

IM news

Mai
2004

LUDWIG HEUSE GMBH · INTERIM-MANAGEMENT.DE

1. Marktbericht 2003
2. Umfrage: Trends im IM-Markt/Öffentlichkeitsarbeit
3. Die Entwicklung unserer Gesellschaft
4. Neues Incentive-Programm für Vermittlungen „eine Reise nach Venedig ...“
5. Neue Broschüre

Sehr geehrtes Mitglied unseres Interim-Manager-Netzwerkes,

ich gestatte mir, Ihnen unseren aktuellen Newsletter vorzulegen.

1. Marktbericht 2003

Der deutsche Interim Management-Markt war 2003, ähnlich wie 2002, durch eine „durchhängende Personaldecke“ geprägt, ganz im Gegensatz zu 2001, als diese straff gespannt war. Im Klartext: Viele qualifizierte IM waren unterausgelastet. Das hatte zur Folge, dass die Betroffenen ihre freie Zeit in die Selbstakquisition investierten. Erfolg mit der Selbstakquisition haben nun vornehmlich die IM, die weitgehend branchen- und situationsübergreifend eingesetzt werden können, also z. B. HR-Fachleute, da bei diesen die Wahrscheinlichkeit, beim Kunden im Moment der Kontaktaufnahme einen passenden Bedarf vorzufinden, relativ hoch ist. Im Umkehrschluss bedeutet diese Entwicklung, dass die Chancen, für solche nicht spezialisierte IM über uns zum Einsatz zu kommen, zur Zeit relativ schlecht sind. Ganz anders ist die Situation, wenn die Kunden IM mit ganz bestimmten Eigenschaften und Qualifikationen suchen z. B. HR-Fachleute mit besonderen Sprachkenntnissen. In diesen Fällen benötigen die Unternehmen unsere Dienste und wir können mit unserer jahrelang gepflegten Datenbank unsere Vorteile ausspielen. Hier machen wir zur Zeit unser bestes Geschäft.

Kurz gesagt: Wir vermitteln zur Zeit mehr IM mit speziellen Qualifikationen und weniger Generalisten.

2. Umfrage: Trends im IM-Markt/Öffentlichkeitsarbeit

Wir bitten Sie, den Ihnen per Mail zugegangenen Fragebogen zu Ihren derzeitigen und letztjährigen IM-Projekten auszufüllen und an uns zurückzuschicken. Die Ergebnisse der Umfrage werden wir Ihnen, wie bisher, schnellstmöglich zugänglich machen.

Die wichtigsten Erkenntnisse werden in der Presse veröffentlicht. Den Trend-Bericht auf Grundlage unserer Umfrage Anfang letzten Jahres haben insgesamt 22 Zeitungen und Magazine im In- und Ausland gebracht. Dies ist, wie ich denke, die jeweils größte einzelne Aktion, die von Jahr zu Jahr immer wieder auf die Möglichkeiten des Interim Management aufmerksam macht und das Bewusstsein für diese Dienstleistung stärkt. Sie können uns helfen, die „Wertigkeit“ dieses Berichtes dadurch zu erhöhen, dass Sie uns den Fragebogen ausgefüllt zurückschicken und so dem Vorhaben „Masse“ geben.

3. Die Entwicklung unserer Gesellschaft

Im vergangenen Jahr konnten wir unseren Umsatz in erfreulichem Maße steigern, nach einem eher schwachen Jahr 2002. Bis zum Ergebnis des „Traumjahres“ 2001 ist es allerdings noch ein Stück. In das laufende Jahr sind wir gut gestartet. Zur Zeit haben wir um die 20 IM im Einsatz. Wir bitten um Ihre guten Wünsche, dass diese Entwicklung so weitergeht.

Die Ludwig Heuse GmbH besteht mittlerweile 10 Jahre. Einen Masterplan, der dafür gesorgt hat, dass wir heute zu den maßgeblichen Anbietern in Deutschland zählen, hat es nicht gegeben. Dass es dennoch so gekommen ist, freut uns.

Gestatten Sie mir die etwas pompöse Bemerkung, dass nach meiner Erfahrung der sicherste Weg zu Wachstum, Ertrag und Renommee in einem Dienstleistungsgeschäft wie diesem „das immer strebende Bemühen“ um die Sorgfalt beim Abfassen eines jeden einzelnen Briefes und Vertrages ist. Versuche, im Interim Management wie auch in der verwandten Executive Search durch das Exekutieren von Business Plänen mit rasch zusammengewürfelten oder -gekauften Mitarbeitern neue Firmen aus dem Boden zu stampfen, müssen scheitern. Genauso verschwendete Zeit ist es, für das nächste Jahr bestimmte „Zielumsätze“ zu planen, noch schlimmer, an diese zu glauben. Bis heute kann ich noch nicht den Zusammenhang zwischen dem Zustand der allgemeinen Konjunktur und der des Interim Management-Marktes erkennen. Wenn ich von Gesprächspartnern die Worte höre: „Bei dieser Wirtschaftslage müsste doch Interim Management gut/schlecht laufen“, dann lausche ich immer aufmerksam und hoffe, einmal ein überzeugendes Argument zu hören. Bis jetzt vergeblich. Genauso rätselhaft ist es, warum zu bestimmten Zeiten eher technisch orientierte IM gesucht werden - wie in den vergangenen zwei Jahren - und dann auf einmal wieder Kaufleute. Zur Zeit werden verstärkt Controller und Kaufm. Leiter mit besonderen Sprachkenntnissen oder Auslandserfahrung gesucht. Wunder der Marktwirtschaft!

4. Neues Vertriebs-Incentive-Programm (eine Reise nach Venedig)

Wie wir Sie schon bei Gelegenheit informierten, bekommen wir einen guten Teil unserer Aufträge über Dritte, z. B. Interim Manager, die gerade besetzt sind und selbst keine Zeit haben. Hierfür bieten wir jeweils eine „Finder's Fee“ an. Als weiteren Incentive loben wir hiermit eine 3-tägige Reise nach Venedig für 2 Personen mit Unterkunft in einem Top-Hotel für die- oder denjenigen aus, die oder der uns für den Zeitraum 1. Mai 2004 bis 30. April 2005 das meiste Geschäft (nach dem in diesem Zeitraum erzielten Umsatz) zuweist.

5. Neue Broschüre

Im letzten Jahr haben wir eine neue Broschüre herausgebracht, die inzwischen auch in Englisch vorliegt. Bei Interesse schicken wir Ihnen diese gerne zu. Bitte mailen Sie uns in diesem Fall an die Adresse info@interim-management.de, vermerken Sie, wieviele Exemplare Sie in welcher Sprache wünschen und schreiben Sie Ihre Adresse in der Form in die Mail, dass wir diese ausgeschnitten auf den Briefumschlag kleben können. Wir können Ihnen die Broschüren auch im PDF-Format per Mail zukommen lassen.

Zum Schluss noch folgendes: Ich freue mich über Weihnachtskarten, die ich von einigen von Ihnen zugesandt bekomme, kann aber oftmals Unterschriften nicht entziffern mit dem Ergebnis, dass ich gar nicht weiß, von wem sie kommen. Deswegen, mein Rat zu Ihrem Marketing, Unterschriften lesbar gestalten.

Genug für heute. Ihrem beantworteten Fragebogen entgegensehend, verbleibe ich

mit den besten Grüßen

Ihr

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'L. Heuse', written on a light-colored background.

L. Heuse