

[zurück](#)

Interimsmanagement Profis im Jobhopping



Interimsmanager werden zu zeitlich begrenzten Einsätzen von Unternehmen angeheuert, die – angesichts verschlankter Hierarchien – kurzfristig zusätzlichen Bedarf an Management-Kräften haben. Krisenmanagement ist dabei nur ein Teil der Einsatzmöglichkeiten von Interimsmanagern. Gunnar Streidt von Streidt Consulting, Berlin, der selbst Erfahrungen in diesem Job gewonnen hat, erklärt: 'Führungswechsel in mittelständischen Unternehmen ist ein wichtiges Einsatzfeld'. Wenn der Junior noch nicht richtig eingearbeitet ist, aber der Senior sich schon zurückgezogen hat, ist die Unterstützung auf Zeit sinnvoll. Aber auch Projektarbeit, die Neugründung von Auslandsgesellschaften und Reorganisation von Produktionsstätten sind typische Aufgaben, die gern in die Hände der Führungskräfte auf Zeit gelegt werden.

Als Interimsmanager gefragt sind in erster Linie die erfahreneren – d.h. meist älteren – Allrounder. Eingangsvoraussetzungen für den Job sind v.a.: Führungsfähigkeit, fundierte Branchenkenntnis, sehr gute analytische Fähigkeiten, Macher-Mentalität, Stresstoleranz und konsequente Zielorientierung. Wer solchen Anforderungen genügt, kann gute Preise verlangen; bezahlt wird meist nach Tagessätzen: Üblich sind 1.500 bis 3.000 Mark, teilt TMP Worldwide mit. Der Tagessatz steigt mit Unternehmensgröße, Verantwortung und Schwierigkeitsgrad des Jobs. Dabei dauert ein typischer Einsatz eines Interimsmanagers drei bis neun Monate. Einsätze von mehr als einem Jahr sind seltener.

Die Wachstumsraten für Interimsmanagement sind sehr gut, wobei mittelständische Unternehmen die Hauptnachfrager sind. Angeheizt wird die Nachfrage durch neue Einsatzgebiete wie Post-Merger-Management und Durchführung von Börsengängen. Aber auch der Anbietermarkt ist zurzeit gut versorgt: Durch Manager, die nach Jahren in der Hierarchie den Wunsch haben, aus der Festanstellung herauszugehen und auch solche, die Opfer der Restrukturierungs- und Verjüngungswellen der vergangenen 10 Jahre geworden sind.

Unternehmen finden einen Interimsmanager über Agenturen (nach Schätzungen von Branchenexperten werden dadurch 15 Prozent des Marktes abgedeckt) oder durch direkten Kontakt (85 Prozent). Wer am freien Markt sucht, sollte bei der Rekrutierung pingelig sein - denn auch hier gilt: drum prüfe, wer sich bindet. Auch wenn es nur für ein paar Monate ist.

Quelle: managerSeminare **Heft 48**, Mai 2001, Seite 37 - 45
Autor(en): Axel Gloger