



Automobilbranche im Wandel - Vertriebsbereich wird sich verändern

Über die DDIM.fachgruppen

In den DDIM.fachgruppen haben sich Mitglieder zusammengeschlossen, die in gleichen Branchen und Funktionen oder an vergleichbaren Aufgabenstellungen und Sonderthemen arbeiten. Die Mitglieder sind auf ihren Gebieten Experten, sie tauschen ihr Wissen und ihre Erfahrungen aus. Eines ihrer Ziele ist es, das Interim Management in den einzelnen Disziplinen bekannter zu machen und eine Nähe zur Industrie, zu Verbänden und zu Fachmedien herzustellen.

INTERVIEW

Interim Management Lösungen gewinnen zunehmend im Bereich Automotive zunehmend an Bedeutung. Peter Sommer, DDIM Fachgruppenleiter Automotive, bestätigt dies im Interview.

Inés Carrasco: Wie entwickelt sich das Interim Management im Bereich Automotive?

Peter Sommer: *Im Vergleich mit den anderen Branchen liegt der Anteil von Interim Management Mandaten im Automotive Bereich in Deutschland mit 16,8 % nach dem Maschinen- und Anlagenbau an 2. Stelle. Nach wie vor sind diese zwei Branchen die „Königsbranchen“ in der Nachfrage.*

Inés Carrasco: Gibt es denn unterschiedliche Entwicklungen bei den einzelnen Zielgruppen?

Peter Sommer: *Bei den Automobilzulieferern ist die Nachfrage immer noch auf hohem Niveau. Es ist allerdings auch der Bereich unserer Branche, der traditionell sehr stark mit Interim Managern zusammenarbeitet. Das liegt wahrscheinlich daran, dass diese Unternehmen oftmals sehr schnell auf geänderte Anforderungen der Hersteller reagieren müssen. Bei den Herstellern selbst ist die Nachfrage nicht so stark, auch wenn es sich absolut um eine hohe Anzahl von Mandaten handelt. Das liegt ganz einfach daran, dass in diesem Bereich mit vielen Produktionsaufgaben die meisten Menschen arbeiten. Dagegen spielt im nachgelagerten Automobilhandel und im sogenannten Aftermarket das Interim Management so gut wie noch keine Rolle. Dort – oft handelt es sich um gewachsene Familienbetriebe – ist Interim Management noch wenig präsent. Die Vorteile des Einsatzes von*

Interim Managern sind nur vereinzelt bekannt und man versucht, Krisensituationen oder neue unvorhergesehene Ereignisse mit dem vorhandenen Personal zu lösen.

Inés Carrasco: Welche Vorteile hätte denn der Automobilhandel von Interim Managern?

Peter Sommer: *Die langjährige Erfahrung der meisten Interim Manager, die ihnen eigene schnelle Auffassungsgabe, die hohe Flexibilität, der objektive Blick und die möglichen neuen Ideen sind Attribute, von denen der Handel ganz sicher profitieren würde. Dieser Blick von außen würde dem Handel helfen, Prozesse neu anzugehen und das ganz ohne das Zutun der Herstelleraußendienste, die ja ihre eigenen Interessen verfolgen. Insbesondere der Vertriebsbereich, aber auch der kundengetriebene Servicebereich könnte deutlich profitieren.*

Inés Carrasco: Wie sehen Sie die weitere Entwicklung der Nachfrage nach Interim Managern im Automotive-Bereich?

Peter Sommer: *Natürlich stehen die meisten Unternehmen durch die Vielzahl der neuen Entwicklungen und Herausforderungen aktuell unter einem starken Kostendruck. Man denke hierbei nur an das diskutierte Dieselformel, die neuen Wettbewerber aus anderen Branchen und die neuen technologischen Entwicklungen. Die Branche ist momentan im Aufbruch, steht quasi inmitten einer Revolution. Ich bin überzeugt davon, Manager mit breiter Erfahrung könnten in dieser Situation helfen – bei zeitlich begrenzten Projekten, kurzfristig anfallenden Anforderungen oder in besonderen Situationen in der Zusammenarbeit von Unternehmen, die in der Wertschöpfungskette vor neuen Aufgaben stehen. Change, Krisen, Wandel, neue Prozesse benötigen kurzfristig schnelle Lösungen – hier liegen ja gerade die Stärken des Interim Managements!*

Inés Carrasco: In Unternehmen welcher Größe werden bevorzugt Interim Manager eingesetzt?

Peter Sommer: *Im Herstellerbereich meist in großen Betrieben mit über 10.000 Mitarbeitern und natürlich bei den großen Zulieferunternehmen. Wie bereits erwähnt, ist der Mittelstand in dieser Hinsicht leider noch sehr zurückhaltend. Hier ist noch viel Aufklärungsarbeit zu leisten und ich würde mir wünschen, dass wir stärkeren Zugang zu diesen Betrieben bekommen könnten.*

Inés Carrasco: Welche Chancen sehen Sie im Einsatz von Interim Managern im Mittelstand des Automotive-Bereichs?

Peter Sommer: *Sehr große, gerade weil die Automotive einem so starken Wandel unterliegt. Ich nenne hier nur das große Thema Digitalisierung. Gerade der Vertriebsbereich wird sich deutlich verändern – die Kundenerwartungen orientierten sich heute an den neuen Möglichkeiten der Digitalisierung. Da müssen gerade die kleineren Betriebe „mitspielen“, um am Markt zu überleben. Da wäre es schon eine gute Möglichkeit, Interim Manager einzusetzen. Aber wie schon erwähnt, sind wir in der Zielgruppe noch nicht wirklich angekommen und müssen hier den Hebel in der Aufklärungsarbeit ansetzen.*

Inés Carrasco: Wie wird sich das Interim Management in Zukunft Ihrer Meinung nach für Sie und Ihre Kollegen entwickeln?

Peter Sommer: *Ich hoffe, dass wir den Mittelstand schnell und nachhaltig ins Boot bekommen. Mit all den Möglichkeiten, die ich genannt habe, auch z. B. bei dem Thema Unternehmensnachfolge. Fast 50 % aller Automobilhandelsbetriebe stehen in den nächsten Jahren vor einer Nachfolge-problematik. Auch bei diesem sensiblen Thema könnten Erfahrung und eine objektive Herangehensweise sehr helfen. Deshalb müssen wir schnell für größere Bekanntheit für das Interim Management sorgen. Wenn uns das gelingt, dann eröffnen sich uns da sehr große Möglichkeiten.*



Portrait Peter Sommer

Peter Sommer übernimmt Projekte im General Management, Vertrieb, Marketing und Controlling in der Automobilindustrie und im –handel. Er verfügt über 37 Jahre Erfahrung in der Automobilbranche und 2 Jahre im TV Management. Zu seinen Aufgaben zählen: Geschäftsführung, Verkaufsaußendienst, Marketingleitung, Vertriebsleitung, Produktmarketing, Kommunikation, Handelsmarketing, große Events, Sponsoring, Personalentwicklung, Unternehmensverlagerung, Performancesteigerung, Controlling sowie Beratung von Industrieunternehmen und Handelsbetrieben.

Über die DDIM

Die Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V. (DDIM) ist die führende Branchenvertretung für professionelles Interim Management in Deutschland. Die Hauptaufgaben des Berufs- und Wirtschaftsverbandes sind die Wahrung der wirtschaftlichen Interessen ihrer Mitglieder und die nachhaltige Förderung des Interim Managements in Deutschland. Die DDIM definiert die Berufsstandards, fördert die Qualitätssicherung und unterstützt den Wissenstransfer ihrer Mitglieder. Die Mitgliedschaft in der Dachgesellschaft gilt als Ausweis für hohe Qualität und Kompetenz im Interim Management. Die Dachgesellschaft widmet sich der öffentlichen Anerkennung und dem beständigen Wachstum der Branche. Als ihre international vernetzte Stimme versorgt sie Wirtschaft, Politik und Öffentlichkeit mit relevanten Informationen und ist Ansprechpartner für alle Fragen zum Interim Management. Die legitimen Interessen ihrer Mitglieder vertritt sie unabhängig und überparteilich.

Das Interview führte Inés Carrasco