

Der Markt wird selbstverständlicher und größer

Interim-Trends 2013



Dr. Anselm Görres
 ist Gründer und Inhaber von ZMM Zeitmanager München und Mitgründer und Vorsitzender des AIMP Arbeitskreis Interim Provider.

Auf Partys kommt es noch vor, dass ich meinen Beruf als Interim Provider erklären muss. Unter Geschäftsleuten ist das kaum mehr nötig. Dafür müssen wir unseren Geschäftspartnern heute erklären, wie vielfältig sich diese Dienstleistung in verschiedene Sektoren, Aufgabenstellungen, Rollen und Vertriebswege aufgefächert und fortentwickelt hat.

1 Immer mehr Interim Manager

Der Hintergrund dieser zunehmenden Normalisierung der Angebote: Mit Ausnahme der Krisenjahre 2009 und 2010 ist der deutsche Interim-Markt in den letzten zwei Jahrzehnten eigentlich immer nur gewachsen. Noch 2004 glaubten viele, es gäbe nur zwei- oder dreitausend Interim Professionals in Deutschland. Schon damals lag diese Schätzung viel zu niedrig, denn bereits zu diesem Zeitpunkt hatte eine ganze Reihe von Providern tausende von Profilen in ihren Pools.

Heute haben sich allein bei den neun im AIMP tätigen Providern über 12.000 Personen mit Wohnsitz in Deutschland als Experten registrieren lassen. Aus der Hochrechnung unserer eigenen Poolzahlen liegt für uns eine Gesamtzahl oberhalb von 20.000 Interim Professionals ohne Weiteres im realistischen Vorstellungsbereich. Das deckt sich auch mit der Ausdehnung auf neue Branchen, Aufgaben oder Rollen.

2 Immer vollständigere Branchenabdeckung

In den 90er-Jahren waren Interim-Einsätze fast überwiegend auf den industriellen Mittelstand beschränkt. Branchen außerhalb der Industrie traten als Nachfrager kaum in Erscheinung, größere Konzerne ebenfalls nicht.

Beides hat sich dramatisch verändert. So zählen seit einigen Jahren viele Sektoren zu den Wachstumsbranchen unserer Dienstleistung, die nichts oder nur wenig mit Industrie zu tun haben. Darunter insbesondere der Gesundheitsbereich mit Pharmaherstellern, Kliniken oder Pflegeheimen, aber auch Hersteller von Medizintechnik, manchmal auch kleinere Start-ups. Sektoren wie Handel und Konsumgüter gehören ebenfalls zu den Wachstumsbereichen unserer Branche. Neuerdings entdecken auch Dienstleister aus der Logistik, dem Bildungsbereich, dem Öffentlichen Sektor, ja sogar Wirtschaftskanzleien oder Werbeanbieter die Vorteile von Management auf Zeit.

3 Immer vielfältigere Rollen und Einsätze

In der Vergangenheit dominierten als häufigste Bedarfsfälle

- schmerzhafte Vakanzen,
- anspruchsvolle Projekte sowie
- Transaktionen oder Sanierungen.

Zur Überbrückung von Vakanzen braucht man möglichst genau passende Linienmanager, für anspruchsvolle Projekte erfahrene Change Manager, für den Umbau von Unternehmen gestandene Sanierer (Chief Restructuring Officers – CROs) und Transaktionsspezialisten. Diese drei Rollen oder Projekttypen machten meist über 90 % unserer Einsätze aus. Auch heute sind diese drei Projektanlässe die häufigsten, aber sie decken nur noch etwa 80 % der Fälle ab. Zunehmend an Bedeutung gewinnen kleinere, ausgefallene Rollen und Einsatztypen. Wir begleiten bspw. momentan drei Start-ups in der Medizintechnik und übernehmen mehr und mehr anspruchsvolle Consulting-Themen, die früher vielleicht an Beratungsfirmen oder Spezial-Consulter gegangen wären. Gelegentlich werden auch Interim Manager für Beirats- oder Aufsichtsratsmandate oder gar für Management-Buy-Ins vermittelt.

4 Immer größere Zahl von Vertriebskanälen

Hand in Hand mit dem Wachstum des Marktes und seiner zunehmenden Auffächerung in neue Branchen, Rollen oder Einsatzbereiche geht inzwischen leider auch eine immer unübersichtlichere Vielzahl von Vertriebswegen. Der Kunde hat die Qual der Wahl:

- Er kann sich gute Interimer klassisch bei einem Provider seines Vertrauens „besorgen“.
- Er kann die Mühen und Risiken einer Suche im Internet auf sich nehmen.
- Er kann sich Nachbardienstleistern anvertrauen, etwa aus der Zeitarbeit, der Unternehmensberatung oder der Personalberatung, die auch ihrerseits immer häufiger Interim-Dienste anbieten.
- Gelegentlich werden Interim Manager auch von IHKen, Anwaltskanzleien oder Wirtschaftsprüfern vermittelt.

Man ist bald schneller am Ende der Aufzählung, wenn man fragt, welcher unternehmensnahe Dienstleister heute noch keine Interim Professionals anbietet.

5 Fazit

Bei aller Freude über diese Vielfalt sollten Unternehmen eins nicht vergessen: Interim Professionals treten immer als Individuen auf, ohne großen Apparat im Rücken, auch wenn sie ein Provider vermittelt. Mit der Persönlichkeit, der Fachkompetenz und der Überzeugungskraft dieses Individuums steht und fällt der Erfolg ihres Interim-Projekts.