

Interview mit Martin Franssen, Interim Excellence

„Über das Internet kommen aktuell nur etwa 3% der Projekte zustande“

Laut der Dachgesellschaft Deutsches Interim Management (DDIM) wird sich das Umsatzvolumen für Interimsmanagement in Deutschland bis 2023 aufgrund des sich abzeichnenden Führungskräftemangels verzehnfachen. Aktuell akquirieren Interimsmanager ihre Projekte meistens durch ihre Netzwerke oder über Provider. Dies könnte sich ändern. Mit der Plattform www.interim-x.com ist kürzlich ein neuer, unabhängiger Marktplatz für die in Deutschland im Vergleich zu den angelsächsischen Ländern noch unterrepräsentierte Branche online gegangen.

VC Magazin: Wie funktioniert die Projektvergabe an Interimsmanager in Deutschland aktuell?

Franssen: In 2013 beläuft sich das Marktvolumen für Interimsaufträge auf etwa 1,2 Mrd. EUR. Ein Großteil der Auftragsvermittlung erfolgt heute immer noch über das persönliche Netzwerk oder über Provider. Der Anteil der durch Makler vermittelten Aufträge macht etwa 30% des Volumens aus, über das Internet kommen aktuell nur etwa 3% der Projekte zustande.

VC Magazin: Mit interim-x.com ist es sicher Ihr Ziel, diese 3% signifikant zu erhöhen. Was hebt Ihre Plattform von anderen Anbietern ab?

Franssen: Wir sind ein reiner Marktplatz, der Unternehmen und Interimsmanager zusammenführt. Unser Modell basiert also nicht wie beim klassischen Provider auf einer Provision, sondern auf einer monatlichen Gebühr. Wir legen zudem viel Wert auf die Qualität der Interimsmanager. Ihre Akkreditierung erfolgt nach einem dreistufigen Auswahlverfahren. Im ersten Schritt stellen die Interimsmanager ihre Projekt- und Berufserfahrung online ein. Unser Profiler-Team überprüft die Angaben anschließend auf Konsistenz und holt Referenzen ein. Zuletzt kommt es zu einem persönlichen Gespräch. Erst danach entscheiden wir, ob der Interimsmanager auf der Plattform akkreditiert wird.

VC Magazin: Wie groß sind die Ersparnisse im Vergleich zur herkömmlichen Rekrutierung eines Interimsmanagers?

Franssen: Das kommt darauf an, wie viele Projekte ein Unternehmen bei uns einstellt. Ein klassischer Provider wird meist

Martin Franssen

ist Gründer und Geschäftsführer der Interim Excellence GmbH, Mitgründer der DDIM und seit vielen Jahren in der Interimsmanagement-Branche unterwegs.



zwischen 25% und 35% des Honorarvolumens pro Projekt als Provision veranschlagen. Bei einem Mandat von 90.000 EUR können das bis zu 31.500 EUR Provision sein, und das für ein einziges Projekt. Ein größeres Unternehmen kann aber fünf bis sechs Ausschreibungen pro Jahr haben. interim-x.com erhebt ab Ende April 2014 einen Jahresbeitrag für Unternehmen in Höhe von 4.680 EUR bis 9.480 EUR, je nachdem, ob nationale oder auch internationale Projekte ausgeschrieben werden. Als Interimsmanager kann man sich für eine Gebühr von 1.188 EUR pro Jahr auf eine unbegrenzte Anzahl nationaler Projekte bewerben und für eine Jahresgebühr von 2.988 EUR unbegrenzt auch auf internationale Ausschreibungen. Bis zum April 2014 gelten noch besondere Einstiegsangebote: 99 EUR für Unternehmen und 350 EUR für Interimsmanager.

VC Magazin: Wie beurteilt die DDIM Ihre Plattform?

Franssen: Meinem Eindruck nach positiv. Ich bin einer der Mitgründer der DDIM und habe dem Vorstand das Projekt gleich nach dem Launch vorgestellt. Einige DDIM-Mitglieder haben sich bereits erfolgreich auf der Plattform akkreditiert. Mit den im Verband vertretenen Providern sollte auf lange Sicht kein Konkurrenzverhältnis entstehen. Das Aufkommen der Immobilienbörsen im Internet hat auch nicht das Ende sämtlicher Makler nach sich gezogen. Ein Großteil der Angebote auf den Portalen ist heute auf professionelle Vermittler zurückzuführen. Für interim-x.com könnten wir uns einen ähnlichen Kooperationsansatz vorstellen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Gespräch.



Die neue Plattform könnte das Onlineverhalten im Interimgeschäft signifikant verändern.

mathias.renz@vc-magazin.de
kathrin.dinkel@vc-magazin.de