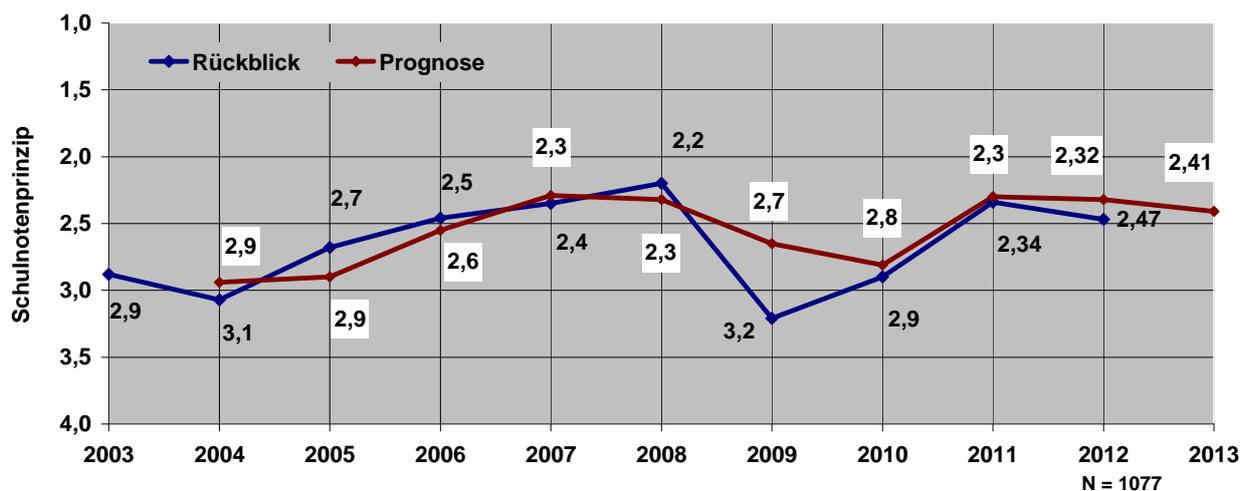


Interim Management in Deutschland 2012

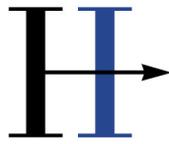
Die Studie der

Ludwig Heuse GmbH interim-management.de

Bewertung der Marktlage



März 2013



Kronberg, den 12. März 2013

Sehr geehrter Leser,
sehr geehrte Leserin,

seit mehr als 10 Jahren führt die Ludwig Heuse GmbH interim-management.de eine umfassende Umfrage zum Marktgeschehen im Interim Management durch.

Bei der diesjährigen Erhebung wurden wie immer Fragen zur Marktentwicklung und zu den durchgeführten Projekten, aber auch weitere Fragen zu den mit Interim Management befassten Verbänden/Institutionen und zuletzt zu den relevanten Vertriebskanälen der Interim Manager beantwortet.

Insgesamt haben 1.077 Interim Manager und Interim Managerinnen teilgenommen, dies ist ein Plus von 40% gegenüber dem Vorjahr. 859 in 2012 abgeschlossene Projekte wurden ausgewertet, eine Steigerung von 19%.

Die daraus entwickelte Studie hat somit eindeutig die breiteste Datenbasis zum Interim Management-Marktgeschehen in Deutschland. Sie zeigt nicht nur die Entwicklung des Marktes seit über 10 Jahren, sondern auch aktuelle Trends, z. B. in wie weit einzelne Vertriebschienen für Interim Management derzeit relevant und welche Verbände oder Institutionen von Bedeutung sind.

In Ergänzung zu dieser Studie ist die Bewertung der Interim Management-Provider vom Februar 2012 zu sehen, ebenfalls zu finden auf unserer Homepage.

Für Ihr Interesse an dieser Studie und am Interim Management-Marktgeschehen möchten wir uns bedanken.

Mit freundlichen Grüßen

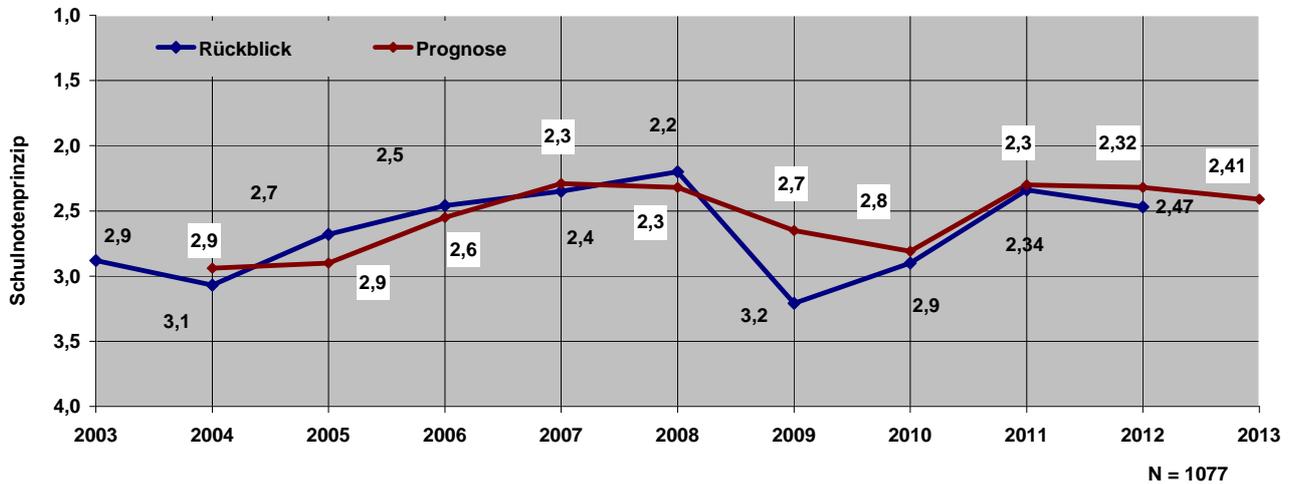
L. Heuse



Inhalt	Seite
Bewertung der Marktlage 2012 und Prognose 2013	4
Anfragen und Auslastung	4
Projekte nach Branchen	5
Projekte nach Unternehmensgröße	6
Projekte nach Grund / Bedarfssituation	7
Projekte nach gefordertem Know-how	8
Herkunft der Projekte	9
Entwicklung des durchschnittlichen Tagessatzes	10
Bekanntheit und Qualität der mit Interim Management befassten Verbände/Institutionen	11
Wertigkeit der unterschiedlichen Vertriebsstufen und Honorierung der diesbezüglichen Projekte	12



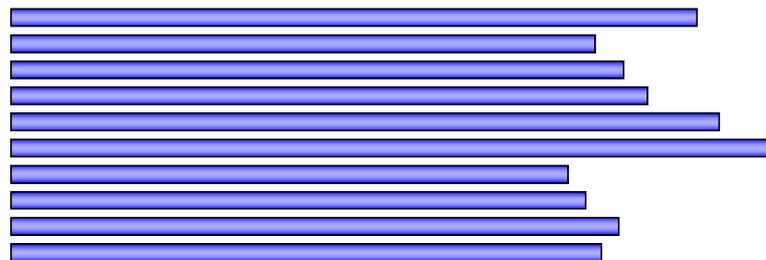
Bewertung der Marktlage 2012 und Prognose 2013



"Verhaltene Stimmung" bezüglich der Marktlage 2012 und Prognose 2013, Zahlen aber in Summa fast auf Vor-Finanzkrisen-Niveau.

Anzahl der Anfragen / ernsthafte Akquisitionen 2012 (Durchschnitt pro Interim Manager)

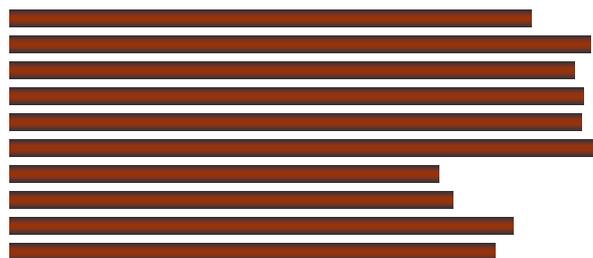
Jahr	Durchschnitt	Abw. zu Vorjahr
2003	4,3	
2004	3,7	-14,85%
2005	3,9	4,90%
2006	4,0	3,90%
2007	4,5	11,25%
2008	4,8	6,74%
2009	3,5	-27,50%
2010	3,6	4,60%
2011	3,8	5,82%
2012	3,7	-2,88%



N = 1016

Auslastung (bezogen auf 220 Arbeitstage)

Jahr	Durchschnitt	Abw. zu Vorjahr
2003	65,41%	
2004	72,83%	11,34%
2005	70,77%	-2,83%
2006	71,86%	1,53%
2007	71,67%	-0,26%
2008	74,01%	3,26%
2009	53,83%	-27,27%
2010	55,50%	3,10%
2011	63,10%	13,69%
2012	60,77%	-3,69%

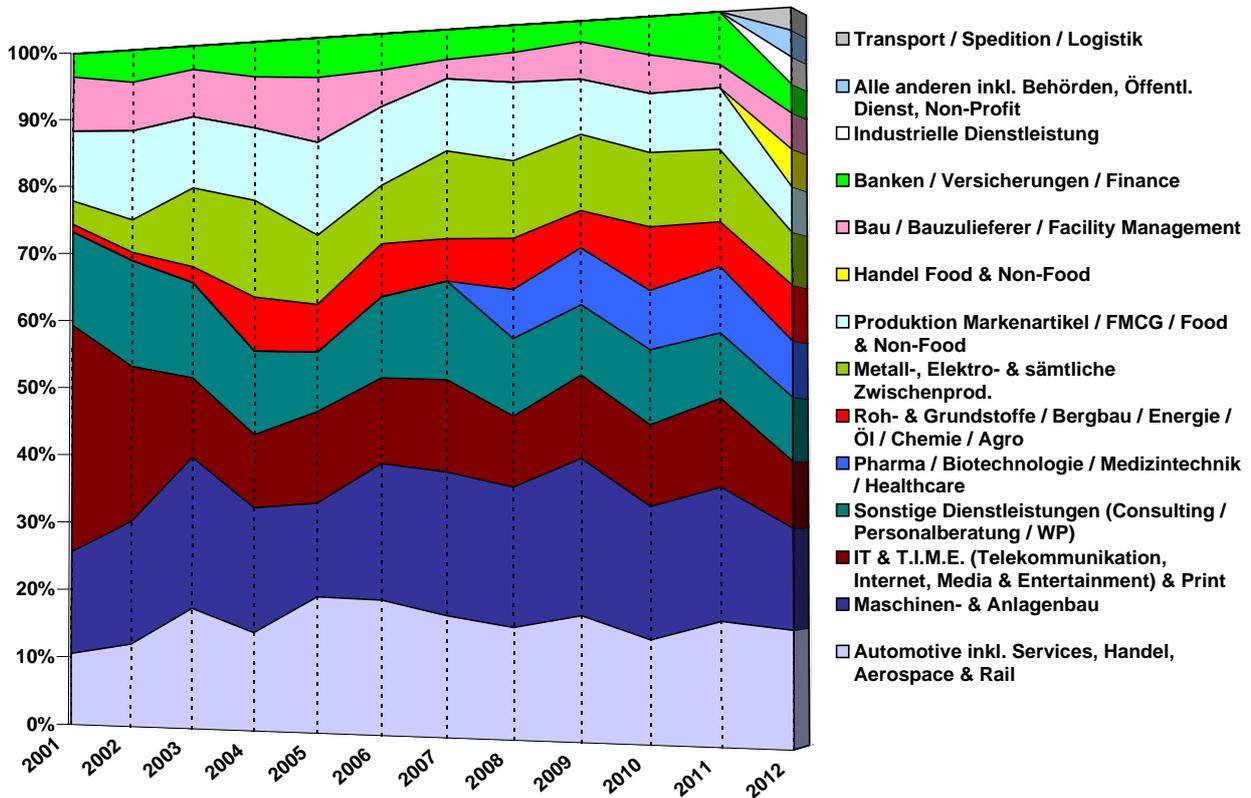


N = 1046

Anfragen und Auslastung nach zwei Jahren Aufwärtstrend wieder rückläufig, liegen noch deutlich unter dem Höchststand von 2008.



Projekte nach Branchen*)

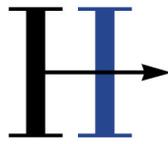


N = 864

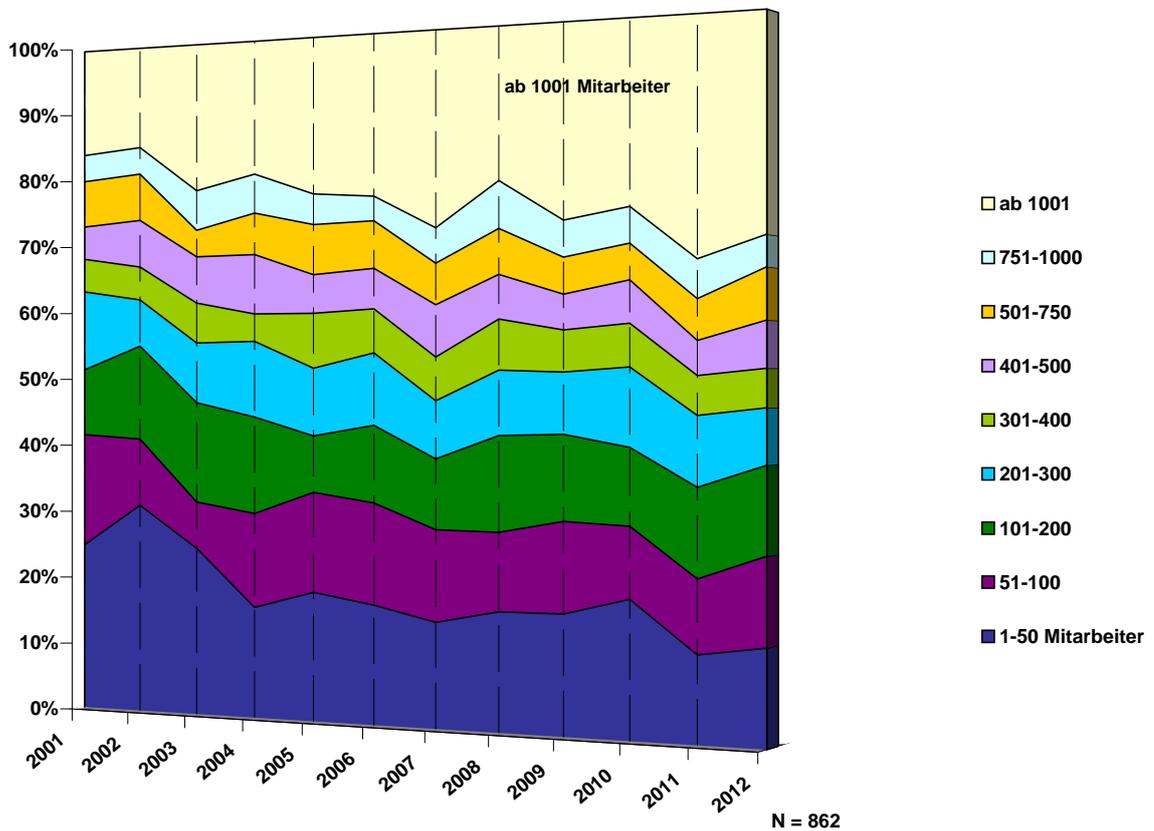
Banken sowie Maschinen- und Anlagenbau schwächeln.

Branchen / Jahr	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Transport / Spedition / Logistik												3,1%
Alle anderen inkl. Behörden, Öffentl. Dienst, Non-Profit												3,6%
Industrielle Dienstleistung												3,7%
Banken / Versicherungen / Finance	3,0%	4,0%	3,0%	4,3%	4,7%	4,4%	3,6%	3,4%	2,4%	4,6%	6,2%	3,9%
Bau / Bauzulieferer / Facility Management	7,0%	6,0%	6,0%	6,2%	7,7%	4,4%	2,3%	3,7%	4,2%	4,6%	2,8%	4,9%
Handel Food & Non-Food												5,1%
Produktion Markenartikel / FMCG / Food & Non-Food	9,0%	11,0%	9,0%	8,9%	11,0%	9,4%	8,7%	9,9%	6,3%	7,0%	7,3%	6,1%
Metall-, Elektro- & sämtliche Zwischenprod.	3,0%	4,0%	10,0%	11,8%	8,2%	7,0%	10,5%	9,7%	8,6%	8,8%	8,6%	7,2%
Roh- & Grundstoffe / Bergbau / Energie / Öl / Chemie / Agro	1,0%	1,0%	2,0%	6,6%	5,6%	6,3%	5,1%	6,4%	4,2%	7,5%	5,3%	7,5%
Pharma / Biotechnologie / Medizintechnik / Healthcare	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	6,1%	6,4%	7,0%	7,8%	7,6%
Sonstige Dienstleistungen (Consulting / Personalberatung / WP)	12,0%	13,0%	12,0%	10,2%	7,0%	9,7%	11,8%	9,7%	7,9%	8,8%	7,7%	8,6%
IT & T.I.M.E. (Telekommunikation, Internet, Media & Entertainment) & Print	29,0%	19,0%	10,0%	8,9%	10,7%	10,2%	10,9%	8,8%	9,4%	9,6%	10,5%	9,0%
Maschinen- & Anlagenbau	13,0%	15,0%	19,0%	15,1%	11,0%	16,2%	17,0%	17,5%	17,6%	15,6%	15,8%	13,7%
Automotive inkl. Services, Handel, Aerospace & Rail	9,0%	10,0%	15,0%	11,8%	15,9%	16,0%	14,4%	13,9%	14,1%	12,2%	14,7%	16,0%

*) Für das Jahr 2012 wurden die Branchen präzisiert und etwas anders sortiert. Neu sind Transport / Spedition / Logistik und industrielle Dienstleistungen. Die Historie für zwei Branchen ist weggefallen. Dadurch ergeben sich für die vergangenen Jahre in der Summe nicht mehr 100 %.



Projekte nach Unternehmensgröße

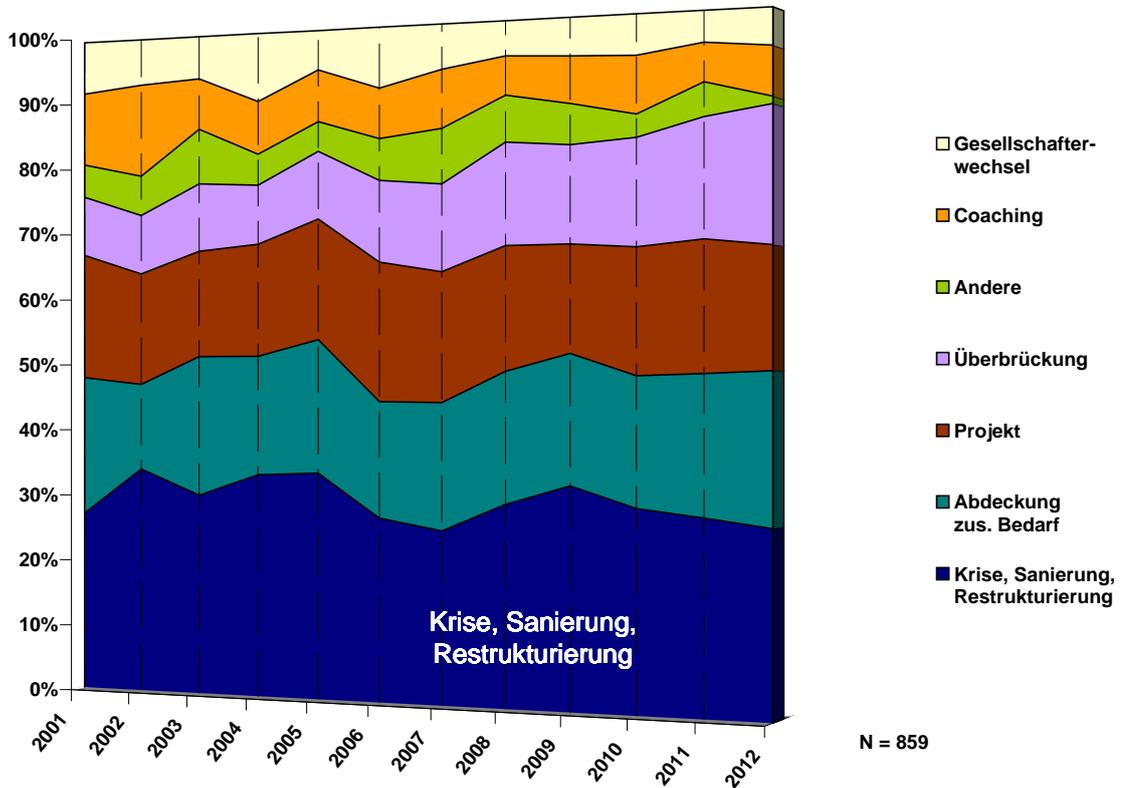


*Trend zu Großunternehmen vorerst gebrochen.
Stimmungseintrübung bei den großen exportorientierten Unternehmen?*

Unternehmensgrößen	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ab 1001	16,0%	15,0%	22,0%	19,7%	22,9%	23,5%	28,3%	21,9%	27,7%	26,1%	33,6%	30,4%
751-1000	4,0%	4,0%	6,0%	5,8%	4,5%	3,6%	5,1%	6,8%	5,2%	5,1%	5,5%	4,4%
501-750	7,0%	7,0%	4,0%	6,1%	7,3%	6,9%	5,9%	6,5%	5,2%	5,1%	5,7%	7,2%
401-500	5,0%	7,0%	7,0%	8,8%	5,7%	5,9%	7,5%	6,3%	5,0%	6,0%	4,8%	6,5%
301-400	5,0%	5,0%	6,0%	4,1%	8,0%	6,4%	6,3%	7,2%	5,9%	6,0%	5,5%	5,3%
201-300	12,0%	7,0%	9,0%	11,2%	9,9%	10,5%	8,3%	9,2%	8,7%	11,1%	9,9%	7,8%
101-200	10,0%	14,0%	15,0%	14,2%	8,3%	11,2%	10,2%	13,7%	12,2%	10,9%	12,5%	12,3%
51-100	17,0%	10,0%	7,0%	13,9%	14,6%	14,8%	13,2%	11,2%	12,9%	10,1%	10,4%	12,4%
1-50 Mitarbeiter	25,0%	31,0%	25,0%	16,3%	18,9%	17,3%	15,3%	17,1%	17,2%	19,6%	12,4%	13,7%

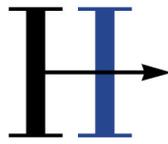


Projekte nach Grund / Bedarfssituation

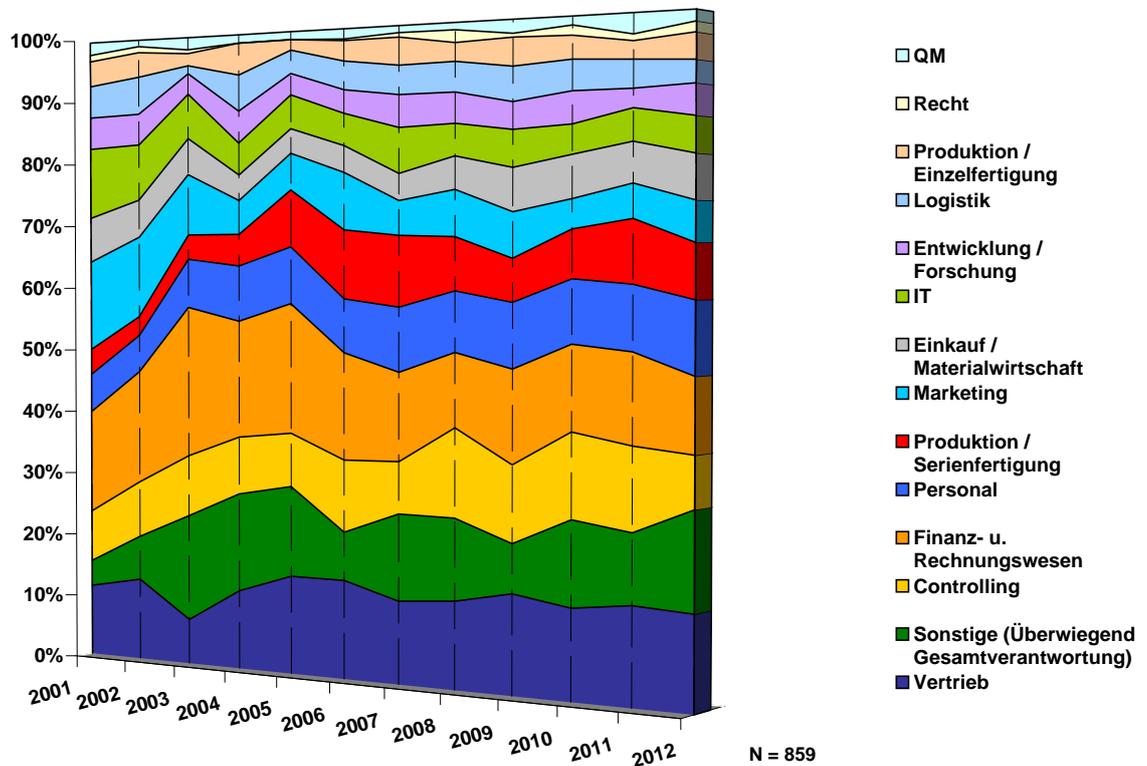


*Die gute Nachricht (für Deutschland):
Krise, Sanierung und Restrukturierung seit drei Jahren im Abwärtstrend.*

Grund / Bedarf	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Gesellschafterwechsel	8,0%	7,0%	6,4%	10,3%	5,9%	9,0%	6,6%	5,1%	5,5%	5,9%	4,5%	5,4%
Coaching	11,0%	14,0%	7,7%	8,0%	7,7%	7,5%	8,7%	5,7%	6,9%	8,4%	5,6%	7,1%
Andere	5,0%	6,0%	8,3%	4,6%	4,5%	6,2%	8,1%	6,8%	5,9%	3,3%	4,9%	1,0%
Überbrückung	9,0%	9,0%	10,3%	8,9%	10,1%	12,1%	12,9%	15,0%	14,3%	15,6%	17,2%	19,7%
Projekt	19,0%	17,0%	16,0%	16,9%	18,1%	20,6%	19,2%	18,3%	15,7%	18,4%	19,0%	17,6%
Abdeckung zus. Bedarf	21,0%	13,0%	21,2%	17,9%	20,0%	17,3%	18,8%	19,3%	19,1%	18,9%	20,4%	22,0%
Krise, Sanierung, Restrukturierung	27,0%	34,0%	30,1%	33,4%	33,8%	27,3%	25,6%	29,7%	32,6%	29,6%	28,4%	27,2%

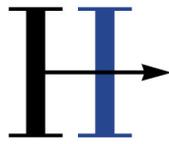


Projekte nach gefordertem Know-how

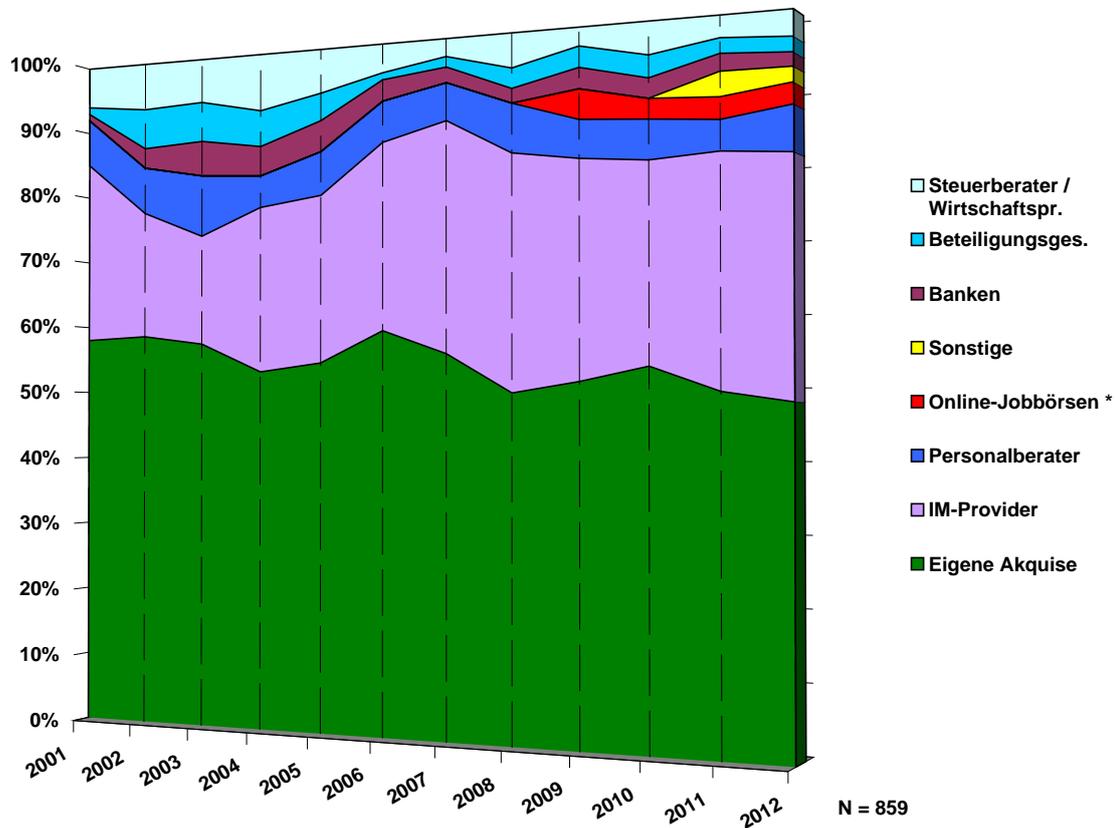


Immer mehr Top-Level-Interim Manager nehmen an der Umfrage teil, zeigt die Zunahme der IM-Einsätze mit Gesamtverantwortung.

Know-how	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
QM	2,0%	1,0%	1,9%	1,3%	1,2%	1,6%	1,0%	1,1%	2,0%	1,3%	3,1%	1,6%
Recht	1,0%	1,0%	0,6%	0,0%	0,0%	0,3%	0,7%	1,9%	0,5%	1,5%	0,9%	1,5%
Produktion / Einzelfertigung	4,0%	4,0%	1,9%	5,0%	1,7%	3,1%	4,3%	2,8%	4,3%	3,4%	2,7%	3,9%
Logistik	5,0%	6,0%	1,3%	5,7%	3,6%	4,4%	4,4%	4,5%	5,2%	4,6%	4,1%	3,3%
Entwicklung / Forschung	5,0%	5,0%	3,2%	5,0%	3,3%	3,6%	4,9%	4,7%	4,1%	4,8%	2,8%	4,6%
IT	11,0%	9,0%	7,1%	5,0%	5,2%	4,9%	7,0%	4,8%	5,6%	4,4%	4,8%	5,3%
Einkauf / Materialwirtschaft	7,0%	6,0%	5,8%	4,0%	3,8%	4,1%	4,1%	5,0%	6,5%	6,4%	6,0%	6,6%
Marketing	14,0%	13,0%	9,6%	5,3%	5,7%	8,8%	5,3%	7,0%	6,9%	4,4%	5,1%	6,0%
Produktion / Serienfertigung	4,0%	3,0%	3,9%	5,0%	8,8%	10,6%	10,9%	8,1%	6,5%	7,2%	9,4%	8,1%
Personal	6,0%	6,0%	7,7%	8,7%	8,8%	8,3%	9,9%	9,2%	9,8%	9,5%	9,7%	10,8%
Finanz- u. Rechnungswesen	16,0%	18,0%	23,7%	18,3%	20,2%	16,5%	13,6%	11,3%	14,1%	12,8%	13,6%	11,2%
Sonstige (Überwiegend Gesamtverantwortung)	4,0%	7,0%	16,7%	15,3%	14,0%	7,5%	13,3%	12,5%	7,4%	13,0%	10,5%	14,8%
Vertrieb	11,0%	13,0%	7,1%	12,3%	15,2%	15,2%	12,8%	13,4%	15,2%	13,8%	14,9%	14,4%
Controlling	8,0%	9,0%	9,6%	9,0%	8,3%	11,1%	8,0%	13,6%	11,7%	12,8%	12,5%	7,8%



Projekte nach Herkunft



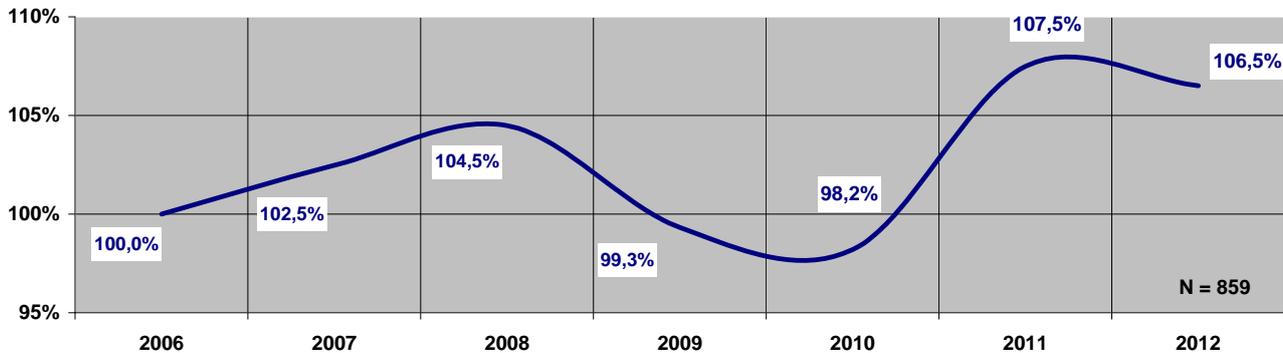
*Im Langzeit-Trend Eigenakquise rückläufig,
Provideranteil "vorläufig".*

Herkunft	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Steuerberater / Wirtschaftspr.	6,0%	7,0%	6,5%	8,4%	6,4%	4,1%	2,6%	4,9%	2,6%	4,6%	3,1%	3,6%
Beteiligungsges.	1,0%	6,0%	5,8%	5,4%	4,0%	1,0%	1,5%	2,9%	3,0%	3,1%	2,1%	2,1%
Banken	1,0%	3,0%	5,2%	4,4%	4,5%	3,1%	2,2%	2,1%	3,0%	2,8%	2,4%	1,9%
Online-Jobbörsen *									4,3%	2,8%	3,1%	2,9%
Sonstige											3,4%	2,1%
Personalberater	7,0%	7,0%	9,1%	4,7%	6,4%	6,0%	5,4%	7,0%	5,4%	5,6%	4,2%	6,3%
IM-Provider	27,0%	19,0%	16,2%	24,4%	24,5%	27,2%	33,2%	33,7%	30,9%	28,0%	32,2%	33,1%
Eigene Akquise	58,0%	59,0%	57,1%	52,8%	54,0%	58,5%	55,1%	49,4%	50,9%	52,9%	49,5%	48,0%

*) z. B. P24, Experteer, berufliche Netzwerke wie XING und LinkedIn oder Social Media wie Facebook und Google+

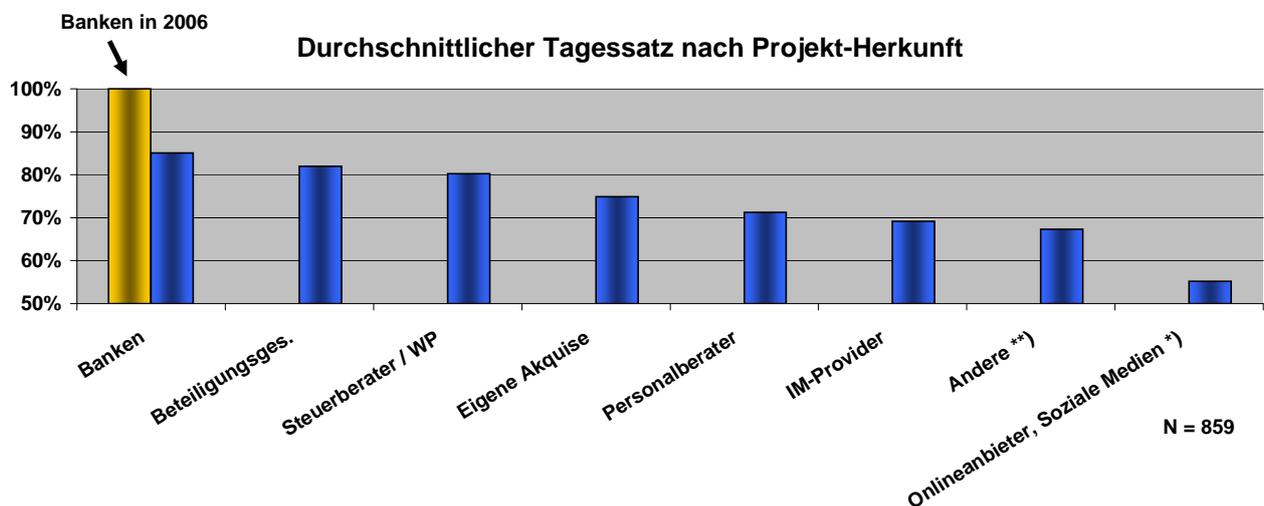


Entwicklung des durchschnittlichen Tagessatzes



*) 2006 = 100%

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Errechnet aus den tatsächlichen Projekten (erfasst ab 2007)	100,0%	102,5%	104,5%	99,3%	98,2%	107,5%	106,5%

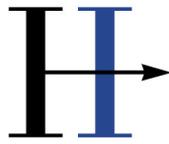


**Die Tagessätze bei IM-Bank-Projekten sind eindeutig die höchsten!
Sind das Angebote, "die der Kreditkunde nicht ablehnen kann"?**

Herkunft der Projekte	2006	2012
Banken	100%	85,1%
Beteiligungsges.		82,0%
Steuerberater / WP		80,2%
Eigene Akquise		74,9%
Personalberater		71,3%
IM-Provider		69,2%
Andere **)		67,3%
Onlineanbieter, Soziale Medien *)		55,2%

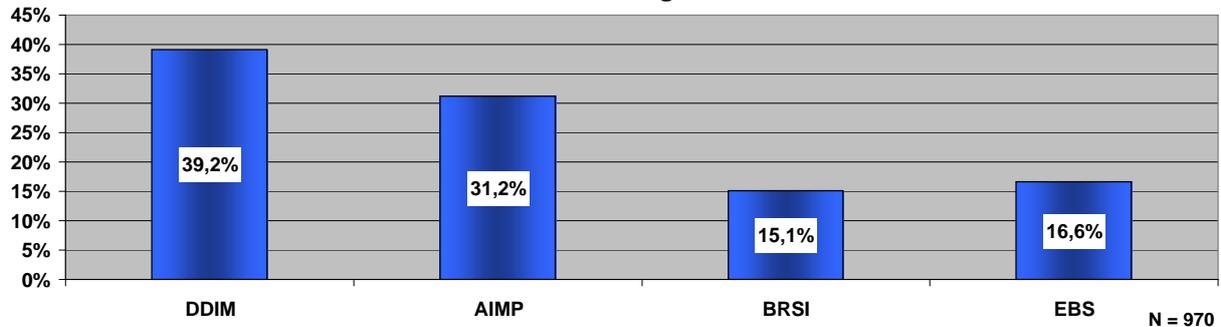
*) XINK, LinkedIn, Google+, Facebook

***) Unternehmensberatungen, Golfplatz, Empfehlung



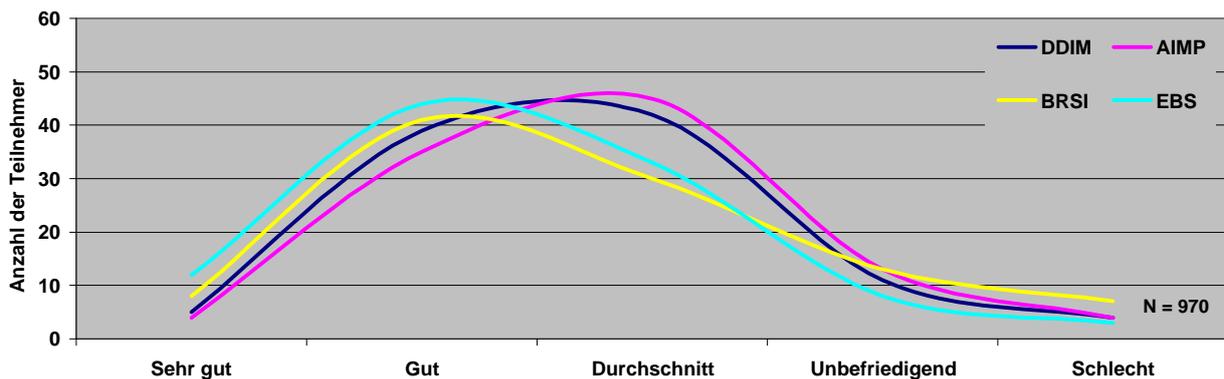
Bewertung von vier ausgewählten IM-Verbänden und -Institutionen *)

Die Angebote von DDIM, AIMP, BRSI und EBS sind den Interim Managern bekannt....



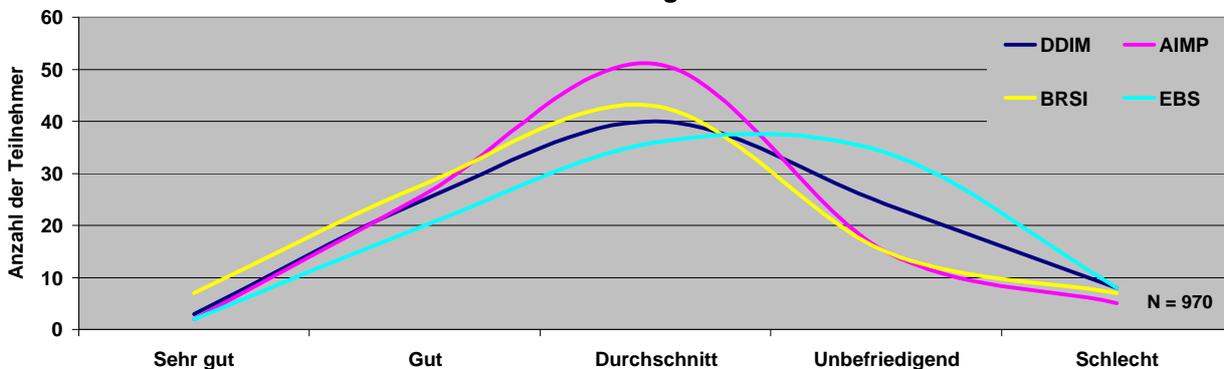
Bezüglich der Marktpräsenz besteht "Raum nach oben".

Die Qualität der Angebote bewerten die Interim Manager mit...



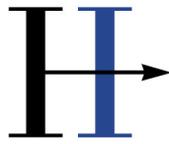
Das Angebot der EBS gilt als gut...

Das Preis-Leistungsverhältnis der Angebote bewerten die Interim Manager mit...



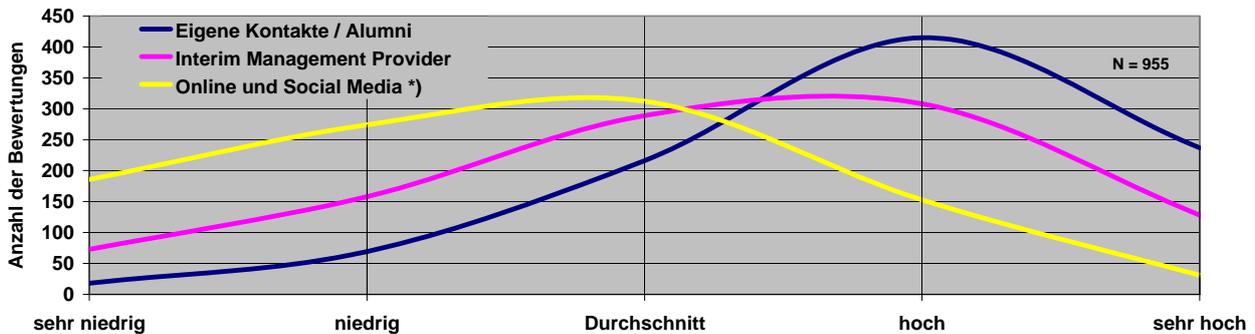
...und teuer.

*) DDIM = Dachgesellschaft Deutsches Interim Management
 AIMP = Arbeitskreis Interim Management Provider
 BRSI = Die Bundesvereinigung Restrukturierung, Sanierung und Interim Management
 EBS = European Business School, Wiesbaden (hier insbesondere das Interim Executives Programm)



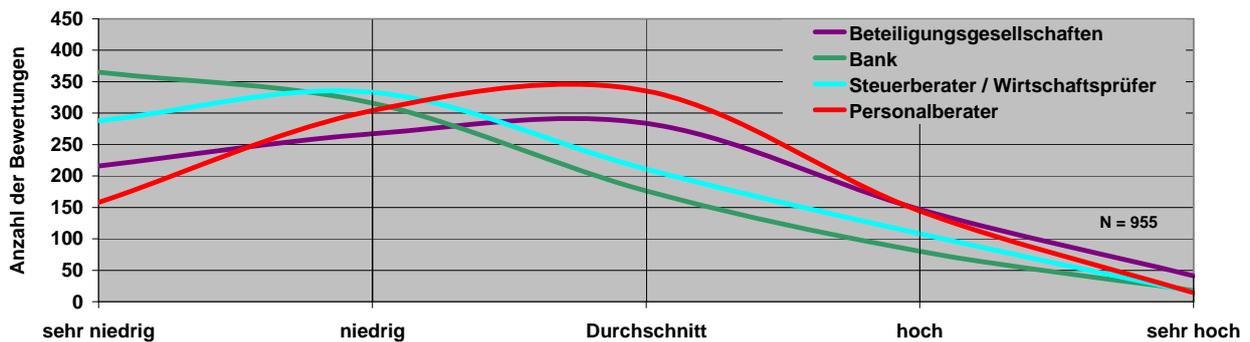
Wertigkeit der unterschiedlichen Vertriebschienen und Honorierung der diesbezüglichen Projekte

Eigenakquise vs. Provider vs. Online-Jobbörsen und Social Media



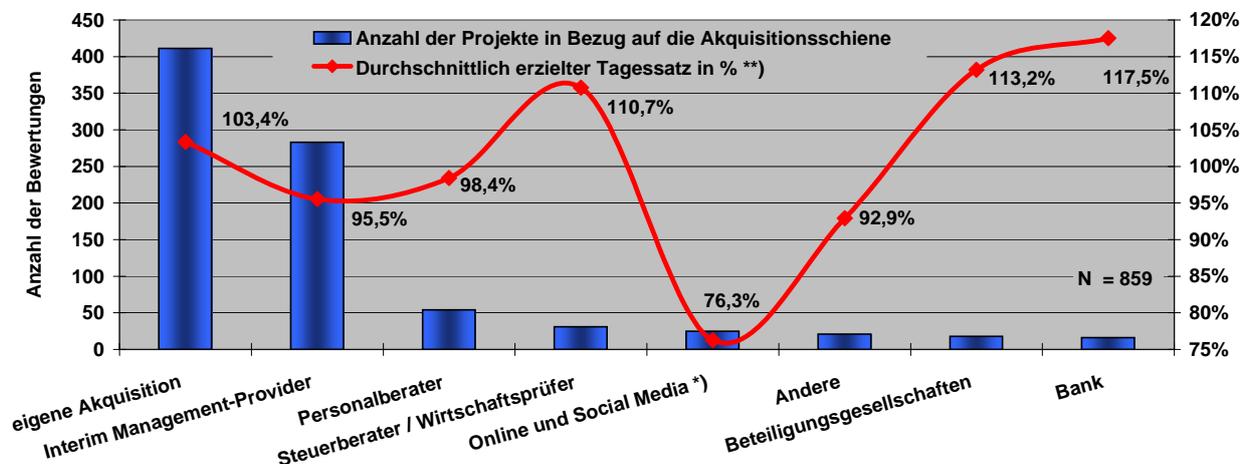
Provider stehen gut da, aber von den Eigenkontakten erwarten die IM eindeutig am meisten. Auf Online und Social Media ruhen wenig Hoffnungen...

Andere



...wie auch auf den anderen Vertriebschienen.

Das Verhältnis der Tagessätze in Bezug auf die Vertriebschienen



Gut honorierte Projekte kommen nicht über das Internet!

*) z. B. P24, Experteer, berufliche Netzwerke wie XING und LinkedIn oder Social Media wie Facebook und Google+

***) 100 % = der durchschnittliche in allen ausgewerteten Projekten (= 859) erzielte Tagessatz in Höhe von €941,53