

AIMP-Providerumfrage 2010 Interim Management in Deutschland: Im Jahr der Wirtschaftskrise



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 10 WWW.AIMP.DE Bild 2

Agenda



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

April 10 WWW.AIMP.DE Bild 3

Teilnehmende Interim Management-Provider



April 10 WWW.AIMP.DE Bild 4

Weshalb die AIMP-Providerumfrage?

- Der Interim-Markt in Deutschland ist noch immer 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 2010 umfasst das Jahr 2009

AIMP

April 10 WWW.AIMP.DE Bild 5

Methode und Vorgehensweise

- Grundlage: Fragebogen zu Strukturen und Entwicklungen im Markt
- Autoren: Jürgen Becker, Thorsten Becker, Dr. Vera Bloemer
- Anonyme Befragung der Geschäftsleitung führender Interim-Provider in Deutschland
- Analyse der Antworten von insgesamt 14 teilnehmenden Unternehmen (2009: 13)
- Sicherstellen der Vertraulichkeit durch eine anerkannte Dritte: Frau Dr. Vera Bloemer

AIMP

April 10 WWW.AIMP.DE Bild 6

Agenda

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

AIMP

April 10 WWW.AIMP.DE Bild 7

Auslastung bricht ein – Tagessätze schwächeln

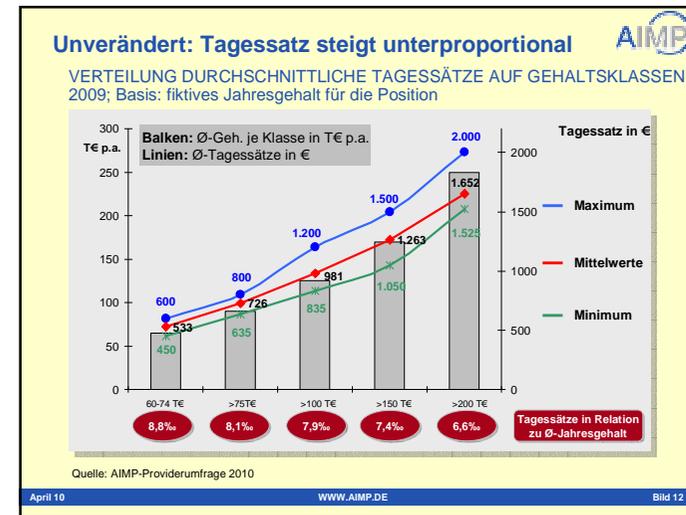
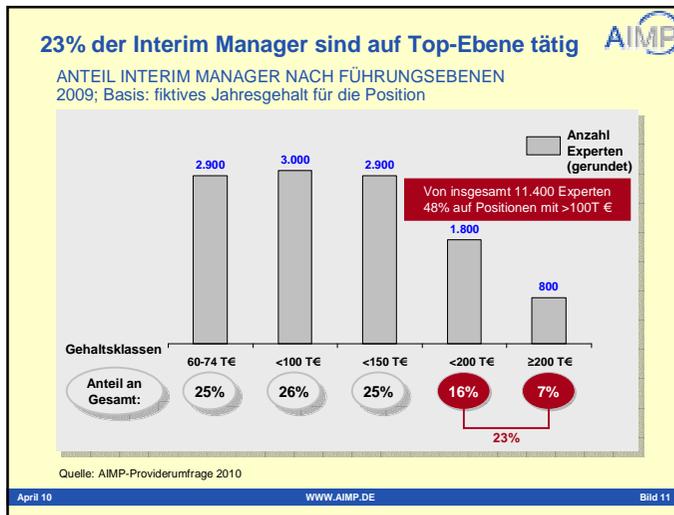
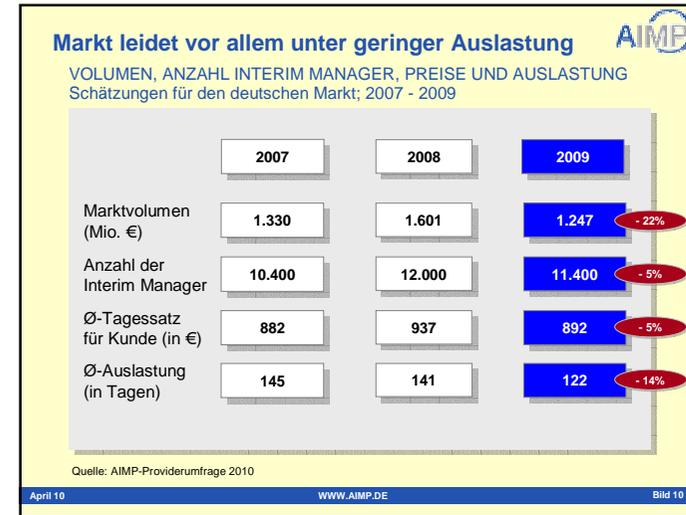
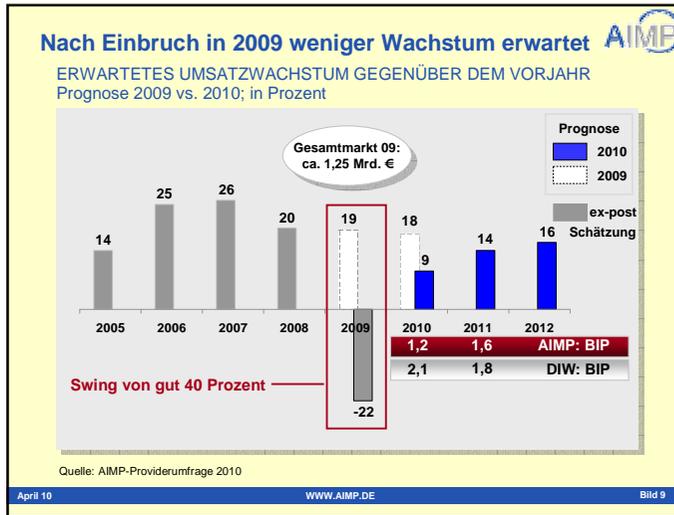
KONSOLIDIERTE ERGEBNISSE ALLER TEILNEHMER - 2009

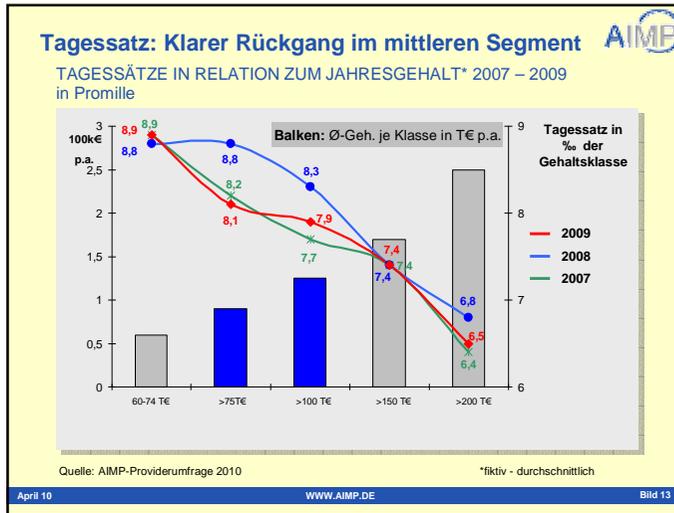
1	2	3	4	VORJAHR	5	6	
Jahresgehalt der Position (als Festjob)	Ø-Gehalt in Ebene	Anzahl Experten	Ø-Tagessatz (für Kunden)	Ø-Auslastung (fakturiert)	Marktvolumen gesamt		
in T€	p.a. in T€		in Euro	Tage p.a.	Mio. €		
≥ 200	250	828	1.652	1.695	119	142	163
≥ 150	170	1.765	1.263	1.314	120	146	268
≥ 100	125	2.949	981	1.041	127	153	367
≥ 75	90	2.922	726	795	123	139	261
60-74	70	2.945	533	575	120	127	188
SUMME oder Durchschnitt	(Vorgabe AIMP)	11.409	892	937	122	140	1.247

Quelle: AIMP-Providerumfrage 2010

AIMP

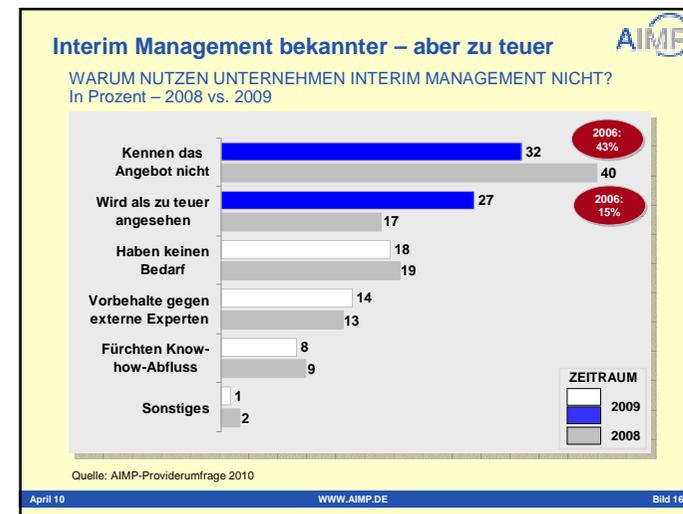
April 10 WWW.AIMP.DE Bild 8





- ### Wichtigste Erfolgsfaktoren verschieben sich
- DIE WICHTIGSTEN ERFOLGSFAKTOREN IM INTERIM-GESCHÄFT
Rangliste – Top 4; Vorjahr in Klammern
- (2) Langjährige Marktpräsenz und Erfahrung als Provider**
 - (1) Enger, persönlicher Kontakt zwischen Interim Manager und Provider**
 - (3) Großer Pool an Interim Managern und Experten**
 - (6) Externe Seniorpartner, Vertriebspartner oder Key Account Manager**
- Quelle: AIMP-Providerumfrage 2010

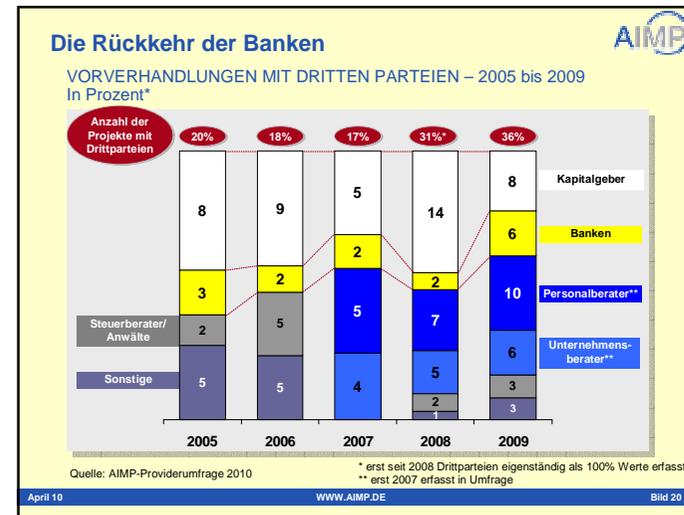
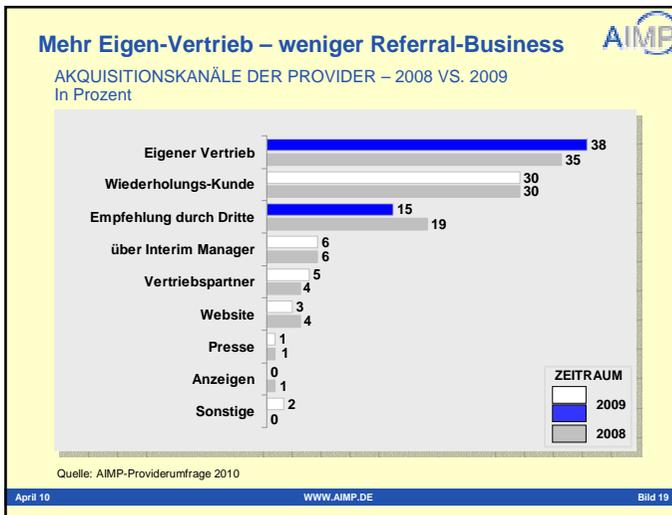
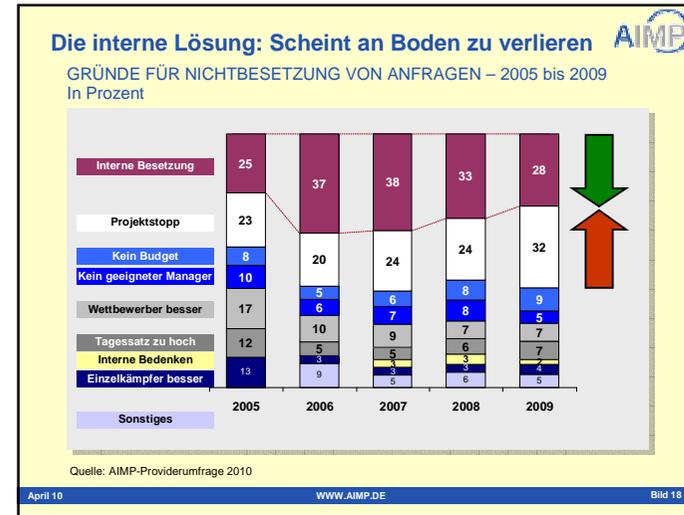
- ### Weiterbildung weiterhin Schlusslicht
- DIE WICHTIGSTEN ERFOLGSFAKTOREN IM INTERIM-GESCHÄFT
Rangliste – Bottom 4; Vorjahr in Klammern
- (5) Internetgestützte Managersuche und Aktualisierung des Managerprofils**
 - (4) Internationale Partnerschaften und Kontakte**
 - (7) Mehrere Standorte oder Niederlassungen in Deutschland**
 - (8) Workshops und Weiterbildung für Interim Manager**
- Quelle: AIMP-Providerumfrage 2010

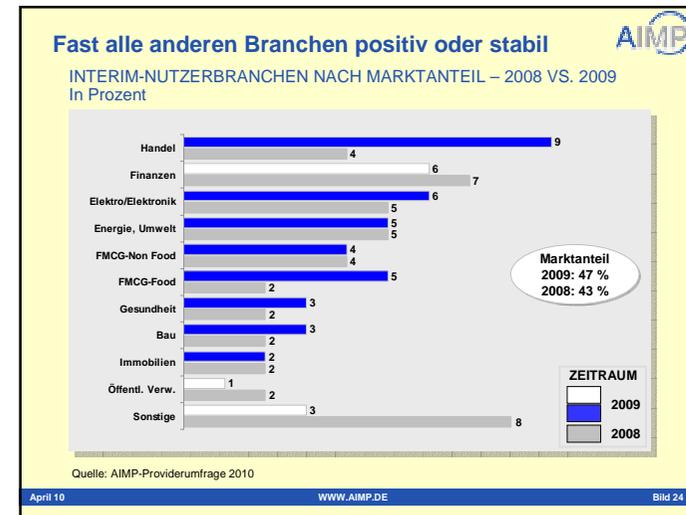
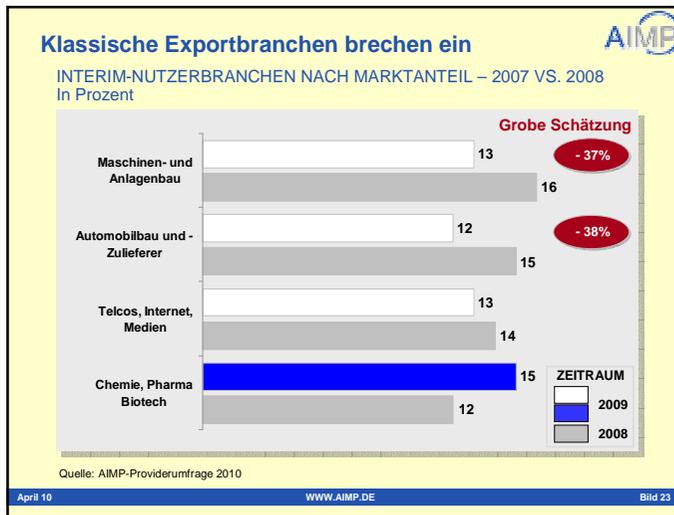
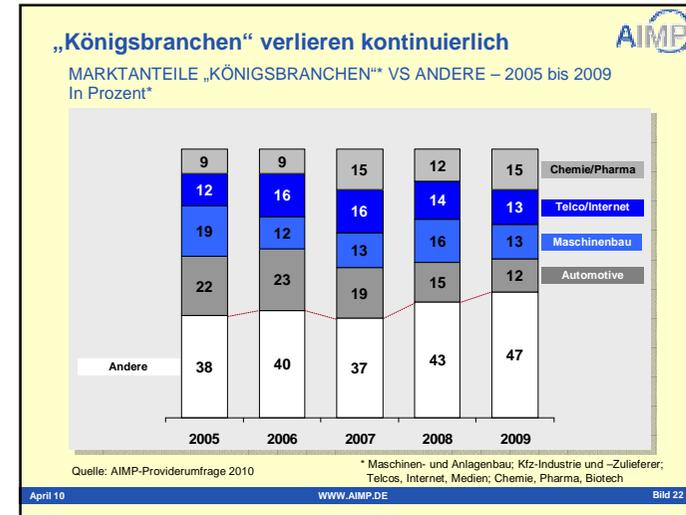
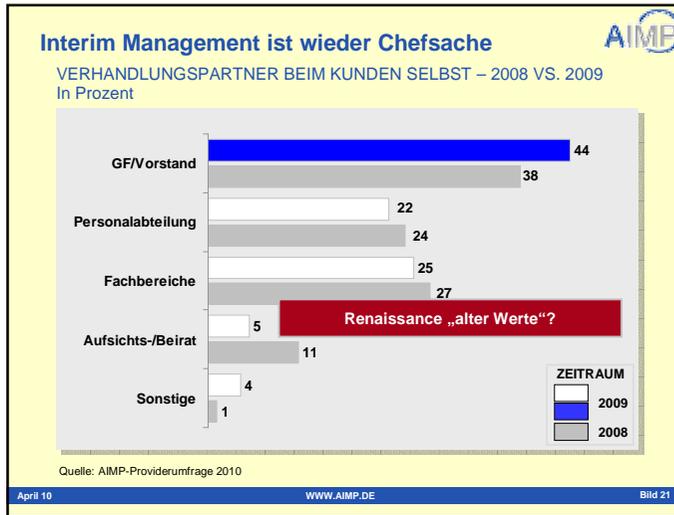


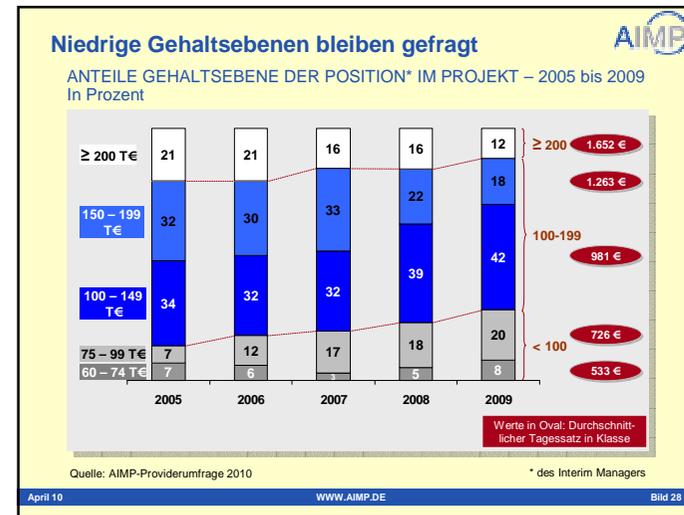
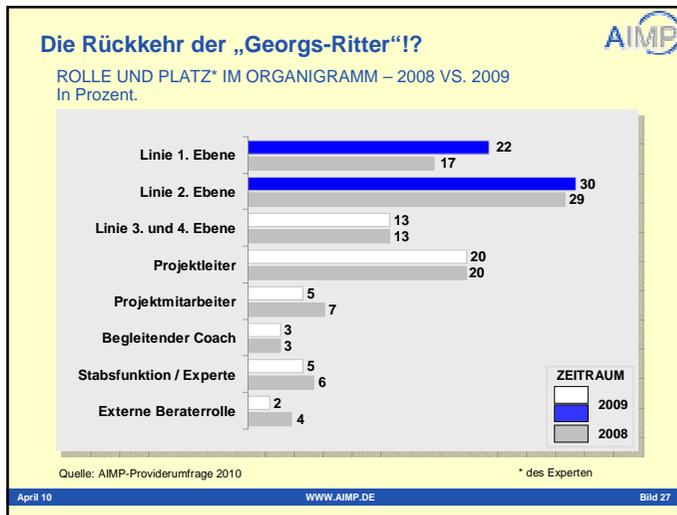
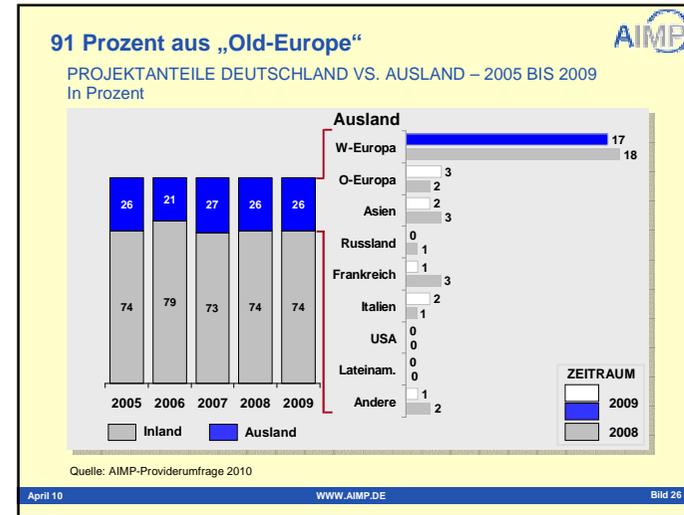
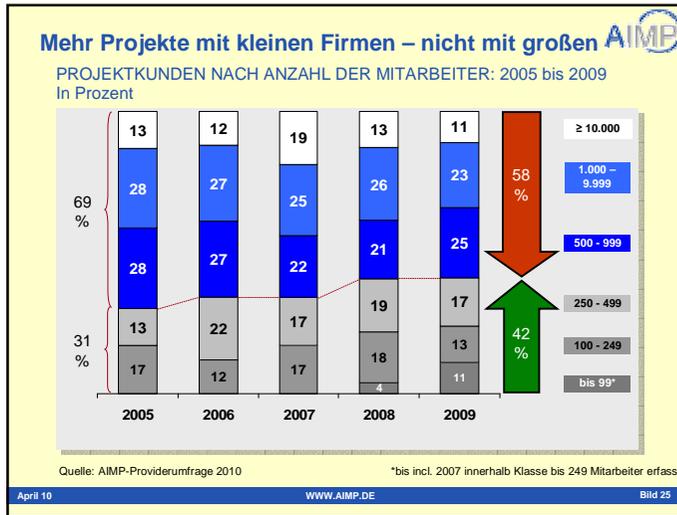
Agenda

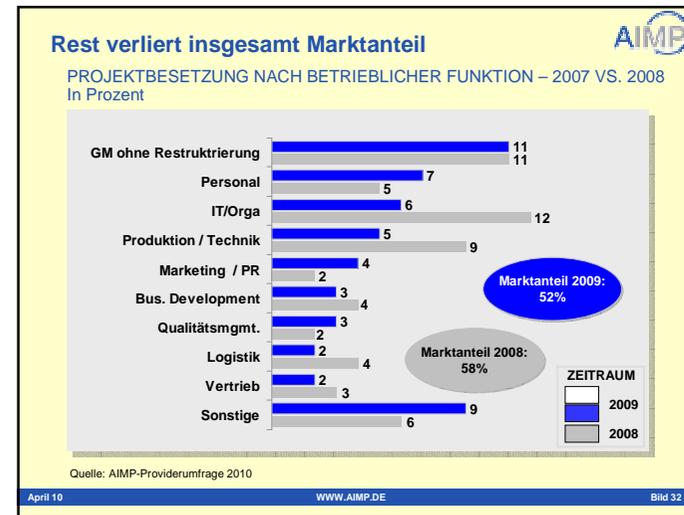
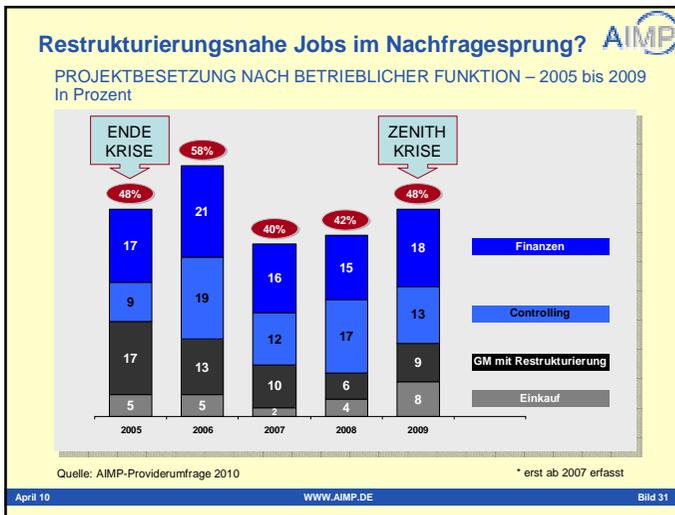
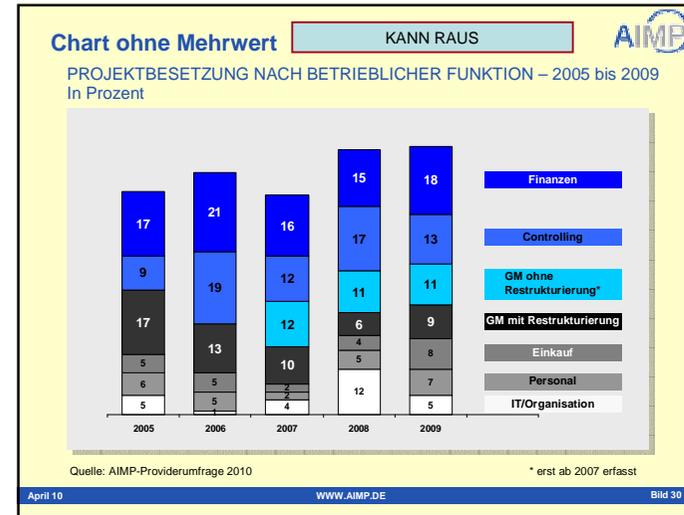
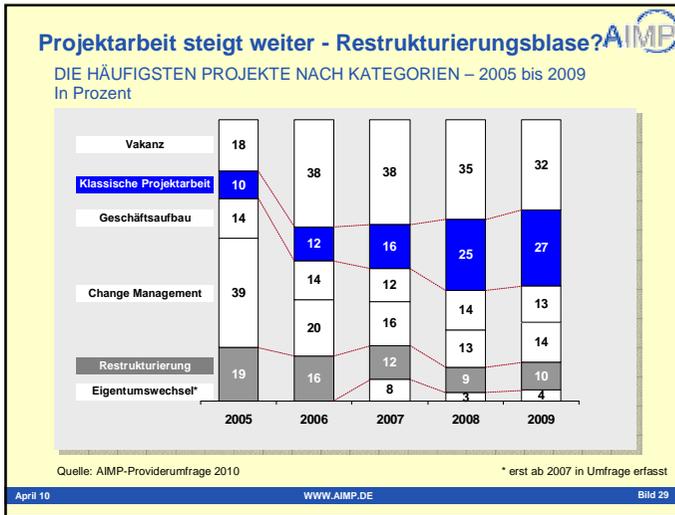
- Motive, Methode und Vorgehen
- Ergebnisse Markt gesamt
- Ergebnisse projektbezogen

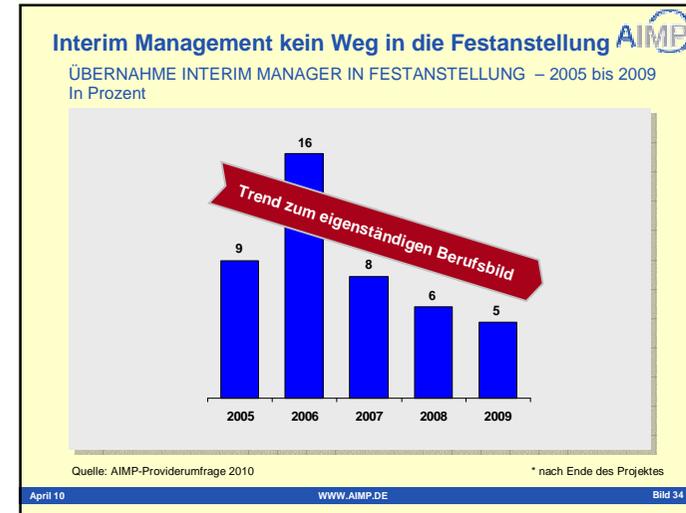
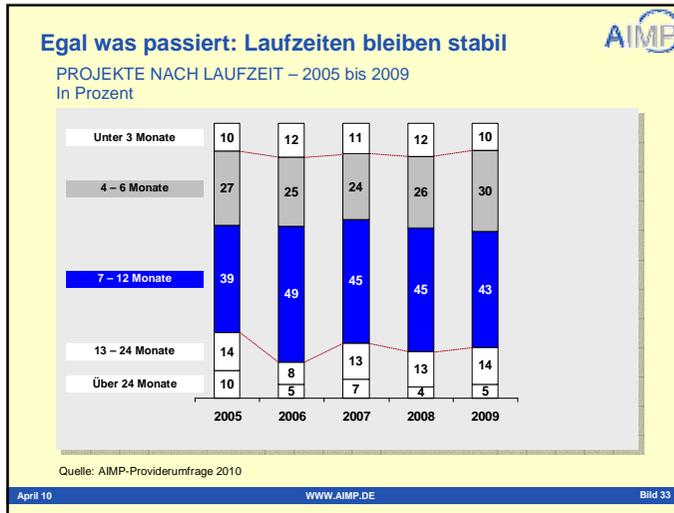
Quelle: AIMP-Providerumfrage 2010











Wesentliche Kennzahlen der Provider

KENNZAHLEN AUS DEN EIGENEN UNTERNEHMEN
2005 - 2008

	2005	2006	2007	2008	2009	Minimum	Maximum
Lead-to-Deal-Quote	N/A.*	5 : 1	5 : 1	5 : 1	6 : 1	3:1	10:1
Projekte insgesamt	24	28	45	68	39	10	140
Durchschnittsalter Pool	51	55	49	48	48	40	55
Anteil weiblicher Interim Manager	N/A.*	8%	16%	15%	14%	8%	25%

Quelle: AIMP-Providerumfrage 2010 *in Umfrage 2005 noch nicht erfasst

April 10 WWW.AIMP.DE Bild 35

- ### Die Ergebnisse im Kern
- Nach langer Wachstumsphase bricht der Markt in 2009 um 22 % ein, aufgrund deutlich geringerer Auslastung aber auch niedriger Preise
 - Jetzt geringeres Wachstum erwartet
 - Interim Management wird wieder zur Chefsache
 - Export-Branchen sind die großen Verlierer
 - Restrukturierungsnahe Jobs gefragt und möglicherweise vor weiter steigender Nachfrage
- Quelle: AIMP-Providerumfrage 2010
- April 10 WWW.AIMP.DE Bild 36

VIELEN DANK

AIMP-Providerumfrage 2010



Interessenvertretung professioneller Dienstleister im Interim Management

WWW.AIMP.DE

BACK-UP

AIMP-Providerumfrage 2009



Interessenvertretung professioneller Dienstleister im Interim Management

WWW.AIMP.DE

Schätzungen der Provider streuen weniger stark 

VOLUMEN, ANZAHL INTERIM MANAGER, PREISE UND AUSLASTUNG
Schätzungen für den deutschen Markt - 2008

	MINIMUM	SCHNITT	MAXIMUM
Marktvolumen (Mio. €)	1.084	1.601	2.187
Anzahl der Interim Manager	6.000	12.000	20.000
Ø-Tagessatz für Kunde (in €)	817	937	1.130
Ø-Auslastung (in Tagen)	97	141	172

Quelle: AIMP-Providerumfrage 2009

April 10 WWW.AIMP.DE Bild 39

ALLE MARKTZAHLEN 

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
SUMME oder Durchschnitt		(Vorgabe AIMP)	12.000	937	140	1.601

Quelle: AIMP-Providerumfrage 2009

April 10 WWW.AIMP.DE Bild 40