

# Für den Kunden: 80% der Interim Manager erwirtschaften mehr als das Doppelte ihres Honorars



Text: Ludwig Heuse GmbH

**Die Studie der Ludwig Heuse GmbH interim-management.de (LHG) liefert dieses Jahr neben den jährlichen Fragen zur Marktentwicklung auch Ergebnisse zum Return on Interim Management (RoIM) sowie zu den regionalen Honorarunterschieden.**

Was der Einsatz eines Interim Managers in Euro und Cent wirklich bringt, ist für die beauftragenden Unternehmen eine der entscheidenden Fragen. Die Analyse von über 500 Projekten, zu denen Interim Manager im Rahmen der diesjährigen Umfrage berichteten, zeigt, dass acht von zehn Interim Managern mehr als das Doppelte für das Kundenunternehmen erwirtschafteten als sie diesem kosteten. 20% der Manager erzielten mehr als das Zehnfache ihrer Kosten.

Top-Interim Management Honorare wurden 2013 im nördlichen Ruhrgebiet sowie rund um Freiburg, Nürnberg und München gezahlt. Dass jedoch in den Regionen Stuttgart und Hamburg die Honorare vergleichsweise niedrig ausfielen, lässt Raum für Spekulationen. Sind die Unternehmen dort nur sparsam oder haben diese vor allen anderen gelernt, optimal und effizient Interim Management-Dienstleistung einzukau-

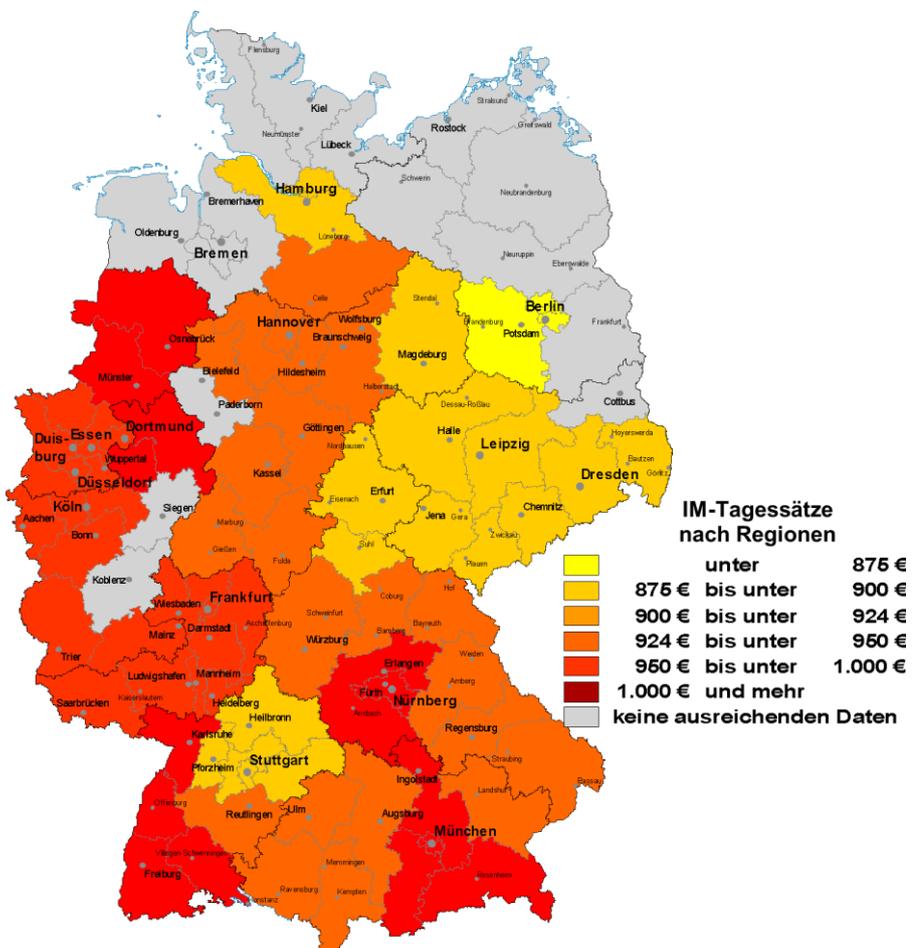


Abb. 1: Wo werden die höchsten IM-Honorare gezahlt?

Wegen des großen Interesses an den Themen RoIM und regionalspezifische Interim Management-Honorare wird Ludwig Heuse in Zukunft noch tiefer in diese einsteigen.

Seit 2001 veröffentlicht das Unternehmen eine der wichtigsten Studien über die Entwicklung des deutschen Interim Management-Marktes. Regelmäßig beteiligen sich hier rund 1.000 Interim Manager. Eine Besonderheit: Hier werden exklusiv und detailliert Angaben zu den Tagessätzen nach Branchen, Unternehmensgrößen, Einsatzgründen und dem gefragten Know-how aufgeschlüsselt.

Neben den jährlich abgefragten Daten zu weiteren Themen (Bewertung der Marktlage, branchenbezogene Nachfrage, Größe der Kundenunternehmen und nachgefragtes Know-how), wird seit 2007 auch die Entwicklung des durchschnittlichen Tagessatzes untersucht. Dieser entwickelt sich seit dem Einbruch 2009/2010 wieder positiv und liegt jetzt bei € 960. (siehe Abb. 2)

Die Bewertung der Marktlage 2013 sowie die Prognose für 2014 sind positiv und haben wieder das „Vorkrisenniveau“ erreicht - ähnlich wie es auch viele andere Branchenindizes ausweisen. (Abb. 3)

Ein weiterer Untersuchungsbereich war in diesem Jahr das Thema Vertrieb. Die Vertriebswege der Interim Manager wurden untersucht. Mit 53 % aller Projekte ist die Eigenakquise der wichtigste „Vertriebskanal“.

2/5 davon wurden durch proaktive Marktarbeit, 3/5 „passiv“ durch Empfehlungen und persönliche Netzwerke akquiriert. Über die Interim Management-Provider kamen 2013 wieder rund ein Drittel aller Aufträge. (Abb. 4)

Gefragt wurden die Interim Manager weiterhin, wie sie ihr Akquisitionsbudget einsetzen. Die „Auftragshoffnungen“ liegen zunächst auf den Interim Management-Providern, dann auf den persönlich geschäftlichen Kontakten und drittens auf den beruflichen Netzwerken wie Xing, LinkedIn und Co.

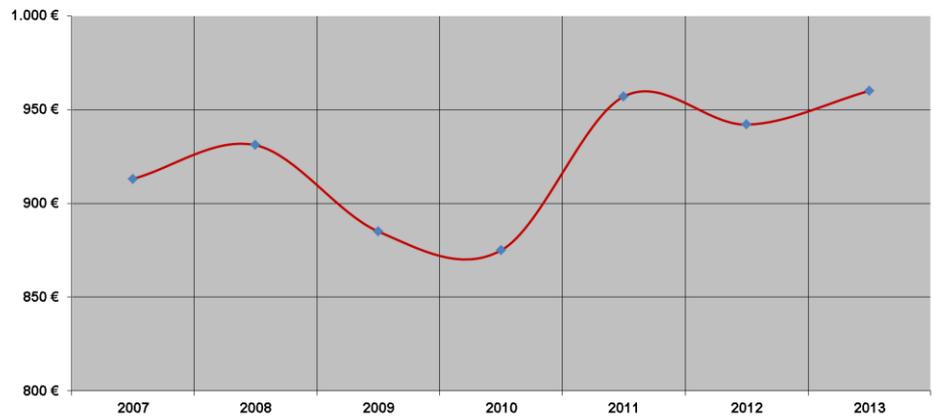


Abb. 2. Entwicklung des durchschnittlichen Tagessatzes

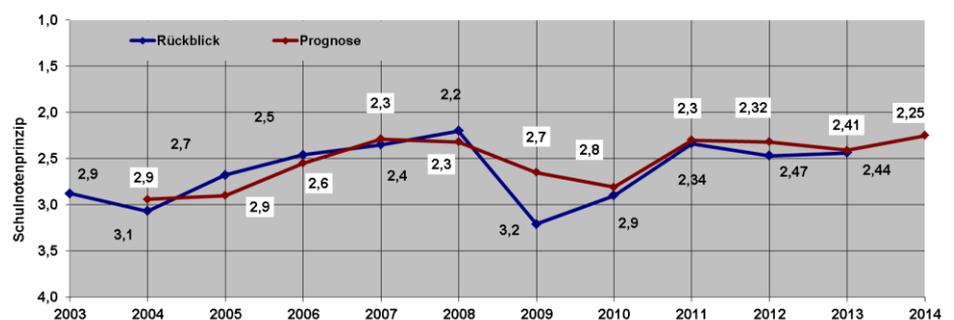


Abb. 3. Bewertung der Marktlage 2013 und Prognose 2014

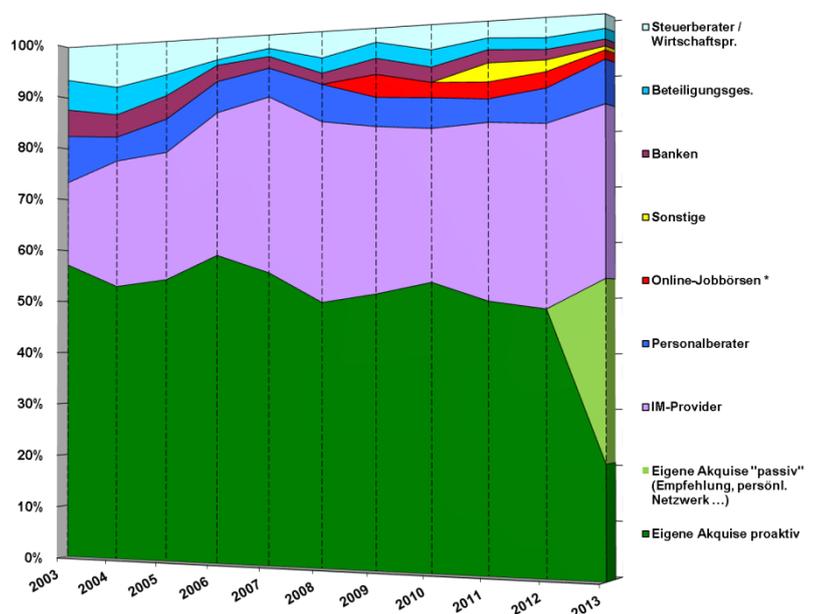


Abb. 4. Projekt nach Herkunft

**Einschätzung der Wahrscheinlichkeit, dass sich über eine der folgenden Vertriebskanäle ein Mandat/Projekt realisiert.**

N= 867, bis zu 5 Nennungen, 3125 Nennungen

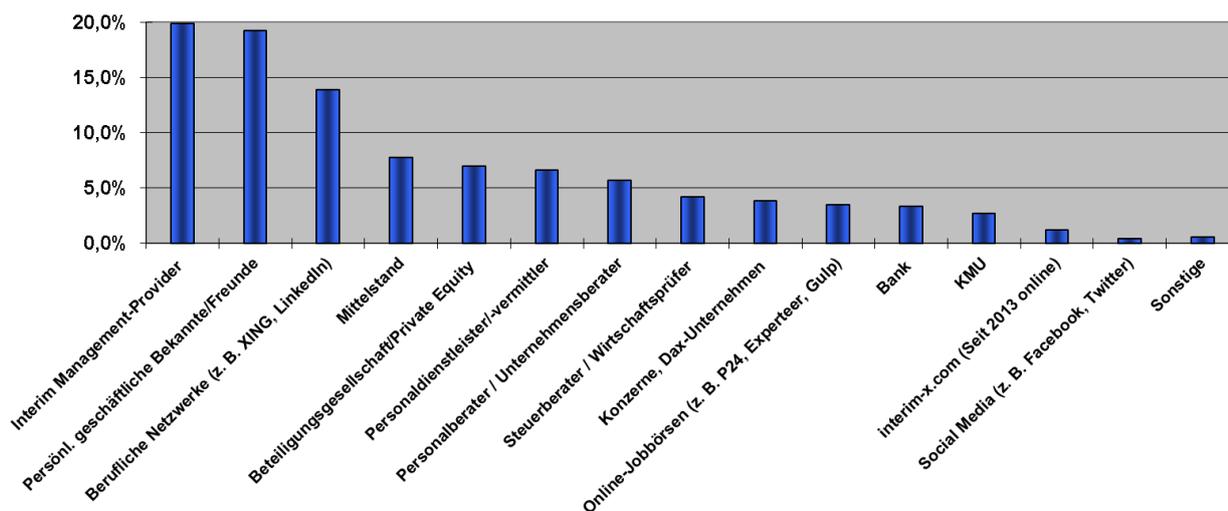


Abb. 5: Akquise: Vertriebschienen

Die Realität zeigt jedoch, dass über die beruflichen Netzwerke nur sehr selten tatsächlich Projekte zustande kommen. Die Nachricht über das kurzfristig zu erwartende Ableben der Provider scheint also – entgegen dem Raunen einiger Online-Plattform-Betreiber – verfrüht.

Die komplette Studie finden Sie im Internet unter [www.interim-management.de](http://www.interim-management.de).

**Über die Ludwig Heuse GmbH [interim-management.de](http://interim-management.de)**

Seit der Gründung im Jahre 1993 hat die Ludwig Heuse GmbH eine Vielzahl von Projekten in Deutschland und 25 weiteren Ländern durchgeführt. Häufigste Auftraggeber sind mittelständische Unternehmen, aber auch große Industriekonzerne und Bankengruppen nehmen die Dienste der LHG in Anspruch.

Weit über 100 Interim Manager waren bereits erfolgreich für die Kunden der LHG im Einsatz. Dieses Netzwerk vertrauter und bewährter Partner ist eine wichtige Basis, insbesondere wenn es gilt, schwierige und zunächst unübersichtliche Aufgaben in Angriff zu nehmen. Seit 2001 veröffentlicht die LHG die maßgebliche Studie zur Entwicklung des deutschen Interim Management-Marktes.