


## AIMP-Providerumfrage 2009 Interim Management in Deutschland: 2008 bisher bestes Jahr der Branche



Interessenvertretung professioneller Dienstleister im Interim Management

WWW.AIMP.DE  
MASTERFILE 3.1


### Die Ziele des AIMP



- Bekanntheit des Interim Managements erhöhen
- Besonderheiten der Dienstleistung herausstellen
- Beratungsfunktion der Provider herausheben
- Qualität und Professionalität weiter verbessern
- Erfahrungsaustausch untereinander intensivieren

April 09 WWW.AIMP.DE Bild 2

### Agenda



- Motive, Methode und Vorgehen
- Ergebnisse: Markt insgesamt
- Ergebnisse: Projektbezogen

April 09 WWW.AIMP.DE Bild 3

### Teilnehmende Interim Management-Provider



April 09 WWW.AIMP.DE Bild 4

### Weshalb die AIMP-Providerumfrage?

- Der Interim-Markt in Deutschland ist längst noch nicht transparent genug
- Andere Studien im Markt greifen vorwiegend auf eigene Daten zu und sind somit zu eng gefasst
- Der AIMP will die Datenbasis verbreitern und vertiefen und so mehr Transparenz schaffen
- Die vorliegende AIMP-Providerumfrage 2009 umfasst das Jahr 2008

AIMP

April 09 WWW.AIMP.DE Bild 5

### Methode und Vorgehensweise

- Grundlage: Fragebogen zu Strukturen und Entwicklungen im Markt
- Autoren: Jürgen Becker, Thorsten Becker, Dr. Vera Bloemer, Dr. Anselm Görres
- Anonyme Befragung der Geschäftsleitung führender Interim-Provider in Deutschland
- Analyse der Antworten von insgesamt 13 teilnehmenden Unternehmen (2008: 12)
- Sicherstellen der Vertraulichkeit durch eine anerkannte Dritte: Frau Dr. Vera Bloemer

AIMP

April 09 WWW.AIMP.DE Bild 6

### Agenda

- Motive, Methode und Vorgehen
- Ergebnisse Markt gesamt
- Ergebnisse projektbezogen

AIMP

April 09 WWW.AIMP.DE Bild 7

### Provider erwarten nun weniger Marktwachstum

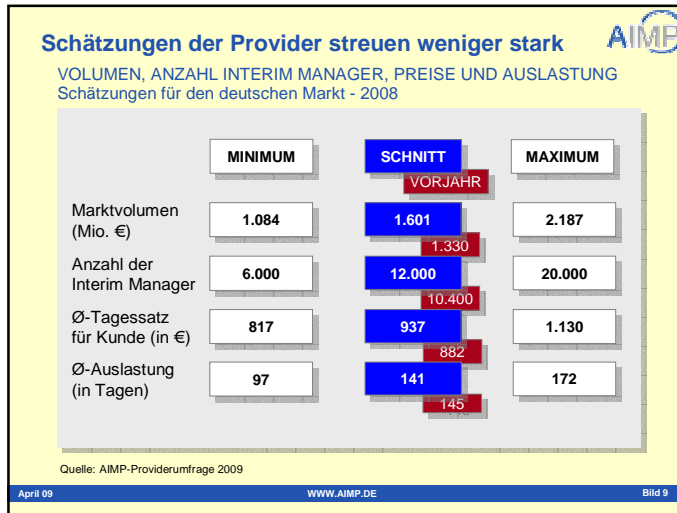
ERWARTETES UMSATZWACHSTUM GEGENÜBER DEM VORJAHR  
Prognose 2008 vs. 2009; in Prozent

Jahr	Wachstum (%)	Art
2004	7	ex-post Schätzung
2005	14	ex-post Schätzung
2006	25	ex-post Schätzung
2007	26	ex-post Schätzung
2008	20	ex-post Schätzung
2009	-1,6	Prognose (AIMP: BIP)
2009	-4,0	Prognose (DIW: BIP)
2010	18	Prognose
2011	16	Prognose

Quelle: AIMP-Providerumfrage 2009

AIMP

April 09 WWW.AIMP.DE Bild 8



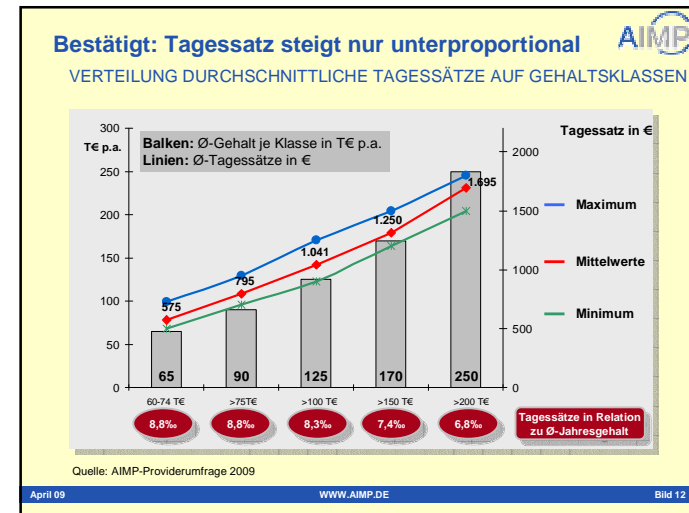
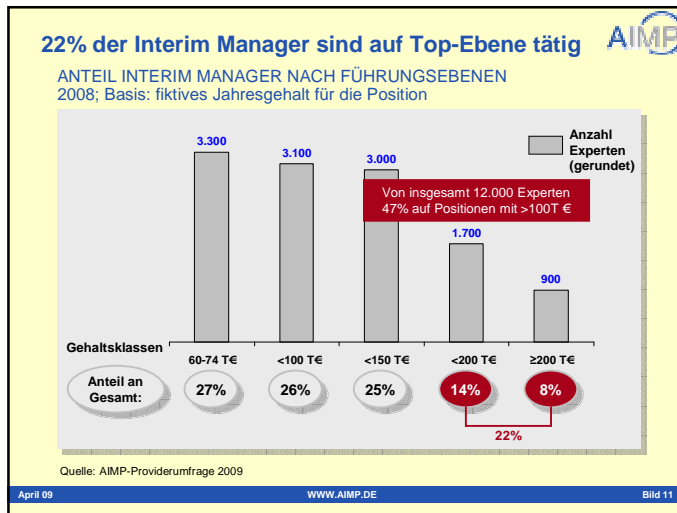
### Zeit für Erfahrung?


KONSOLIDIERTE ERGEBNISSE ALLER TEILNEHMER - 2008

	1	2	3	4	5	6
Jahresgehalt der Position (als Festjob)	Ø-Gehalt in Ebene	Anzahl Experten	Ø-Tagessatz (für Kunden)	Ø-Auslastung (fakturiert)	Marktvolumen gesamt	
in T€	p.a. in T€		in Euro	Tage p.a.	Mio. €	
≥ 200	250	900	1.695	142	217	
≥ 150	170	1.700	1.314	146	331	
≥ 100	125	3.000	1.041	153	469	
≥ 75	90	3.100	795	139	342	
60-74	70	3.300	575	127	242	
<b>SUMME oder Durchschnitt</b>	<b>(Vorgabe AIMP)</b>	<b>12.000</b>	<b>937</b>	<b>140</b>	<b>1.601</b>	

Quelle: AIMP-Providerumfrage 2009

April 09 WWW.AIMP.DE Bild 10




**Wichtigste Erfolgsfaktoren bleiben unverändert** 

DIE WICHTIGSTEN ERFOLGSFAKTOREN IM INTERIM-GESCHÄFT  
Rangliste – Top 4; Vorjahr in Klammern

1. (1) Enger, persönlicher Kontakt zwischen Interim Manager und Provider
2. (2) Langjährige Marktpräsenz und Erfahrung als Provider
3. (3) Großer Pool an Interim Managern und Experten
4. (5) Internationale Partnerschaften und Kontakte

Quelle: AIMP-Providerumfrage 2009

April 09 WWW.AIMP.DE Bild 13


**Weiterbildung weiterhin Schlusslicht** 

DIE WICHTIGSTEN ERFOLGSFAKTOREN IM INTERIM-GESCHÄFT  
Rangliste – Bottom 4; Vorjahr in Klammern

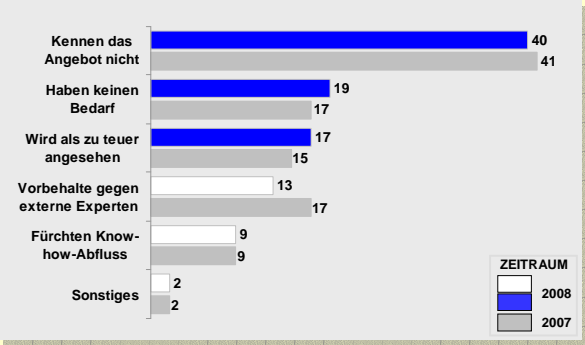
5. (4) Internetgestützte Managersuche und Aktualisierung des Managerprofils
6. (6) Externe Seniorpartner, Vertriebspartner oder Key Account Manager
7. (7) Mehrere Standorte oder Niederlassungen in Deutschland
8. (8) Workshops und Weiterbildung für Interim Manager

Quelle: AIMP-Providerumfrage 2009

April 09 WWW.AIMP.DE Bild 14

**Kunden: Keine Ahnung, kein Bedarf oder kein Geld** 


WARUM NUTZEN UNTERNEHMEN INTERIM MANAGEMENT NICHT?  
In Prozent – 2007 vs. 2008



Grund	2008 (%)	2007 (%)
Kennen das Angebot nicht	40	41
Haben keinen Bedarf	19	17
Wird als zu teuer angesehen	17	15
Vorbehalte gegen externe Experten	13	17
Fürchten Know-how-Abfluss	9	9
Sonstiges	2	2

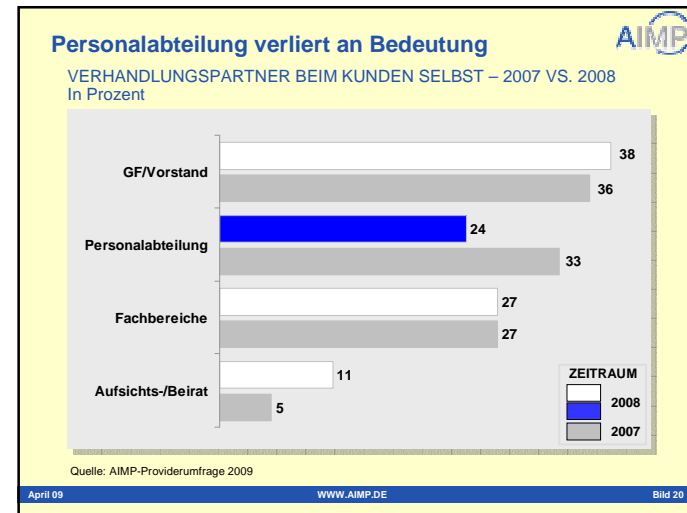
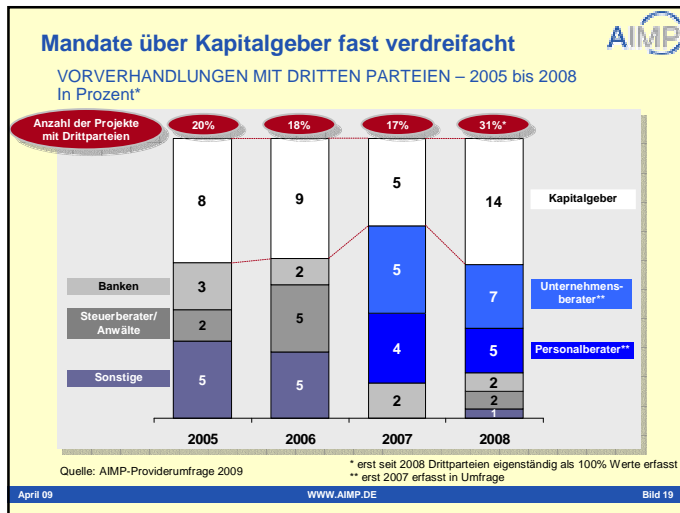
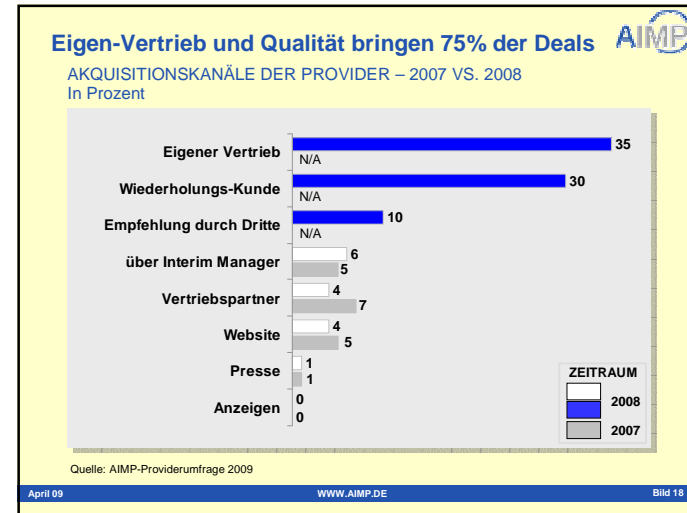
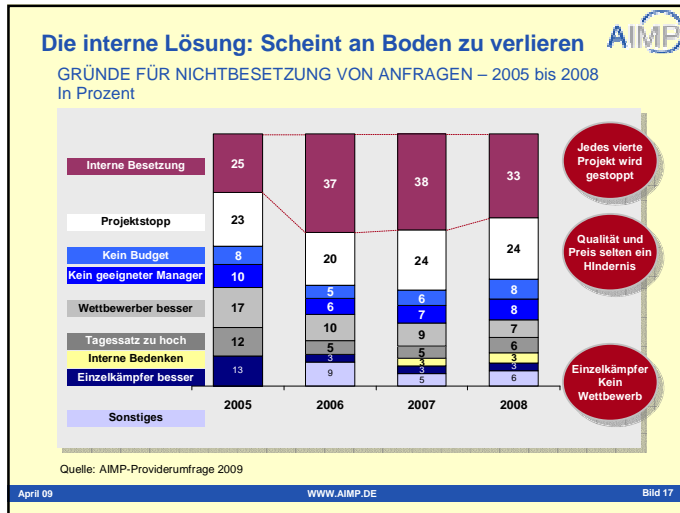
Quelle: AIMP-Providerumfrage 2009

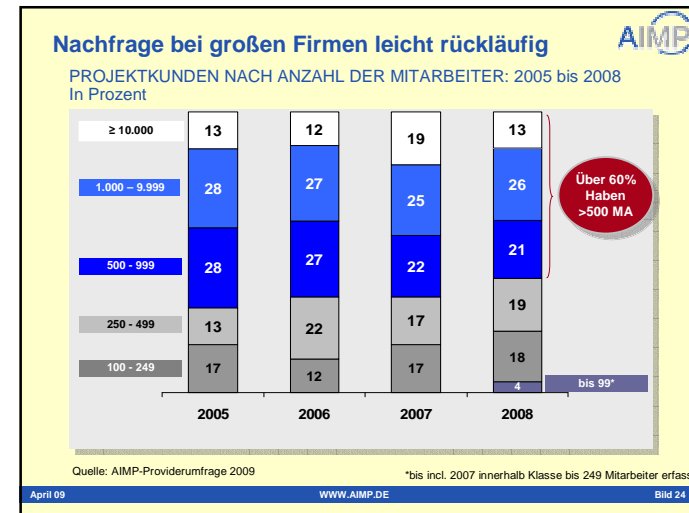
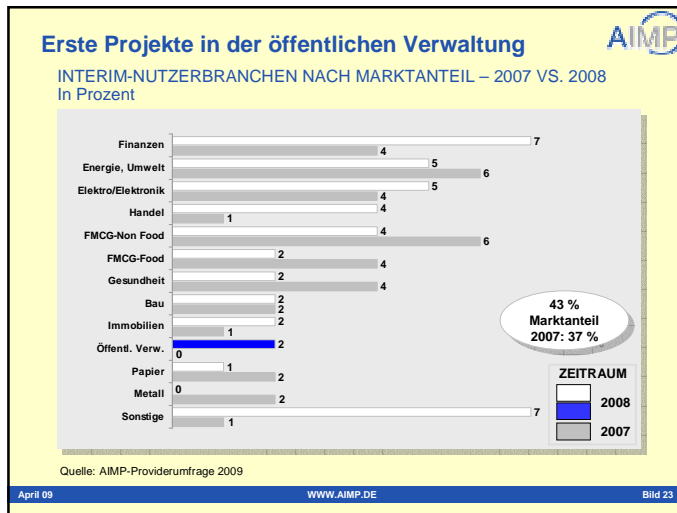
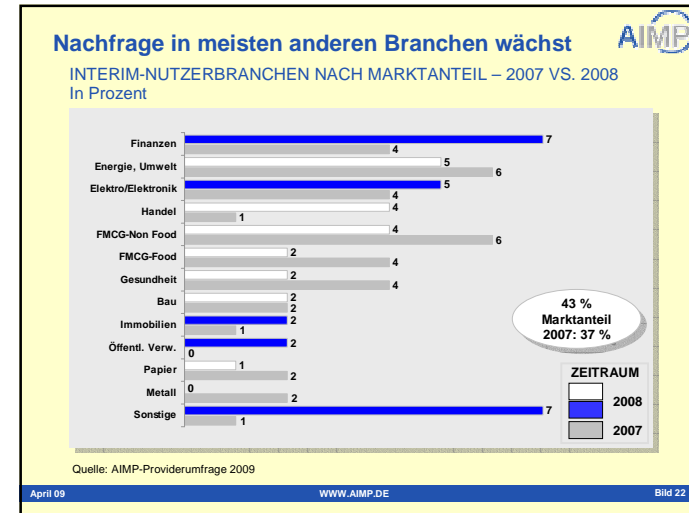
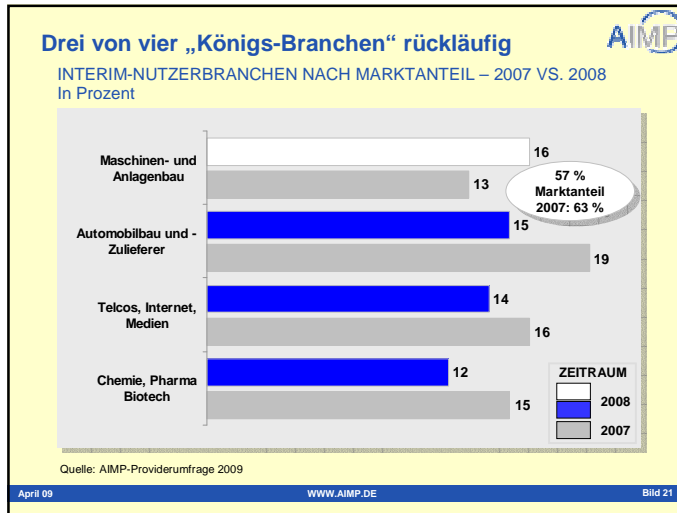
April 09 WWW.AIMP.DE Bild 15

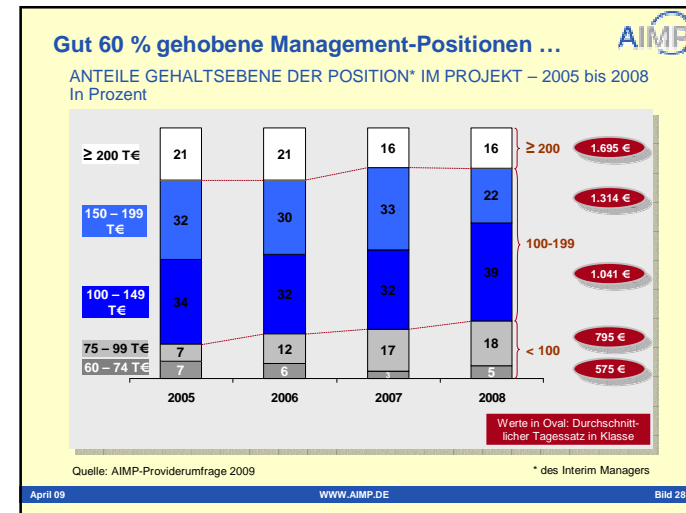
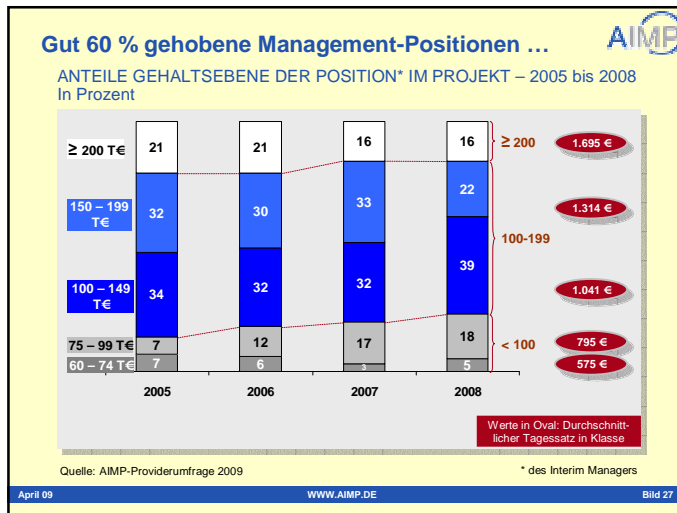
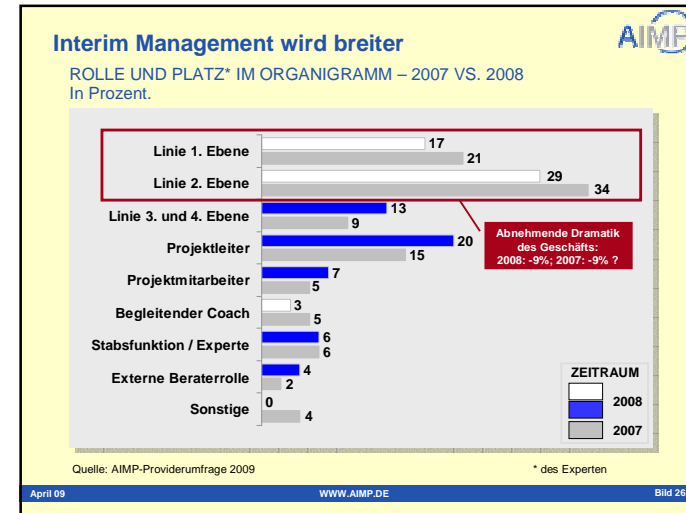
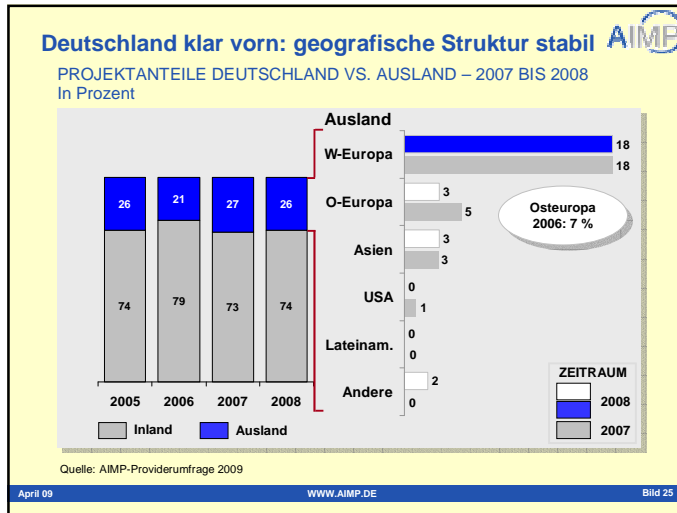
**Agenda** 

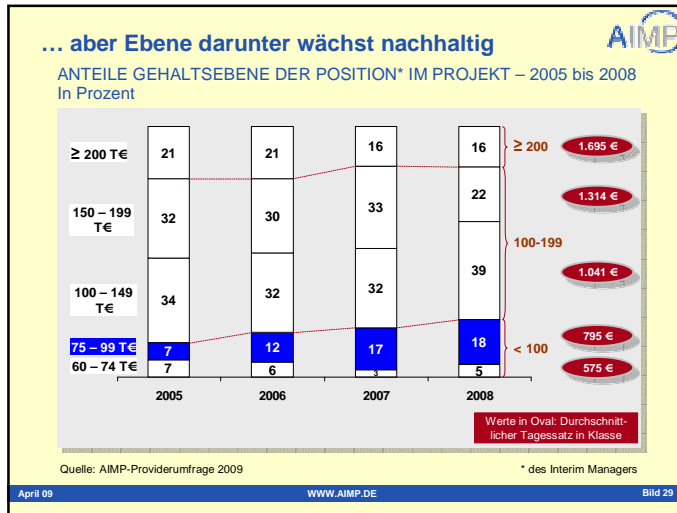
- Motive, Methode und Vorgehen
- Ergebnisse Markt gesamt
- Ergebnisse projektbezogen

April 09 WWW.AIMP.DE Bild 16

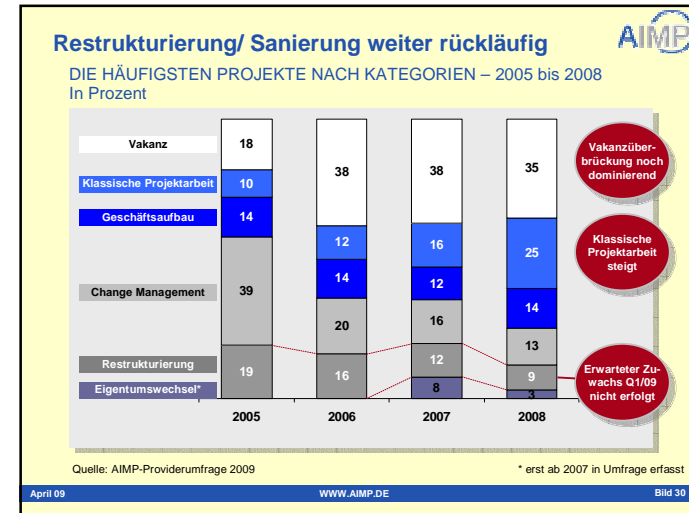




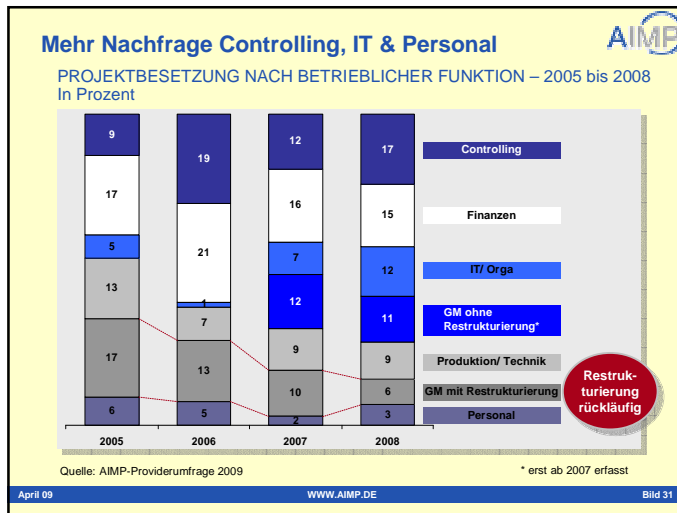




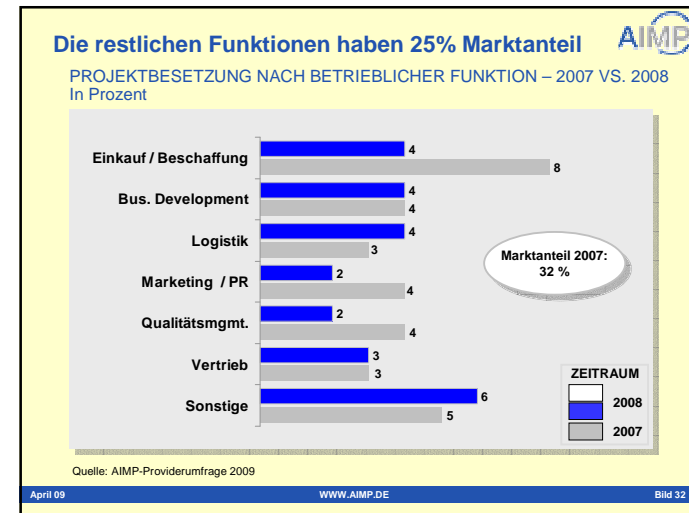
April 09 WWW.AIMP.DE Bild 29



April 09 WWW.AIMP.DE Bild 30

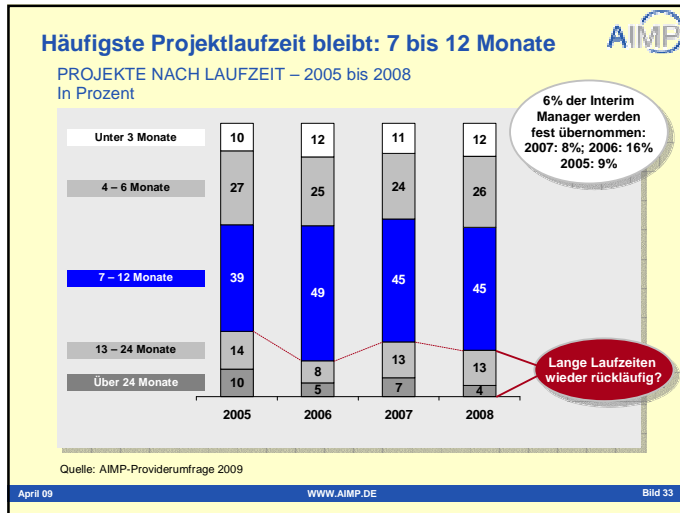


April 09 WWW.AIMP.DE Bild 31



April 09 WWW.AIMP.DE Bild 32





### Wesentliche Kennzahlen der Provider

KENNZAHLEN AUS DEN EIGENEN UNTERNEHMEN  
2005 - 2008

	2005	2006	2007	2008	Minimum	Maximum
Lead-to-Deal-Quote	n.A.*	5 : 1	5 : 1	5 : 1	3:1	7:1
Projekte insgesamt	24	28	28	38	10	300
Durchschnitts-alter Pool	51	55	49	48	43	50
Anteil weiblicher Interim Manager	n.A.*	8%	16%	15%	8%	25%

Quelle: AIMP-Providerumfrage 2009 \*in Umfrage 2005 noch nicht erfasst

April 09 WWW.AIMP.DE Bild 34

- ### Die Ergebnisse im Kern
- Krise schlägt sich in den Ergebnissen noch nicht nieder
  - Marktwachstum von gut 10 Prozent erwartet – trotz schwachem BIP
  - Durchschnittlicher Tagessatz auf 937 Euro gestiegen
  - Die Nachfrage nach Interim-Management konzentriert sich weiterhin auf wenige „Königsbranchen“
  - Auslandseinsätze stagnieren - Osteuropa fällt weiter zurück
  - Wachstum scheint aus Positionen mit rechnerischem Festgehalt von 75-99 Tausend Euro zu kommen
  - Kerntrend bestätigt: Interim Management entwickelt sich aus der Nische heraus zur „normalen“ Dienstleistung
- Quelle: AIMP-Providerumfrage 2009
- April 09 WWW.AIMP.DE Bild 35

## AIMP-Providerumfrage 2008


### Schlüsselcharts zum Vergleich

Interessenvertretung professioneller Dienstleister im Interim Management

WWW.AIMP.DE

### Höchste Auslastung in den mittleren Klassen

KONSOLIDIERTE ERGEBNISSE ALLER TEILNEHMER - 2007



1	2	3	4	5	6
Jahresgehalt der Position (als Festjob)	Ø-Gehalt in Ebene	Anzahl Experten	Ø-Tagessatz (für Kunden)	Ø-Auslastung (fakturiert)	Marktvolumen gesamt
in T€	p.a. in T€		in Euro	Tage p.a.	Mio. €
≥ 200	250	700	1.605	125	135
≥ 150	170	1.500	1.250	152	288
≥ 100	125	2.800	968	157	419
≥ 75	90	2.900	735	153	322
60-74	70	2.500	533	124	165
SUMME oder Durchschnitt	(Vorgabe AIMP)	10.400	882	145	1.329

Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

Errechnet aus mehreren Faktoren, Fehler können sich kumulieren

April 09 WWW.AIMP.DE Bild 37

