b>5</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Berücksichtigt den IMG Gesamterfolg und nicht nur den persönlichen Erfolg oder den Team Erfolg</li><li>• Demonstriert eine positive "ich kann" Einstellung</li><li>• Schafft ein gutes Arbeitsklima für andere</li><li>• Fördert und unterstützt andere</li><li>• Zeigt Humor und kann bei der Arbeit Spass haben</li></ul>	
<b>Persönliche Entwicklung</b>	<b>4</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Fordert sich selbst und will sich stetig beruflich und persönlich weiterentwickeln</li><li>• Stetige Weiterentwicklung von Fachkompetenzen, um sicherzustellen, dass diese den Marktansprüchen genügen</li><li>• Eigenmotivation, hat eigenen "Antrieb"</li><li>• Ist selbstkritisch und akzeptiert konstruktives Feedback</li><li>• Ist flexibel und offen</li></ul>	

<b>Innovation</b>	<b>5</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nutzt kreative und neue Ideen, um Dienstleistungen, welche wir unseren Kunden anbieten, zu verbessern und weiterzuentwickeln</li> <li>• Ist neugierig und zieht neue Ideen in Betracht</li> <li>• Bleibt "Up to Date" und ist über neueste Trends informiert</li> <li>• Denkt kreativ - "Out of the Box"</li> </ul>	
<b>Personalführung</b>	<b>N/A</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ist ein positives Vorbild für andere. Menschen wollen dieser Person folgen.</li> <li>• Übernimmt Verantwortung für eigene Aktivitäten</li> <li>• Ist fähig Feedback effektiv zu geben und anzunehmen</li> <li>• Ist hartnäckig und demonstriert Mut</li> </ul>	
<b>Strategie</b>	<b>5</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Versteht IMG's Vision und die strategischen Business Prioritäten</li> <li>• Verbindet Kunden und Projekte aktiv mit der IMG Strategie</li> <li>• Verbindet eigene Prioritäten kontinuierlich mit strategischen IMG Prioritäten</li> <li>• Betrachtet auch Langzeiterfolg und nicht nur Kurzzeit Profit Optimierung</li> </ul>	
<b>Allgemeiner Beurteilung - Mitarbeiterverhalten</b>	<b>5</b>
<b>Bemerkung:</b> Kai ist ideenreich und versteht es diese Ideen gut strukturiert dem Kunden nahezubringen. Er ist an der Strategieentwicklung der IMG maßgeblich beteiligt.	
<b>Akquisition</b>	<b>4</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aktive Teilnahme an Marketing und Presalesaktivitäten, z.B. Organisation und Durchführung von Events, Input für Broschüren etc.</li> <li>• Unterstützt die Fertigstellung von Angebotsunterlagen und Kundenpräsentationen</li> <li>• Erfüllt individuelle Salesziele</li> <li>• Identifiziert potentielle Projekte</li> <li>• Erstellt und präsentiert gut strukturierte und überzeugende Kundenpräsentationen</li> <li>• Bildet externe Netzwerke mit Salespotential</li> <li>• Akquiriert eigene Projekte</li> <li>• Beurteilt gewissenhaft die Kosten, Chancen und Risiken eines Projektes (Risikoanalyse)</li> </ul>	
<b>Projektdurchführung</b>	<b>5</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verrechnet Tagessätze laut Preisliste</li> <li>• Erreicht Zielauslastung</li> <li>• Strategieentwicklung, Strukturieren, Organisieren und Durchführen von grossen Projekten innerhalb der definierten Zeit, Qualität und Budgetparameter sowie Verantwortung für Risikobeurteilung und Kundenzufriedenheit</li> <li>• Beurteilung und Entwicklung von Prozessen und Identifizierung von Systemanforderungen und Überwachung der Einführung</li> <li>• Ausweisen von guten Kenntnissen über Status, kritische Themen etc. von laufenden Projekten innerhalb des Projektportfolios sowie Management des Projektportfolios und letzte Verantwortung für das Erreichen von Qualitätsergebnissen</li> </ul>	
<b>Planung, Budgetierung, Zielerreichung</b>	<b>N/A</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unterstützt Planung, Budgetierung und Rekrutierung innerhalb der Business Unit</li> <li>• Liefert verlässliche Forecasts</li> <li>• Kontrolle und Management der Auslastung aller Teammitglieder</li> </ul>	

<b>Personalführung innerhalb der Practise/BU/IMG</b>	<b>N/A</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unterstützt die Einführung neuer Mitarbeiter in die BU/PT, evt. in der Rolle des "Buddy"</li> </ul>	
<b>Personalführung innerhalb von Projekten</b>	<b>4</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Führung, Integration und Motivation kleiner Gruppen oder Teilprojekt Teams</li> <li>• Coaching von Junior Consultants</li> <li>• Übernahme von persönlicher Verantwortung für "On the Job" Coaching sowie regelmässige Erstellung von Feedback an Projektmitglieder</li> <li>• Forderung und Motivation von Teammitgliedern (Kunden und IMG) nach Exzellenz zu streben</li> </ul>	
<b>Entwicklung der IMG</b>	<b>5</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aktive Teilnahme an der Entwicklung von IMG Services</li> <li>• Ist verantwortlich für, oder trägt massgeblich zur Entwicklung von einem oder mehreren IMG-Kompetenz- bereichen wie z.B. IMG Services oder IMG-Produkten bei</li> <li>• Demonstriert Expertenwissen in mindestens einem IMG Service oder einer IMG-Kompetenz</li> <li>• Aktive Zusammenarbeit mit anderen Business Units, um die Interessen, die internationale Entwicklung und die strategische Positionierung der IMG zu fördern</li> </ul>	
<b>Knowledge Management</b>	<b>5</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hält Kapazitäts- und Skillsdaten aktuell</li> <li>• Aktive Nutzung von IMG Communities und Ablegen von qualitativen Dokumenten im IMG Knowledge Pool</li> <li>• Teilnahme an IMG Knowledge Management-Aktivitäten z.B. Workshops, Seminare, Präsentationen etc. (intern und extern)</li> <li>• Übernahme der Rolle eines Community Managers</li> <li>• Aktive Förderung von Wissensteilung und Knowledge Management</li> </ul>	