

Interim Management in der Ernährungswirtschaft

Handel sucht Know-how im Vertrieb

von **Silke Biester**

Donnerstag, 11. Mai 2017

MANAGER – MANGELWARE

Interims-Aufgaben in der Branche – Angaben in Prozent

Rolle	Handel	FMCG-Handel	Durchschnitt aller Branchen
Krise/Sanierung/Restrukturierung	27	24	25,5
Überbrückung von Vakanz	5	34	18,8
Projektoptimierung oder -verlagerung	27	21	29,3
Abdeckung von zusätzlichem Managementbedarf	27	21	18,9
Gesellschafterwechsel (M&A)	5	0	4,0
sonstige	9	0	3,5

QUELLE: LUDWIG HEUSE GMBH

LEBENSMITTEL ZEITUNG GRAFIK

Die Stimmung unter den Interim Managern ist bestens. Im Handel begleiten sie verstärkt Vertriebs-Projekte, in der FMCG-Industrie werden sie in der Produktion gebraucht. Das zeigt die Sonderauswertung der Studie Interim Management 2017 des Vermittlers Ludwig Heuse.

Der Fachkräftemangel wirkt sich weiterhin positiv auf den Markt für Interim Management aus. Der Provider Ludwig Heuse, der jährlich den Gesamtmarkt in Deutschland analysiert, spricht von einem "Allzeithoch bei den ernsthaften Akquisitionen". Im Schnitt erhielt jeder der fast 1 000 Studienteilnehmer 4,7 Anfragen von Unternehmen. Nach Schulnotensystem wird die Marktlage 2016 mit einer 2,26 bewertet. Die Prognose für 2017 erreicht 2,19 – der beste Wert seit 2008.

Übertroffen wird er allerdings bei denen, die ihre Einsatzgebiete in der Konsumgüterindustrie sehen: "Die Stimmung in der Markenartikelproduktion ist noch deutlich positiver", verweist Heuse auf die Noten 1,93 und 1,97. 4,7 Prozent aller Projekte finden bei FMCG-Herstellern statt, und 3,6 Prozent im Handel. Die im Handel eingesetzten Interim Manager geben ihren Erwartungen die Schulnote 2,33.

Die Retailer suchen in den meisten Fällen Vertriebs-Know-how (36 Prozent). Jeweils 14 Prozent der Einsätze finden im Finanz- und Rechnungswesen sowie im Bereich IT/EDV/Organisation statt. Demgegenüber sucht die Markenartikelindustrie vor allem nach Unterstützung in der Produktion (31 Prozent) sowie jeweils 10 Prozent im Bereich Materialwirtschaft/Supply-Chain und Personal/HR. Darüber hinaus werden Kompetenzen in Controlling, Einkauf, Logistik und Qualitätsmanagement nachgefragt.

Die Dauer der Interim-Projekte unterscheidet sich deutlich: Beinahe die Hälfte der Handelseinsätze ist nach sechs Monaten beendet (43 Prozent), bei den Herstellern sind nur 38 Prozent für einen so kurzen Zeitraum angelegt. Ein Drittel der dortigen Aufgaben wird länger als zwölf Monate begleitet, während im Retail-Bereich nur in einem von fünf Fällen die Jahresgrenze überschritten wird. "Im Handel sind zwei Drittel der Projekte innerhalb von neun Monaten beendet", stellt Heuse klar.

Schnelligkeit gilt als einer der Vorzüge, wenn man einen Interim Manager engagiert. Anders als bei der Suche

nach einem festen Mitarbeiter, sind die Kandidaten sofort verfügbar und widmen sich einer klar umrissenen Aufgabe. Währenddessen hat das Unternehmen Zeit gewonnen, um den richtigen Kandidaten auszuwählen, sofern die Position langfristig besetzt werden soll. Handelt es sich um die Bewältigung vorübergehender Aufgaben, ist es den Kurzzeitmanager anschließend automatisch wieder los.

Die gestiegene Nachfrage nach kurzfristigen Managementkapazitäten spiegelt sich auch in den Honoraren: Durchschnittlich werden Tagessätze von 990 Euro aufgerufen. Damit die teure Zeit effizient genutzt werden kann, ist professionelles On-Boarding wichtig. In rund 80 Prozent der Projekte funktioniert dies gut: Die im Vorgespräch besprochenen Aufgaben sind zutreffend, die Ansprechpartner sind informiert und stehen zur Verfügung.

Allerdings gibt es noch Verbesserungspotenzial: Teilweise steht die notwendige Infrastruktur zum Projektstart nicht vollständig bereit. Und bei einigen Einsätzen kommt es zu Reibungsverlusten, weil die Ansprechpartner im Betrieb die Projektarbeit nur begrenzt unterstützen.

Schlagworte zu diesem Artikel:

[Handel](#) [Ludwig Heuse](#) [Vertrieb](#) [Interim](#) [Ernährungswirtschaft](#) [Sonderauswertung](#) [Fachkräftemangel](#)