



## Der Tagessatz – das unbekannte Wesen

- Ganz allgemein sollte der Interim Manager das letzte Mittel und alle anderen Alternativen abgeklärt worden sein.
- Der Tagessatz eines Interim Managers ist ebenso wie das Gehalt des festangestellten Managers ein zu verhandelnder Marktpreis, es gibt also keine fixe Tabelle. Provider helfen dabei, marktkonforme Tagessätze und Verträge zu verhandeln.
- Als erste Schätzung eignet sich die sogenannte 1%-Regel: 1% vom Jahresbruttogehalt eines vergleichbar qualifizierten Managers in Festanstellung entspricht dem Tagessatz netto plus Spesen des Interim Managers.
- Die Branche spielt hier natürlich ebenfalls eine Rolle.
- Es gibt „wilde“ Rechenwege unter Berücksichtigung von Rekrutierungskosten, Trennungskosten, Seminare etc. um die Kosten der Festanstellung nach oben und somit ebenfalls den Tagessatz nach oben zu schrauben. Nur steht man in der Regel nicht vor der Wahl „Suche ich jetzt extra nach einem festangestellten Manager“ versus „Beauftrage ich einen Interim Manager?“.
- Zum Tagessatz kommen in der Regel Reisekosten zwischen Wohn- und Einsatzort des Interim Managers und Hotelübernachtungen hinzu, diese Gesamtkosten sind zu berücksichtigen.
- Der Einsatz eines Interim Managers sollte mehr als Investition denn als eine Unterart von Personalkosten gesehen werden. Ganz entscheidend sind die Opportunitätskosten die entstehen, wenn der Interim Manager nicht eingesetzt wird.
- Zu berücksichtigen ist die hohe Flexibilität eines Interim Managers, vergleichbar mit der eines Mietwagens: Eine höherpreisige tages- oder wochenweise Anmietung versus einem günstigen Leasingvertrag, der jedoch über 36 Monate läuft.
- Ob ein Interim Manager wirklich seinen Tagessatz wert ist oder ob er einen „Mondpreis“ nennt ist von diesen Faktoren abhängig – hier gelten ganz allgemein die gleichen Regeln wie bei der Festanstellung
  - Persönlicher Eindruck – verlassen Sie sich auf Ihr „Bauchgefühl“.
  - Ist der Interim Manager „desperat“ oder „auf Augenhöhe“?
  - Was sagt seine Projekt-Historie über ihn und seine Expertise?
  - Wie weit weg ist seine Kernkompetenz vom Projektinhalt – ein Stück weit weg darf sie durchaus sein, dies ist oft befruchtend.
  - Referenz-Schreiben und persönliche Referenzen sind im Interim Management besonders wichtig.
  - Stellt der Interim Manager die richtigen Fragen, geht er das Projekt in Ihrem Sinne an? In Ihrem Sinne heißt übrigens nicht unbedingt wie Sie es angegangen wären!

## Klassifizierung von Interim Management Mandaten inkl. Provideraufschlag

Bei direkter Kontrahierung zwischen Klient und Interim Manager liegt der Tagessatz des Interim Managers zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis des Providers

### **Klasse XS (Gesamttagesatz bis € 800,--)**

- Freelancer mit genau definierten Arbeitspaketen /  
Tagessatz bei ca. € 650,-- + Spesen + Provideraufschlag i.H.v. € 150,--
- Beispiel: klassische HR-Arbeit, PE, OE, Bilanzbuchhaltung,  
kleine Produktionsleitung

### **Klasse S (Gesamttagesatz bis € 1.000,--)**

- kleines Interim Manager Mandat mit Management-Aufgaben /  
Tagessatz bei ca. € 800,-- + Spesen + Provideraufschlag i.H.v. € 200,--
- Beispiel: SCM-Projekte, Einkauf, Controlling, Produktionsleitung

### **Klasse M (Gesamttagesatz bis € 1.250,--)**

- gehobenes Interim Manager Mandat mit erweitertes Management-Aufgaben /  
Tagessatz bei ca. € 1.000,-- + Spesen + Provideraufschlag i.H.v. € 250,--
- Beispiel: (internationale) Projektleitung, kleinere CxO, Werksleiter

### **Klasse L (Gesamttagesatz bis € 1.550,--)**

- Executive Interim Manager Mandat, auch im Ausland und erweitertem  
Aufgabenbereich / Tagessatz bei ca. € 1.250,-- + Spesen + Provideraufschlag  
i.H.v. € 300,--
- Beispiel: CRO, CxO, Werksleiter, R&D-Leiter

### **Klasse XL (Gesamttagesatz ab € 1.550,--)**

- Executive Interim Manager Mandat, auch im Ausland, eventuell auch mit  
Organschaft / Tagessatz ab € 1.400,-- + Spesen + Provideraufschlag  
i.H.v. € 400,--
- Beispiel: CRO, CxO

### **Klasse B (Tagessatz über € 2.000,--)**

- Interim Manager Mandate mit einem Tagessatz über € 2.000,-- sind eher in  
Konzernen angesiedelt oder kommen einem Beratungsmandat mit punktueller  
Unterstützung nahe
- Beispiel: CFO-Beratung vor, während und nach Private-Equity-Übernahme