

„Retter in der Not“ – Studie zu Interim Managern und ihrer Marktsituation in Deutschland

Mittwoch, 14. Mai 2014

Sie sind oft die letzte Hoffnung von Unternehmen, die in der Krise stecken: Interim Manager. Trotz ihrer Stellung als „Retter in der Not“ haben sie es alles andere als einfach. Als Spezialisten für Umstrukturierungen, Rationalisierungen & Co. übernehmen die extern eingesetzten Consultants für einen begrenzten Zeitraum die (vollständige oder teilweise) Führungsverantwortung. Sie treffen weitreichende Entscheidungen im Namen des Unternehmens und machen sich dadurch in hohem Maße angreifbar. Und: Als freiberufliche bzw. selbstständige Berater sind sie ausschließlich im Projektgeschäft tätig und damit stark von der Nachfrage auf dem Markt abhängig.

Die Ludwig Heuse GmbH interim-management.de ist auf die Vermittlung von Interim-Managern spezialisiert. In einer jährlich erscheinenden Studie bewerten die Spezialisten des Unternehmens die aktuelle Marktsituation für Interim-Manager in Deutschland. Für unsere Versicherungsnehmer in der Consulting-Branche haben wir die Ergebnisse kurz auf der ex-li.de IBase zusammengefasst.

Besserung der Marktlage nach der Krise

949 Interim Manager und Managerinnen nahmen 2013 an der [Studie der Ludwig Heuse GmbH interim-management.de](http://Studie%20der%20Ludwig%20Heuse%20GmbH%20interim-management.de) teil. Die Prognose, die sie zur Marktlage ihrer Branche im Jahr 2014 abgaben, ist etwas besser als im vergangenen Jahr: So ist die durchschnittliche Auslastung der Experten 2013 im Vergleich zu 2012 um 4,03 Prozent auf rund 63 Prozent angestiegen. Immerhin. Das Niveau von vor der Finanzkrise ist damit jedoch noch lange nicht erreicht – es lag bei stolzen 74 Prozent.

Die höchste Nachfrage an Interim Managern herrscht nach wie vor im Automotive-Bereich, gefolgt vom Maschinen- und Anlagenbau. Immer bedeutsamer wird für die externen Spezialisten die Roh-, Grundstoff- und Energie-Branche, was auf den „Krisenmodus“ hinweist, in dem sich diese seit einigen Jahren befindet und der auf schwindende Rohstoffe einerseits und die Energiewende andererseits zurückzuführen ist.

Interim Manager: Anteil der Projekte hat sich verdoppelt

Den Löwenanteil der Auftraggeber von Interim Managern machen mit 32,6 Prozent die Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern aus – bereits seit 2004 sind die Großunternehmen damit die wichtigsten Kunden der externen Berater. 2003 waren dies noch die kleinen Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern.

Das Projektgeschäft gewinnt in allen Branchen an Bedeutung. Erstmals sind Projekte (z.B. zu Produktionsoptimierungsvorhaben, der Erschließung neuer Märkte oder der Qualitätssicherung) häufiger als Grund zur Beauftragung eines Interim Managers genannt, als Krisensituationen, die die Unterstützung durch einen Experten erforderlich machen.

Im Vergleich zu 2012 hat sich der Anteil der Projekte an der gesamten Bedarfssituation damit fast verdoppelt und beträgt aktuell 30,3 Prozent. Das Coaching, das viele Consultants fest in ihrem Leistungsrepertoire haben, kommt dagegen nur auf 5,2 Prozent.

Projektakquise: Wer keine Eigeninitiative ergreift, geht leer aus

Wie kommen Interim Manager eigentlich an ihre Projektaufträge? Die Umfrage der Ludwig Heuse GmbH interim-management.de zeigt: Mehr als die Hälfte aller Projekte, nämlich 53 Prozent, werden von den Beratern selbst akquiriert. Unterschieden wird dabei zwischen proaktiver und „passiver“ Akquise durch Empfehlungen oder persönliche Netzwerke.

Mit 30,7 Prozent tragen IM-Provider, d.h. Vermittler von Interim Managern, zur Beschäftigung von Consultants bei. Online-Jobbörsen sind zur Projektakquise im Interim Management eher unbedeutend: Lediglich 1,6 Prozent der Projekte wird durch sie akquiriert.

Die Einschätzungen der Interim Manager, mit welcher Wahrscheinlichkeit sich über bestimmte Vertriebskanäle ein Projekt realisieren wird, sind dabei etwas verhaltener: Mit 20 Prozent sind hier die IM-Provider am stärksten vertreten, dicht gefolgt von Empfehlungen durch geschäftliche Bekannte oder Freunde.

Besonders interessant: Auf Platz drei folgen schon die beruflichen Netzwerke, wie XING oder LinkedIn – hier lohnt es sich also, Zeit in die Pflege des Profils zu investieren! Facebook und Twitter spielen dagegen eine vernachlässigbare Rolle.

Kenntnisse und Honorare von Interim Managern

Vertriebsfähigkeiten stellen für Interim Manager sehr wichtiges Know How dar. Diese werden in 17,3 Prozent aller Projekte von den Auftraggebern gefordert. Auch Kenntnisse in Controlling sowie Finanz- und Rechnungswesen sind von Bedeutung.

Die Übernahme großer Verantwortung zahlt sich aus: Durchschnittlich können Interim Manager Tagessätze von mehr als 950 Euro verlangen. 2010 waren es noch ganze hundert Euro weniger – inzwischen ist sogar das Niveau von vor der Finanzkrise überschritten. Wenig verwunderlich, schließlich schuf die Krise eine starke Nachfrage nach Experten für Einsparungen und Wachstumspläne.

Die höchsten Tagessätze – 1.000 Euro und mehr – werden übrigens in den Regionen um München, Nürnberg, von Freiburg bis Karlsruhe sowie nördlich und östlich von Dortmund bezahlt. Besonders günstig sind Interim Manager in und um Berlin: Hier sind Tagessätze von unter 875 Euro normal.

Ein überzeugendes Argument zur Durchsetzung von Tagessatzforderungen liefert der sogenannte „Return-on-Interim-Management“: In acht von zehn Fällen führt der Einsatz eines Interim Managers zur Erwirtschaftung einer Summe, die doppelt so hoch ist, wie dessen Honorar. 20 Prozent der Projekte schaffen es sogar, das 10-fache oder mehr zu gewinnen. Der Einsatz lohnt sich also!

Schutz bei Schäden aus Beratungsfehlern: Consulting-Haftpflicht

Aufgrund der hohen Verantwortung, die Interim Manager bei ihren Einsätzen tragen, haben auch ihre Entscheidungen weitreichende Konsequenzen. Dementsprechend unangenehm kann sich ein Fehler des Beraters auswirken. Nicht selten sind damit hohe Kosten verbunden, die einen freiberuflichen Consultant an den Rand seiner Existenz bringen können. Deshalb ist es sinnvoll, die Risiken des Business mit einer Berufshaftpflichtversicherung entsprechend abzusichern.

Die [Consulting-Haftpflicht über exali.de](#) bietet Unternehmensberatern, Interim Managern und Trainern umfassenden Versicherungsschutz vor Schadenersatzansprüchen Dritter und vor bestimmten Eigenschäden – auch bei häufig wechselnden Projekten und Aufgabenstellungen.

Für Interim Manager bietet sich außerdem die [D&O-Versicherung](#) als optional hinzu buchbare Leistungserweiterung an. Sie bietet zusätzlichen Schutz, wenn Sie nicht aufgrund der Beratung, sondern als zeitlich befristetes Mitglied des Managements als Organ des Auftraggebers für Pflichtverletzungen z.B. gegenüber Gesellschaftern oder Aktionären sowie sonstigen Dritten in Haftung genommen werden.

Quelle Studie: *Ludwig Heuse GmbH interim-management.de*

© Nele Totzke – exali GmbH