

Wie Interim Manager wirken



Quelle: thinkstock
© Fuse

Interim Manager im Vertrieb sind schnelle Eingreiftruppen auf Zeit.

19.02.2014 - Interim Manager sind als schnelle Eingreiftruppe in Vertrieb und Management die Trumpfkarte für Kriseneinsätze oder den Aufbau von Vertriebsorganisationen. Wann Interim Management Sinn macht.

Die neue jährliche Studie zum Interim Management 2014 von der Ludwig Heuse GmbH zeigt, dass Interim Management zunehmend in deutschen Unternehmen gefragt ist. Gerade in wirtschaftlich starken Regionen wie Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg oder Metropolen wie München werden Vermittlungsleistungen des Interim Managements zwischen Auftrag suchenden Managern und Klienten vom Vertrieb und anderen Unternehmensbereichen gerne eingekauft. Meist geht es dabei um schnelle

Vertriebspower beim Eintritt in neue Märkte oder den Aufbau von internationalen Vertriebsorganisationen.

Interim Manager müssen sich rechnen

Was Interim Management in Euro und Cent den Unternehmen wirklich bringt, ist für die beauftragenden Unternehmen dabei eine zentrale Frage. Die Ergebnisse der neuen Studie zeigen hier, dass acht von zehn Interim Manager mehr als doppelt so viel für die Unternehmen erwirtschafteten als sie diesen kosteten. Zwei von zehn Managern erzielten mehr als das Zehnfache und mehr ihrer Kosten. Ludwig Heuse, Geschäftsführer der Ludwig Heuse GmbH, weiß: „Bei der Vermittlung von senioren Management-Projekten ist der persönliche Kontakt nicht zu ersetzen, das ist so und wird auch so bleiben.“

Der Autor Norbert Eisenberg zeigt im Kapitel **"Interim Management in Deutschland"** (Seite 237-244) des Springer-Buchs **Headhunter** von Dieter Hofmann und Rainer Steppan typische Fälle für Interim Management auf. Dazu gehören

- die dringende Besetzung einer Führungsposition,
- der Zukauf von Kompetenzen, die Unternehmen nicht vorhanden sind und nicht auf Dauer benötigt werden, sondern beispielsweise nur für bestimmte (Vertriebs-)projekte,
- die Neuausrichtung eines bestehenden Unternehmens,
- den Aufbau neuer Geschäftsfelder sowie
- die Restrukturierung oder der Verkauf des gesamten Unternehmens.

Weitere Artikel zum Thema:

- [So werden Sie Manager auf Zeit](#)
- [Wenn der Vertrieb schnell Power braucht](#)

Schnelle Ergebnisse zählen

Interim Manager haben dann den Vorteil, dass sie unbelastet von Vorgängen im jeweiligen Unternehmen und von Konjunkturen direkt an die übertragene Aufgabe gehen. Sie sind darauf spezialisiert, als Bindeglied zur Unternehmensleitung oder angrenzenden Abteilungen schnelle Ergebnisse von hoher Qualität zu erzielen. Immer stärker im Trend ist der Einsatz von kompletten Vertriebsteams, entweder im Interim Management oder im Leasing-Verfahren. Insbesondere große Unternehmen nutzen beide Instrumente, um Lücken in Vertrieb, Prozessführung oder Management mit begrenztem Kosten- und Zeitaufwand zu schließen.

Quelle: Eva-Susanne Kraß | Redaktion Springer für Professionals

Von der Redaktion empfohlen - lesen Sie jetzt

- **Interim Management in Deutschland.** In Headhunter - Blick hinter die Kulissen einer verschwiegenen Branche, Gabler Wiesbaden, 2011, Seite 237-244 > [weiter](#)
- Irma Rybnikova: **Interim Management – eine atypische Beschäftigung in Managementpositionen.** In Interim Management - Analyse einer atypischen Beschäftigungsform für Führungskräfte, Gabler Wiesbaden, 2011, Seite 13-22 > [weiter](#)

Ihnen hat dieser Artikel gefallen? Gerne informieren wir Sie einmal wöchentlich über die wichtigsten Themen Ihres Fachgebiets. Melden Sie sich jetzt an für den kostenlosen [Springer für Professionals-Newsletter](#).

Quelle: <http://www.springerprofessional.de/wie-interim-manager-wirken/4971020.html>