

## MBA-Nachrichten

### Chicago: 300 Millionen für eine Business School

Es ist die größte private Spende, die jemals eine Business School erhalten hat. David G. Booth, MBA-Absolvent der University of Chicago Graduate School of Business (GSB) spendet seiner Alma Mater astronomische 300 Millionen US-Dollar. Der Gründer und Chef der Investmentgesellschaft Dimensional Fund Advisors bekennt, dass er seinen Geschäftserfolg seinem MBA-Studium und insbesondere dem Chicago GSB-Professor Eugene Fama zu verdanken habe. „Dimensional Fund Advisors wurde auf den Ideen von Eugene Fama aufgebaut. Bei ihm zu studieren, hat mein Leben für immer verändert.“ Die



Business School der Universität von Chicago, die zu den zehn besten in den USA und weltweit gehört, wird in Anerkennung der Millionen spende in „University of Chicago Booth School of Business“ umbenannt. Nach ihren Angaben kann sie über das Geld frei verfügen. „Chicago-Booth“, neben Chicago auch in London und Singapur ansässig, will nun ihre führende Stellung unter den Top-Business Schools weltweit weiter ausbauen.

[www.chicagogsb.edu](http://www.chicagogsb.edu)

### Gisma: Niedersachsen-MBA in Hannover

Einen neuen berufsbegleitenden MBA will die Gisma Business School in Hannover ab Herbst 2009 anbieten. Das sich über zwei Jahre erstreckende Wochenendprogramm unter dem Namen „Young Professional MBA Program“ richtet sich vor allem an Nachwuchsmanager norddeutscher Unternehmen. Die Studiengebühren liegen bei 28000 Euro. Der MBA-Titel wird von der Universität Hannover verliehen. Bislang bot die Gisma im Wesentlichen das Vollzeit-MBA-Programm der US-amerikanischen Purdue University an, die auch den MBA-Titel vergibt.

[www.gisma.com](http://www.gisma.com)

### NYU Stern: Transatlantischer Banker-MBA

Unter dem Namen „Executive MBA in Banking and Financial Institutions Management“ bieten die Leonard N. Stern School of Business (New York University) und das Swiss Finance Institute in Zürich zukünftig ein berufsbegleitendes Masterprogramm für Banker und Finanzmanager mit 10- bis 20-jähriger Berufserfahrung an. Das sich über 18 Monate erstreckende Programm ist in fünf zwei- bis dreiwöchige Präsenzblöcke in Zürich, New York und Singapur aufgeteilt. Die reinen Studiengebühren ohne Reise- und Unterbringungskosten belaufen sich auf 90000 Dollar. Die NYU Stern ist eine der führenden amerikanischen Business Schools. Das in Zürich beheimatete private Swiss Finance Institute wurde 2006 von Schweizer Banken, der Börse Zürich, sechs Schweizer Universitäten und der Schweizer Regierung ins Leben gerufen.

[www.bankingemba.com](http://www.bankingemba.com);

[www.stern.nyu.edu](http://www.stern.nyu.edu)

cmo

Mehr zum Thema MBA finden Sie auf [www.karriere.de/mba](http://www.karriere.de/mba)

# Springer gesucht. Führungskräfte auf Zeit haben Konjunktur – nicht nur als Top-Manager, auch schon als Abteilungsleiter.

**M**an braucht eine gehörige Portion diplomatisches Geschick“, sagt Georg Rheinberg. Vor einiger Zeit wurde er als Interim Manager (IM) zu einem Autozulieferer gerufen, der tief in den roten Zahlen steckte. Der Prokurist der Firma hatte zuerst Probleme, Rheinberg ein schonungsloses Bild der Lage zu liefern. Erst als der Manager auf Zeit auf den leeren Tisch vor sich verwies und versicherte, „ich schreibe nichts auf, jetzt erzählen Sie mal“, taut das Eis und er bekam einen realistischen Einblick ins Unternehmen.

„Als IM ist man doppelt abhängig“, sagt Rheinberg. Zum einen von der Geschäftsführung, die den Firmenretter bezahlt, zum anderen von den Mitarbeitern, auf deren Informationen und Hilfe er angewiesen ist. So gilt es also unbedingt, Vertrauen aufzubauen – „aber wenn das gelungen ist, erweitert sich der Handlungsspielraum schnell“. Nach knapp zwei Jahren war die Wende geschafft und der IM verließ das sanierte Unternehmen.

So wie Georg Rheinberg arbeiten in Deutschland bereits mehr als 10 000 Manager auf Zeit, schätzt der Arbeitskreis Interim Management Provider (AIMP), ein Zusammenschluss von Vermittlungsagenturen. Der geschätzte Jahresumsatz der Branche beträgt demnach 1,33 Milliarden Euro – hier wurde zugrunde gelegt, was die IM verdient hätten, wenn sie für ihre Arbeit als fest angestellte Manager bezahlt worden wären. Für 2007 kam der AIMP noch auf 500 Millionen Euro, allerdings sind hier nur die beiden ersten Managementebenen erfasst worden, während 2008 auch das Management auf Zeit in niedrigeren Hierarchiestufen in die Schätzung eingeflossen ist. Da Aushilfsmanager zunehmend quer durch alle Ebenen und Branchen gefragt sind, wird der Job des Feuerlöschers auch für jüngere Führungskräfte interessant.

Von einem wachsenden Markt geht auch Ludwig Heuse aus, der als IM tätig ist und Studien zum Markt veröffentlicht. Im Frühjahr konnte er 473 Fragebogen von Branchenkollegen auswerten. Diese hatten 2007 im Schnitt elf Prozent mehr Anfragen aus Unternehmen als im Jahr zuvor erhalten: „Die Anzahl der jährlich durchgeführten Projekte pro Interim Manager blieb mit einem Wert von 1,74 stabil, ebenso die durchschnittliche Projektdauer von 6,45 Monaten und die Auslastung von 72 Prozent, was 158 von 220 anrechenbaren Arbeitstagen entspricht.“

### Tagessätze liegen zwischen 700 und 2 000 Euro.

Doch was bekommt ein IM für seinen Einsatz? Jürgen Becker: „Die Tagessätze reichen von etwa 750 Euro bis über 2 000 Euro – in Ausnahmefällen auch klar darüber hinaus.“ Daraus errechnet sich ein Brutto-Jahreseinkommen von 108 000 bis 135 000 Euro, von dem der IM die Kosten seines persönlichen Büros und die Sozialversicherungen bestreiten muss. Die Reise- und Unterkunftskosten werden dem Kunden extra berechnet.

Einschätzungen wie die von Jürgen Becker helfen den IM bei ihren Verhand-



lungen mit Auftraggebern. Rudolf Kaplan, der als Führungskraft auf Zeit im Bereich Einkauf tätig ist, sagt: „Das gibt ein besseres Gespür für den Markt.“ Bei „sieben bis acht“ Vermittlern hat sich Kaplan als IM registrieren lassen – doch „es ist nicht einfach, dort reinzukommen.“ Die Agenturen seien vorsichtig, denn sie könnten es sich nicht leisten, Kunden schwache Manager anzubieten – so etwas spräche sich in der Branche schnell herum. „Die Unternehmen prüfen die Kandidaten auf Herz und Nieren.“ Da fänden intensive Fachgespräche statt, in denen sich schnell zeige, ob der IM in der Lage sei, aus dem Stand ins Unternehmen einzusteigen.

„Ich muss sofort erkennen, wo ich mit der Arbeit anfangen“, sagt Kaplan, der vor seiner Tätigkeit als IM einige Jahre fest angestellt im Einkauf war und danach als Berater für diesen Bereich gearbeitet hat. Wer nicht über mehrjährige Expertise verfüge und die Instrumente der jeweiligen Funktion beherrsche, hätte keine Chance auf dem Markt. Der Einkauf etwa mache bei vielen Unternehmen 60 bis 80 Prozent des Umsatzes aus. Wenn da ein zentraler Funktionsträger ginge, könne die verbliebene Mannschaft die Lücke oft nicht schließen. „Prozesse bleiben hängen, Risiken werden nicht gesehen.“ Dies könne existenzbedrohend für eine Firma werden.

Durch Fachkenntnisse und gutes Beispiel beim Einsatz gewinne man an Autorität, so dass die formale Weisungsbefugnis des neuen Chefs nicht in der Luft

hänge. Es mache große Freude, bei einem neuen Auftrag mit neuen Umständen konfrontiert zu werden, und es sei sehr befriedigend, später einen Betrieb zu verlassen, bei dem der Einkauf wieder gut funktioniert. Solche Manager auf Zeit sind ganz nach dem Geschmack von Ralf Strehlau.

### Im Sanierungsfall Seilschaften trennen können.

Er ist Geschäftsführer der Unternehmensberatung Anxo, die Projektmanagement auf Zeit anbietet. Und im Nebenamt Vorsitzender des Fachverbandes Management + Marketing im Bundesverband Deutscher Unternehmensberater. Strehlau bedauert, dass in den letzten Jahren „viele freigesetzte Führungskräfte mangels Alternativen“ ins Interim Management gegangen sind: „Die gehen nicht in die Unternehmen, um schnell etwas zu bewirken, sondern um fest angestellt zu werden.“

Das berge eine Gefahr, sagt Strehlau: „Solche Leute wollen nicht anecken.“ Dies sei aber häufig nötig, wenn es um Sanierung ginge: „Da braucht man ein robustes Mandat.“ Der IM könnte gezwungen sein, Leute zu entlassen. Da ist es wichtig, dass er im fremden Unternehmen keine Rücksicht auf gewachsene Seilschaften nehmen muss. Der Springer sollte denken können: „Ich kann jederzeit gehen und etwas anderes machen.“

Hans Eschbach