

# PERSONALintern

Information für das HR-Management

Ausgabe 18/08 · 02. Mai 2008

**Herausgeber:** Management & Karriere Verlag; MediaPro Verlagsgesellschaft mbH, Geschäftsführer Bernd Gey, Aachener Str. 75, 50931 Köln · **Redaktion:** Heinrich Sadler (V.i.S.d.P.), Management & Karriere Verlag, Brandenburgstr. 3, 40629 Düsseldorf, Tel. 0211/6914535, Fax 0211/6914537, sadler@personalintern.info, www.management-karriere.de · **Vertrieb/Anzeigen:** MediaPro Verlagsgesellschaft mbH, Tel. 0211/4600766-24, Fax 0211/4600766-36, newsletter@personalintern.info, www.personalintern.info

## PERSONALTHEMA

### Verstärkte Nachfrage nach Interim-Management.

Die aktuelle Erhebung der Heuse GmbH beschreibt die Lage des deutschen Interim-Management-Marktes 2007, basierend auf der Befragung von rund 500 Interim-Managern. Sie gaben detailliert Auskunft über ihre Projekte. IM-Guru Ludwig Heuse hat vier Haupttrends festgestellt:

### Deutliche Steigerung der Anfragen bei stabiler Auslastung.

Gegenüber dem Vorjahr verzeichneten Interim-Manager 2007 eine Nachfragesteigerung um 11 Prozent. Das ermöglicht den IM, unter mehreren Angeboten auswählen zu können. So hat jeder IM jährlich 1,74 Projekte durchgeführt. Die durchschnittliche Projektdauer belief sich auf 6,4 Monate. Das entspricht einer Auslastung von 72 Prozent – oder 158 von 220 fakturierbaren Arbeitstagen.

### Interim-Aufträge decken zusätzlichen Managementbedarf ab. Sanierer sind weniger gefragt.

Da der Markt für Führungskräfte sehr angespannt ist und gute Leute rar sind, weichen Fir-

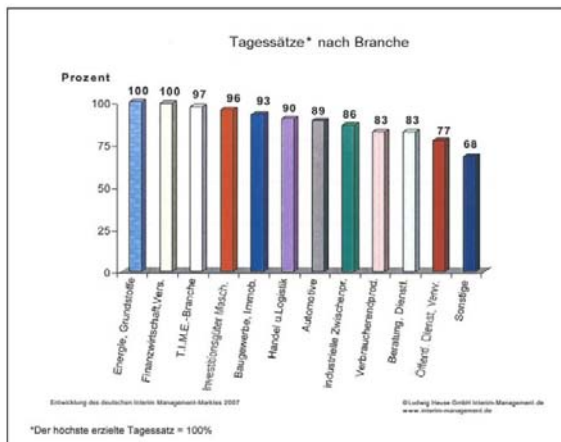
men zunehmend auf Interim-Manager aus. Krisen-/Sanierungs-/Restrukturierungs-Themen sind rückläufig. Die Aufgaben „zusätzlicher Bedarf“ und „Überbrückung“ haben zugenommen – die Steigerung von 2006 auf 2007 beträgt zehn Prozent.

### Interim-Management-Provider steigern ihren Marktanteil.

Die Professionalisierung des Marktes zeigt sich im wachsenden Marktanteil des über die IM-Provider laufenden Geschäftes auf jetzt 33 Prozent. Im Jahr 2003 waren es 16 Prozent. Den Providern mit ihrem großen Pool an erfahrenen Managern kommt zugute, dass sie für beinahe jede Funktion, Betätigung und Branche den qualifizierten IM in den Einsatz bringen können. Unternehmen, die einmal mit IM-Providern gearbeitet haben, greifen wieder auf diese zurück.

### Honorare hängen von der Einsatzsituation ab.

Erstmals wurde die Höhe der Honorare nach Branche (siehe Grafik), Unternehmensgröße und Bedarfssituation analysiert. Die eindeutig höchsten Honorare werden in der Energie- und Grundstoffindustrie gezahlt. In dieser Monopolbranche ist der Kostendruck nicht so hoch. – In den mittelgroßen Firmen werden die höchsten Honorare gezahlt. Sie verfügen über keine internen Personalreserven und der Handlungsdruck treibt die Preise. – Bei der Bedarfssituation zeigt sich, dass die höchsten Tagessätze bei Gesellschafterwechsel-Projekten gezahlt werden. Diese Situationen werden von den Mandanten als existenziell begriffen, persönliches Vertrauen ist entscheidend, die Honorarfrage ist sekundär.



Die komplette Studie gibt es bei:  
Tel. 061 73/9 24 10,  
[www.interim-management.de](http://www.interim-management.de)