

# II news

Januar  
2008

LUDWIG HEUSE GMBH · INTERIM-MANAGEMENT.DE

1. Interim Management-Marktentwicklung 2007
2. Umfrage 2007
3. Qualität der IM-Provider: Nachlese zur letztjährigen Umfrage
4. Neue Website
5. Online-Registrierungssystem
6. M&A und MBI
7. HR-Infobrief PERSONALintern

Sehr geehrtes Mitglied unseres Interim-Manager-Netzwerkes,

ich gestatte mir, Ihnen unseren aktuellen Newsletter vorzulegen. Diesmal kurz und schnell nach der Jahreswende.

## 1. IM-Marktentwicklung 2007

2007 war das erste Jahr nach Hype/Crash/Jahrtausendwende, in dem die Hebel auf Seiten der IM oft länger waren als die der Kunden, wenn es im Vertragsnahkampf um die Konditionen ging. Den Kunden war nicht damit gedient, die IM (und uns) nach bewährter (?) Methode schmoren zu lassen oder immer wieder an den Konditionen rumzudrücken. Dies konnte nach hinten losgehen, denn auf einmal waren die IM weg, ab zu einem alternativen Projekt. IM kündigten auch laufende, aber nicht sonderlich attraktive Verträge, was sonst sehr selten ist, und zogen zu grüneren Weiden. IM mit gesuchten Qualifikationsprofilen konnten sich also in 2007 die Jobs aussuchen, nicht immer, aber tendenziell. Warum sollte die Verhandlungsmacht auch immer nur auf einer Seite sein? Für uns als Dritten im Bunde war diese Entwicklung nicht immer angenehm, denn „we had to pick up the pieces“.

Für uns war 2007 dennoch – trotz dieser gelegentlichen Verwerfungen - ein gutes Jahr. Im Vergleich zu den Vorjahren waren wir überdurchschnittlich viel im europäischen und außereuropäischen Ausland tätig.

## 2. Umfrage 2007

Diesmal stellen wir Ihnen in unserer seit 2001 jährlich durchgeführten Umfrage – abweichend von den Vorjahren – keine Spezialfragen. Wir haben jedoch in der Abfrage zu den einzelnen Projekten eine Frage zum jeweils erzielten Tagessatz hinzugefügt. So werden wir diesmal nicht nur eine Aussage zur Entwicklung der IM-Honorare insgesamt im Vergleich zu den Vorjahren machen können, sondern auch zu den individuellen Tagessätzen in den jeweiligen Projektsituationen, z. B. je nach dem geforderten Know-how, der Seniorität etc. Wenn, wie in der Vergangenheit, wieder eine große Zahl von Ihnen an der Umfrage teilnimmt, sollten sich auch so aufgefächert belastbare Ergebnisse erzielen lassen. Zugegeben, inzwischen gibt es laufend Umfragen zum IM-Geschäft, deshalb lautet unsere Bitte: Bleiben Sie dem Original treu!

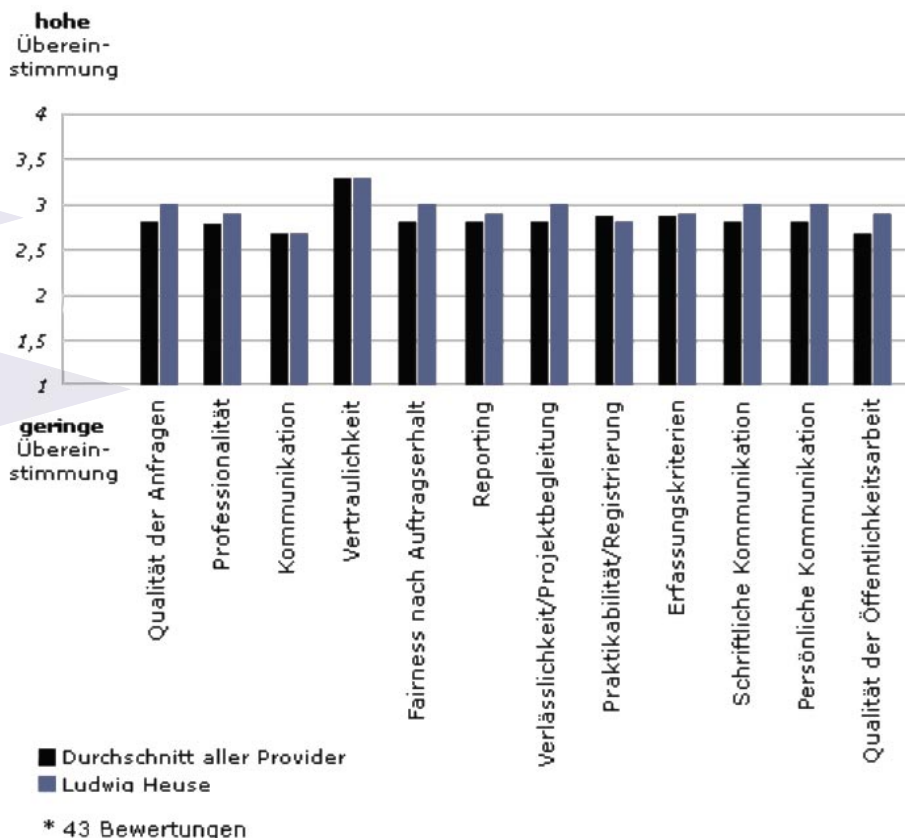
Siehe **Umfrage 2007**.

Nach bewährter Praxis erhalten – als Incentive – ausschließlich die Teilnehmer die komplette Auswertung per Mail zur Verfügung gestellt und komplett heißt hier die detaillierten Zahlen zur Honorarentwicklung.

## 3. Qualität der IM-Provider: Nachlese zur letztjährigen Umfrage

Inzwischen haben einige unserer geschätzten Wettbewerber – tendenziell natürlich diejenigen, die gut weggekommen sind – das Ergebnis ihrer Bewertung durch die IM auf ihre jeweilige Website gestellt. Siehe hier die Noten, die Sie an uns verteilt haben:

### Ludwig Heuse\* im Vergleich zu allen anderen IM-Providern



Unsere Ergebnisse liegen über dem Durchschnitt, das ist ganz schön, aber auch nicht so toll, um sich darauf auszuruhen. Wir arbeiten daran, dass unsere Performance besser wird. Wobei wir natürlich wissen, dass es in erster Linie darauf ankommt, was die Nachfrager von IM-Dienstleistungen von uns halten. Nur, diese sind in repräsentativen Mengen nicht für eine Befragung zu erreichen. Die Systematik der Provider-Umfrage scheint uns auch aus der Rücksicht gelungen, was uns in diesbezüglichen Gesprächen bestätigt wurde, und wir werden sie zu gegebener Zeit wiederholen. Mal sehen, was sich dann geändert hat.

#### 4. Neue Website

Wir freuen uns, wenn Sie **hier** die schon weit fortgeschrittene Baustelle unserer neuen Website besuchen. Wenn Sie Verbesserungsvorschläge haben, senden Sie uns bitte Ihren Input per **Mail**. Ganz klar, unsere Website soll die beste eines leistungsfähigen und überzeugenden IM-Providers werden. Ihre Hilfe dabei ist höchst willkommen.

#### 5. Online-Registrierungssystem

Das Projekt Online-Registrierung, in die unsere Erfahrungen der letzten Jahre über die verschiedenen Arten von IM-Projekten und nachgefragten Profile eingeflossen sind, ist inzwischen weit gediehen und wir werden dieses im Frühjahr freischalten. Ihre bei uns vorliegenden Daten werden in das neue System importiert werden mit der Bitte, diese dann online zu aktualisieren.

Die Systematik der Online-Registrierung baut auf unserem bewährten derzeitigen IM-Dateneingabebogen auf, er wird jedoch in einigen Aspekten verbessert, die da sind:

- Weglassen von Themen, die aus dem Lebenslauf direkt entnommen werden können (z. B. die Arbeitgeber in der Vergangenheit)
- Erweiterung der Eingaben in den Fällen, bei denen wir bisher nicht ausreichend detailliert recherchieren konnten (bei den Branchen gibt es weitere Unterteilungen, z.B bei den Fahrzeugzulieferern)
- Aufnahme neuer, bzw. mehr ins Bewusstsein rückender Berufsfelder, wie z. B. „Industrielle Wartung/Industrial Service“
- Erleichtern der Aktualisierung der Unterlagen durch die Interim Manager.

Das Ziel beim Layout einer Registrierungssystematik ist klar. Wenn ein Projekt auf den Tisch kommt, müssen wir in der Lage sein, kurzfristig passende Kandidaten zu präsentieren. Hierbei muss der richtige Kurs zwischen Scylla und Charybdis gehalten werden, die da sind:

- Ein Kandidaten-Pool, der so strukturiert ist, dass bei einer Recherche kein potentieller Kandidat „durchs Rost fällt“.
- Ein Kandidatenpool, der ausreichend groß ist. Voraussetzung hierfür ist ein benutzerfreundliches und knapp gehaltenes Eingabesystem, so dass sich möglichst viele potentielle Kandidaten eintragen und nicht frustriert während der Eingabe abspringen.

Wir hoffen, mit unserem neuen Online-Registrierungssystem den richtigen Kurs zwischen diesen beiden Inseln zu steuern.

## 6. M&A und MBI

Auch auf diesem Gebiet hat sich letztes Jahr wieder einiges bei uns getan. So hat zum Beispiel durch unsere Vermittlung einer unserer Interim Manager im Zuge eines MBI zusammen mit einer Beteiligungsgesellschaft ein Handelsunternehmen mit einem Umsatz im zweistelligen Mio.-Bereich übernommen. Unsere Aufforderung an Sie: Falls Sie von einer Situation wissen, in der ein Unternehmen verkauft werden soll oder ein MBI-Interessierter gesucht wird, melden Sie sich. Wir verfügen hier über bewährte Partner.

## 7. HR-Infobrief PERSONALintern

In diesem von Heinrich Sadler redigierten und wöchentlich erscheinenden Infobrief erschien in der Ausgabe 46/07 vom 16. November 2007 folgende Mitteilung, die für einige von Ihnen von Interesse sein dürfte:

„PERSONALRECHT“

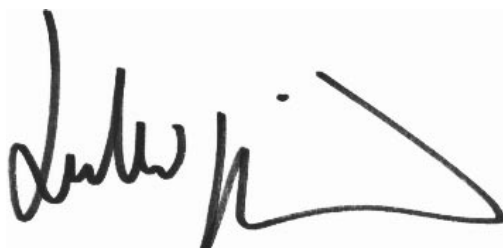
Ein IT-Berater ließ sich von einem Fotostudio Passbilder herstellen und erhielt für 74,50 Euro eine Speicher-CD dazu. Er verwendete das Foto nicht nur für seine Bewerbungsunterlagen, sondern veröffentlichte es im Internet, um für sich als IT-Berater zu werben. Das Landgericht Köln (28 O 468/06) verurteilte den Mann zur Zahlung von 10.000 Euro. Er hätte mit dem Fotografen vereinbaren müssen, dass er die Bilder auch für geschäftliche Zwecke verwendet. Unbesorgt kann sein, wer seine Bewerbungsfotos bei Xing publiziert. Diese Seiten sind nicht als gewerblicher Auftritt im Internet anzusehen.“

Siehe [www.personalintern.info](http://www.personalintern.info) für den kompletten Brief, dort können Sie sich auch bei Interesse kostenlos in den Verteiler eintragen lassen.

Ich wünsche Ihnen ein gutes Jahr 2008 und verbleibe

mit freundlichen Grüßen

Ihr



L. Heuse