

## STUIDE DER LUDWIG HEUSE GMBH

### Tempo & Qualität als Yin & Yan im Interim Management

Die Highlights:

- „Kundennutzen in Zeit“
- Gründe für das Scheitern von Projektakquisitionen
- Hype um Industrie 4.0 auch in der IM-Branche spürbar?

**54 % der Manager auf Zeit berichten, dass sie nach weniger als 10 Projekttagen einen soliden Statusbericht abliefern. Und 81 % der Auftraggeber bestätigen innerhalb von 40 Projekttagen: „Die Risiken sind im Griff“.**

968 Interim Manager haben an der diesjährigen Umfrage zum Deutschen Interim Management-Marktgeschehen teilgenommen. Sie berichten über 803 in 2015 abgeschlossene Projekte, so unter anderem, wie sich der Markt im vergangenen Jahr entwickelte und der „Kundennutzen in Zeit“ rechnet, ergo nach wie viel Projekttagen welche Meilensteine erreicht wurden. Die Marktlage wird mit 2,36 auf der Schulnotenskala bewertet, für das laufende Jahr sind die Interim Manager noch optimistischer mit der Prognose 2,26.

#### **Kundennutzen in Zeit:**

„Im Interim Management sind Tempo und Qualität die entscheidenden Parameter. Die beiden Begriffe sind verbunden wie Yin und Yang, hängen von einander ab und das eine geht nicht ohne das andere“, sagt Ludwig Heuse, Geschäftsführer der Ludwig Heuse GmbH interim-management.de. (LHG). Diese Auffassung wird durch die Angaben der Interim Manager bekräftigt: 54 % von ihnen liefern bereits nach 10 Projekttagen einen soliden Statusbericht, 72 % haben innerhalb von 20 Tagen ihre PS voll auf der Straße und 78 % innerhalb von 30 Tagen die relevanten Themen unter Kontrolle. 81 % der Kunden signalisieren innerhalb von 40 Tagen „die Risiken sind im Griff“.

#### **Gründe für das Scheitern von Projektakquisitionen:**

Durchschnittlich 3,9 ernsthafte Anfragen erreichen einen Interim Manager in 2015 und er bzw. sie waren zu 63 % ausgelastet, ein leichter Anstieg gegenüber dem Vorjahr. In diesem Zusammenhang hat die LHG die Interim Manager nach den Gründen für das Scheitern von Projektakquisitionen befragt. Die Ergebnisse wurden in drei Kategorien zusammengefasst: „akzeptabel“, „finanzieller Natur“ und „ärgerlich“. Die Manager auf Zeit bewerteten die Absagegründe – nachdem es bereits zu einem Gespräch beim Kunden gekommen war – zu 48 % als „akzeptabel“, sei es, dass der Kunde sich für einen anderen Kandidaten entschied oder man sich nicht über das Honorar einig wurde. 33 % der Absagegründe stufen die IM als „ärgerlich“ ein, z. B. wenn das Profil des Interim Managers zwar gut zum definierten Anforderungsprofil passte, dieses jedoch nicht dem tatsächlichen Kundenbedarf entsprach. In anderen Worten, erst innerhalb des Suchprozesses wurde herausgearbeitet, was für ein Interim Manager mit welchem Erfahrungshintergrund und Qualifikation eigentlich benötigt wurde. „In Bezug auf die Qualität der Kommunikation zwischen Auftraggeber, Provider und Kandidat gibt es von Fall zu Fall noch Luft nach oben“, kommentiert Heuse.

### **Industrie 4.0 auch in der IM-Branche spürbar?**

Bei dem in 2015 geforderten Know-how fällt das Wachstum der Projekte ins Auge, in denen zuvörderst IT-Know-how gefragt war. Ludwig Heuse sieht hier ein deutliches Zeichen dafür, dass die Industrie in Bezug auf Industrie 4.0 keineswegs „schläft“, wie oft kolportiert, sondern sich bereits auf die mit Industrie 4.0 verbundenen Herausforderungen vorbereitet.

Diese und weitere Informationen zum deutschen IM-Markt finden Sie in der Studie der Ludwig Heuse GmbH [interim-management.de](http://interim-management.de) einschließlich der entsprechenden die einzelnen Themen veranschaulichenden Grafiken. [Hier der Download zur Studie.](#)