

AIMP-Providerumfrage 2008

Interim Management in Deutschland wächst weiter und wird transparenter

Vollständige Fassung



**Plattform professioneller Dienstleister
im deutschsprachigen Interim Management**

Die Ziele des AIMP

- Bekanntheit des Interim Managements erhöhen
- Besonderheiten der Dienstleistung herausstellen, auch gegenüber Unternehmensberatung, Personalberatung und Zeitarbeit
- Professionelle Dienstleistungsfunktionen der Provider herausheben
- Qualität und Professionalität verbessern
- Erfahrungsaustausch aller Beteiligten intensivieren

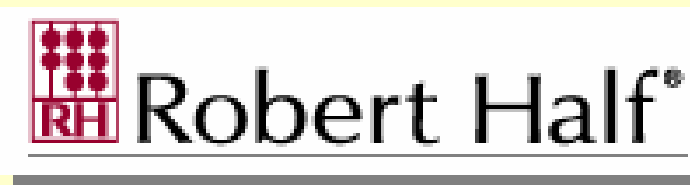
AGENDA

- **Teilnehmer, Motive und Vorgehen**
- **Ergebnisse Markt gesamt**
- **Ergebnisse projektbezogen**

Teilnehmende Interim Management-Provider



NICHT IM AIMP



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 2008 umfasst das Jahr 2007
- Gegenüber der Umfrage 2007 (für 2006) wurde die Basis für die Marktschätzung viel genauer definiert und erstmals nach Ebenen differenziert

Methode und Vorgehensweise

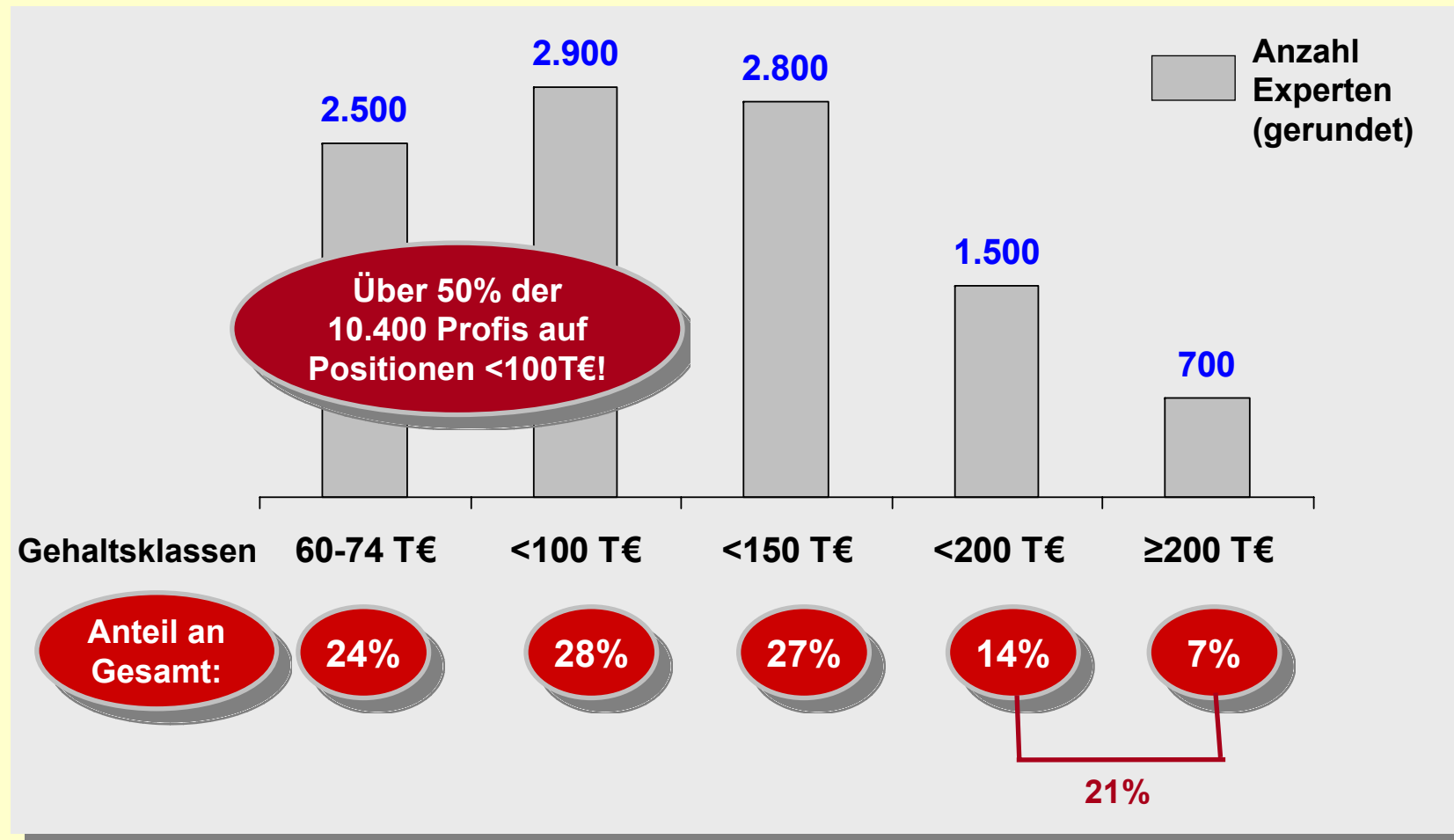
- Grundlage: Fragebogen zu Strukturen und Entwicklungen im Markt
- Autoren: Jürgen Becker, Thorsten Becker, Bodo Blanke, Vera Bloemer, Dr. Anselm Görres
- Anonyme Befragung der Geschäftsleitung führender Interim Provider in Deutschland
- Analyse der Antworten von insgesamt 12 teilnehmenden Unternehmen (2007: 9)
- Sicherstellen der Vertraulichkeit durch einen anerkannten Dritten: Frau Dr. Vera Bloemer

AGENDA

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

21% der Interim Professionals auf Top-Ebenen tätig

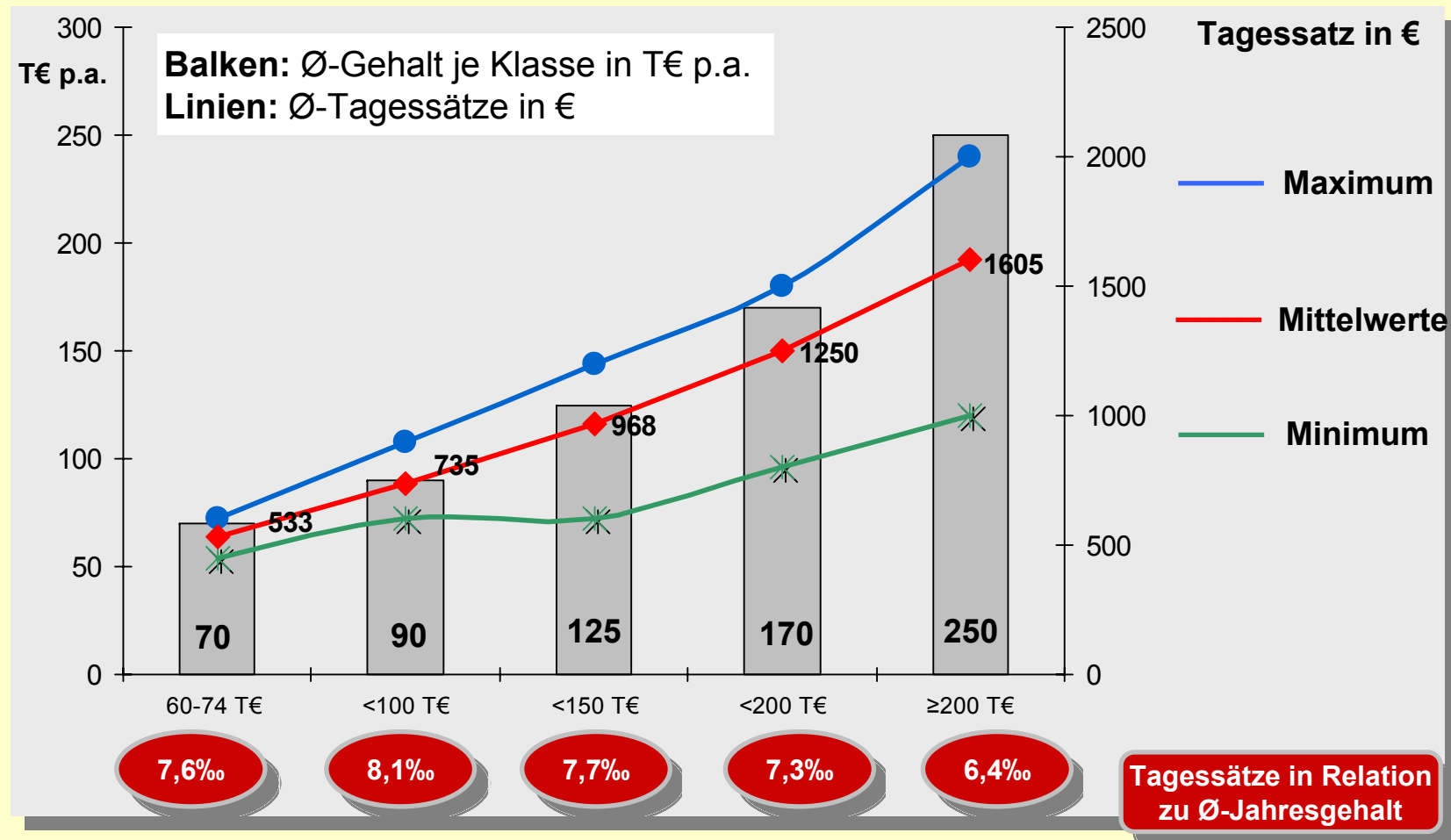
Anzahl Experten je Führungsebene (Basis: fiktives Jahresgehalt der Position)



Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

Bei höherem Durchschnittsgehalt der Position steigt der Tagessatz nur unterproportional

Verteilung der durchschnittlichen Tagessätze auf die einzelnen Gehaltsklassen



Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

Höchste Auslastung in den drei mittleren Gehaltsklassen

KOMSOLIDIERTE 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
<i>in T€</i>	<i>p.a. in T€</i>		<i>in Euro</i>	<i>Tage p.a.</i>	<i>Mio. €</i>
≥ 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

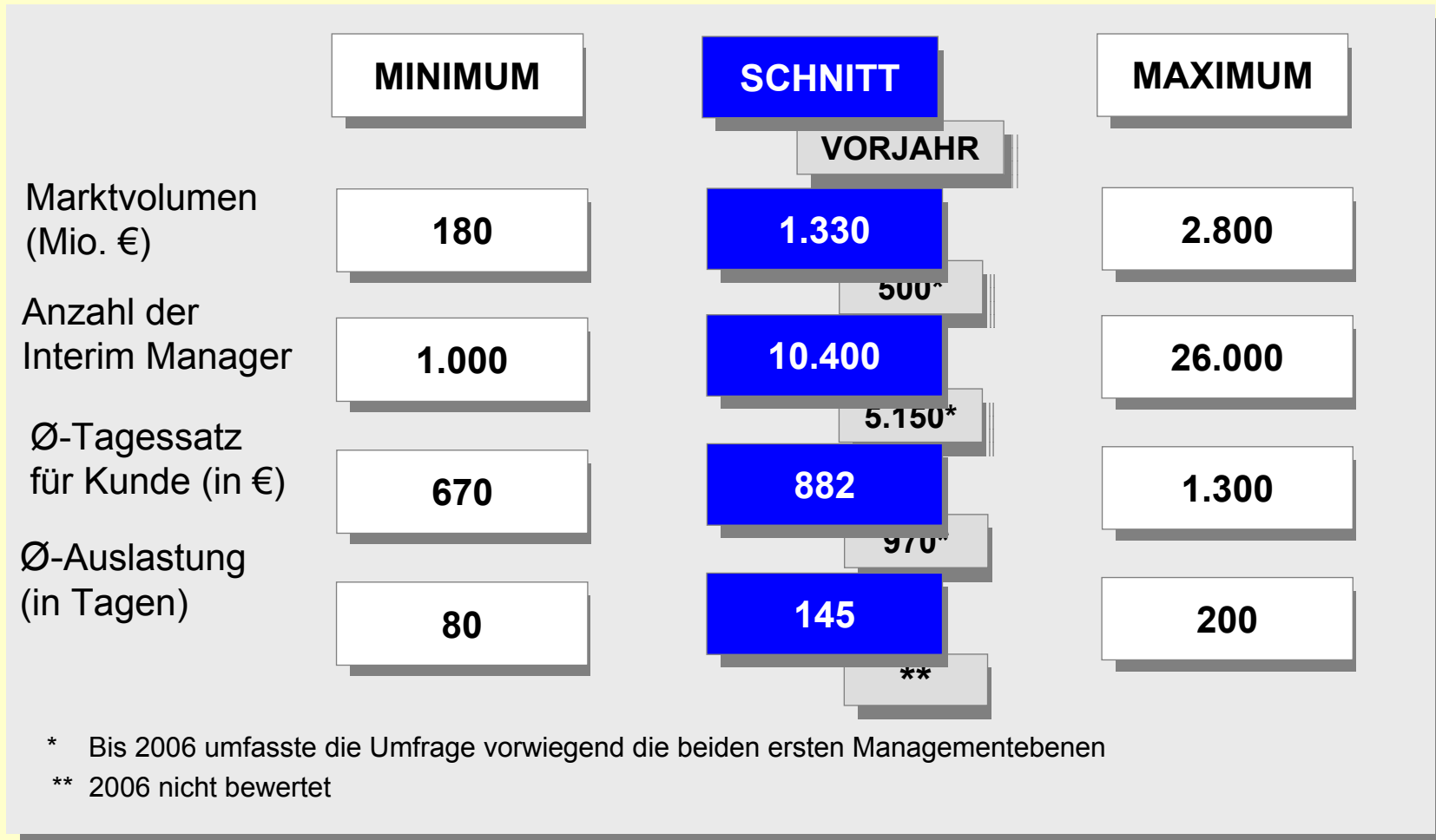
Errechnet aus mehreren Faktoren, Fehler können sich kumulieren
 Beteiligte Provider: anderer Mix, höherer Ø-Tagessatz: **1086€**.

Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

Marktschätzungen der Provider streuen weit



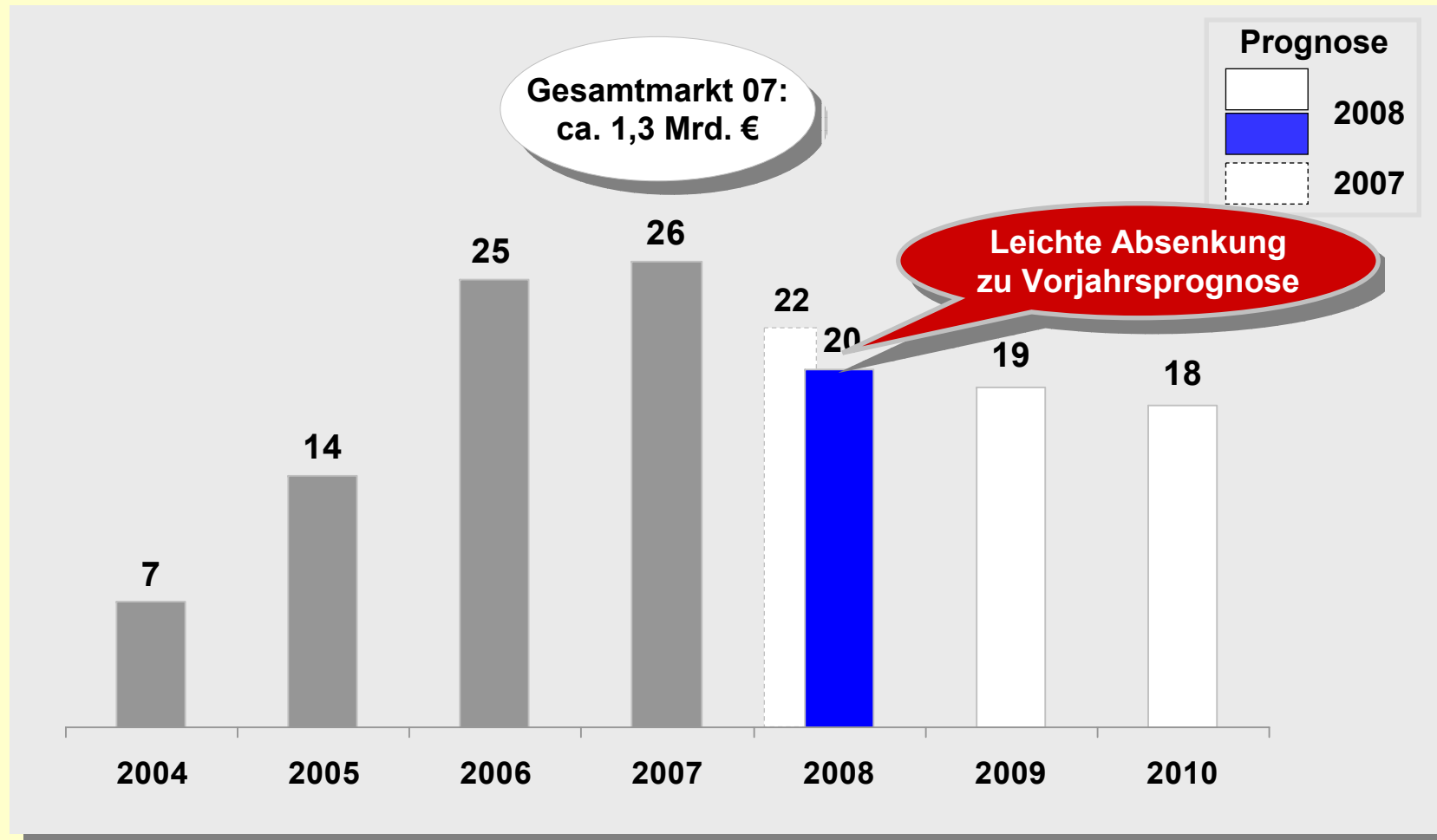
VOLUMEN, ANZAHL INTERIM MANAGER, PREISE UND AUSLASTUNG
Schätzungen für den deutschen Markt - 2007



Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

Erwartetes Marktwachstum bleibt hoch

ERWARTETES UMSATZWACHSTUM GEGENÜBER VORJAHR
In Prozent



Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

Enorm wichtig: Kontakt zum Interim Manager

DIE WICHTIGSTEN ERFOLGSFAKTOREN IM INTERIM-GESCHÄFT
Rangliste – Top 4

- 1. Enger, persönlicher Kontakt zwischen Interim Manager und Provider**
- 2. Langjährige Marktpräsenz und Erfahrung als Provider**
- 3. Großer Pool an Interim Managern und Experten**
- 4. Internetgestützte Managersuche und Aktualisierung des Managerprofils**

Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

Weiterbildung wohl nicht entscheidend

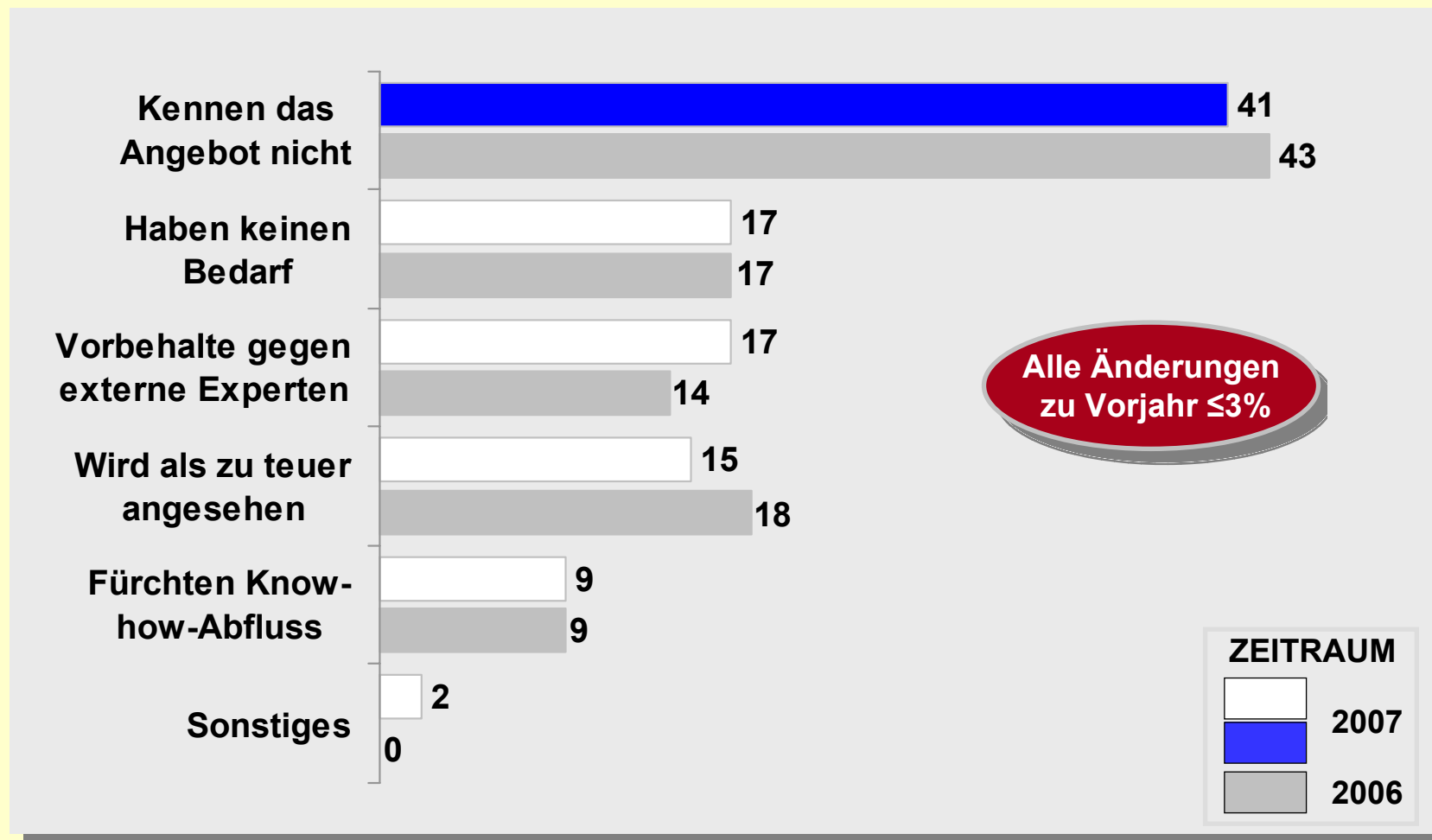
DIE WICHTIGSTEN ERFOLGSFAKTOREN IM INTERIM-GESCHÄFT
Rangliste – Bottom 4

- **Internationale Partnerschaften und Kontakte**
- **Externe Seniorpartner, Vertriebspartner oder Key Account Manager**
- **Mehrere Standorte oder Niederlassungen in Deutschland**
- **Workshops und Weiterbildung für Interim Manager**

Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

Vier von zehn Kunden kennen Angebot nicht

WARUM NUTZEN UNTERNEHMEN INTERIM MANAGEMENT NICHT?
In Prozent – 2006 vs. 2007



Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

AGENDA

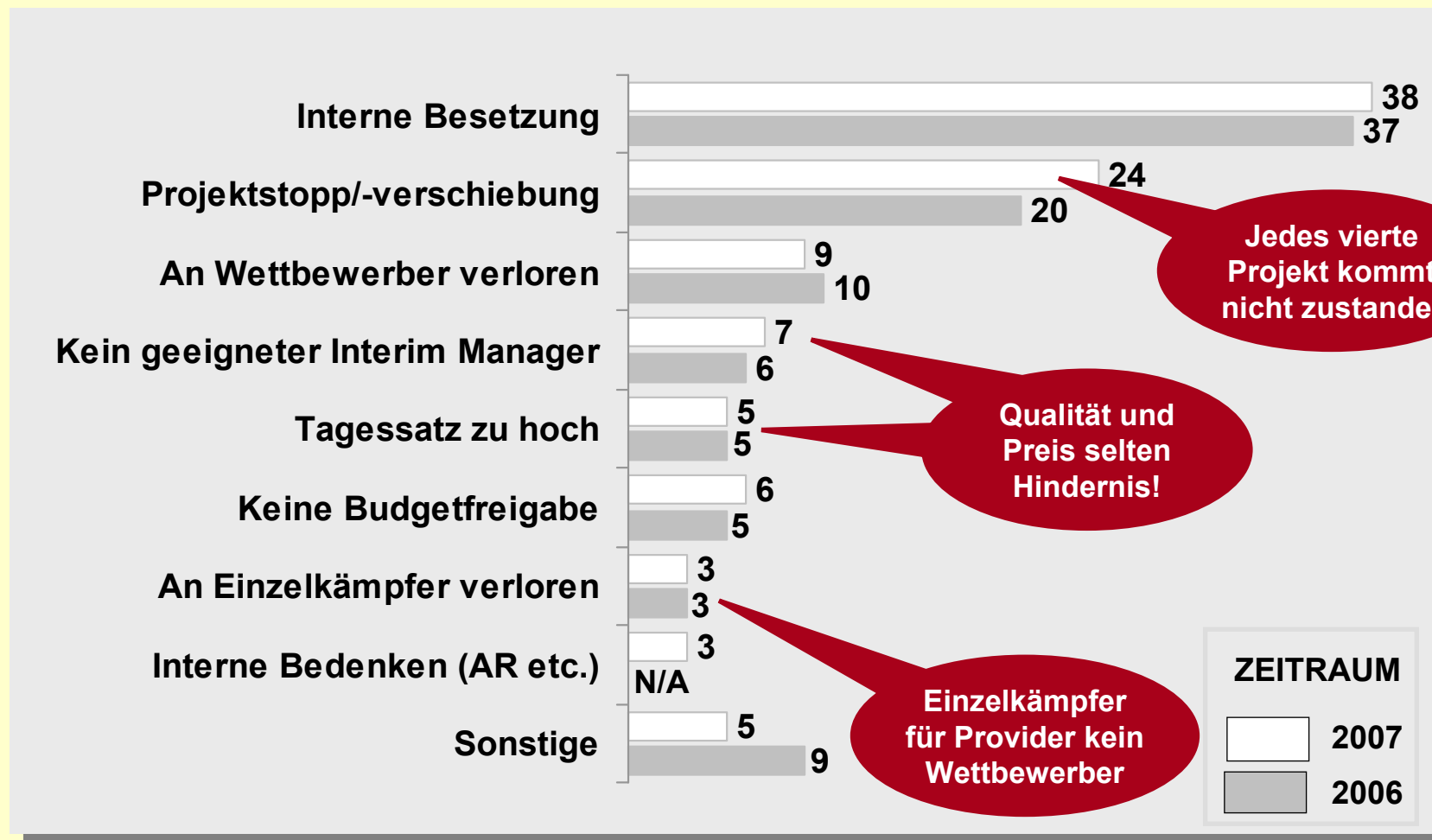
- Motive, Methode und Vorgehen
- Ergebnisse Markt gesamt
- **Ergebnisse projektbezogen**

Härtester Wettbewerber ist die „interne Lösung“



GRÜNDE FÜR NICHTBESETZUNG VON ANFRAGEN – 2006 VS. 2007

In Prozent

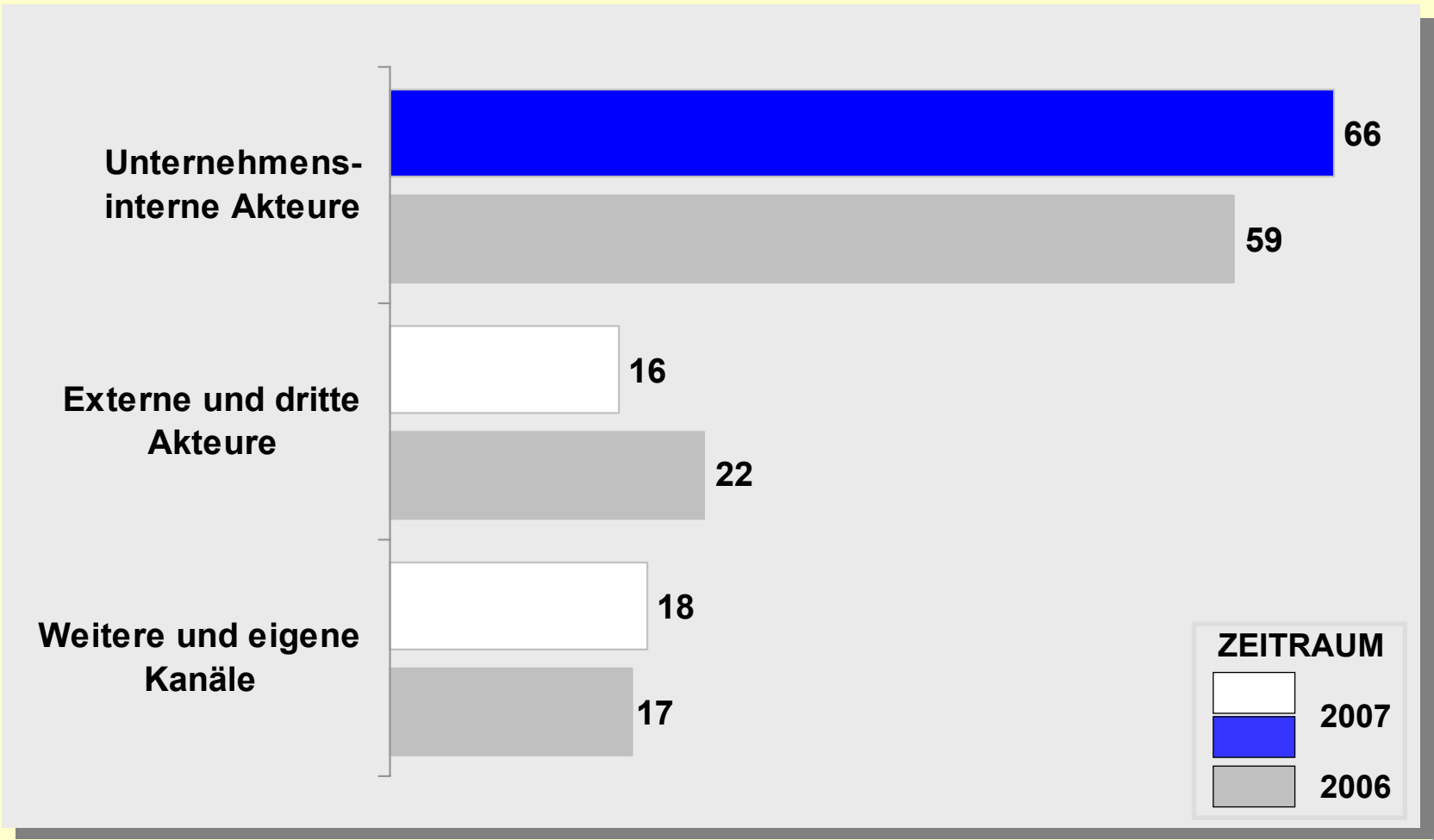


Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

66% der Aufträge kommen direkt vom Kunden



VERTRIEBSKANÄLE NACH HAUPTSEGMENTEN – 2006 VS. 2007
In Prozent

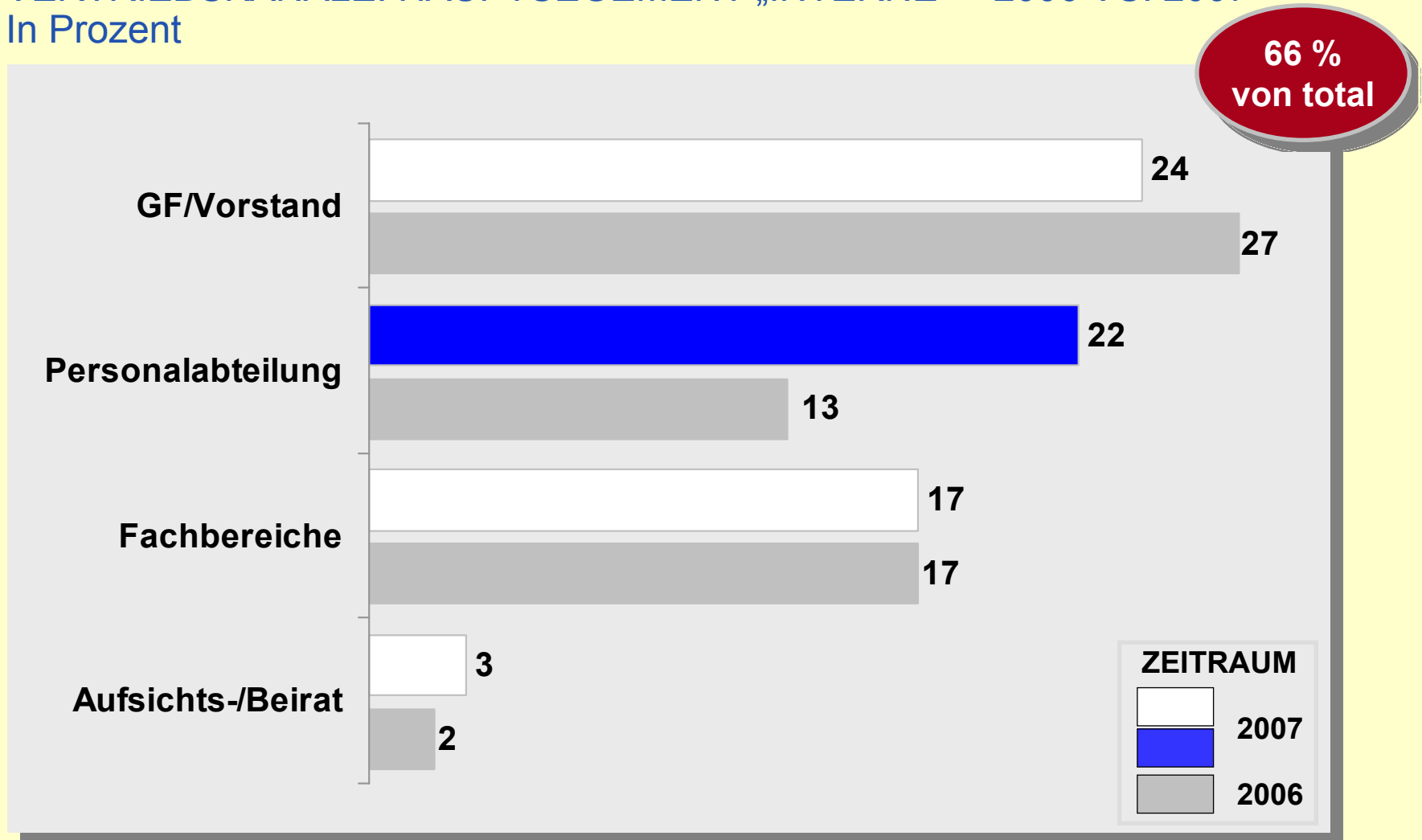


Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

Personalabteilung wird wesentlich wichtiger



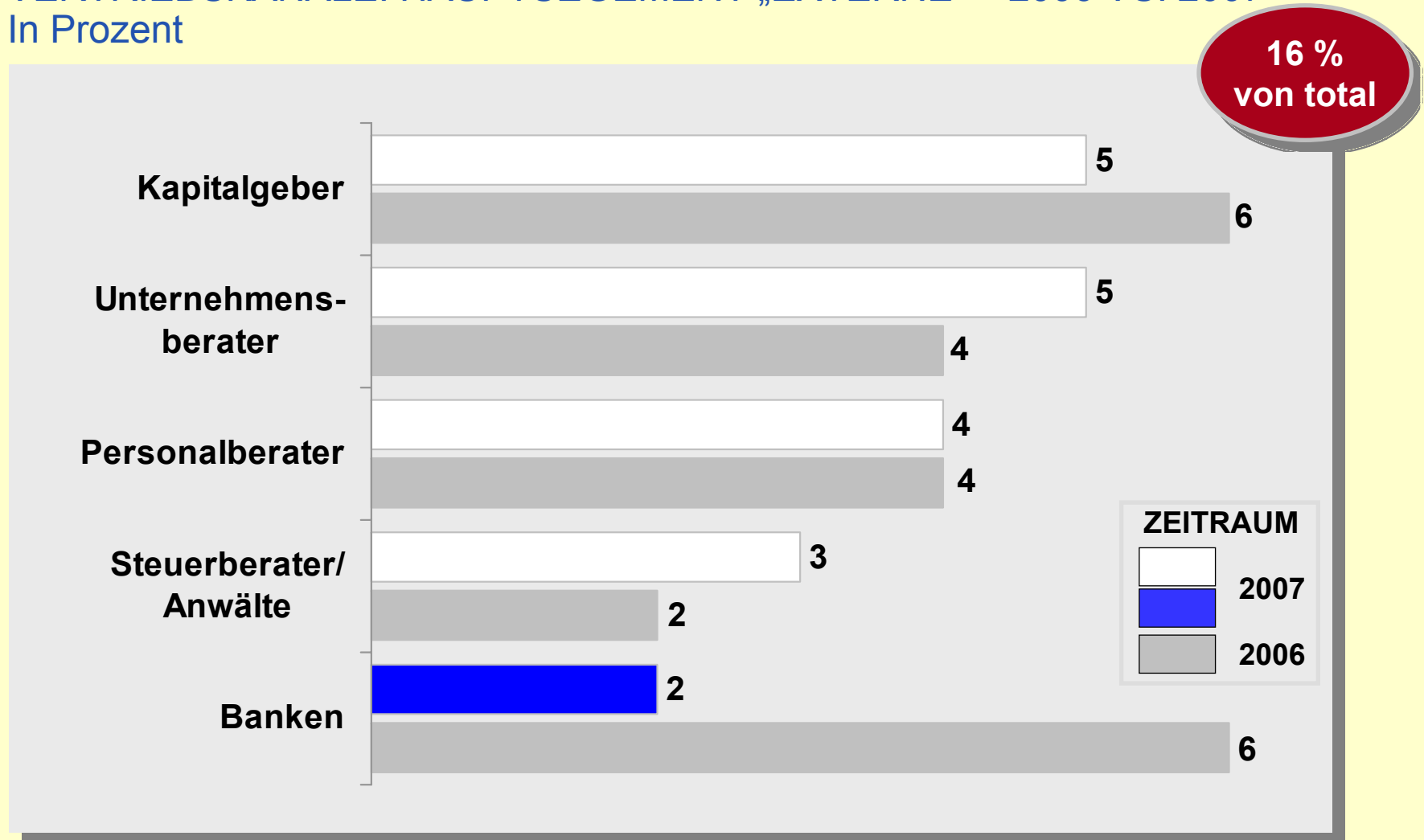
VERTRIEBSKANÄLE: HAUPTSEGEMENT „INTERNE“ – 2006 VS. 2007
In Prozent



Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

Banken spielen kaum noch eine Rolle

VERTRIEBSKANÄLE: HAUPTSEGEMENT „EXTERNE“ – 2006 VS. 2007
In Prozent

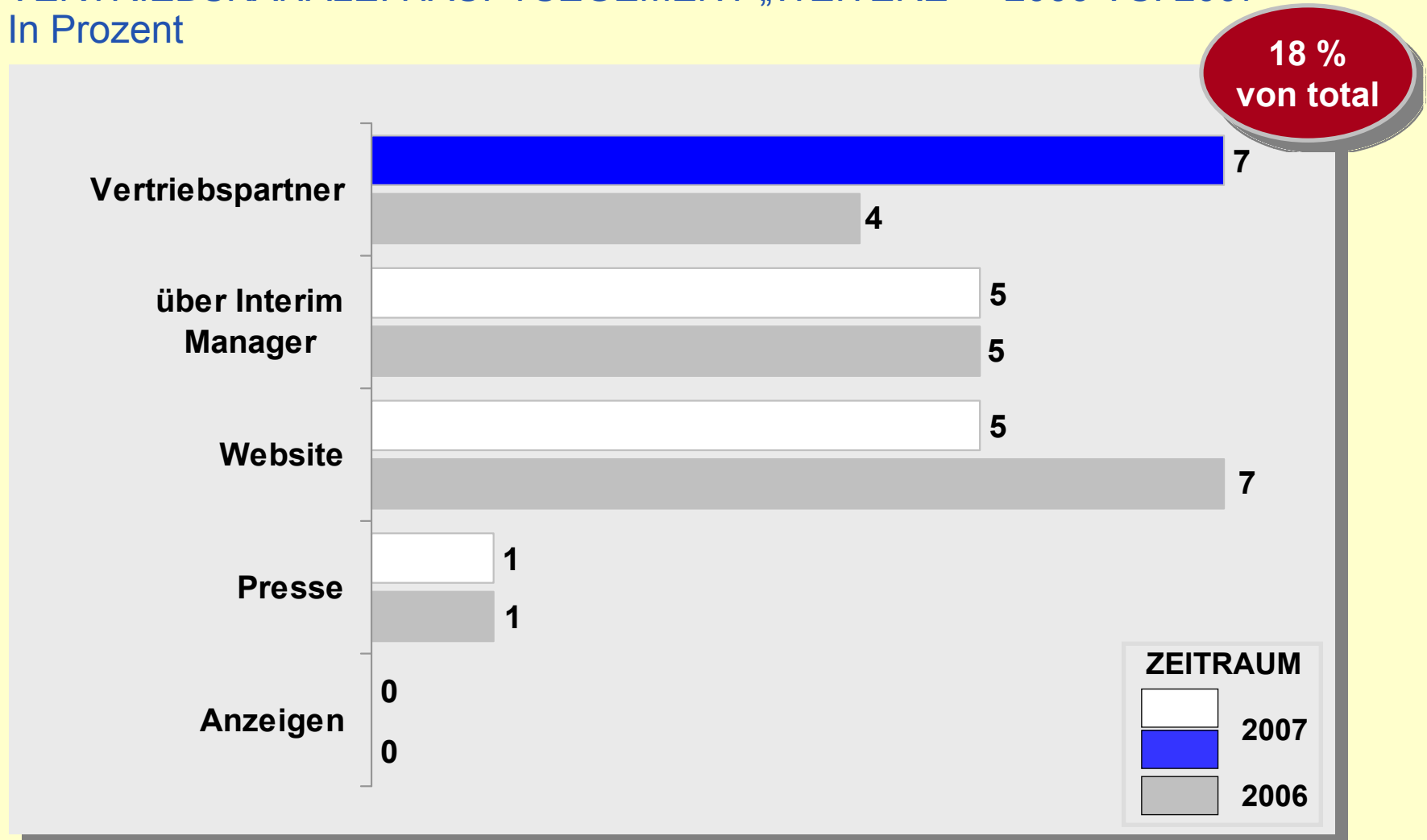


Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

Wachsende Bedeutung von Vertriebspartnern



VERTRIEBSKANÄLE: HAUPTSEGEMENT „WEITERE“ – 2006 VS. 2007
In Prozent

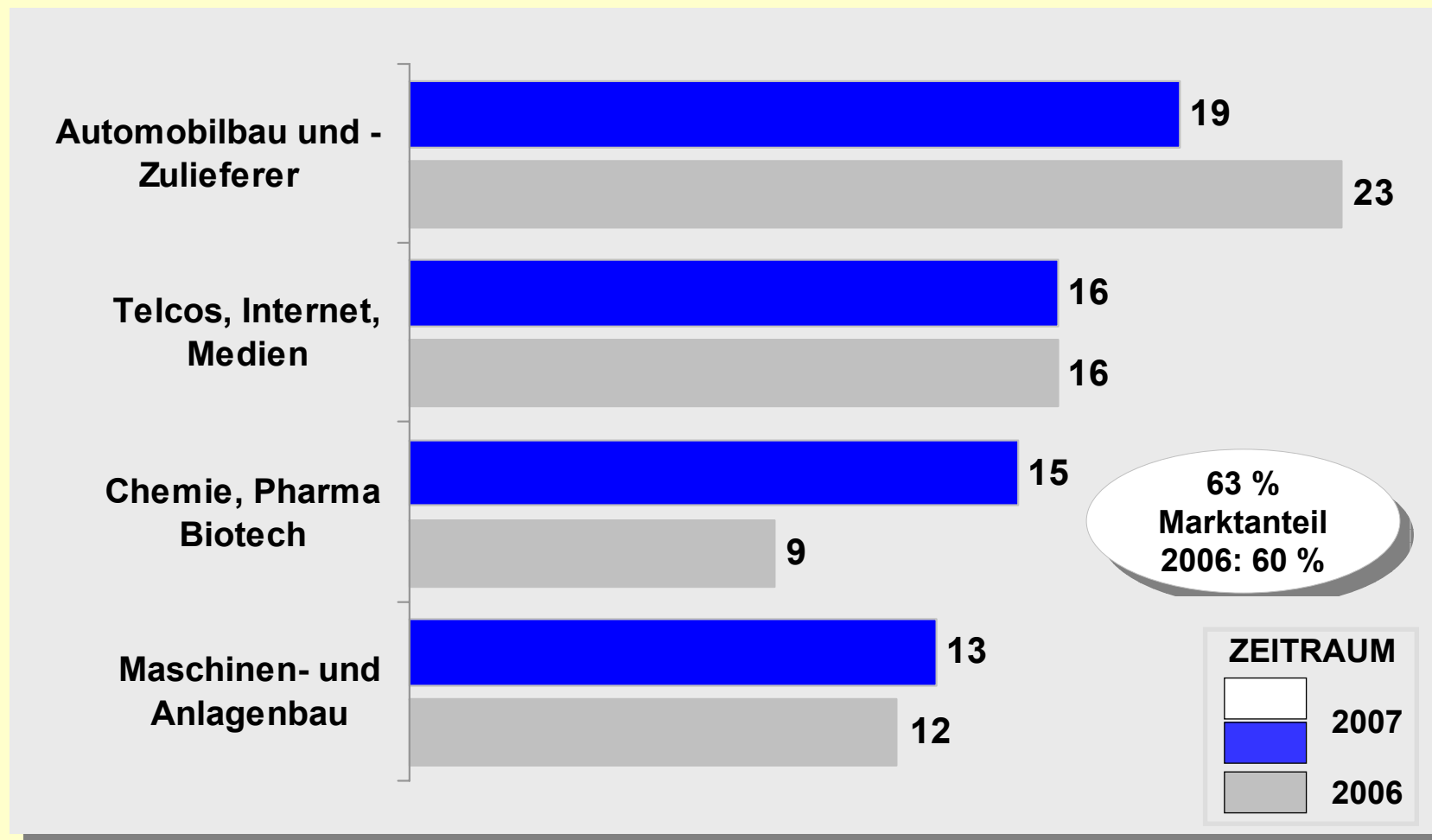


Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

„Königs-Branchen“ machen 63 % der Projekte



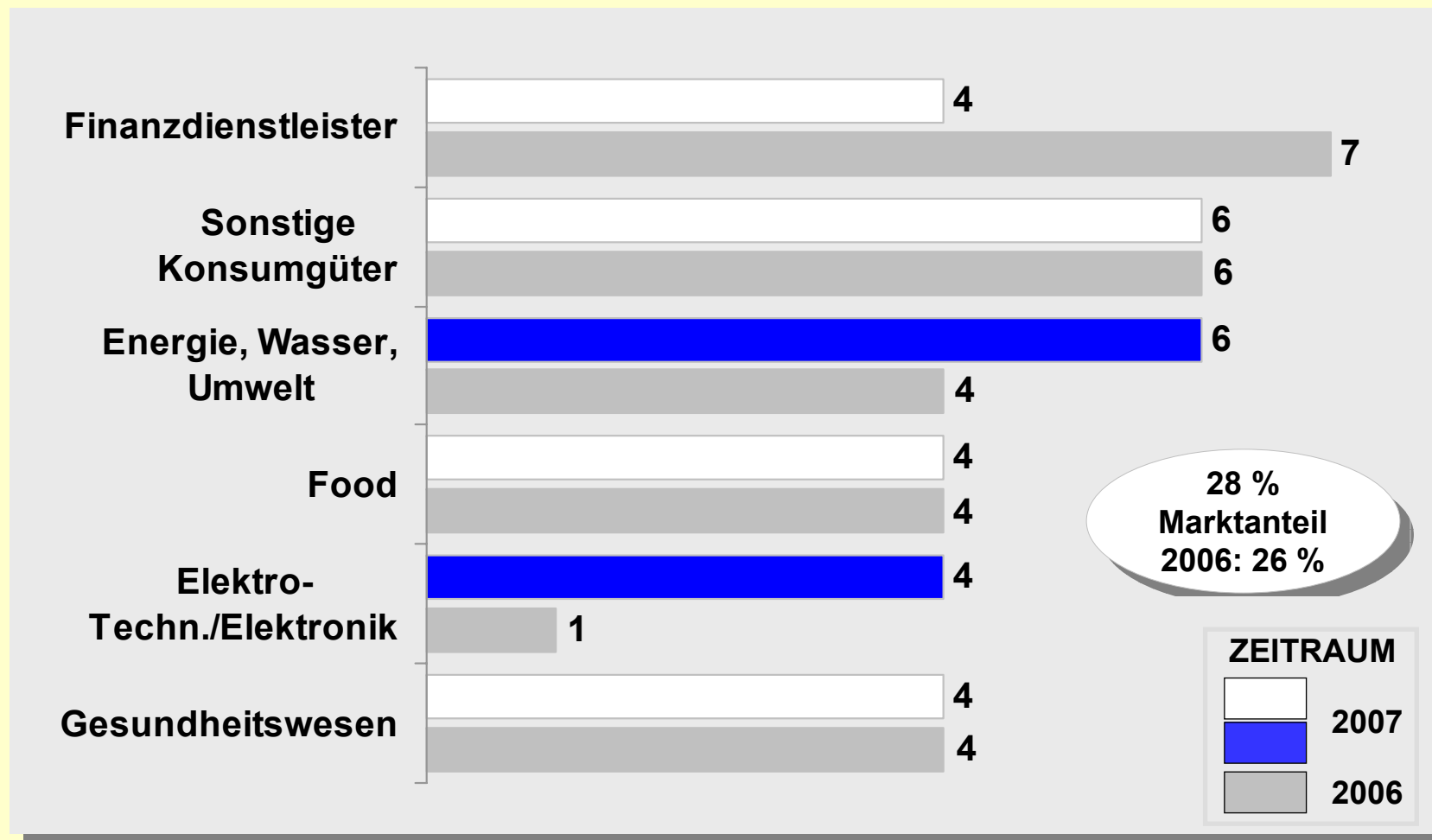
INTERIM-NUTZERBRANCHEN NACH MARKTANTEIL – 2006 VS. 2007
In Prozent



Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

Nur wenige „Nachrücker“ nehmen Fahrt auf

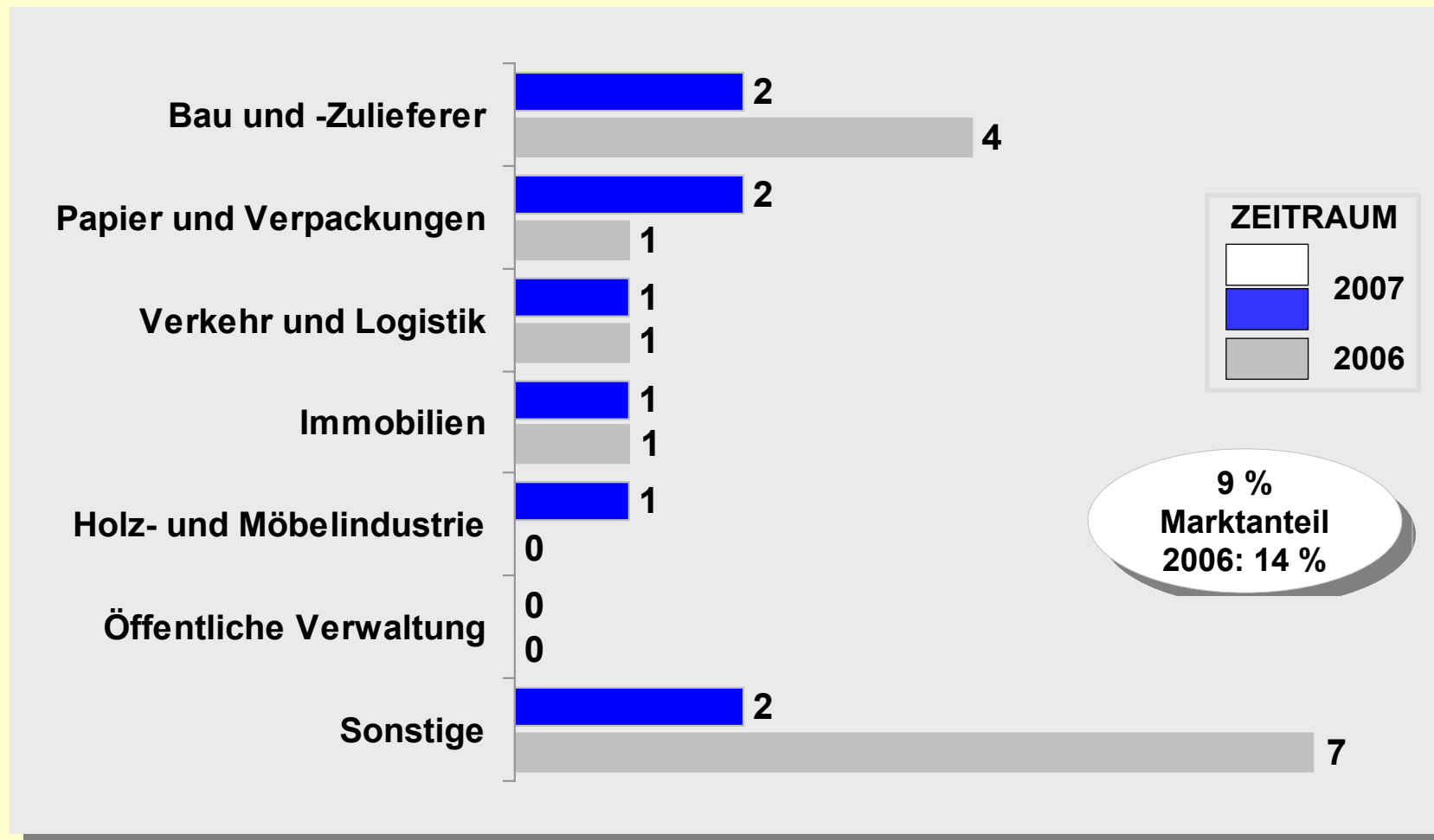
INTERIM-NUTZERBRANCHEN NACH MARKTANTEIL – 2006 VS. 2007
In Prozent



Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

Viele Branchen noch immer ohne Bedeutung

INTERIM-NUTZERBRANCHEN NACH MARKTANTEIL – 2006 VS. 2007
In Prozent

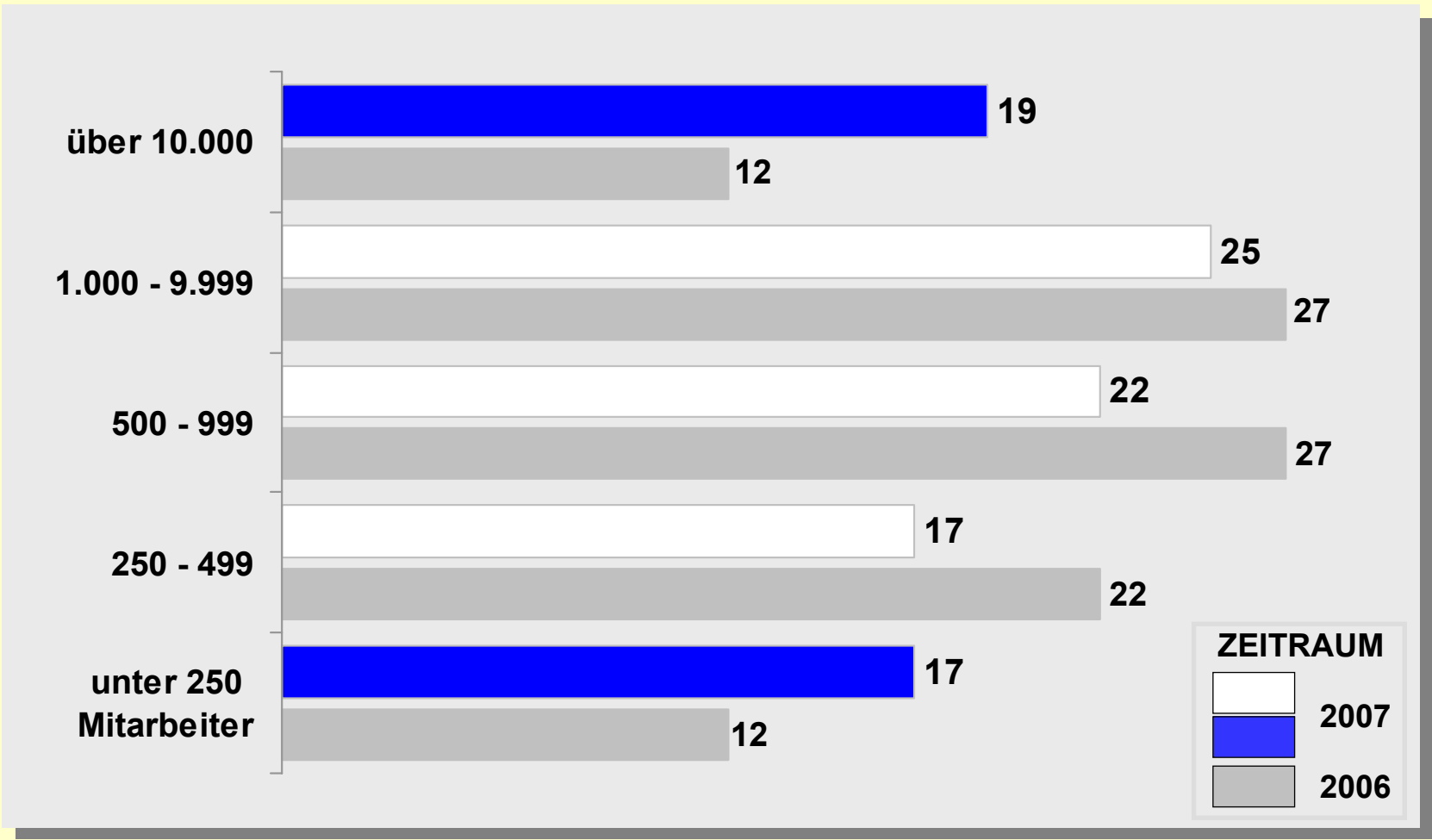


Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

Mehr Nachfrage bei großen und kleinen Firmen



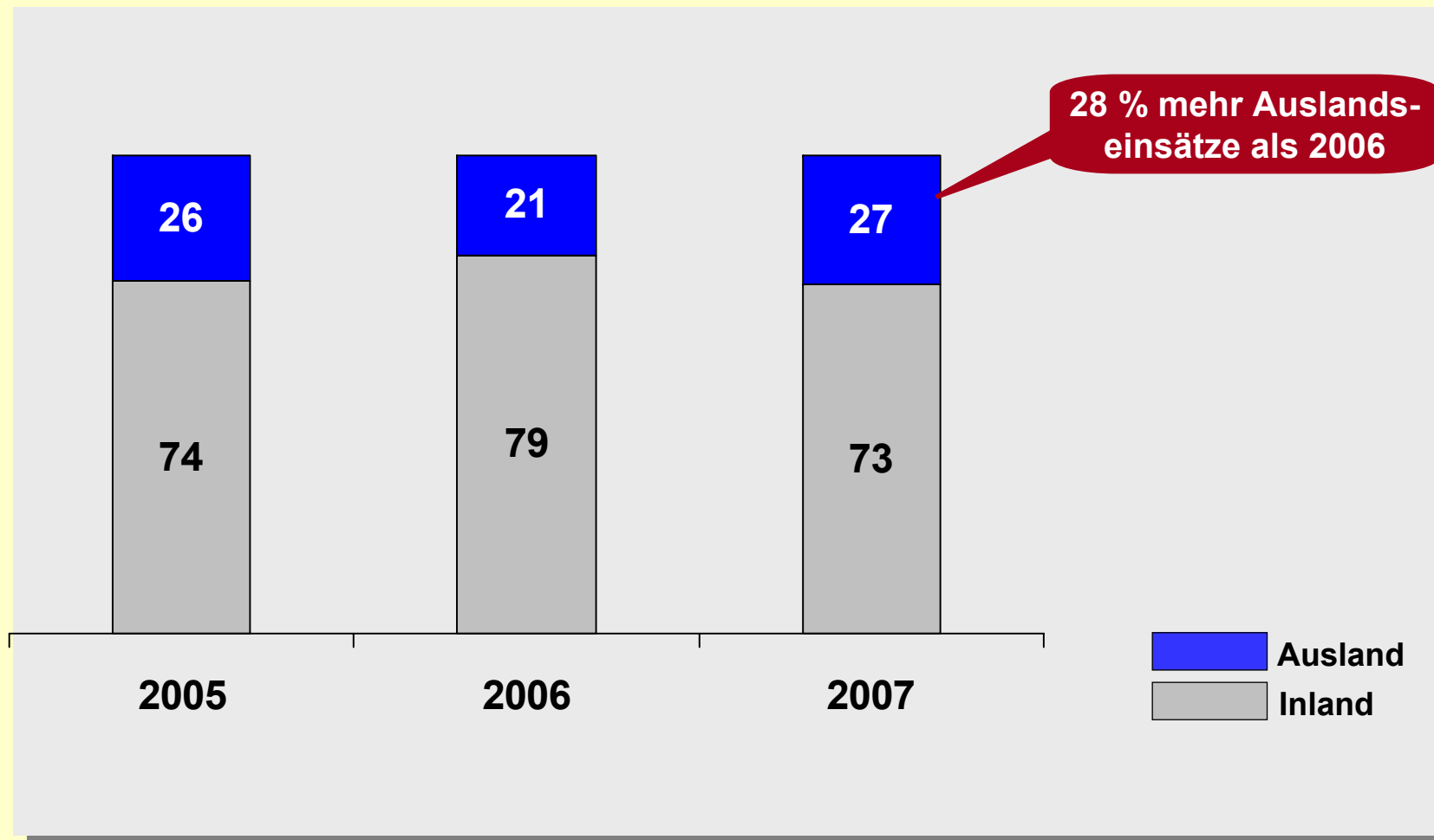
PROJEKTKUNDEN NACH ANZAHL DER MITARBEITER – 2006 VS. 2007
In Prozent



Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

Deutschland dominiert, doch Ausland nimmt wieder zu

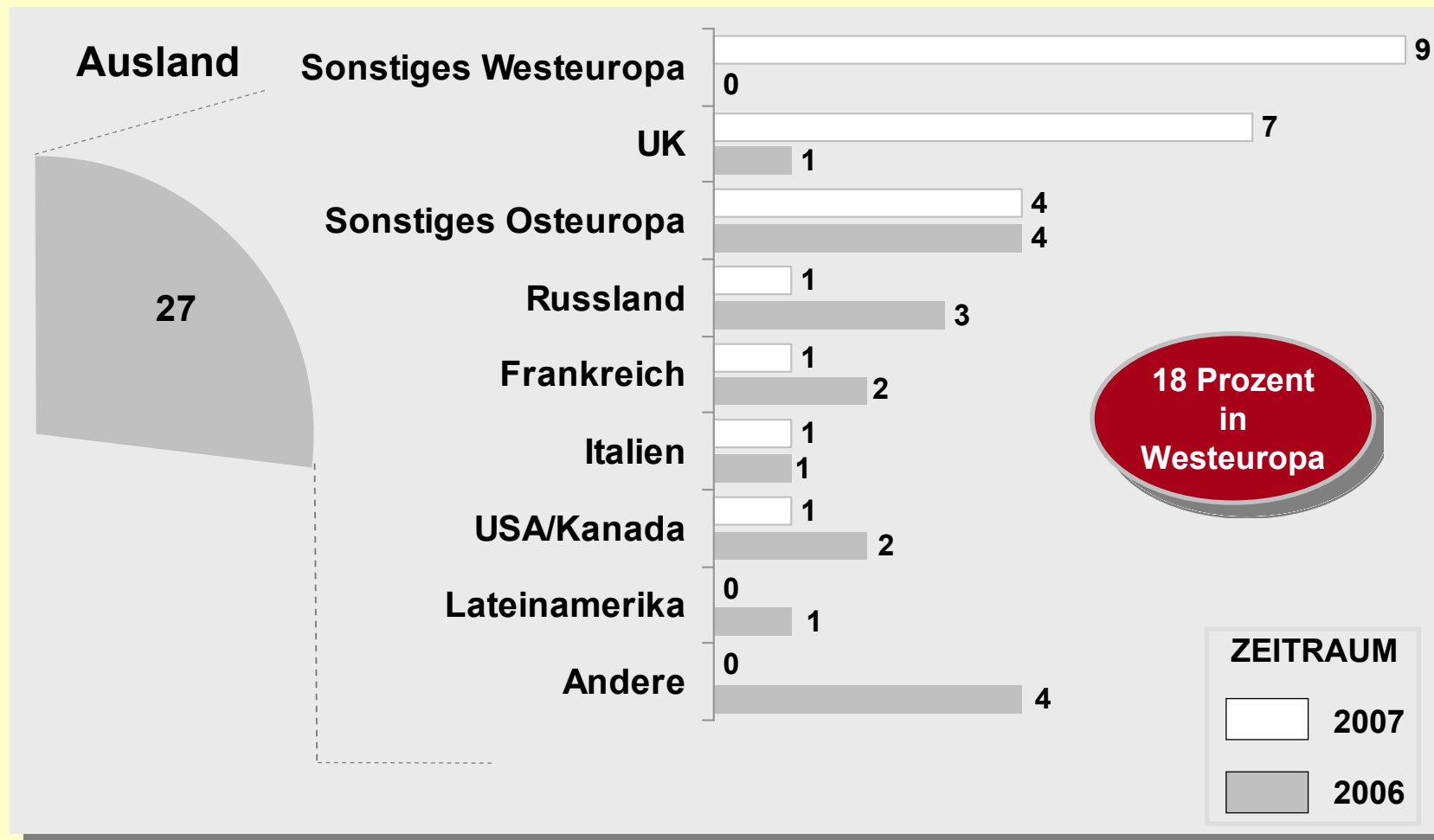
PROJEKTANTEILE NACH LÄNDERN – 2005 bis 2007, in Prozent



Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

Osteuropa nicht mehr wichtigster Markt

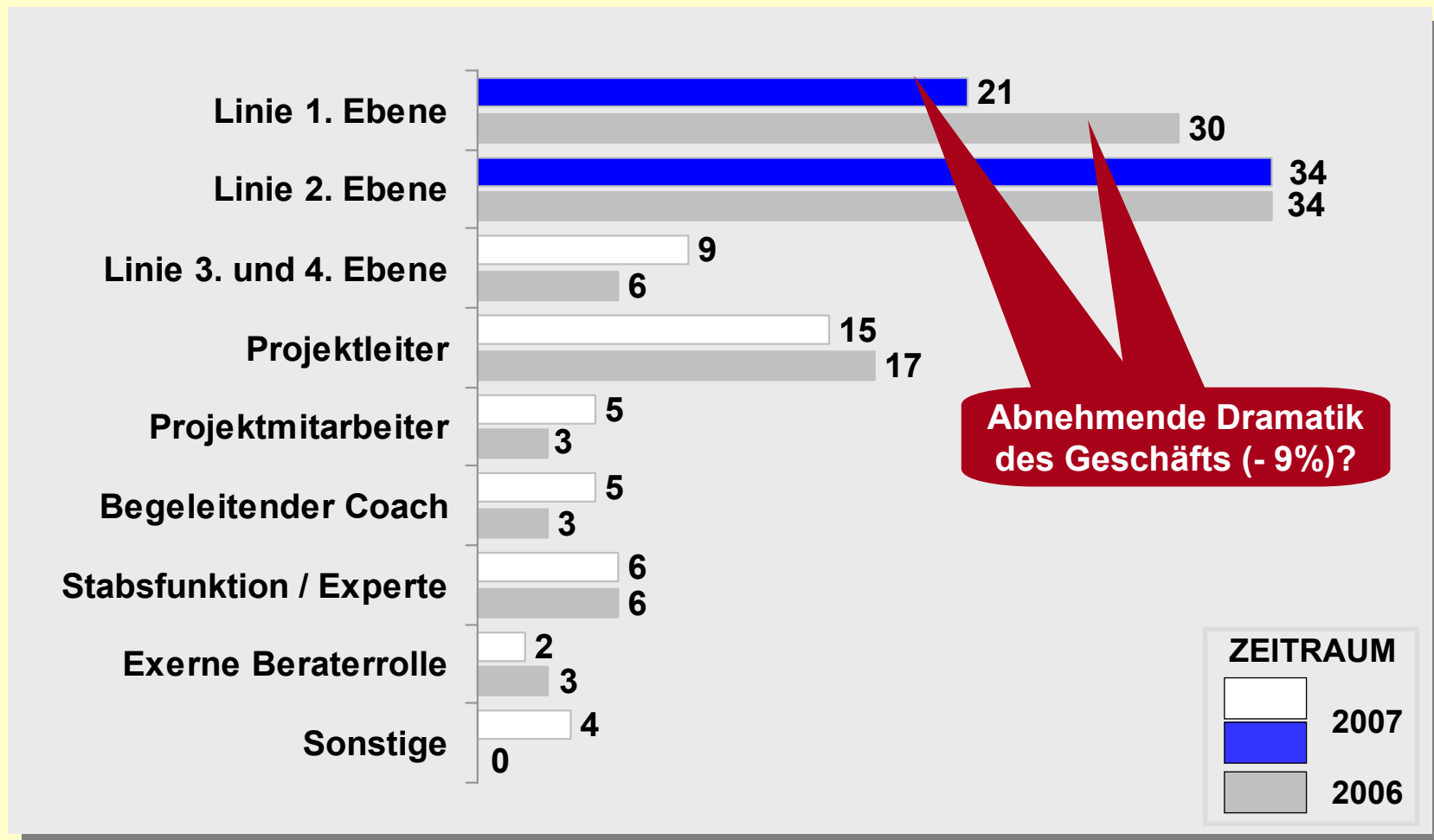
PROJEKTBESETZUNG NACH LÄNDERN – 2006 VS. 2007
In Prozent



Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

Über die Hälfte der Mandate auf 1. und 2. Ebene

ROLLE UND PLATZ* IM ORGANIGRAMM – 2006 VS. 2007
In Prozent.



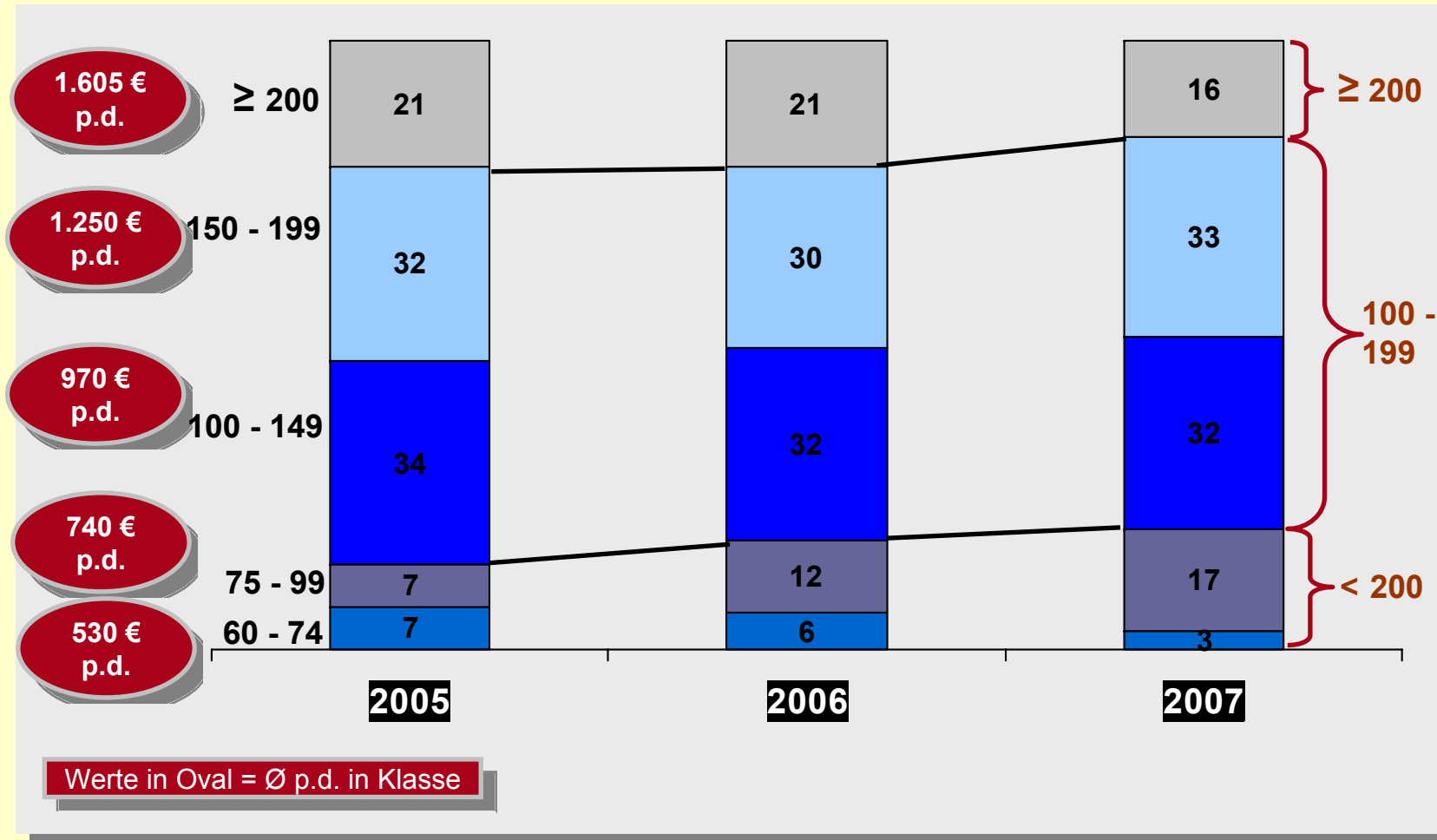
Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

* des Experten

Zwei Drittel gehobene Management-Positionen



GEHALTSEBENE DER POSITION* IM PROJEKT – 2005 bis 2007
In tausend Euro p. a.

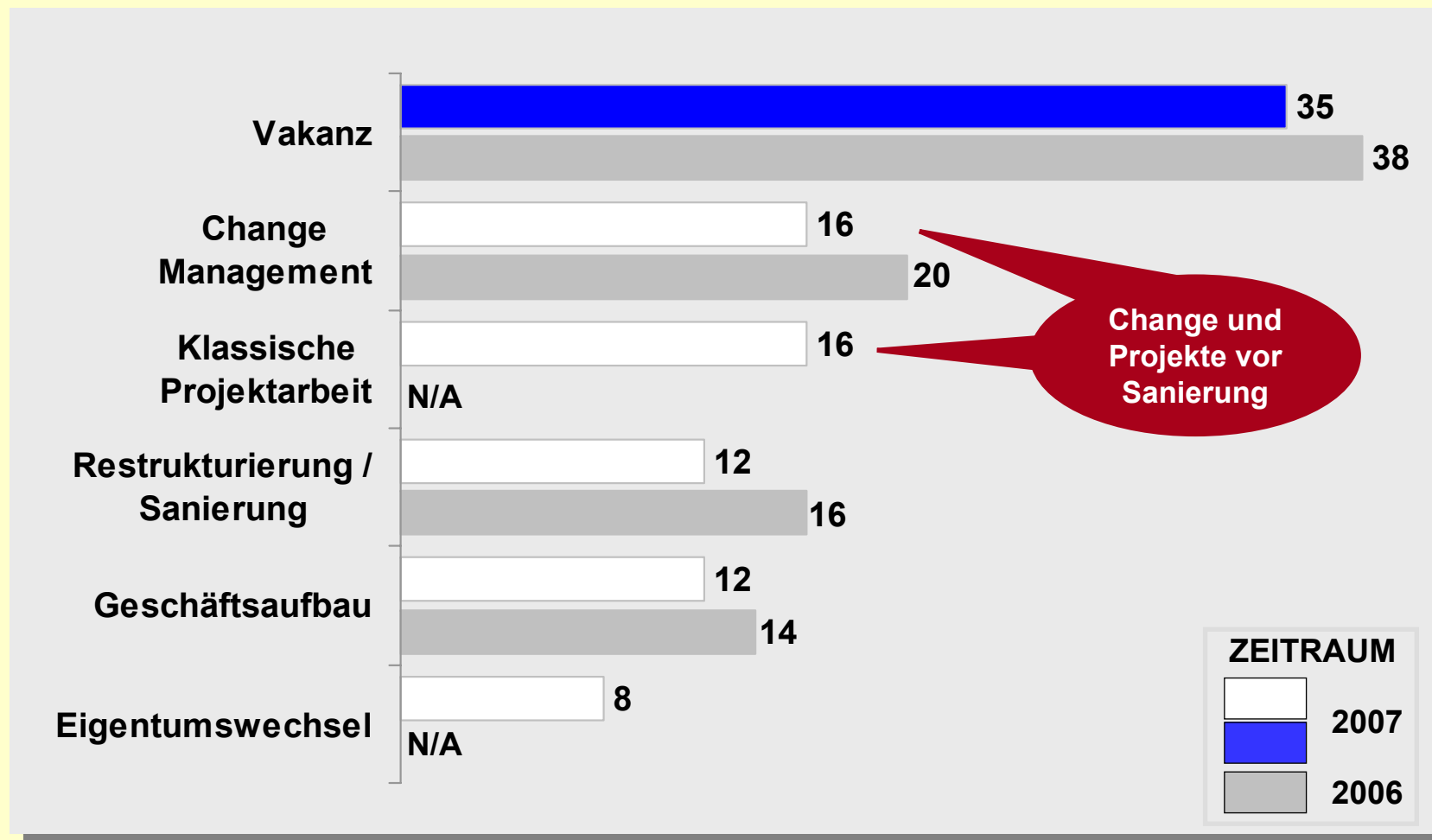


Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

* des Interim Managers

Vakanzüberbrückung weiter dominierend

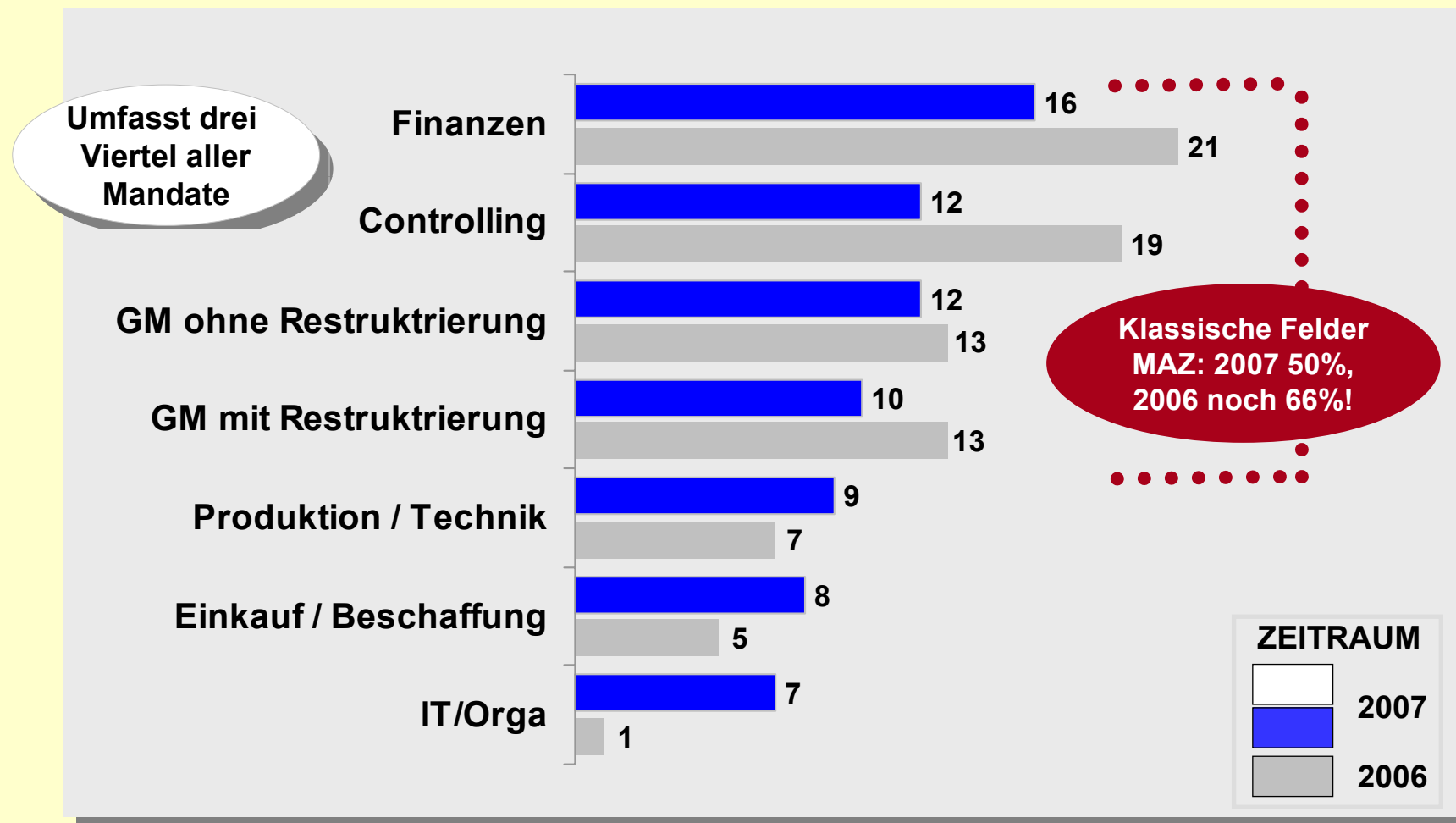
DIE HÄUFIGSTEN PROJEKTE NACH KATEGORIEN – 2006 VS. 2007
In Prozent



Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

75% des Geschäftes durch sieben Funktionen

PROJEKTBESETZUNG NACH BETRIEBLICHER FUNKTION – 2006 VS. 2007
In Prozent

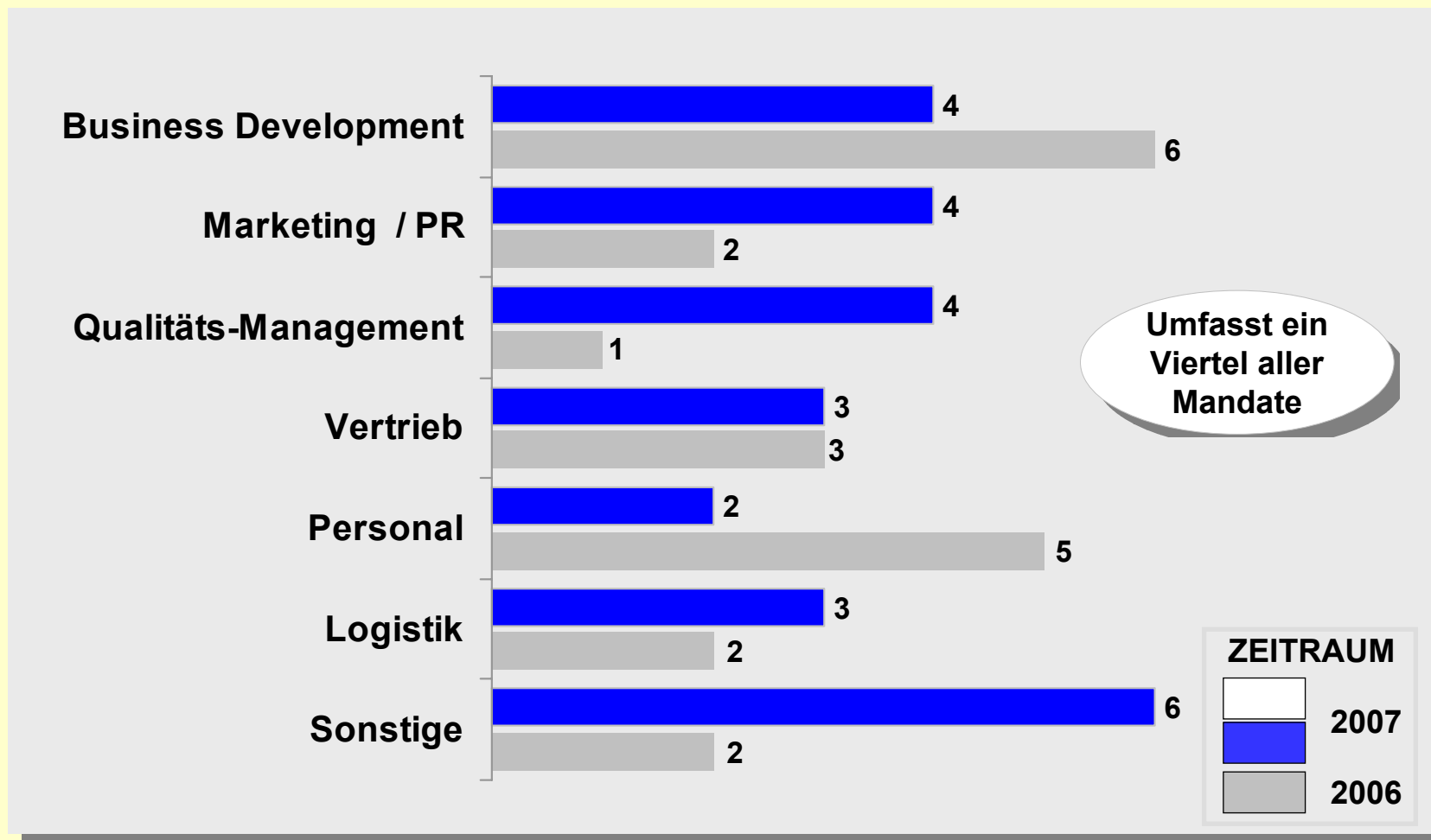


Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

Nur ein Viertel durch die restlichen Funktionen



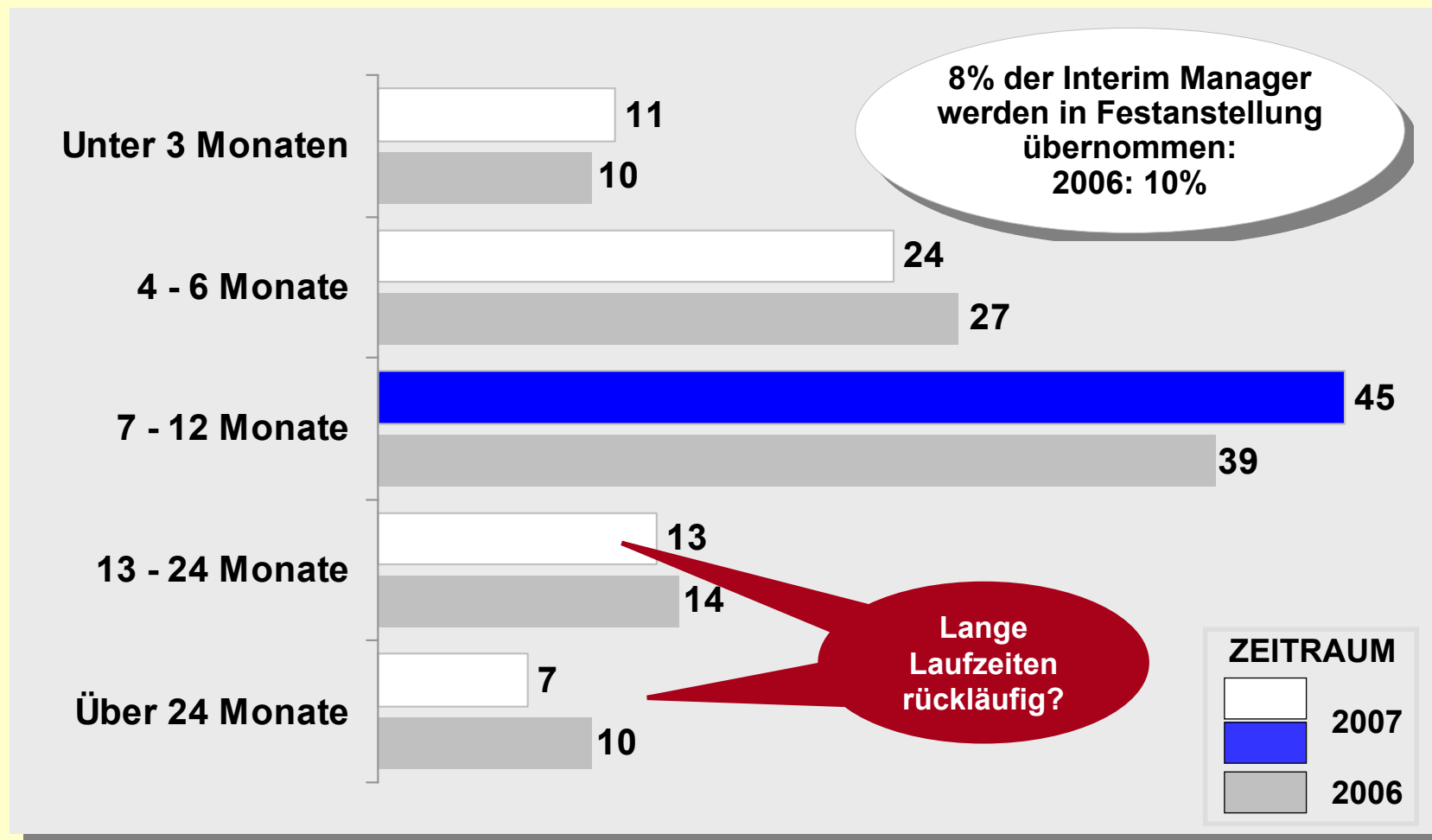
PROJEKTBESETZUNG NACH BETRIEBLICHER FUNKTION – 2006 VS. 2007
In Prozent



Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

Häufigste Projektlaufzeit: 7 bis 12 Monate

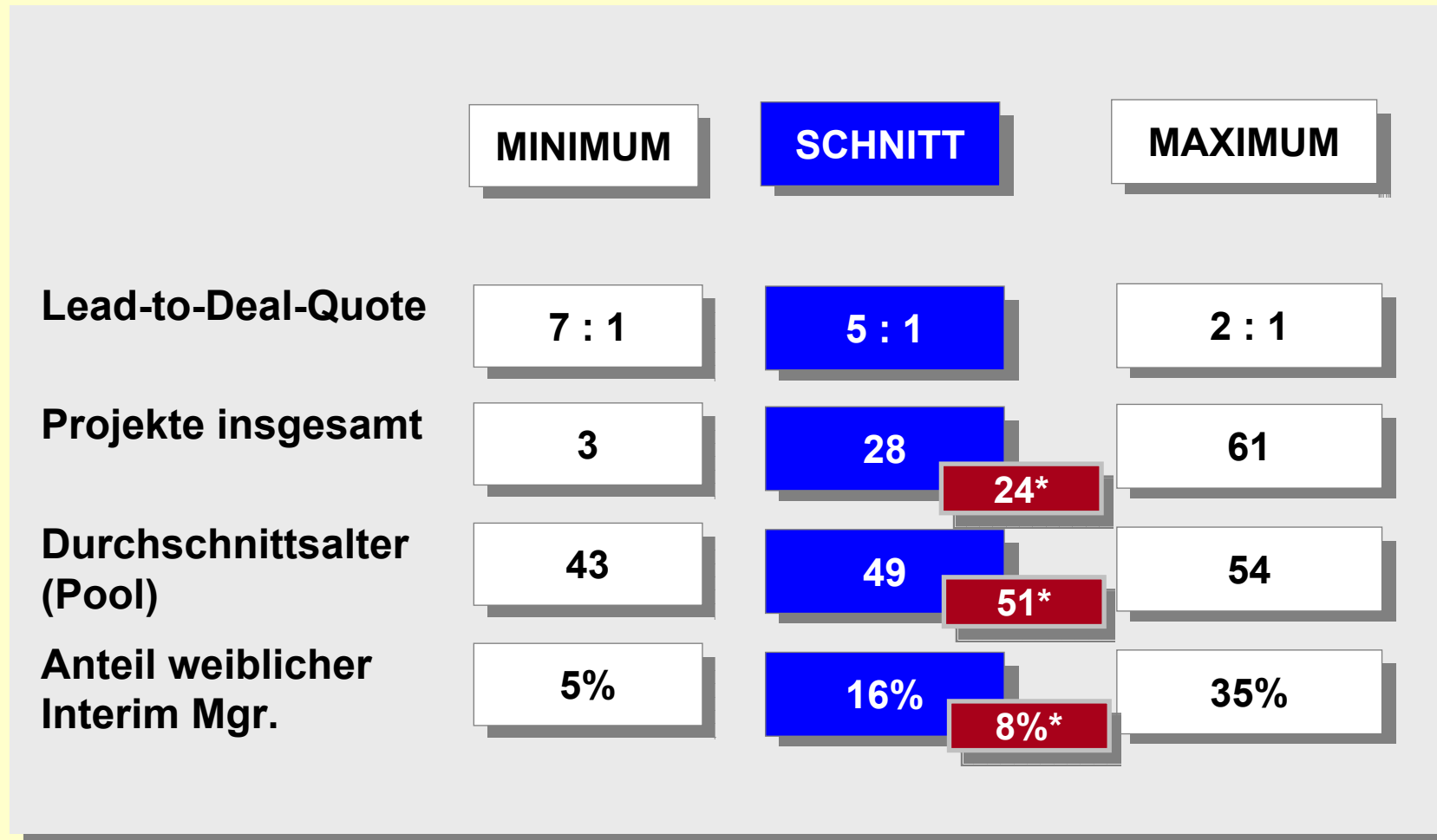
PROJEKTE NACH LAUFZEIT – 2006 VS. 2007
In Prozent



Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

Wesentliche Kennzahlen der Provider

KENNZAHLEN AUS DEN EIGENEN UNTERNEHMEN
2007



Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

* Werte 2006

Dritte Umfrage lässt schon Trends erkennen: Die Interim-Branche verlässt die elitäre Nische

BASIS: PROJEKTE DER BETEILIGTEN PROVIDER

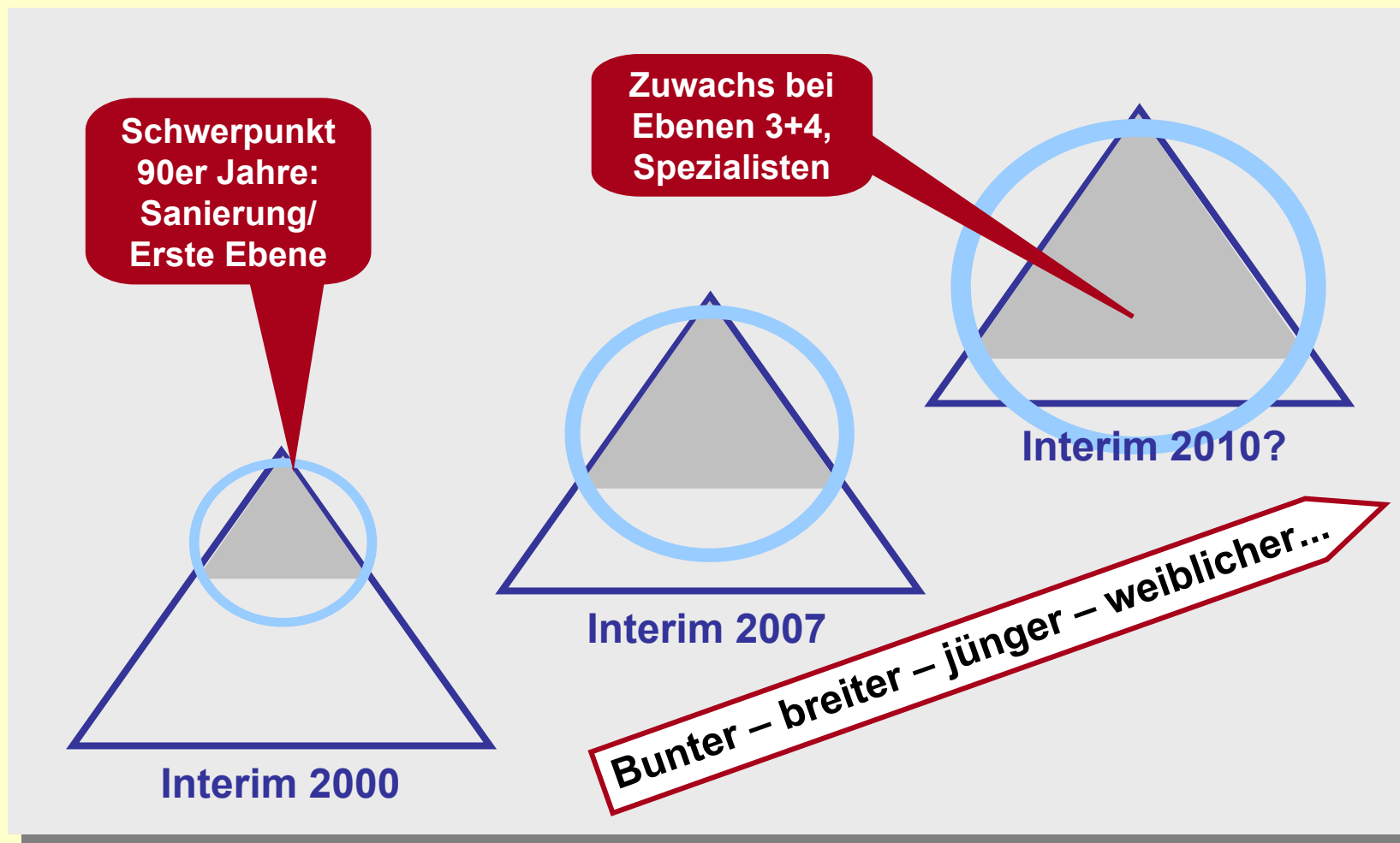
	2005	2006	2007	
Anteil Sanierung	19%	16%	12%	↘
Anteil Vakanzen	18%	38%	35%	↗
Ø-Alter Experten	n.v.	51	49	↘
Frauenanteil	n.v.	8%	16%	↗
Positionen ≥200T€ p.a.	21%	21%	16%	↘
Positionen <100T€ p.a.	14%	18%	20%	↗
Ø-Laufzeit in Monaten	8	9	8	→
Ø-Tagessatz Provider*	978	1.030	1.086	↗
Ø-Tagessatz Markt*	913	970	880	↘

Quelle: AIMP-Providerumfrage 2008

* Euro p.d. aus Kundensicht

Methodenbruch:
2007 enthält alle Ebenen!

Alle Trends unterstreichen die Erweiterung des Spektrums nach unten



Die AIMP-Ergebnisse widerlegen allzu verengte Sichtweisen

Nur drei Provider als Basis einer "Marktanalyse"

"Professionals kassieren 1.500 und 2.500 Euro"

Branchenumsatz 550 Mio. (AIMP: 1.300 Mio.!)

Die Stunde der Kurzzeitmanager

Vermittler erwarten für 2008 ein Umsatzplus von 30 Prozent und mehr · Bedarf bei Mittelständlern steigt

VON ANGELA MAIER, MÜNCHEN

Professionelle Manager auf Zeit sind gefragt wie nie. „Die Nachfrage ist kaum zu stillen“, sagt Jens Christophers, der selbst als Interimmanager tätig ist und dem Branchenverband DDM vorsteht, der FTD. Der Aufsichtsrat der Branche, die stark im Verborgenen wirkt, wird sich 2008 nach eigener Einschätzung noch beschleunigen. Doch der großen Vermittler, Boyden Interim Management und IEM Executive Interim Management, rechnen 2008 mit einem Umsatzplus von 30 Prozent und mehr.

Ein Haupttreiber ist die Globalisierung – ein altes Thema, das sich aber gerade im Mittelstand vielfach erst jetzt stärker durchsetzt. „Wir suchen vor allem Personal für die Expansion ins Ausland“, sagt Harald Linné, Partner von Boyden Interim Management. Um die vielen Sachaufträge erfüllen zu können, will Boyden Interim 2008 drei neue Partner einwerben, zusätzlich zu den sechs Partnern im Münchener Raum, Berlin, Frankfurt am Main, Düsseldorf, Köln, Stuttgart und München.

Ein Schwerpunkt für Interimmanagement ist auch der Aufbau von Produktionsstätten im Ausland, insbesondere im Osten. Ortsunkundige Manager könnten hier „Klöner“, betreibt Sigmund Geschäftsführer Michael Puchhammer. Die Manager auf Zeit werden vor allem geholt, um spezielle, zeitlich begrenzte Aufgaben zu erfüllen. So berichtet DDM-Vorstand Larsart Koch von einem Kunden, der weltweit zehn Werke zu einem zusammenlegen will und dafür einen technischen Geschäftsführer mit internationaler und Restrukturierungserfahrung sucht.

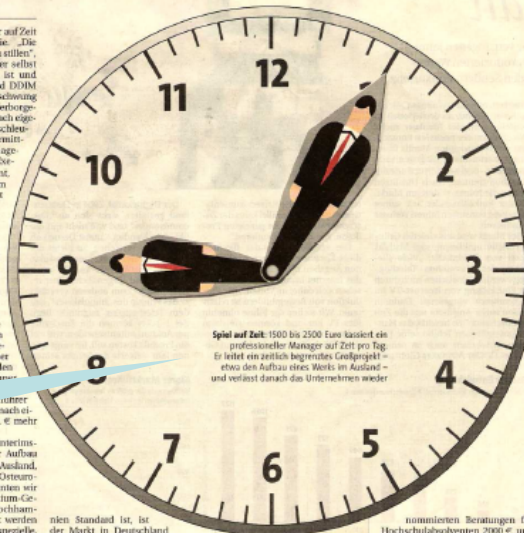
Experten zufolge gibt es in Deutschland etwa 25 nennbare Vermittler sowie Tausende Freiberufler. Der DDM zählt 31 Mitglieder, davon 20 auf große Vermittler. Für sie sind geschätzt, dass der Umsatz der deutschen Branche um 13 Prozent auf gut 550 Mio. € gestiegen ist. Während der Einsatz von Zeitarbeit in der Chefetage in den USA, den Niederlanden oder Großbritannien Standard ist, ist der Markt in Deutschland noch relativ jung. „Seben von zehn Führungskräften haben keine Erfahrung mit Interimmanagement“, erklärte Linné. Wer dies jedoch einmal gemerkt hat, kommt danach wieder zurück. „Der Anteil der Wiederholungskunden ist sehr hoch“, berichtet Puchhammer.

So erwartet die Branche, ihren Umsatz bis 2010 auf 750 Mio. € zu steigern. 2002 soll die Milliardenschwelle überschritten werden. Dazu soll auch eine höhere Einkommensbeiträge. In den USA oder Hongkong sind für Interimmanagement ganz andere Tagessätze üblich als in Deutschland. Das ist auch eine Frage der Markttiefe“, sagte Dietmar Kabitz von der weltweit weitesten Vermittlung IEM Executive Interim Management.

Dereiz sind Interimmanager, die für einige Monate oder Jahre in einem Unternehmen Übergangswise spezielle Projekte oder Aufgaben übernehmen, meist deutlich günstiger als große Beratungsunternehmen wie McKinsey, Roland Berger oder Boston Consulting. Nehmen die renommierten Beratungen für Hochschulabsolventen 2000 € und für Partner mindestens das Doppelte, sind Manager auf Zeit für die zumeist sehr zeitnahe Lösungsbereitschaft für 1.500 bis 2.500 € am Tag zu rekrutieren. „Der Gehalt wird mit dem der Manager in Festanstellung verglichen“, sagte Kabitz.

Ein Grund dafür sei, dass die Branche intransparent ist und Qualitätsstandards fehlen. Interimmanager kann sich jeder nennen – und lange waren dies vor allem Führungskräfte am Ende ihres Berufslebens. Das ändert sich, denn immer mehr jüngere Manager in den Vierziger wie Christophers oder Koch mögen die Flexibilität zwischen zwei Projekten auch mal ein paar Monate Pause machen zu können. Und sie schätzen es, bei den üblichen Konzernschammutzeln außen vor zu bleiben. „Als Interimmanager können Sie oft mehr bewegen“, so Koch. „Denn der Kunde betrachtet Sie als Investition, mit internen politischen Dingen haben Sie nichts zu tun.“

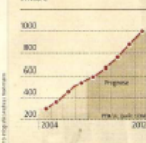
WWW.FTD.DE/MANAGER
Zeitarbeiter in Nadelstichen



Gefragte Zeitarbeiter

Erfolgreiche Nische Interimmanagement wird in Deutschland allmählich salonfähig. Nach einer Umfrage der DDM Urfer 600 Interimmanager in werden weitere starke Zuwächse erwartet – wenn auch von kleinerer Basis. Der deutsche Interimmarkt verzeichnete 2007 Umsätze von 16,4 Mrd. €.

Starkes Wachstum



- ## Unsere Kritik
- Artikel stellt relativ kleine Nische als repräsentativ für Gesamtmarkt dar
 - Sind 90% der Manager unprofessionell, weil <1.500€ per diem?
 - Mehr PR-Beitrag als seriöser Journalismus!

Konsequenz für uns alle: Wir müssen unsere Selbstdarstellung neu definieren

"Die Interim-Branche erfindet sich neu. Von der außerordentlichen Leistungsfähigkeit im Notfall zur außerordentlichen Lieferfähigkeit im Normalfall."

Quelle: AIMP-Jahresforum 2006. Bye-bye George: Trends verstärken, Lebenslügen aufgeben, neue Ländereien erobern;
www.aimp.de/downloads/jf2006/Vortrag_Dr_Anselm_Goerres.pdf;
www.aimp.de/downloads/jf2006/Praesentationsfolien_Dr_Anselm_Goerres.pdf

Die Ergebnisse im Kern

- Der Interim-Markt in Deutschland wächst weiter stark
- Erstmals Tagessätze und Auslastung in allen Führungsebenen nach Gehaltsklassen differenziert durchleuchtet
- Immer mehr Anfragen kommen direkt vom Kunden, immer öfter über die Personalabteilung
- Die Nachfrage nach Interim-Management konzentriert sich weiter auf wenige „Königsbranchen“
- Mehr Auslandseinsätze: weniger in Osteuropa – mehr in Westeuropa
- „Klassische“ Einsatzfelder wie Finance/ Controlling/ Restrukturierung verlieren relativ an Bedeutung
- Trend zu „Bunter, breiter, jünger, weiblicher“ geht weiter

Der AIMP versteht sich als **Plattform aller professionellen Interim-Dienstleister im deutschsprachigen Europa**. Mitglieder müssen besondere Anforderungen erfüllen und Professionalität nachweisen.

Provider im AIMP: AC Alpha Management GmbH, Brainforce (Deutschland) GmbH, butterflymanager GmbH, Greenwell Gleeson GmbH, IMS Interim Management Solutions, Management Angels GmbH, Manager Network GmbH, RSA GmbH, ZMM Zeitmanager München GmbH.

Ziele des AIMP: Bekanntheitsgrad des Interim Managements in Deutschland erhöhen; Besonderheiten der Dienstleistung deutlicher herausstellen (insbesondere in Unterscheidung zu den Nachbarbranchen Unternehmensberatung, Personalberatung und Zeitarbeit); die wichtige Beratungsfunktion professioneller Interim-Dienstleister hervorheben; zur Verbesserung von Qualität und Professionalität der Dienstleistung Interim Management insgesamt beitragen; professionellen Erfahrungsaustausch untereinander und mit anderen Branchenorganisationen intensivieren.

Weitere Informationen zu einzelnen Mitgliedern unter www.aimp.de/content.php?members.

**AIMP Arbeitskreis Interim Management Provider ▪ www.aimp.de
Brienner Strasse 21 ▪ D-80333 München ▪ Fon 089-542 644-0 ▪ Fax -99 ▪
aimp@aimp.de**