

Branchen-Index

Interimsmanagement 2012

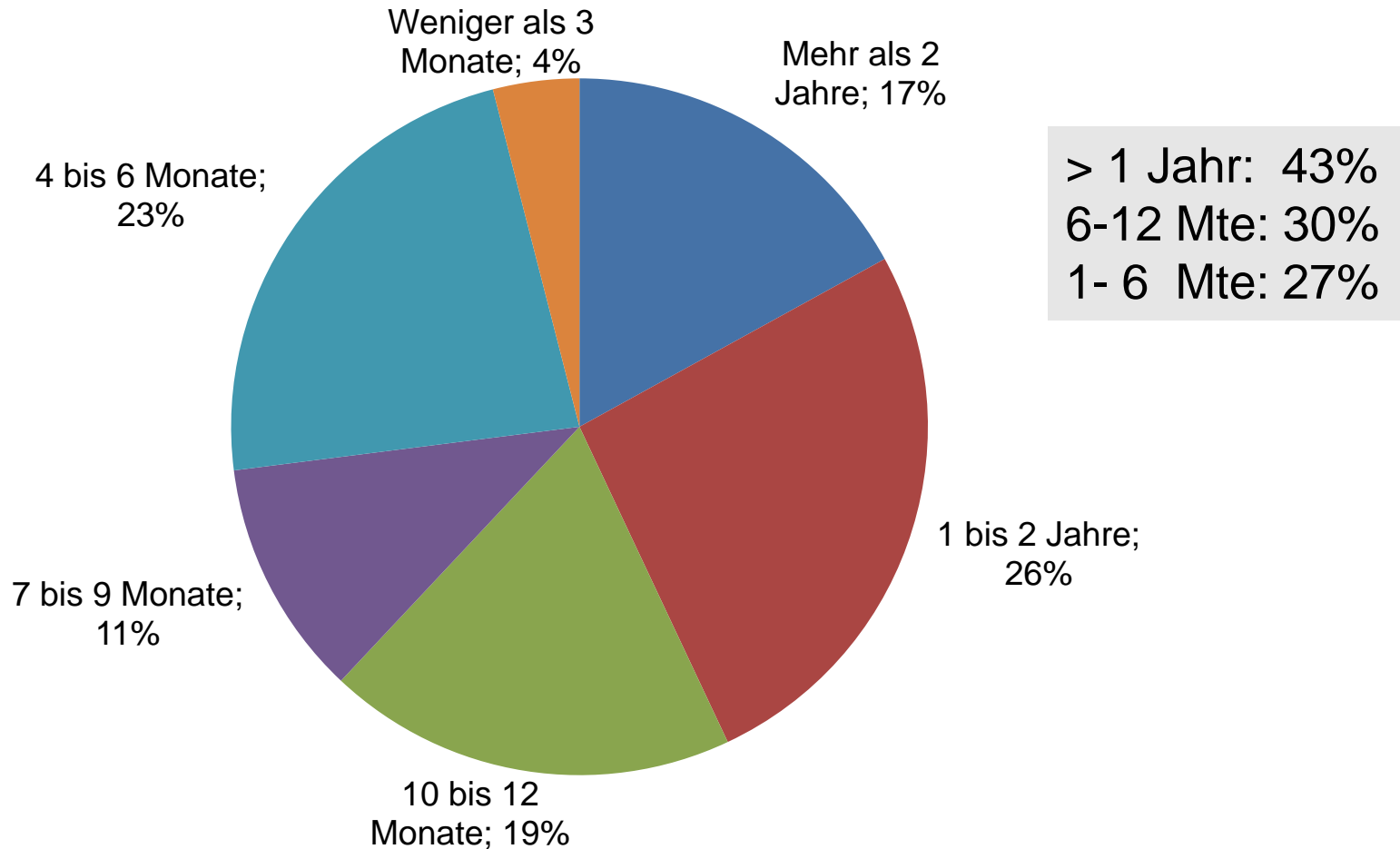
Zusammenfassung (1/2)

- In KMU werden immer mehr Interimsmanager eingesetzt. So stieg der Anteil in Unternehmen bis 250 MA von 39% im Vorjahr auf 55%.
- Die Mandatsdauer wird zunehmend länger. So stieg der Anteil der Einsätze mit Dauer 10-12 Mte von 14% im Vorjahr auf 19%; Dauer 1-2 Jahre von 21 auf 26%
- Stark zurückgegangen sind die kurzen Einsätze von weniger als 3 Monaten von 16% im Vorjahr auf 4%.
- Zugenommen haben die Einsätze von Fachspezialisten: 5% im Vorjahr auf 11%.
- Immer mehr CFO Mandate werden erteilt: 3% im Vorjahr auf 6%.
- Am meisten Einsätze werden in der fertigenden Industrie geleistet. Ihr Anteil hat von 31% im Vorjahr auf 45% zugenommen.
- Weniger Einsätze werden in der Finanzdienstleistungsbranche beauftragt. Von 18% im Vorjahr auf 9%. Der gleiche Anteil wird auch in sozialen Institutionen und im Gesundheitswesen geleistet.

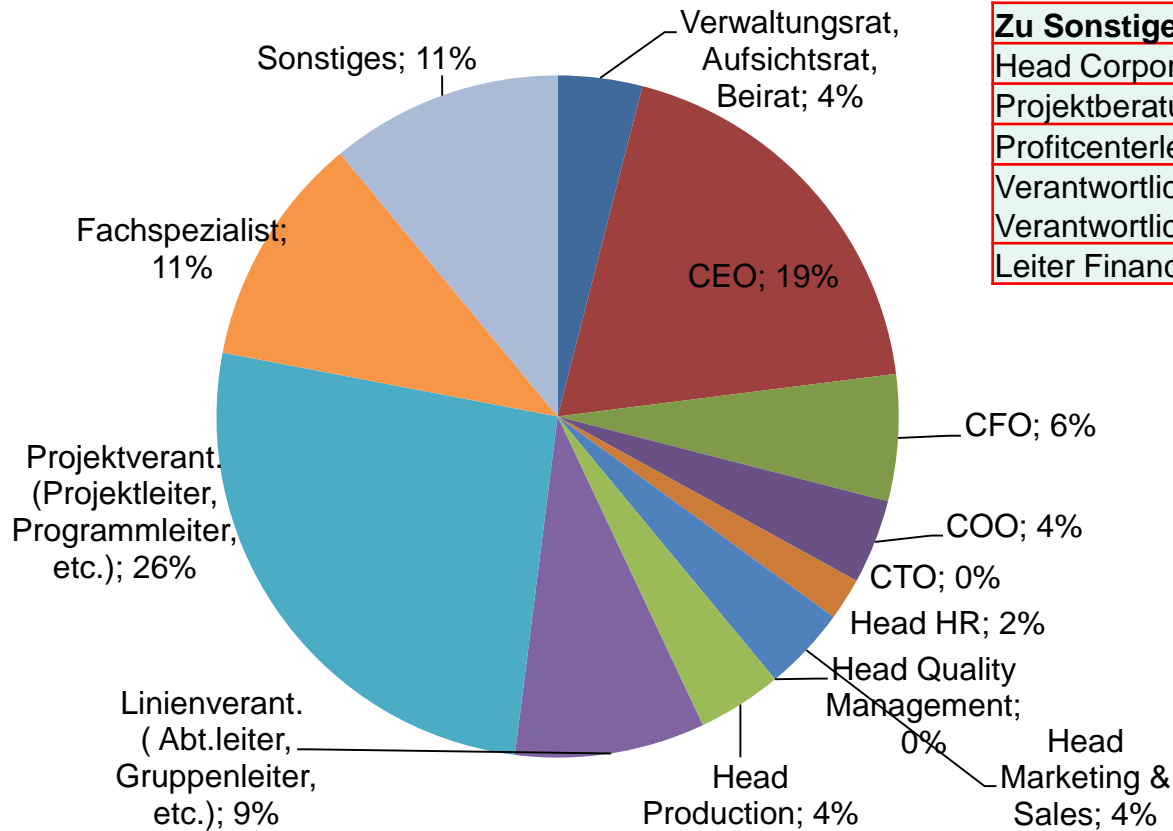
Zusammenfassung (2/2)

- 43% der Mandate dauern länger wie 1 Jahr; 17% länger als 2 Jahre
- 45% der Interimsmanager sind auf der Organstufe als VR, Beirats, Aufsichtsrat oder Geschäftsleitungsmitglied eingesetzt.
- Aufsichtsrat, VR, Beirat oder die Geschäftsleitung erteilen in 68% der Mandate den Auftrag.
- Der wichtigste Akquisitionskanal ist das persönliche Netzwerk (79%). 19% der Aufträge vermitteln die Provider.
- 75% der Einsätze werden in der Schweiz geleistet; 19% in Europa und nur 6% ausserhalb Europa.
- Mit 86% war die durchschnittliche persönliche Auslastung auf sehr hohem Niveau.
- Die Tagessätze bewegen sich zwischen 800 – 4'500 CHF. Der Durchschnitt der tiefsten Tagessätze liegt bei 1'390 CHF netto (Satz abzügl. Gebühr Vermittler, Provider, etc.) und 1'540 CHF brutto (eff. Endpreis). Der Durchschnitt der höchsten Tagessätze liegt bei 1'860 CHF netto und 1'940 CHF brutto.

Mandatsdauer



Funktion im letzten Mandat



Zu Sonstiges:

Head Corporate Development

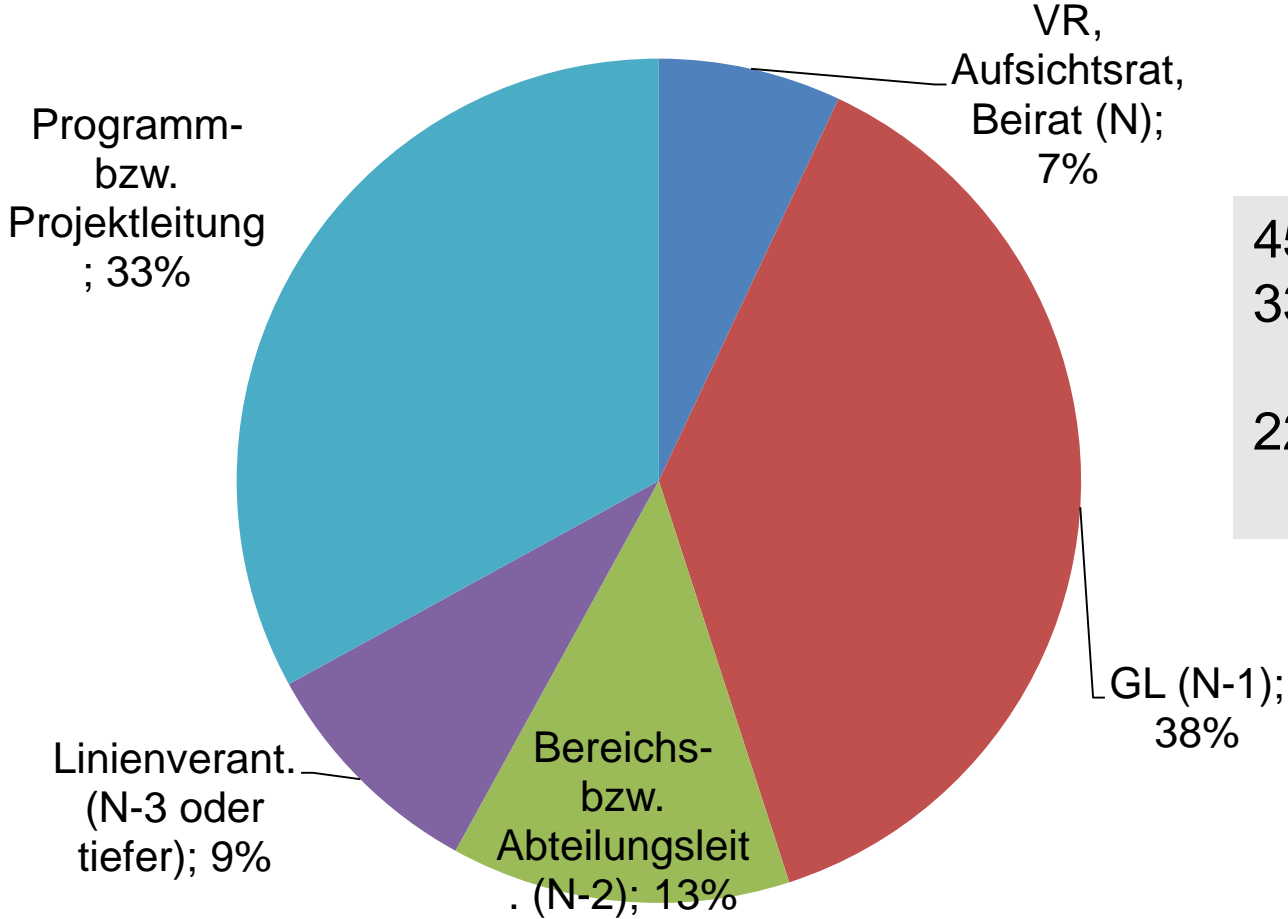
Projektberatung

Profitcenterleiter

Verantwortliche Administration, Stv. Geschäftsleiter, QM-Verantwortliche

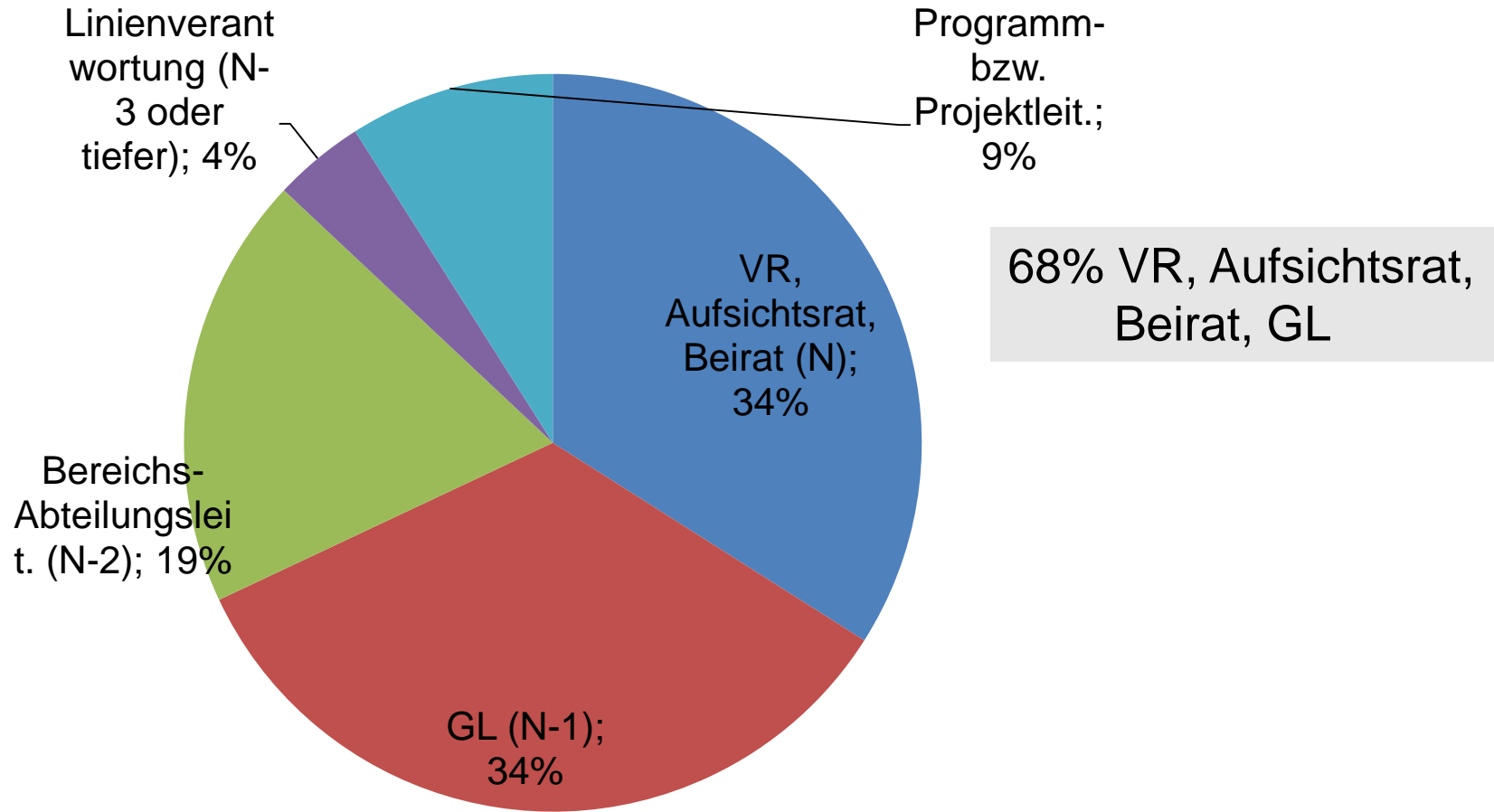
Leiter Finance & Controlling

Führungsebene im letzten Mandat

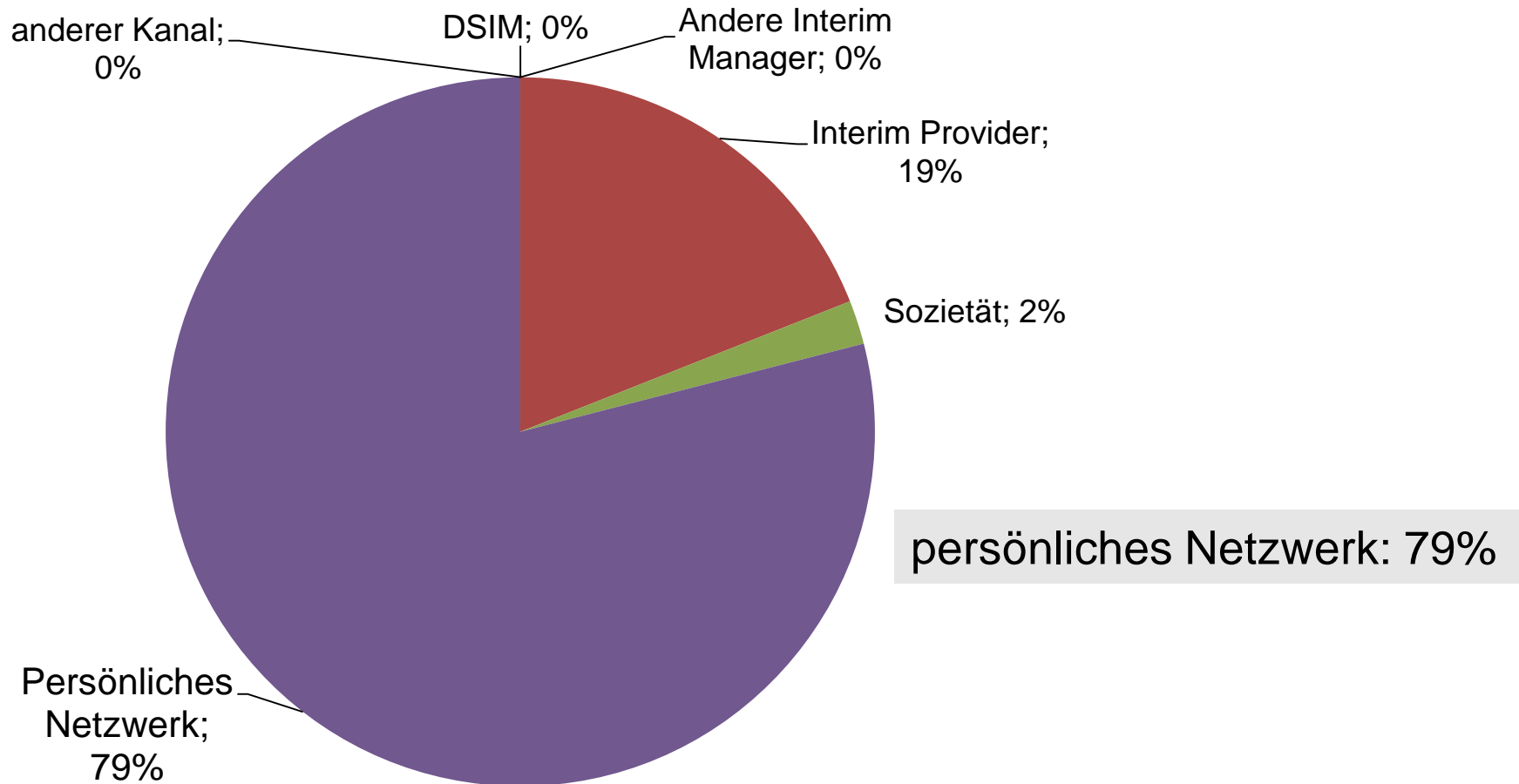


45% in Organfunktion
 33% Programm- bzw. Projektleitung
 22% Bereichs-, Abt.-, Linienverantw.

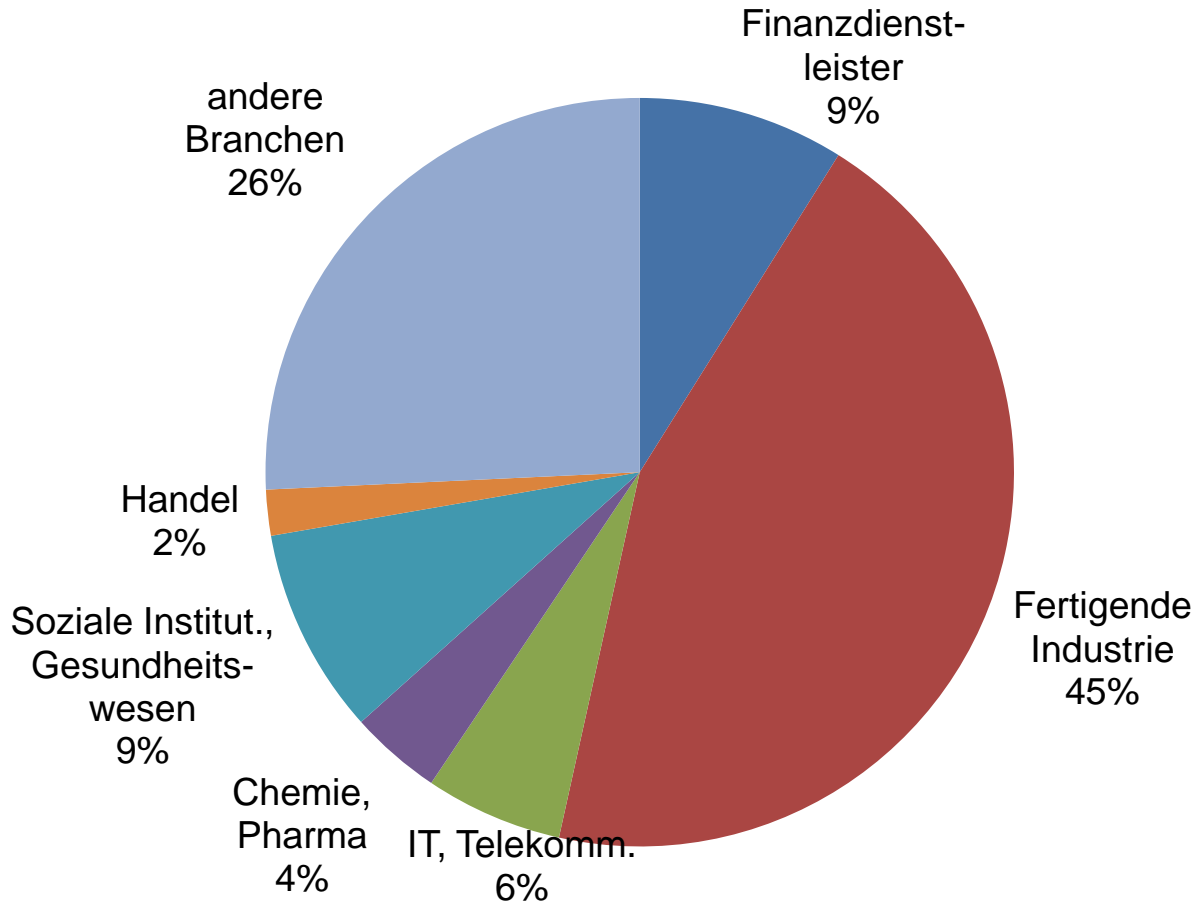
Kunde erteilt Auftrag durch:



Mandat akquiriert durch:

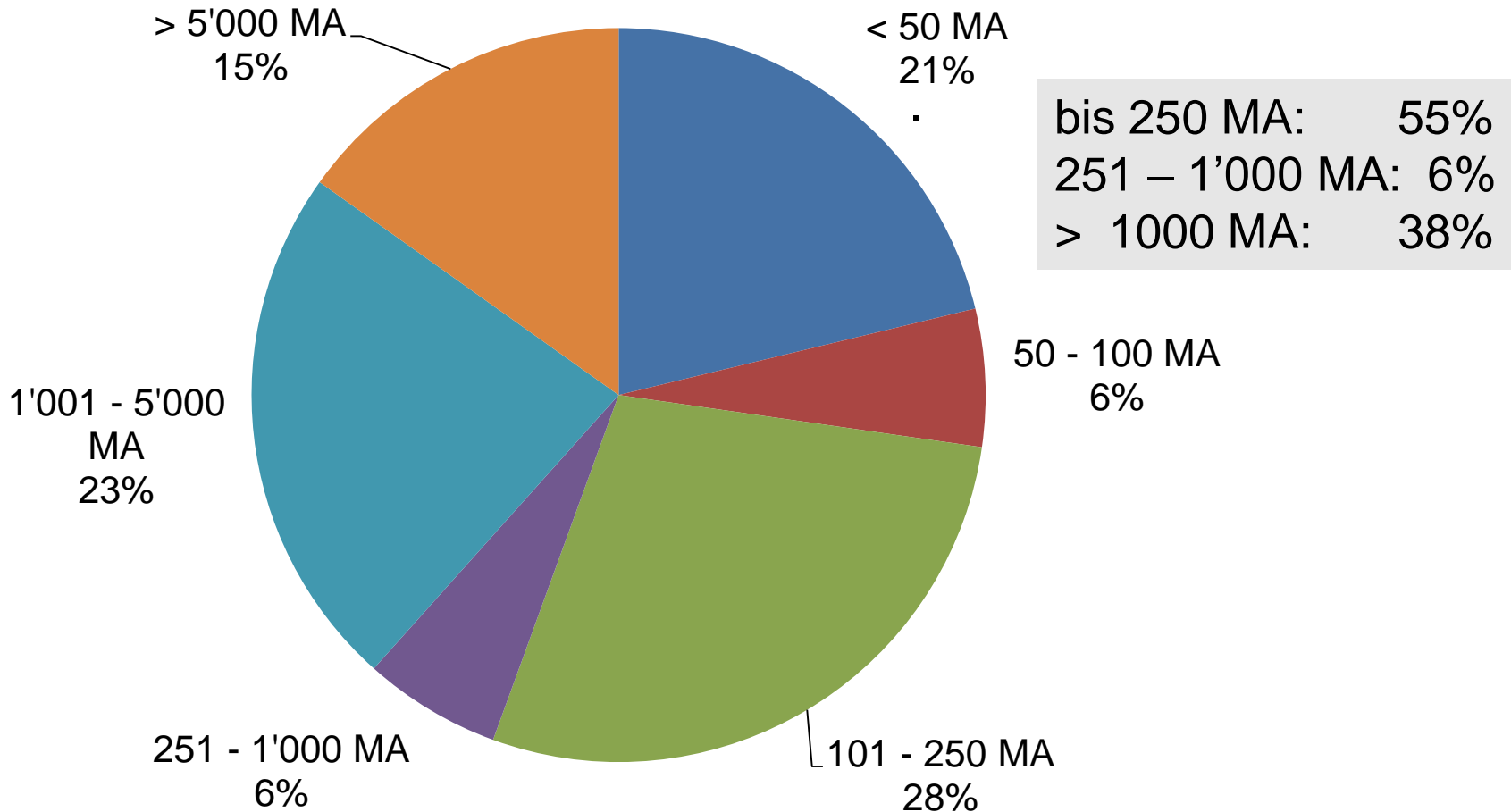


Mandat in Branche

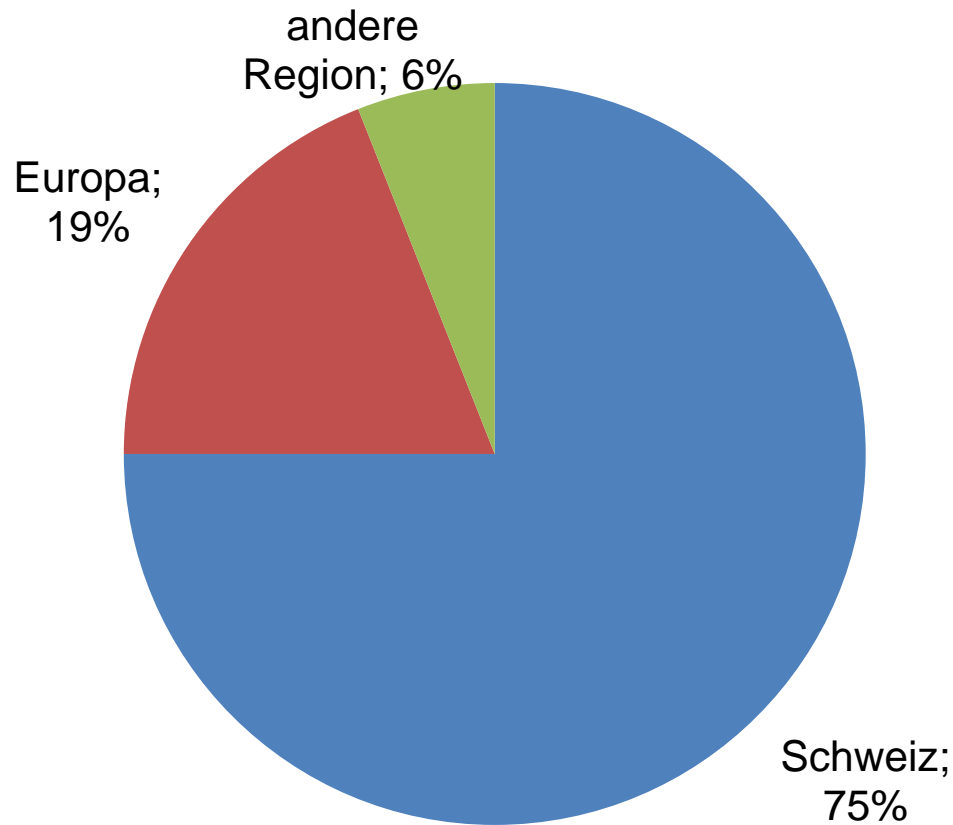


andere Branchen sind:	Anzahl
Bahn	1
öffentliche Verwaltung	1
Energieproduktion	1
Sport	1
Bildungsbereich	1
Transportindustrie	1
Behörde	1
Energiedienstleister	1
Baubranche	1
Luft- u. Raumfahrt	1
öffentlicher Verkehr	1
Forschung (Technologietransfer)	1

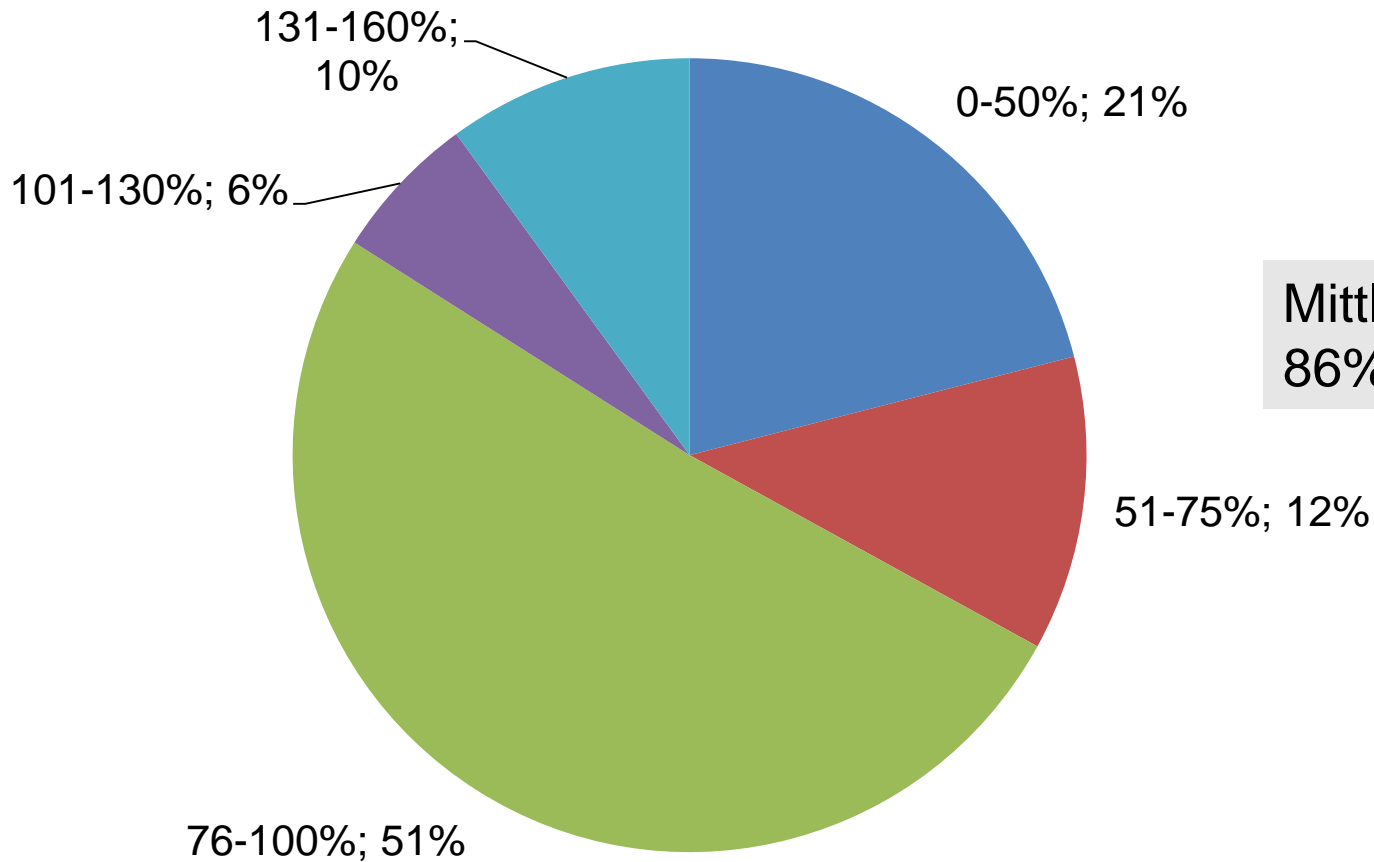
Grösse vom Kunden



Region vom Mandat

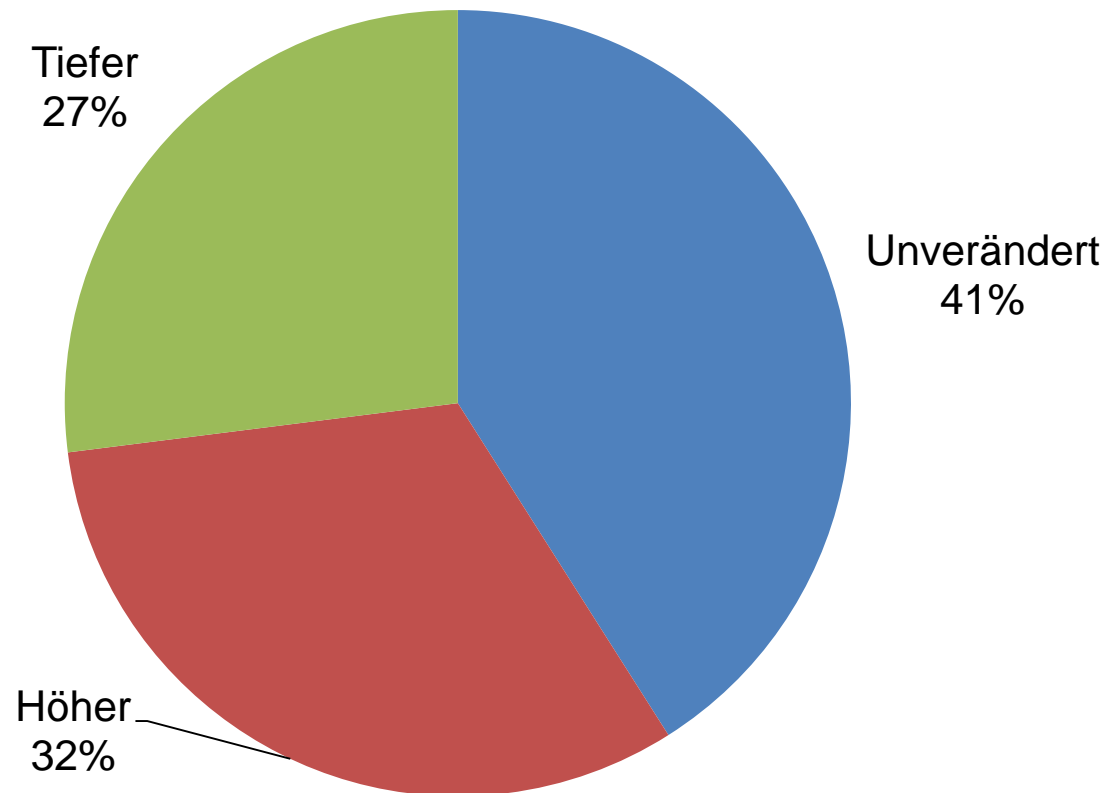


Persönliche Auslastung

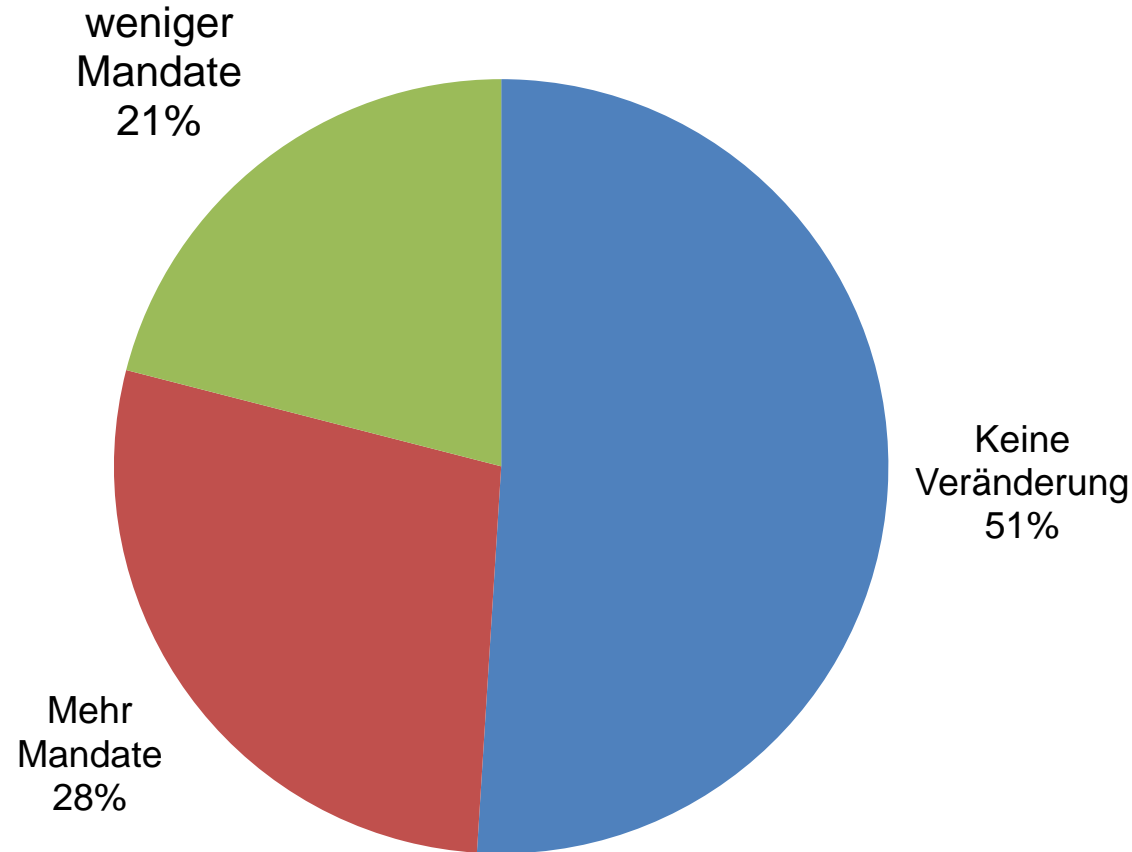


Mittlere Auslastung:
86%

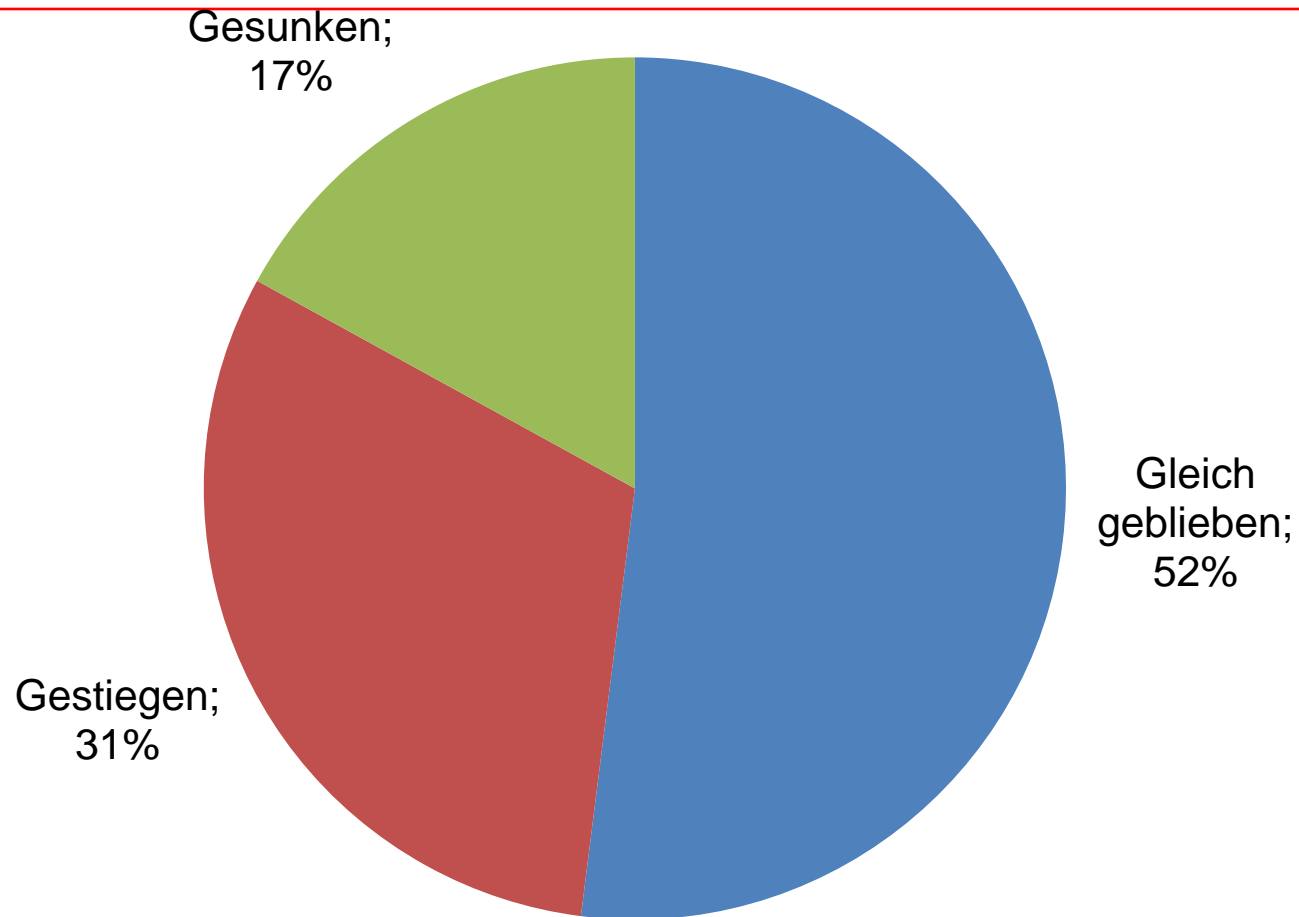
Erwartete Auslastung im Vergleich zum Vorjahr



Auftragslage 2012 im Vergleich zum Vorjahr



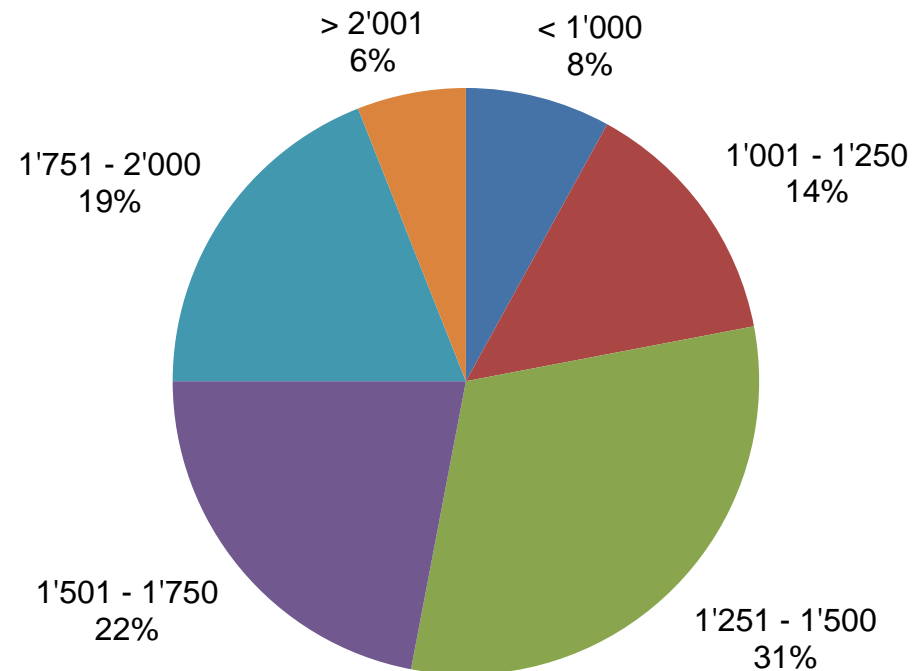
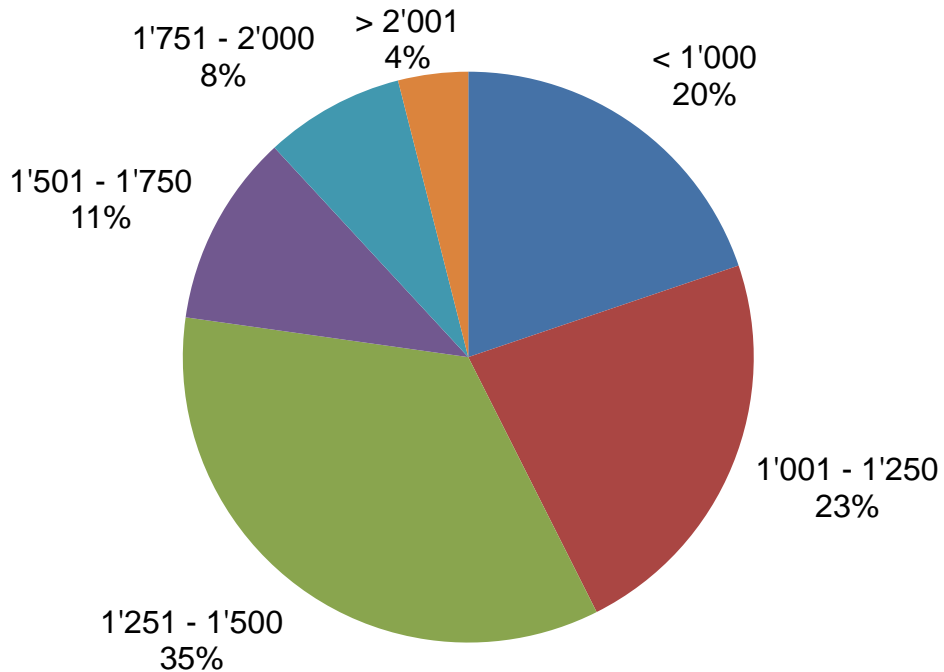
Honorar 2012 im Vergleich zum Vorjahr



Tiefster Tagessatz

Netto (abzügl. Vermittlungsgebühr)
Mittel: 1'390 CHF

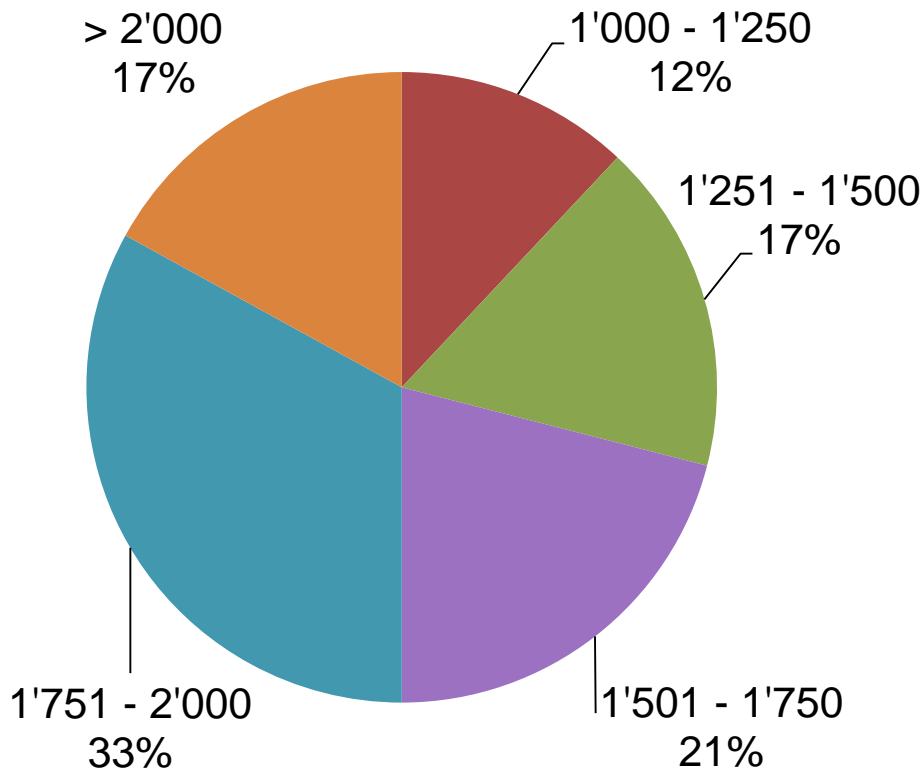
Brutto (Endkundenpreis)
Mittel: 1'540 CHF



Höchster Tagessatz

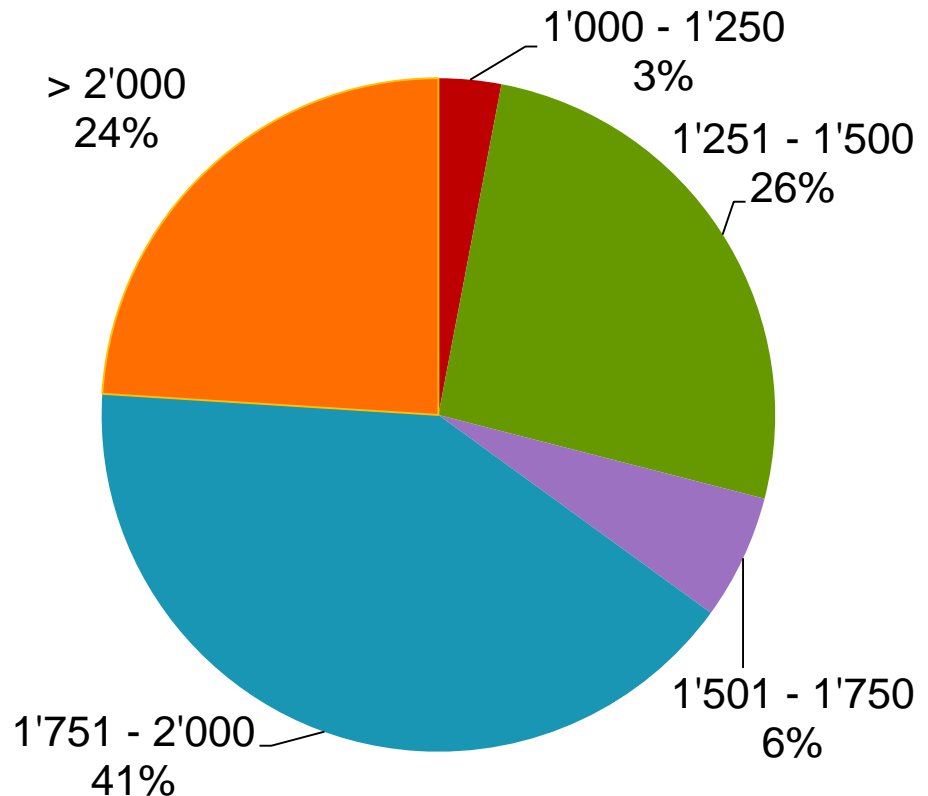
Netto (abzügl. Vermittlungsgebühr)

Mittel: 1'860 CHF



Brutto (Endkundenpreis)

Mittel: 1'940 CHF



Themen mit grösstem Potential

Rang	Themen	%
1.	Change Management	24
2.	Turnaround, Sanierung, Insolvenz	16
3.	Innovation: Geschäftsmodell, Prozesse, Produkte, Technologie	15
4.	Ersatz für Ausfall einer Führungskraft	15
5.	Markterschliessung	7
6.	Kostensenkungsprogramme	6
7.	Reaktivierte Projekte	5
8.	Unternehmensentwicklung, Post Merger Integration	4
8.	Compliance Umsetzung	4
8	andere Themenbereiche, wie:	4

- > neue Projekte
- > Projektmanagement
- > EROM Riskmanagement
- > Projekte aufgrund Produkt-Lifecycles, zB. Anpassungen in der Informatik an neue Technologien, Analysen u.ä.

Branchen mit grösstem Potential

Rang	Branchen	%
1	Maschinen-und Anlagenbau, Investitionsgüter	20
2	produzierende Industrie	15
3	Finanzdienstleister	12.5
4	IT	7.5
	Energiebranche	7.5
	High Tech Branchen	7.5
5	Transport	2.5
	Medien	2.5
	Bauwesen	2.5
	Telekom	2.5
	erneuerbare Energien	2.5
	Uebetragnungsnetze	2.5
	OeV	2.5
	Biotech	2.5
	Gesundheitswesen	2.5
	Soziale Einrichtungen	2.5
	Verwaltungen	2.5
	Finance und General Management	2.5

Herausforderungen für IM

- Gute Auslastung erzielen
- Folgemandate ohne Unterbruch zu finden
- Zugang zu potentiellen Auftraggebern finden
- Auslandeinsätze mit Networking im Inland zu verbinden
- Pflege und Ausbau eines qualitativ hochstehenden Netzwerks
- Persönliche Wissenserweiterung
- Preisdruck aufgrund tiefer Tagessätze im EURO-Raum
- Rasche Ergebniserzielung in den Einsätzen
- Veränderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen erkennen