dieSaremas.

Pressespiegel.

Jürgen Kaiser

www.dieSaremas.com

Magazin Quantum.

“Verbrennt die Boote”
März 2026, Seite 85

Warum ein Plan B oft der heimliche Saboteur ist.

KOLUMNE

MUT | COMMITMENT | FOKUS

VERBRENNT DIE BOOTE.

Warum ein Plan B oft der heimliche Saboteur ist.

„Verbrennt die Boote“ ist eine alte Metapher. Sie beschreibt den Moment, in dem es kein Zurück mehr gibt. Der Legende nach ließ Hernán Cortés nach der Landung in Mexiko seine Schiffe zerstören, um seinen Soldaten jede Rückzugsmöglichkeit zu nehmen. Ob historisch exakt oder nicht, das Bild ist kraftvoll. Es steht für eine Entscheidung ohne Hintertür.

Genau das widerspricht allem, was wir heute gelernt haben. Wir sollen Risiken absichern, Alternativen vorbereiten, immer einen Plan B in der Schublade haben. Optionalität gilt als Tugend. Sicherheit als oberstes Prinzip. Und genau hier beginnt das Problem.

Denn ein Plan B verändert unser Commitment zu Plan A. Nicht rational, sondern tief im Unterbewusstsein. Wer von Anfang an eine Alternative mitdenkt, signalisiert sich selbst, dass Scheitern eine realistische Option ist. Und genau das beeinflusst Fokus, Energie und Durchhaltevermögen.

Unser Gehirn ist ein Energiesparer. Es sucht den Weg mit dem geringsten Widerstand. Wenn es weiß, dass es einen Ausweg gibt, wird es diesen unbewusst berücksichtigen. Entscheidungen mit voller Verbindlichkeit aktivieren andere neuronale Prozesse als Vorhaben mit Hintertür. Erst wenn ein Rückzug keine Option mehr ist, schaltet das System in einen anderen Modus. Aufmerksamkeit steigt. Kreativität steigt. Problemlösung wird zwingend.

Das gilt nicht nur für Einzelpersonen, sondern noch stärker für Teams. Ein Team weiß, ob es einen Plan B gibt. Sobald eine Alternative existiert, entstehen Dynamiken. Der mühsame Weg verliert an Attraktivität, der einfachere Ausweg gewinnt. Verantwortung diffundiert. Manche setzen nicht alles ein, weil sie insgeheim nicht an Plan A glauben oder darauf warten, dass er scheitert.

Natürlich kommt dann sofort der Einwand. Ist das nicht fahrlässig. Ist das nicht naiv. Gerade im Management, gerade in der Finanzwelt.

Nein. Vorbereitung, Analyse und Bewusstsein für Risiken sind essenziell. Aber es ist ein Unterschied, ob ich Risiken verstehe oder ob ich mir gedanklich bereits den Rückzug baue. Viele erfolgreiche Geschäftsmodelle und Innovationen wären nie entstanden, wenn zu früh ein Plan B verfolgt worden wäre. Ein kompromissloser Plan A zwingt dazu, neue Wege zu finden, wenn die offensichtlichen nicht funktionieren.

Gerade in einer Zeit, die von Unsicherheit und Umbrüchen geprägt ist, brauchen wir wieder mehr Mut. Mehr Vertrauen in uns selbst. Mehr Glauben an die Kraft guter Ideen. Wenn wir nur noch verwalten, absichern und abwarten, werden wir die Herausforderungen der Zukunft nicht meistern.

Vielleicht ist es an der Zeit, wieder öfter die Boote zu verbrennen. Nicht aus Leichtsinn, sondern aus Überzeugung. Und aus dem tiefen Vertrauen heraus, dass auch kühne Ideen eine echte Chance haben, wenn man bereit ist, sich ihnen mit hundert Prozent zu verschreiben.

ask the EXPERTS

JÜRGEN **KAISER**

Gründer und Managing Partner von dieSaremas, einer führenden Finance Interim Management Boutique im DACH-Raum. Er ist spezialisiert auf die Besetzung von Interim CFOs, Finance Directors und Controlling-Funktionen in Transformationsphasen, Restrukturierungen, Carve-outs und Post-Merger-Integrationen. Als ehemaliger CFO, Sanierungsmanager und M&A-Spezialist begleitet er seit 30 Jahren Unternehmen in herausfordernden Situationen. Zudem ist er als Speaker und Autor zu den Themen Entscheidungspsychologie, Transformation und Leadership tätig.

j.kaiser@diesaremas.com | www.diesaremas.com

Forbes Magazin, Nr. 1-26.

“Sicherheit im Umgang mit Unsicherheit”

März 2026

Warum Unternehmen gerade im Wandel lernen müssen, Unsicherheit nicht zu vermeiden, sondern zu führen.

SICHERHEIT IM UMGANG MIT UNSICHERHEIT

Warum Unternehmen gerade im Wandel lernen müssen, Unsicherheit nicht zu vermeiden, sondern zu führen.

Foto: Thomas Magyar

Finanzielle Sicherheit wird in Unternehmen häufig mit Stabilität verwechselt, mit klaren Plänen, verlässlichen Prognosen und dem Gefühl, die Dinge im Griff zu haben. Aus meiner Erfahrung in zahlreichen Interim Projekten entsteht Sicherheit jedoch oft genau nicht, wo alles ruhig ist, sondern dort, wo Bewegung zugelassen wird und Entscheidungen auch dann getroffen werden, wenn die Informationslage unvollständig bleibt.

Ich erlebe immer wieder Firmen, die sich in Transformationsphasen in eine paradoxe Situation manövrieren. Je größer die Unsicherheit wird, desto detaillierter werden Planungen und Reports. Gleichzeitig nimmt die tatsächliche Entscheidungsfähigkeit ab. Zahlen werden erklärt, statt genutzt, Risiken beschrieben, statt adressiert, Verantwortung auf Prozesse verlagert, anstatt übernommen zu werden.

Dabei wird ein zentraler Punkt übersehen:

Finanzielle Sicherheit entsteht nicht durch die Vermeidung von Unsicherheit, sondern durch die Fähigkeit, mit ihr umzugehen.

Gerade in Situationen wie Carve-outs, Post-Merger-Integrationen oder Restrukturierungen gibt es selten einen vollständigen Überblick. Wer wartet, bis alle Informationen vorliegen, wartet in der Regel zu lange. Sicherheit entsteht nicht durch Perfektion, sondern durch Klarheit darüber, was heute entscheidbar ist und was bewusst offenbleibt.

Aus dieser Perspektive ergeben sich drei konkrete Konsequenzen.
Erstens: Finanzielle Führung muss Entscheidungsführung sein. Controlling darf sich nicht darin erschöpfen, Abweichungen zu dokumentieren, sondern muss Prioritäten erzwingen, Szenarien bewerten und klare Handlungsoptionen formulieren. Zahlen sind kein Rückspiegel, sondern ein Steuerinstrument.
Zweitens: Transparenz muss radikal sein, auch wenn sie unbequem ist. In Transformationsphasen werden Risiken gerne relativiert oder zeitlich verschoben. Genau das untergräbt Vertrauen. Finanzielle Sicherheit entsteht dort, wo Liquidität, Verpflichtungen und realistische Szenarien offen auf dem Tisch liegen nicht erst dann, wenn der Druck maximal ist.
Drittens: Verantwortung darf nicht fragmentiert werden. In Übergangsphasen, bei Führungsvakanzen oder parallelen Transformationsprojekten beobachte ich häufig eine Auflösung klarer Zuständigkeiten. Sicherheit entsteht nur dort, wo jemand die Gesamtverantwortung übernimmt und Entscheidungen nicht kollektiv verdünnt werden.

Finanzielle Sicherheit in Zeiten permanenter Transformation ist kein Zustand, der erreicht wird, sondern eine Disziplin, die täglich gelebt werden muss. Sie zeigt sich weniger in perfekten Forecasts als in der Qualität der Entscheidungen unter unvollständigen Bedingungen. Unternehmen, die das verstehen, gewinnen Stabilität und Glaubwürdigkeit und genau diese wird in volatilen Zeiten zur eigentlichen Währung.

Zum Autor
Jürgen Kaiser ist Interim CFO und Managing Partner von dieSaremas, einer auf Finance Interim Management spezialisierten Boutique im DACH-Raum. dieSaremas begleiten Unternehmen in Phasen von Transformation, Restrukturierung, Carve-outs und Post-Merger-Integrationen mit Fokus auf finanzielle Führung, Entscheidungsfähigkeit und nachhaltige Stabilität.

dieSaremas.
www.diesaremas.com

BEZAHLTE ANZEIGE

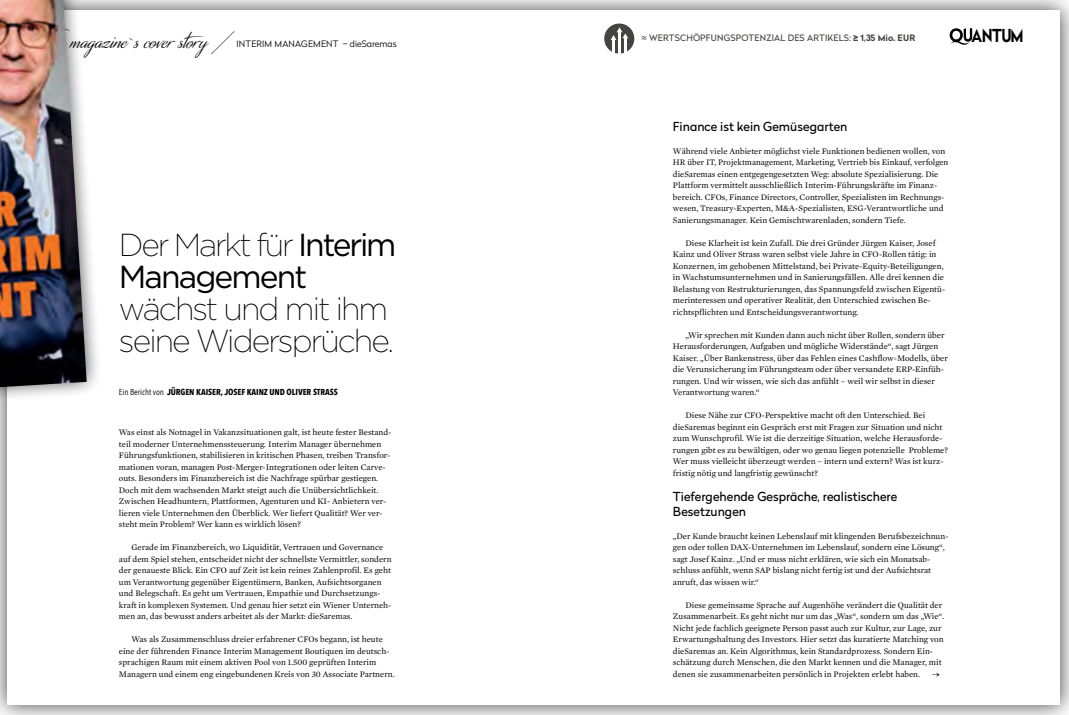
Magazin Quantum.

“Drei Wiener denken Interim Management neu”

Dezember 2025

Was passiert, wenn drei CFO’s einen Interim-Anbieter gründen? Ganz einfach: Der Fokus verschiebt sich. Nicht auf theoretische Beratermodelle. Sondern auf das, was viele Kunden wirklich brauchen, wenn es ernst wird: fundierte Finanzkompetenz, pragmatische Macher mit Verantwortungsübernahme und die Fähigkeit, in kürzester Zeit Vertrauen im Unternehmen aufzubauen.

Einfach anklicken und den ganzen Artikel lesen.



The magazine`s cover story / INTERIM MANAGEMENT – dieSaremas

≈ WERTSCHÖPFUNGSPOTENZIAL DES ARTIKELS: **≥ 1,35 Mio. EUR**

QUANTUM

Der Markt für **Interim Management** wächst und mit ihm seine Widersprüche.

Ein Bericht von **JÜRGEN KAISER, JOSEF KAINZ UND OLIVER STRASS**

Was einst als Notnagel in Vakanzsituationen galt, ist heute fester Bestandteil moderner Unternehmenssteuerung. Interim Manager übernehmen Führungsfunktionen, stabilisieren in kritischen Phasen, treiben Transformationen voran, managen Post-Merger-Integrationen oder leiten Carve-outs. Besonders im Finanzbereich ist die Nachfrage spürbar gestiegen. Doch mit dem wachsenden Markt steigt auch die Unübersichtlichkeit. Zwischen Headhuntern, Plattformen, Agenturen und KI- Anbietern verlieren viele Unternehmen den Überblick. Wer liefert Qualität? Wer versteht mein Problem? Wer kann es wirklich lösen?

Gerade im Finanzbereich, wo Liquidität, Vertrauen und Governance auf dem Spiel stehen, entscheidet nicht der schnellste Vermittler, sondern der genaueste Blick. Ein CFO auf Zeit ist kein reines Zahlenprofil. Es geht um Verantwortung gegenüber Eigentümern, Banken, Aufsichtsorganen und Belegschaft. Es geht um Vertrauen, Empathie und Durchsetzungskraft in komplexen Systemen. Und genau hier setzt ein Wiener Unternehmen an, das bewusst anders arbeitet als der Markt: dieSaremas.

Was als Zusammenschluss dreier erfahrener CFOs begann, ist heute eine der führenden Finance Interim Management Boutiquen im deutschsprachigen Raum mit einem aktiven Pool von 1.500 geprüften Interim Managern und einem eng eingebundenen Kreis von 30 Associate Partnern.

Finance ist kein Gemüsegarten

Während viele Anbieter möglichst viele Funktionen bedienen wollen, von HR über IT, Projektmanagement, Marketing, Vertrieb bis Einkauf, verfolgen dieSaremas einen entgegengesetzten Weg: absolute Spezialisierung. Die Plattform vermittelt ausschließlich Interim-Führungskräfte im Finanzbereich. CFOs, Finance Directors, Controller, Spezialisten im Rechnungswesen, Treasury-Experten, M&A-Spezialisten, ESG-Verantwortliche und Sanierungsmanager. Kein Gemischtwarenladen, sondern Tiefe.

Diese Klarheit ist kein Zufall. Die drei Gründer Jürgen Kaiser, Josef Kainz und Oliver Strass waren selbst viele Jahre in CFO-Rollen tätig: in Konzernen, im gehobenen Mittelstand, bei Private-Equity-Beteiligungen, in Wachstumsunternehmen und in Sanierungsfällen. Alle drei kennen die Belastung von Restrukturierungen, das Spannungsfeld zwischen Eigentümerinteressen und operativer Realität, den Unterschied zwischen Berichtspflichten und Entscheidungsverantwortung.

„Wir sprechen mit Kunden dann auch nicht über Rollen, sondern über Herausforderungen, Aufgaben und mögliche Widerstände“, sagt Jürgen Kaiser. „Über Bankenstress, über das Fehlen eines Cashflow-Modells, über die Verunsicherung im Führungsteam oder über versandete ERP-Einführungen. Und wir wissen, wie sich das anfühlt – weil wir selbst in dieser Verantwortung waren.“

Diese Nähe zur CFO-Perspektive macht oft den Unterschied. Bei dieSaremas beginnt ein Gespräch erst mit Fragen zur Situation und nicht zum Wunschprofil. Wie ist die derzeitige Situation, welche Herausforderungen gibt es zu bewältigen, oder wo genau liegen potenzielle Probleme? Wer muss vielleicht überzeugt werden – intern und extern? Was ist kurzfristig nötig und langfristig gewünscht?

Tiefergehende Gespräche, realistischere Besetzungen

„Der Kunde braucht keinen Lebenslauf mit klingenden Berufsbezeichnungen oder tollen DAX-Unternehmen im Lebenslauf, sondern eine Lösung“, sagt Josef Kainz. „Und er muss nicht erklären, wie sich ein Monatsabschluss anfühlt, wenn SAP bislang nicht fertig ist und der Aufsichtsrat anruft, das wissen wir.“

Diese gemeinsame Sprache auf Augenhöhe verändert die Qualität der Zusammenarbeit. Es geht nicht nur um das „Was“, sondern um das „Wie“. Nicht jede fachlich geeignete Person passt auch zur Kultur, zur Lage, zur Erwartungshaltung des Investors. Hier setzt das kuratierte Matching von dieSaremas an. Kein Algorithmus, kein Standardprozess. Sondern Einschätzung durch Menschen, die den Markt kennen und die Manager, mit denen sie zusammenarbeiten persönlich in Projekten erlebt haben. →

The magazine`s cover story / INTERIM MANAGEMENT – dieSaremas

QUANTUM

> Zwischen Headhuntern, Plattformen, Agenturen und KI-Anbietern verlieren viele Unternehmen den Überblick.

> Gerade im Finanzbereich, wo Liquidität, Vertrauen und Governance auf dem Spiel stehen, entscheidet nicht der schnellste Vermittler, sondern der genaueste Blick.

Persönliche Nähe, 30 Partner und 1.500 Interim Manager

Was dieSaremas dabei besonders macht: Die Plattform kombiniert die Reichweite eines großen aber nicht überdimensionalen Pools mit der Nähe eines engen Partnernetzwerks. Über 1.500 geprüfte Finance Interim Manager aus dem gesamten DACH-Raum stehen zur Verfügung, darunter viele Spezialisten mit langjähriger Industrie-, Mittelstands- oder PE-Erfahrung. Doch im Gegensatz zu anonymen Datenbanken kennt das Team von dieSaremas viele dieser Manager nicht nur aus Lebensläufen, sondern aus persönlichen Treffen, gemeinsamen Projekten, Veranstaltungen, Peer-Gruppen und diversen Gesprächen.

„Wir wissen, wie jemand führt. Ob er Klartext spricht oder diplomatisch agiert. Ob er sich in einem Konzernumfeld wohl fühlt oder im Mittelstand und ob er in einem Mittelstandsunternehmen vielleicht auch wie ein Konzernmanager agiert, was dort nicht passt“, sagt Oliver Strass. „Das macht einen Unterschied.“

Gerade bei sensiblen Projekten, etwa Sanierungen, Post-Merger-Integrationen oder Generationenwechseln im Familienunternehmen, ist diese Menschenkenntnis entscheidend. Die richtige fachliche Qualifikation ist die Eintrittskarte. Den Erfolg bringt die Persönlichkeit.

Ein anderes Geschäftsmodell – aus Überzeugung

Auch strukturell unterscheidet sich dieSaremas von anderen Anbietern. Es gibt keine Mitgliedsbeiträge für die Partner, keine Exklusivverpflichtungen, keine Gebühren für Listung im Pool oder Sichtbarkeit. Interim Manager bleiben frei. Nur im Fall einer erfolgreichen Vermittlung erhält dieSaremas ein Honorar, das unter dem marktüblichen Niveau liegt und transparent gestaltet ist. „Wir wollen keine Plattform sein, bei der man zahlt, um mitspielen zu dürfen“, sagt Kaiser. „Unser Modell basiert auf Vertrauen. Wer bei uns dabei ist, ist da, weil er sich mit uns identifiziert und den Austausch untereinander schätzt.“

Diese Haltung ist nicht altruistisch, sondern wirtschaftlich sehr erfolgreich. Denn sie zieht genau die Manager an, die Kunden suchen: integer, lösungsorientiert, verlässlich. Und sie macht deutlich, dass Vermittlung kein Selbstzweck ist, sondern Mittel zum Zweck, nämlich zur Lösung eines konkreten Problems im Unternehmen.

Warum gerade Finance?

Dass sich dieSaremas ausschließlich auf Finance spezialisiert hat, ist nicht nur ein Positionierungsentscheid, sondern eine strategische Reaktion auf Marktbedürfnisse. Gerade im Finanzbereich ist die Nachfrage nach temporärer Führung besonders hoch und besonders anspruchsvoll.

In der CFO-Rolle geht es nicht nur um Zahlen. Es geht um Kommunikation mit Banken, um Kapitalmarktstrategien, um ESG-Vorgaben, um Liquiditätsplanung in Echtzeit, um Restrukturierungen, um Investor Relations. Interim Manager müssen nicht nur fachlich exzellent sein, sondern auch emotional stabil, kommunikationsstark, belastbar, resilient und das auf Knopfdruck.

„Ein CFO, der bei einem Familienunternehmen für Vertrauen sorgt, ist nicht automatisch der Richtige für ein PE-Portfolio mit aggressivem Buy-and-Build-Fahrplan“, sagt Kainz. „Aber genau diese Nuance sieht man oft nicht im CV.“

Deshalb ist Fachkenntnis im Vermittlungsprozess so entscheidend. Die Gründer von dieSaremas sprechen nicht über Zahlen und Positionen sie denken in Problemlösungs-Skills und vorgefundenen Situationen. Und das verändert den Auswahlprozess fundamental.

Thought Leadership aus der CFO-Praxis

Über die Vermittlung hinaus verstehen sich dieSaremas zunehmend als Impulsgeber im Finance-Bereich. Die Plattform veröffentlicht Fachartikel, Blogs und Beiträge zu aktuellen Themen wie ESG-Realität, Selbstführung von CFOs, Entscheidungspsychologie unter Druck, Governance in mittelständischen Unternehmen oder Herausforderungen bei der Digitalisierung der Finanzfunktion.

Diese Inhalte entstehen nicht aus Agenturhand, sondern aus realen Projekterfahrungen. Sie bieten keine Patentrezepte, sondern Reflexionsimpulse. Und sie positionieren dieSaremas als Stimme mit Haltung, nah an der Praxis, kritisch im Denken, empathisch im Ton. →

Magazin Quantum.

“Unternehmen in der Krise? Retten Sie Ihr Team!”

Dezember 2025

Ihr Unternehmen steckt in der Krise? Bevor Sie Ihre Leistungsträger verlieren, lesen Sie, warum der klassische Sanierungsplan scheitert und wie Experte Jürgen Kaiser Ihr Team und Unternehmen retten würde.

Einfach anklicken und den ganzen Artikel lesen.

Forbes Magazin, Nr. 9-25.

“Die stille Gefahr des Wegsehens”

November 2025, Seite 139

Ein Advertorial: Wie Fehlbesetzungen und Know-How Verlust vermieden werden können

Einfach anklicken und den ganzen Artikel lesen.

Favikon.

“Jürgen Kaiser wurde unter die Top 100 Finance Voices in Österreich gewählt”

September 2025

Der österreichische Finanzexperte Jürgen Kaiser wurde von der Plattform Favikon in das Ranking der Top 100 Voices in Finance & Web3 in Österreich aufgenommen.

In der Gesamtwertung belegt Kaiser den 22. Platz, zusätzlich wurde er im Segment Financial Markets Austria auf Platz 8 gereiht.

Das Ranking wurde von Antony Martini initiiert und basiert auf den Analysen von Favikon, einer KI-gestützten Plattform für Influencer- und Thought-Leader-Bewertungen mit Sitz in Paris. Favikon erstellt internationale Ranglisten, die auf dem sogenannten Authority Score beruhen.

Dieser Score bewertet die Wirkung und Glaubwürdigkeit von Stimmen in sozialen Netzwerken anhand dreier Hauptkriterien:

- Audience – Reichweite und Follower
- Engagement – Interaktionen wie Kommentare, Likes und Diskussionen
- Views – Sichtbarkeit der Inhalte

Besonderes Gewicht legt die Plattform dabei auf das Engagement, da es als Indikator für die Relevanz und Resonanz von Inhalten gilt. Um Verzerrungen zu vermeiden, werden die Daten mittels KI kontinuierlich nachjustiert – etwa um künstlich erzeugte Follower-Spitzen zu erkennen.

Mit der Veröffentlichung der Rangliste will Favikon die sichtbarsten und einflussreichsten Stimmen im Bereich Finance und Web3 in Österreich hervorheben und gleichzeitig deren internationale Vernetzung fördern. Österreich wird dabei als dynamischer Standort gesehen, an dem sich klassische Finanzmärkte und neue Technologien wie Tokenisierung, digitale Assets oder Web3-Innovationen zunehmend überschneiden.

Für Kaiser bedeutet die Aufnahme in das Ranking nicht nur Anerkennung für seine bisherigen Beiträge, sondern auch Ansporn, weiterhin Inhalte zu Themen wie Finance Leadership, Controlling und Interim Management einzubringen und so den fachlichen Austausch in der Community mitzugestalten.

Quelle:
https://www.linkedin.com/posts/antonymartini_top-100-in-finance-web3-activity-7368688317611134978-J7Mp/

Magazin Quantum.

“Beherrschen Sie die härteste Disziplin im Leadership?”

September 2025

Oder laufen Sie mit dem ersten Nebel auf Grund? Der Nebel kann auch nur ein Morgennebel sein. Aber wenn Sie schon auf Grund laufen, bevor der Nebel sich lichtet, wäre das wirklich ein Jammer.
In diesem Advoice erfahren Sie, wie Sie trotz Nebel auf Kurs bleiben und ihre Ziele übertreffen.

Einfach anklicken und Artikel ab Seite 26 lesen.

Forbes Austria Advoice.

“Forbes schreibt im aktuellen Magazin über Finanz-Expertise in stürmischen Zeiten.”

April 2025, Seite 140

Dieses Advertorial präsentiert das starke Netzwerk der Wiener Interim-Management-Boutique dieSaremas mit über 1.000 erfahrenen Managern und einem klaren Fokus auf den Finanzbereich.

Einfach anklicken und Advertorial lesen.

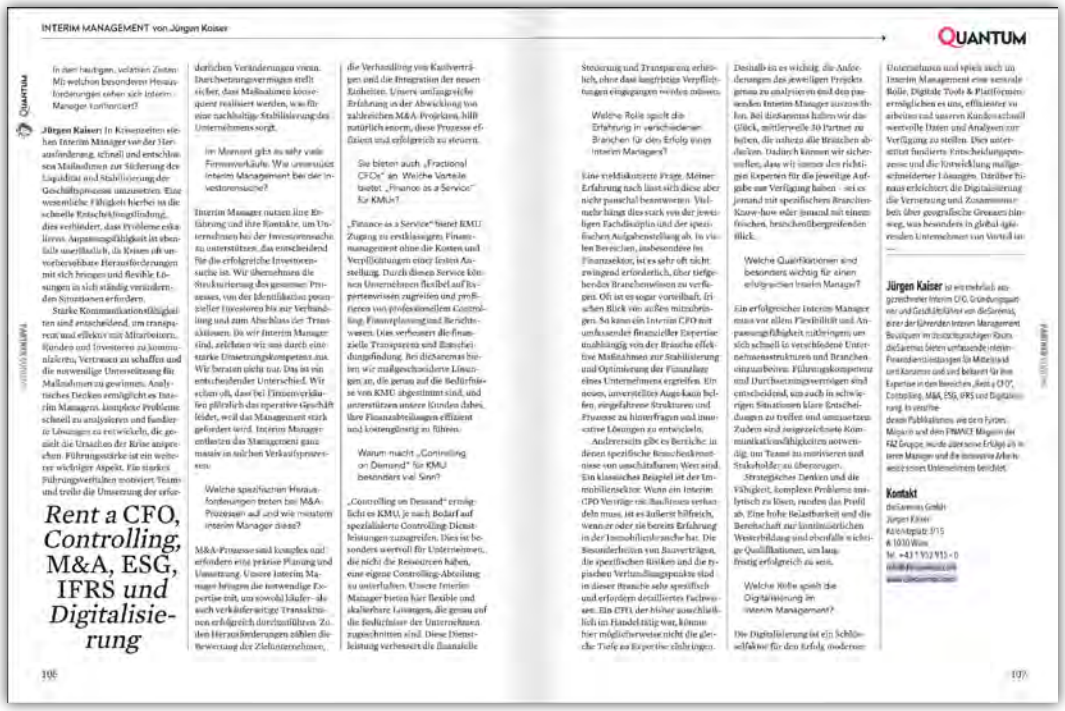
Magazin Quantum.

“Interim Manager – Strategen & Macher auf Zeit”

Dezember 2024

In diesem Interview mit dem Magazin Quantum erläutert Jürgen Kaiser die besonderen Herausforderungen, denen Interim Manager in der heutigen, volatilen Zeit gegenüberstehen, sowie die zahlreichen Vorteile, die “Finance as a Service” für KMUs bietet.

Einfach anklicken und Artikel ab Seite 104 lesen.



Sommerfest des Diplomatic Council.

“QUALITY WRITERS AWARD für Oliver Strass und Jürgen Kaiser”

August 2024

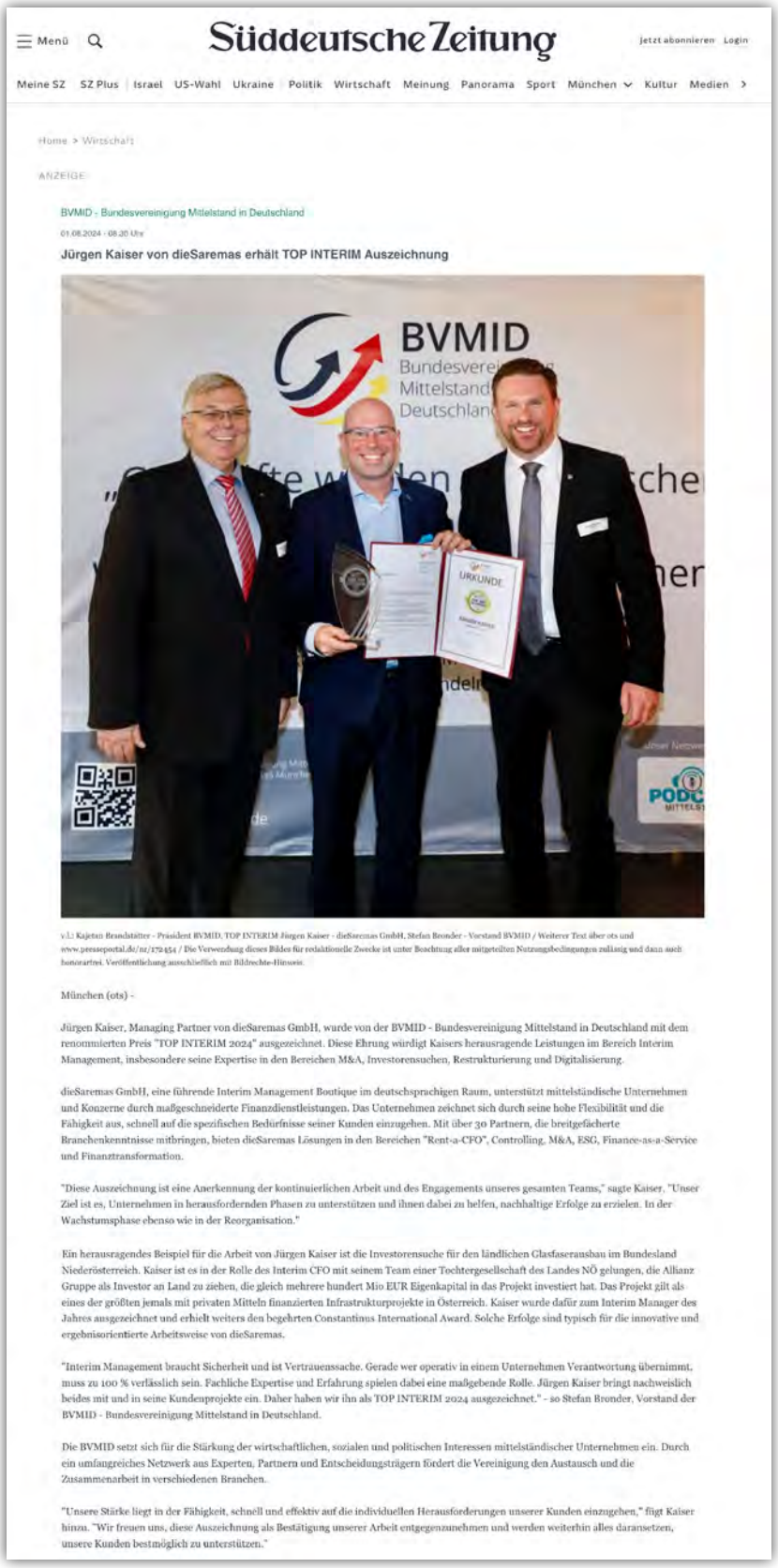
Harald Schönfeld, Geschäftsführer von UNITED INTERIM und Mitherausgeber des Buches, Oliver Strass und Jürgen Kaiser (v.l.n.r.)

Auf dem **Sommerfest des Diplomatic Council** (UNO reg.), dem Think Tank der Vereinten Nationen, wurden Oliver Strass und Jürgen Kaiser in Frankfurt von der Generalsekretärin Hang Nguyen sowie Harald Schönfeld von UNITEDINTERIM GmbH als Herausgeber der Reihe „Von Interim Managern lernen“ der **QUALITY WRITERS AWARD** verliehen.

Süddeutsche Zeitung.

“Jürgen Kaiser von dieSaremas erhält TOP INTERIM Auszeichnung”

01. August 2024



Menü

Süddeutsche Zeitung

jetzt abonnieren Login

Meine SZ SZ Plus Israel US-Wahl Ukraine Politik Wirtschaft Meinung Panorama Sport München Kultur Medien

Home > Wirtschaft

ANZEIGE

BVMID - Bundesvereinigung Mittelstand in Deutschland

01.08.2024 - 08:30 Uhr

Jürgen Kaiser von dieSaremas erhält TOP INTERIM Auszeichnung

v.l.: Kajetan Brandstätter - Präsident BVMID, TOP INTERIM Jürgen Kaiser - dieSaremas GmbH, Stefan Bronder - Vorstand BVMID / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/172454 / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.

München (ots) -

Jürgen Kaiser, Managing Partner von dieSaremas GmbH, wurde von der BVMID - Bundesvereinigung Mittelstand in Deutschland mit dem renommierten Preis "TOP INTERIM 2024" ausgezeichnet. Diese Ehrung würdigt Kaisers herausragende Leistungen im Bereich Interim Management, insbesondere seine Expertise in den Bereichen M&A, Investorensuchen, Restrukturierung und Digitalisierung.

dieSaremas GmbH, eine führende Interim Management Boutique im deutschsprachigen Raum, unterstützt mittelständische Unternehmen und Konzerne durch maßgeschneiderte Finanzdienstleistungen. Das Unternehmen zeichnet sich durch seine hohe Flexibilität und die Fähigkeit aus, schnell auf die spezifischen Bedürfnisse seiner Kunden einzugehen. Mit über 30 Partnern, die breitgefächerte Branchenkenntnisse mitbringen, bieten dieSaremas Lösungen in den Bereichen "Rent-a-CFO", Controlling, M&A, ESG, Finance-as-a-Service und Finanztransformation.

"Diese Auszeichnung ist eine Anerkennung der kontinuierlichen Arbeit und des Engagements unseres gesamten Teams," sagte Kaiser. "Unser Ziel ist es, Unternehmen in herausfordernden Phasen zu unterstützen und ihnen dabei zu helfen, nachhaltige Erfolge zu erzielen. In der Wachstumsphase ebenso wie in der Reorganisation."

Ein herausragendes Beispiel für die Arbeit von Jürgen Kaiser ist die Investorensuche für den ländlichen Glasfaserausbau im Bundesland Niederösterreich. Kaiser ist es in der Rolle des Interim CFO mit seinem Team einer Tochtergesellschaft des Landes NÖ gelungen, die Allianz Gruppe als Investor an Land zu ziehen, die gleich mehrere hundert Mio EUR Eigenkapital in das Projekt investiert hat. Das Projekt gilt als eines der größten jemals mit privaten Mitteln finanzierten Infrastrukturprojekte in Österreich. Kaiser wurde dafür zum Interim Manager des Jahres ausgezeichnet und erhielt weiters den begehrten Constantinus International Award. Solche Erfolge sind typisch für die innovative und ergebnisorientierte Arbeitsweise von dieSaremas.

"Interim Management braucht Sicherheit und ist Vertrauenssache. Gerade wer operativ in einem Unternehmen Verantwortung übernimmt, muss zu 100 % verlässlich sein. Fachliche Expertise und Erfahrung spielen dabei eine maßgebende Rolle. Jürgen Kaiser bringt nachweislich beides mit und in seine Kundenprojekte ein. Daher haben wir ihn als TOP INTERIM 2024 ausgezeichnet." - so Stefan Bronder, Vorstand der BVMID - Bundesvereinigung Mittelstand in Deutschland.

Die BVMID setzt sich für die Stärkung der wirtschaftlichen, sozialen und politischen Interessen mittelständischer Unternehmen ein. Durch ein umfangreiches Netzwerk aus Experten, Partnern und Entscheidungsträgern fördert die Vereinigung den Austausch und die Zusammenarbeit in verschiedenen Branchen.

"Unsere Stärke liegt in der Fähigkeit, schnell und effektiv auf die individuellen Herausforderungen unserer Kunden einzugehen," fügt Kaiser hinzu. "Wir freuen uns, diese Auszeichnung als Bestätigung unserer Arbeit entgegenzunehmen und werden weiterhin alles daransetzen, unsere Kunden bestmöglich zu unterstützen."

Einfach anklicken und Artikel lesen.

Bildrechte: BVMID - Bundesvereinigung Mittelstand in Deutschland
Fotograf: INDEPENDENT LIGHT GMBH

Forbes Magazin, Nr. 4-24.

“Forbes schreibt im aktuellen Magazin über neue Maßstäbe im Interim Management.”

Juni 2024, Seite 117

Dieses Advertorial behandelt die Erfolgsstory der Wiener Finanz-Boutique dieSaremas, die mit einem Wachstum auf 30 Associate Partner in nur 2,5 Jahren die Finanzwelt im Sturm erobert hat.

Einfach anklicken und Advertorial lesen.

“FINANCE Magazin“ der FAZ Gruppe.

“Jürgen Kaiser neuerlich von der Manhattans Media Group als TOP Interim Manager erwähnt”

Mai/Juni 2024

TOP INTERIM MANAGER

dieSaremas.

Jürgen Kaiser, Managing Partner

RENT A CFO

Interim Finance Boutique trotzt mit über 100 hochkarätigen „on demand“-Finanzmanagern dem Fachkräftemangel im Mittelstand

Der Fachkräftemangel gerade im Finanzbereich ist auf politischer Ebene kaum noch lösbar, auf Unternehmensebene aber schon“ so Jürgen Kaiser, Gründer und Geschäftsführer der Interim Management Boutique dieSaremas aus Wien. „Wir haben derzeit wöchentlich Zugänge an hochkarätigen Finance Managern aus der gesamten D/A/CH Region, die bei uns mitmachen wollen“, berichtet Kaiser weiter. dieSaremas bieten Finanzdienstleistungen für sowohl den Mittelstand als auch Konzerne. Vom Buchhalter über den Controller bis hin zum hochkarätigen CFO – alle mit starker Umsetzungskompetenz aus der Industrie. „Wir haben M&A Experten genauso unter unseren 30 Partnern bzw. über 100 Freelancern, die für uns aktiv sind, wie ESG-Fachleute, IFRS Spezialisten und Finanzierungsprofis.“ Das Unternehmen bietet klassisches Interim Management, wo Unternehmen für 6-9 Monate begleitet werden, genauso, wie pay-per-use Dienstleistungen im Finanzbereich im gesamten D/A/CH-Raum. Laut Kaiser werden die on-demand Lösungen besonders vom Mittelstand in Anspruch genommen. „Oft besteht (noch) kein Bedarf für einen Full Time CFO oder Finanzleiter, dann kommen wir ins Spiel“.
Aber auch bei Konzernen ist neben Interim Management diese noch recht neue flexible Arbeitsform zunehmend beliebt. Die Kunden zahlen bspw. für einen Controller nach Bedarf, sind völlig flexibel und können jederzeit kündigen und gehen somit kein Risiko ein. „Dass ein Kunde vorzeitig kündigt ist uns aber noch nie passiert. Meist sind unsere Kunden überrascht, mit wie wenig Aufwand wir Enormes bewirken können und freuen sich über unsere Dashboards und haben plötzlich einen nie dagewesenen Überblick. Bisher hat noch jeder verlängert“ so Kaiser mit einem Schmunzeln. „Leider wissen noch die wenigsten, dass es diese Dienstleistung überhaupt gibt. Das werden wir aber ändern“ gibt sich Kaiser selbstbewusst.

dieSaremas gingen 2021 aus den Unternehmen der 3 Gründer Jürgen Kaiser, Oliver Strass und Josef Kainz hervor und haben im 3. Jahr ihres Bestehens mit über 100 hochqualifizierten Finance Interim Managern einen enormen Zulauf erfahren. Die Referenzen lesen sich wie das Who-is-who der Industrie im DACH-Raum.

dieSaremas GmbH
A-1030 Wien
www.dieSaremas.com
j.kaiser@dieSaremas.com

Einfach anklicken und Artikel lesen.

Fachbuch: Neuerscheinung mit Jürgen Kaiser als Co-Autor:

“Künstliche Intelligenz als Business Booster für Unternehmen – Interim Manager berichten aus der Praxis”

April 2024

Einfach anklicken und bestellen.

Diplomatic Council

NEWS

Neues Fachbuch „KI als Business-Booster“

Elf Interim Manager haben ein gemeinsames Fachbuch über ihre Erfahrungen und Empfehlungen zum Einsatz Künstlicher Intelligenz (KI) in Unternehmen geschrieben. Die Autoren Ulvi Aydin, Klaus Becker, Udo Fichtner, Melanie Heßler, Eckhart Hilgenstock, Falk Janotta, Jürgen Kaiser, Dr. Albert Schappert, Dr. Harald Schönfeld, Klaus-Peter Stöppler und Oliver Strass sind „Führungskräfte auf Zeit“, also Manager, die für einige Zeit in Unternehmen gehalt werden, um Projekte wie die Einführung von KI voranzutreiben. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse haben sie in dem neuen Werk „Künstliche Intelligenz als Business-Booster für Unternehmen“ (ISBN 978-3-98674-110-5) auf 376 Seiten zusammengefasst.

„Es gibt keine anderen Führungskräfte als Interim Manager, die im Laufe ihres Berufslebens so viele Unternehmen und so viele verschiedene unternehmerische Herausforderungen kennenlernen“, erklärt der Herausgeber Dr. Harald Schönfeld, warum die Autoren besonders geeignet für das Thema sind. Er erläutert den Buchtitel: „Künstliche Intelligenz gilt derzeit als der ‘Business-Booster’ für Unternehmen, der Märkte umfassend verändert – aufgrund der exponentiellen Entwicklung sogar in einer kaum vorstellbaren Geschwindigkeit.“ Er verweist auf eine im Buch vorgestellte aktuelle Untersuchung über Topmanager in Deutschland, Österreich und der Schweiz, nach der beinahe zwei Drittel der Führungskräfte fest davon überzeugt sind, dass Künstliche Intelligenz die Produktivität erhöhen wird. Gut die Hälfte der Manager will KI in Zukunft bei wichtigen Entscheidungen im Unternehmen einen hohen Stellenwert einräumen.

Breites Spektrum der Buchbeiträge

Das Spektrum der Beiträge in dem neuen KI-Buch reicht von der Einführung über die Herausforderungen beim Einsatz über Querschnittsfunktionen wie Marketing, Personalwesen, Controlling und Nachhaltigkeitsmanagement bis hin zu branchenspezifischen Beispielen, aus denen sich viele Erfahrungen für andere Branchen übernehmen lassen. Die Themen im Einzelnen:

Von Interim Managern lernen (Dr. Harald Schönfeld),

KI: Geschichte, Anwendungen, Herausforderungen (Eckhart Hilgenstock),

Die drei Dimensionen Künstlicher Intelligenz (Ulvi Aydin),

Künstliche Intelligenz – Stolpersteine bei der Einführung im Unternehmen (Falk Janotta),

Künstliche Intelligenz im Marketing (Melanie Heßler),

KI & Co. im Personal- und Nachhaltigkeitsmanagement (Udo Fichtner),

Künstliche Intelligenz im Bauprojektmanagement (Klaus-Peter Stöppler),

Business Intelligence: Wie KI das Controlling revolutioniert (Jürgen Kaiser, Oliver Strass),

KI-Anwendungen in die Organisation bringen (Dr. Albert Schappert),

Die Zukunft der Modebranche (Klaus Becker).

Fachbuchreihe „Von Interim Managern lernen“

Das neue Fachbuch ist in der Reihe „Von Interim Managern lernen“ erschienen, die die UNO-Denkfabrik Diplomatic Council gemeinsam mit United Interim, der führenden Community für Interim Manager im deutschsprachigen Raum, herausgibt. In der Reihe wurden bereits Multi-Autoren-Bände zu Fachthemen wie Business Transformation und Human Resources sowie Branchen wie Automotive oder Maschinen- und Anlagenbau veröffentlicht.

Neben den umfangreichen Kompendien, an denen zahlreiche Autoren mitgewirkt haben, sind in der Reihe einzelne Bücher zu den Themen „Resiliente digitale Lieferketten“, „Sales- und Marketing-Intelligenz“, „Technischer Einkauf“, „Management in China“ und „Marken-Risiko-Management“ erschienen. Sieben der Autoren des neuen Werkes über Künstliche Intelligenz sind Mitglieder im Diplomatic Council: Ulvi Aydin, Udo Fichtner, Eckhart Hilgenstock, Falk Janotta, Dr. Albert Schappert, Dr. Harald Schönfeld und Klaus-Peter Stöppler.

Erfolgreichste Buchserie für Interim Manager

Bei der Fachbuchserie „Von Interim Managern lernen“ handelt es sich nach Verlagsangaben um die erfolgreichste Buchreihe für Interim Manager mit über drei Millionen „Eyeballs“ („Augäpfeln“) – der Währung für Aufmerksamkeit in der digitalen Ökonomie. Dies umfasst sowohl diejenigen, die die Bücher lesen, als auch diejenigen, die über die Bücher lesen, insbesondere in der Presse und in den sozialen Medien. Denn es geht nicht nur um die Bücher, die als Hardcover, Paperbacks und E-Books erscheinen, sondern weit darüber hinaus um ein ganzheitliches Ökosystem rund um die Autoren dieser Werke. Dazu gehört eine professionelle Vermarktung durch die renommierte PR-Agentur euromarcom public relations. Alle Werke der Fachbuchreihe sind über die mehr als 5.600 Buchhändler in Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie alle gängigen Online-Buchversender beziehbar.

Auflistung aller Autoren der Buchreihe „Von Interim Managern lernen“

Im Rahmen der Buchreihe haben sich bislang folgende Interim Manager mit ihren Themen hervorgetan: Dr. Harald Schönfeld, Jürgen Becker, Andreas Kälber, Dr. Gerhard Müller-Spanka, Jane Enny van Lambalgen, Ralf-Peter Hanrieder, Ulf Camehn, Ludek Cermak, Christian Ritzer, Dr. Dr. Stefan Hohberger, Eckhart Hilgenstock, Peter Lüthi, Hans Rolf Niehues, Manfred Richter, Michael Weimar, Falk Janotta, Dr. Uwe Seidel, Götz Stapelfeldt, Dr. Bodo Antonić, Udo Fichtner, Rudi Grebner, Michael Gutowski, Stefan Löffler, Rolf Marcus Schuss, Dr. Detlef Weber, Falk Janotta, Rainer Simko, Lothar Hiese, Susanne Möcks-Carone, Ulvi Aydin, Urs Affolter, Paul Stricker, Karlheinz Zuerl, Dr. Frank Orthmann, Klaus Becker, Melanie Heßler, Jürgen Kaiser, Dr. Albert Schappert, Klaus-Peter Stöppler und Oliver Strass.

BVMID (Bundesvereinigung Mittelstand in Deutschland)

“TOP INTERIM 2024”

15. März 2024

Im Zuge des BVMID – Leaders Forum „Digitalisierung“ am 15. März 2024 in der DesignWerkschau München wurde **Jürgen Kaiser erneut ausgezeichnet**.

Die BVMID (Bundesvereinigung Mittelstand in Deutschland) hat die Initiative **TOP 100 EXPERTE** ins Leben gerufen, Jürgen Kaiser wurde zum **TOP INTERIM 2024** ausgezeichnet.

Über die BVMID - Bundesvereinigung Mittelstand in Deutschland:

Die BVMID setzt sich für die Stärkung wirtschaftlicher, sozialer sowie politischer Interessen mittelständischer Unternehmen ein. Mit einem Netzwerk aus Experten, Partnern und Entscheidungsträgern, bringt die BVMID Menschen unterschiedlicher Branchen zusammen. Darüber hinaus pflegt die BVMID Beziehungen zu Politik, Bildungsträgern und Medien, um den Mittelstand krisenfest für die Zukunft aufzustellen.

!AYCON Edition 4 – 2023.

“Der CFO als Treiber im Wandel”

11. November 2022

Der CFO als Treiber im Wandel

!AYCON Experten-Talk mit Jürgen Kaiser

dieSaremas.
Verstehen • Gestalten • Bewegen

Ich habe mich dieses mal zum !AYCON-Expertentalk mit Jürgen Kaiser, Managing Partner der Management-Boutique „dieSaremas“, getroffen. Jürgen ist als Interim-CFO für die Finanzen und die Geschäftsentwicklung seiner Kunden verantwortlich. Ein Gespräch über typische Fehlannahmen im Finance – und das Spannungsverhältnis zu Marketing und Vertrieb.

Jürgen, stell dich bitte kurz vor.
Ich bin Jürgen Kaiser und seit gut sechs Jahren Interim Manager für Geschäftsführungs-, CFO- und CRO-Positionen, für M&A, Investorensuche, Projektfinanzierungen, Restrukturierungs- und Turnaround-Management sowie systemisches Business Coaching. Vorwiegend übernehme ich CFO-Aufgaben, obwohl ich nicht aus dem klassischen Controlling- oder Rechnungswesen komme, wie die meisten CFOs.

Ich komme ursprünglich aus dem Bankwesen und habe danach rund 20 Jahre lang in der Industrie als CFO sehr viele M&A-Themen verantwortet, weswegen ich nun auch oftmals für M&A- und Finanzierungsfragen geholt werde.

Mit welchen Herausforderungen kommen Kunden auf dich zu?
In der Regel bekomme ich Mandate mit Projekt- oder Transaktionshintergrund. Sowohl für Unternehmen in der Wachstumsphase als auch für solche, die sich restrukturieren bzw. sanieren müssen. Und so unterschiedlich die Unternehmensphasen. Wachstum und Restrukturierung sind: Aus CFO-Sicht gibt es einige Parallelen.

Zum Beispiel?
In beiden Phasen steht die Organisation und das bedeutet vor allem die Menschen vor einem Transformationsprozess. Und dieser gelingt immer nur dann, wenn das Management und die Belegschaft an einem Strang und in die richtige Richtung ziehen. Themen wie Kommunikation, People Management und Veränderungsbereitschaft sind die weichen Erfolgsfaktoren in

EXPERTEN TALK

diesen Unternehmensphasen – ohne sie bringen auch die harten zahlengetriebenen Faktoren nur wenig nachhaltigen Erfolg.

Erhältst du deine Mandate über Banken oder über den Aufsichtsrat der Unternehmen?
Das hängt von der Ausgangsituation des Unternehmens ab. Wenn eine Organisation im Wachstum auf Suche nach frischem Kapital ist, kommen in der Regel die Verantwortlichen des Unternehmens direkt auf uns zu. Handelt es sich dagegen um ein Unternehmen in finanzieller Schieflage, dann ist es eher die Restrukturierungsabteilung der finanzierenden Bank, die uns ins Boot holt, denn: Bedarf zur Restrukturierung und Sanierung passiert ja nicht ganz freiwillig und wird von den Firmen meist zu spät erkannt.

Das spüre ich als Interim Manager auch direkt: Am Anfang weht mir da oft ein eher rauer Wind entgegen. Es braucht etwas Zeit, das Vertrauen der Beteiligten zu gewinnen. Schnell merken die Menschen im Unternehmen aber: Ich kann neue Perspektiven einbringen und kümmere mich vor allem um die Menschen und deren Entfaltung. Die Zeiten, in denen Sanierer mit der Machete durchs Unternehmen gingen und verbrannte Erde hinterließen, sind zum Glück vorbei.
Dennoch kann ich Verantwortlichen nur empfehlen: Wenn sich eine Schieflage andeutet, kommen Sie direkt zu uns! Wenn erst ihre Bank diesen Schritt gehen muss, ist es oftmals schon zu spät. Denn: Mit zunehmender Krise werden die möglichen Optionen immer geringer und das Risiko immer größer.

Gibt es Muster, z. B. typische Fehler, die dir bei deiner Arbeit mit Kunden immer wieder begegnen?
Zu langes Zögern, einen Interim Manager ins Boot zu holen. Das ist vor allem bei kriselnden Unternehmen ein immer wiederkehrendes Muster. Bis zu einem gewissen Grad kann ich das auch nachvollziehen. Es ist nur menschlich. Wie viele Menschen gehen erst zum Arzt, wenn sie bereits einen Schmerz verspüren?

Im Unternehmenskontext lautet die typische Annahme der Verantwortlichen dann oftmals: „Ein Interim Manager ist in unserer aktuellen Situation viel zu teuer.“ Das ist aber ein Trugschluss, denn: Die Kosten, die ein kriselndes Unternehmen durch den Einsatz von Interim Managern einspart, übersteigen die Ausgaben für den Interim Manager um ein Vielfaches.

Der Großbrandbekämpfer Red Adair sagte hierzu: „If you think it is expensive to hire a professional to do the job, wait until you hire an amateur.“
Ja, das passt sehr gut. Ein weiteres Muster, das mir immer wieder begegnet, ist das Argument: „Sie haben ja von unserer Branche keine tiefgehende Ahnung“. Als Interim Manager kommen wir aber auch nicht, um in Festanstellung für das Unternehmen zu arbeiten. Der Fit muss nicht 100% sein. Wir kommen, um akute Herausforderungen schnell zu lösen.

Als Interim CFO, Experte für M&A, Finanzierung und Restrukturierung muss ich die Branche nicht bis ins letzte Detail kennen. Ich muss das Problem raschestmöglich lösen können, mit dem Kunden auf mich zukommen. Hier zählt eher das Pareto-Prinzip.

Welchen Stellenwert nimmt für dich als CFO das Marketing für ein Unternehmen ein?
Marketing, Sales und Finance bewegen sich

traditionell in einem Spannungsfeld. Wer ist zum Beispiel für die Preisgestaltung verantwortlich? Sales, Marketing, Finance? Dieses Spannungsfeld kommt häufig vor, und hier ist Kooperation sehr wichtig. Ich werde auch geholt, weil an einer Stelle die Zahlen nicht stimmen.

Nur: Die Zahlen allein sind ja nicht das Problem. Sie bilden das Problem nur ab. Und hier beobachte ich oftmals, dass es im Sales keine klaren Marketingkonzepte oder Vertriebsstrategien gibt. Teilweise fehlen auch die Kompetenzen in dem Bereich. Und meine Aufgabe als CFO ist, das zu erkennen, anzusprechen – und entsprechende Fachleute für die fehlenden Kompetenzen zu holen.

Was Marketing und Sales für Hebel in Bewegung setzen können, wenn ein stimmiges Konzept und die passenden Fachleute vorhanden sind, ist immer wieder erstaunlich. Wenn es klare Strategien gibt, trägt der Finanzbereich die Vertriebs- und Marketingmaßnahmen auch sofort mit. Schwierig wird es für uns CFOs, wenn die Bestrebungen eher Trial-and-Error sind.

Der Strukturwandel und die globalen Krisen üben großen Veränderungsdruck auf Unternehmen aus. Wird Change/Transformation aus Finanzsicht eher als Risiko betrachtet oder als Chance und Notwendigkeit, um marktfähig zu bleiben?
Ich bin sicher, dass sich in den kommenden Jahren viele Geschäftsmodelle verändern werden – eben genau aus dem genannten Druck heraus. Der CFO ist dabei leider oftmals der Überbringer schlechter Nachrichten: Die Zinsen oder Rohstoffpreise sind gestiegen, die Bank hat ein neues ESG-Monitoring verlangt etc. Die daraus resultierenden Konsequenzen sind oftmals Transformation oder andere tiefgreifende Veränderungen des Geschäftsmodells. Hier muss dem Finance der Spagat gelingen, einerseits schlechte Nachrichten zu überbringen – und andererseits die Weitsicht und Vision für nötige Veränderungen zu haben und auch als Chance zu vermitteln, um marktfähig zu bleiben.

Kann die Finanzabteilung Treiber für den Wandel im Unternehmen sein?
Ja, das sehe ich so. In unserer Interim-Management-Boutique dieSaremas haben wir uns auf Finance, Sales und Geschäftsmodellentwicklung spezialisiert. Warum? Weil wir gemerkt haben: Wir werden zwar als Finanzer in das Kundenunternehmen geholt – die Themen greifen aber oft viel weiter. Die Probleme liegen an unterschiedlichen Stellen. Darunter eben Sales, Marketing und Business Model. Aber wir als Finanzer müssen das erkennen und den Wandel anstoßen.

Erstveröffentlichung:
www.aycon.biz/blog/der-cfo-als-treiber-im-wandel

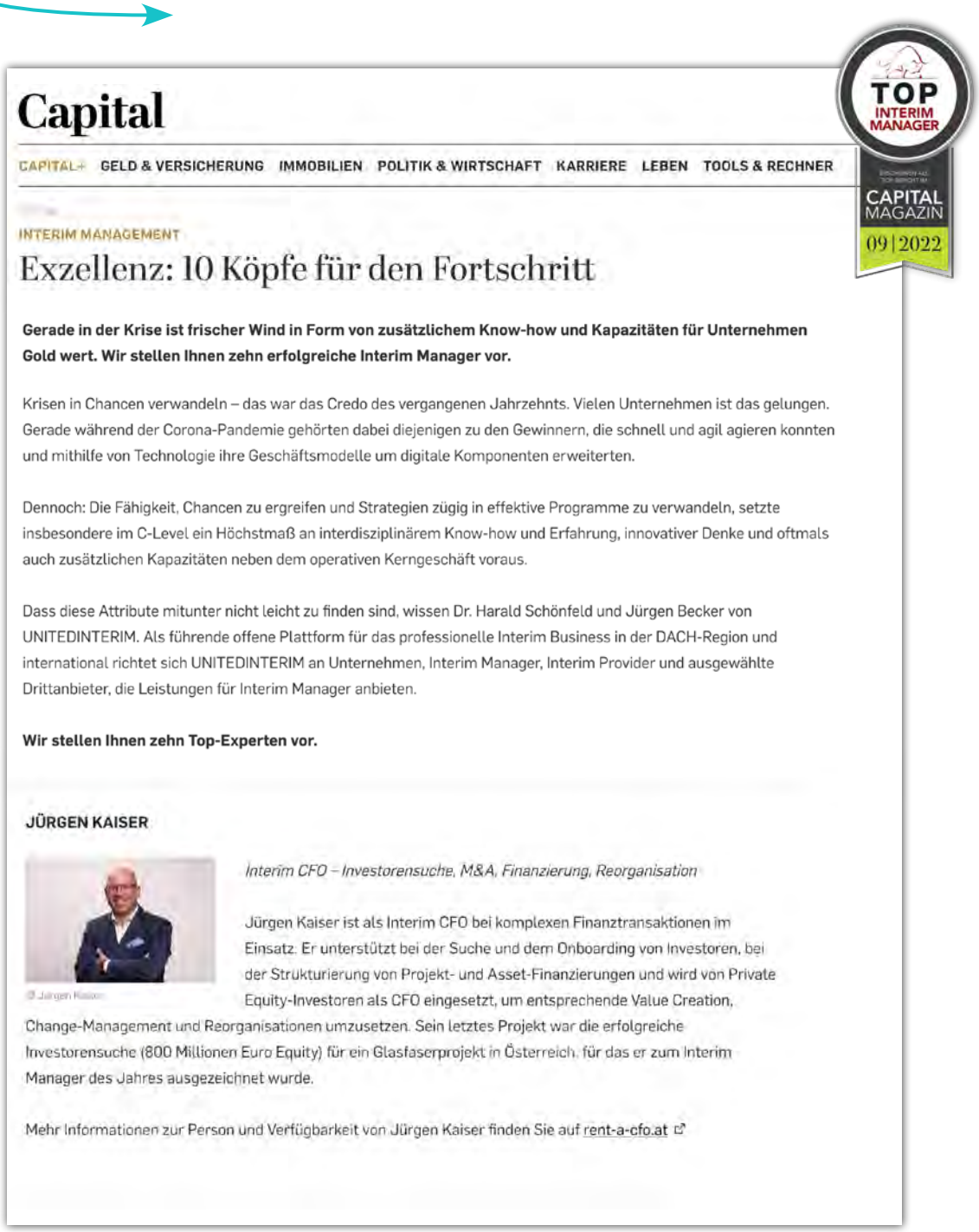
Einfach anklicken um den ganzen Beitrag ab Seite 102 zu lesen.

Capital – Wirtschaft ist Gesellschaft.

“Exzellenz: 10 Köpfe für den Fortschritt”

September 2022

Einfach anklicken
und Artikel lesen.



Capital

CAPITAL+ GELD & VERSICHERUNG IMMOBILIEN POLITIK & WIRTSCHAFT KARRIERE LEBEN TOOLS & RECHNER

TOP INTERIM MANAGER
CAPITAL MAGAZIN
09|2022

INTERIM MANAGEMENT

Exzellenz: 10 Köpfe für den Fortschritt

Gerade in der Krise ist frischer Wind in Form von zusätzlichem Know-how und Kapazitäten für Unternehmen Gold wert. Wir stellen Ihnen zehn erfolgreiche Interim Manager vor.

Krisen in Chancen verwandeln – das war das Credo des vergangenen Jahrzehnts. Vielen Unternehmen ist das gelungen. Gerade während der Corona-Pandemie gehörten dabei diejenigen zu den Gewinnern, die schnell und agil agieren konnten und mithilfe von Technologie ihre Geschäftsmodelle um digitale Komponenten erweiterten.

Dennoch: Die Fähigkeit, Chancen zu ergreifen und Strategien zügig in effektive Programme zu verwandeln, setzte insbesondere im C-Level ein Höchstmaß an interdisziplinärem Know-how und Erfahrung, innovativer Denke und oftmals auch zusätzlichen Kapazitäten neben dem operativen Kerngeschäft voraus.

Dass diese Attribute mitunter nicht leicht zu finden sind, wissen Dr. Harald Schönfeld und Jürgen Becker von UNITEDINTERIM. Als führende offene Plattform für das professionelle Interim Business in der DACH-Region und international richtet sich UNITEDINTERIM an Unternehmen, Interim Manager, Interim Provider und ausgewählte Drittanbieter, die Leistungen für Interim Manager anbieten.

Wir stellen Ihnen zehn Top-Experten vor.

JÜRGEN KAISER

Interim CFO – Investorensuche, M&A, Finanzierung, Reorganisation

Jürgen Kaiser ist als Interim CFO bei komplexen Finanztransaktionen im Einsatz. Er unterstützt bei der Suche und dem Onboarding von Investoren, bei der Strukturierung von Projekt- und Asset-Finanzierungen und wird von Private Equity-Investoren als CFO eingesetzt, um entsprechende Value Creation, Change-Management und Reorganisationen umzusetzen. Sein letztes Projekt war die erfolgreiche Investorensuche (800 Millionen Euro Equity) für ein Glasfaserprojekt in Österreich, für das er zum Interim Manager des Jahres ausgezeichnet wurde.

Mehr Informationen zur Person und Verfügbarkeit von Jürgen Kaiser finden Sie auf rent-a-cfo.at

"Manager auf Zeit"

Sept. 2022

Manager auf Zeit

Sie kommen nicht, um zu bleiben, sondern gehen dorthin, wo sie gebraucht werden: Interim-Manager überbrücken, überprüfen und setzen um – und zwar mit klarem Fokus und zeitlich begrenzt.

VON CLAUDIA STÜCKLER

Der neue CEO ist erst in einigen Monaten verfügbar? Die HR-Managerin ist in Babypause? Ein Digitalisierungsprojekt soll umgesetzt werden, es gibt im Unternehmen aber kein entsprechendes Know-how? Ganz klar: Ein Interim-Manager muss her.

Das Konzept entstand in den Siebzigern in den Niederlanden, und obwohl es nicht neu ist, erfreut es sich in den vergangenen Jahren zunehmender Beliebtheit.

Eine unglaubliche Wachstumsbranche

„Interim-Management ist eine unglaubliche Wachstumsbranche", erklärt Jürgen Kaiser, selbst langjähriger Interim im Bereich Finance und als Teil von dieSaremas auch Vertreter eines Netzwerks mit umfassendem Interim-Management-Angebot. „Vor zehn Jahren herrschte noch das Bild von altgedienten Managern im Alter von 50 plus vor, die mit ihrem großen Koffer voller Erfahrungen anreisen, um dann ein Unternehmen zu sanieren." Heute habe sich das geändert: „Das Interim-Management geht immer mehr in mittlere Positionen", weiß Kaiser. Früher holte man vor allem CEOs oder Finanzexperten, heute erstreckt sich das auf alle Bereiche.

Die Gründe, einen Interim einzusetzen, sind rasch umrissen: Es fehlen die Expertise oder die Ressourcen im Unternehmen, es handelt sich um einen abgegrenzten Themenbereich, der nur kurzfristig interessiert, oder eine Vakanz muss überbrückt werden.

Die bis dato eher unterrepräsentierten Frauen – europaweit sind es gerade einmal 15 Prozent – fassen dabei immer mehr Fuß. So wie Gisela Kollmann, die 2021 zur „Interim-Managerin des Jahres" gekürt wurde. Dieser Preis wird alljährlich vom DÖIM (Dachorganisation Österreichisches Interim Management; döim.at) ausgelobt. Neben der Standesvertretung kümmert sich die Organisation so um eine stärkere Sichtbarmachung der Branche. Kollmann ist HR-Expertin und nach Jahren der Angestelltentätigkeit seit mittlerweile 2015 als Interim-Managerin tätig: „Für diesen Job muss man offen und flexibel sein und sich rasch in ein Thema einfühlen können." Das bestätigt auch Kaiser: „Man muss von der Persönlichkeitsstruktur her dafür geschaffen sein, Veränderungen und Herausforderungen lieben, über hohe Lösungskompetenz verfügen und keine Scheu haben sich ständig auf etwas Neues einzulassen." Auch wichtig: Ortswechsel gehören selbstverständlich dazu.

Rasche Eingreiftruppe

In der Wahrnehmung der Firmen verschwimmen jedoch häufig die Grenzen zu Unternehmensberatung, Projektleitung oder Zeitarbeit. Ein bisschen etwas von allem ist das Interim-Management zwar, aber: „Ich habe einen klaren Umsetzungsfokus und eine konkrete Aufgabe, die zu erfüllen, oder ein Problem, das zu lösen ist", betont Kaiser. Und Kollmann ergänzt: „Der Interim ist mehr gefordert, am Punkt zu bleiben und abzuliefern. Im Unterschied zu einem Berater muss ich das, was ich vorschlage, auch tatsächlich umsetzen."

Foto: Gearstd – GettyImages.com

Neben dieser Hands-on-Kompetenz ist der größte Vorteil für Unternehmen, die einen Interim engagieren, aber der Faktor Zeit: „Ich hatte Anfragen am Freitag und war bereits am Montag vor Ort", so Kollmann, die schon zu krankheitsbedingten Notfällen gerufen wurde. In der Regel geht es in ihren Aufträgen um die Leitung von komplexen Projekten wie Neugestaltung von Prozessen, Neuorganisation von Teams oder die gesamte Transformation einer Organisation. In manchen Fällen überbrückt sie auch nur eine Vakanz, die nicht innerhalb der Firma besetzt werden kann, und hält das „HR-Business" am Laufen. Krisenmanagement ist bei ihr auch ein sehr häufiges Einsatzgebiet, etwa im Rahmen von Merger & Acquisitions oder das Thema Kurzarbeit in der Pandemie.

Keine Egos und Wunderwuzzis

„Wer von außen kommt, stellt andere Fragen und sieht Dinge anders." Das kann mitunter frustrierend für das bestehende Team sein, wenn plötzlich etwas funktioniert, das vorher nicht gegangen ist: „Man muss das aber positiv sehen, denn plötzlich bekommt dann dieser Bereich erhöhte Aufmerksamkeit", so Kollmann. „Und man muss betonen, dass der Weg, der dorthin geführt hat, wichtig war." Trotzdem sei man als Interim nicht immer vor Skepsis gefeit: „Manche können sich nicht vorstellen, dass man einfach reinkommt und direkt zu arbeiten beginnt. Ein großes Ego darf man jedenfalls nicht haben, und man muss einiges aushalten können."

Strukturen werden immer komplexer, Spezialisten gewinnen an Bedeutung – das haben auch dieSaremas erkannt, die eine Vielzahl von Experten vereinen. „Die Wunderwuzzis, die alles können, gibt es heute nicht mehr", so Jürgen Kaiser. Daher werden auch Interims immer wichtiger. dieSaremas sind ein Zusammenschluss erfahrener Profis, die den Kunden einen Full Service für alle Bereiche bieten können, das aber bei gleichbleibendem Preis. Zudem würden manche Probleme erst nach und nach auftauchen, etwa bei der Überprüfung der Finanzen: „Da kommt man dann drauf, dass beispielsweise das Geschäftsmodell veraltet ist." Corona hat zusätzlichen Bedarf erzeugt: „Viele Interims haben sich in der Pandemie spezialisiert und fortgebildet, besonders im Bereich Digitalisierung", erklärt Kaiser und ist überzeugt: „Das wird noch mehr werden. Die Digitalisierung wird viele zwingen, ihre Geschäftsmodelle zu analysieren und weiterzuentwickeln." Dann werde man wohl verstärkt Interims hinzuziehen. Auch die Bereiche Umwelt, Soziales und Compliance (ESG), die früher in KMU kein Thema gewesen seien, würden hier vermehrt hineinspielen: „Die meisten haben das aber noch zu wenig auf dem Radar."

Zwar sind Interims in der Regel unabhängige Einzelkämpfer, viele docken aber auch bei Agenturen – auch Provider genannt – an, die sie vermitteln (siehe Tabelle, Seite 82). Für Unternehmen ist hier der große Vorteil, dass man aus einem ganzen Pool schöpfen kann, um genau die richtige Person zu finden. Der Nachteil sind die höheren Kosten. Überhaupt ist das Engagement eines Interims auf den ersten Blick nicht ganz billig. Die Kosten belaufen sich auf durchschnittlich 1.000–1.500 Euro pro Tag.

„Der Interim ist mehr gefordert, am Punkt zu bleiben und abzuliefern."

Gisela Kollmann ist HR-Expertin und seit 2015 als Interim-Managerin tätig

„Die Wunderwuzzis, die alles können, gibt es heute nicht mehr."

Jürgen Kaiser, Interim im Bereich Finance und Managing Partner bei dieSaremas

Fotos: Jürgen Hammerschmid, dieVogelperspektive

Zwischen Freiheit und Leerlauf

Wie viele Interims es in Österreich tatsächlich gibt, ist jedoch schwer zu sagen: „Da oft festangestellte Manager das Thema Interim-Management mal ausprobieren, dann aber wieder in eine festangestellte Rolle zurückgehen, ist die Anzahl der tatsächlichen Interims sehr schwer einzuschätzen. In Österreich geht man davon aus, dass es rund 1.500 bis 2.000 sind", meint Kaiser. „Ich persönlich würde meinen, dass es tatsächlich eher das untere Ende der Zahl ist, die den Job tatsächlich langfristig ausüben und auch nicht in eine Festanstellung zurückgehen würden."

Tatsächlich zieht es aber die Wenigsten wieder in starre Strukturen, auch wenn – oder gerade weil – es zwischen den Engagements zu Stehzeiten kommen kann. „Ich habe seit sechs Jahren Vollauslastung, aber ich kenne viele, die zwischen den Einsätzen Pause machen und das auch genießen", berichtet Jürgen Kaiser. Auch Gisela Kollmann kennt persönlich keine Leerläufe, weiß aber um die Ängste vieler Interims: „Die größte ▸

Sorge am Anfang ist, dass keine Aufträge mehr nachkommen. Zuerst im Mandat Vollgas und dann nix mehr." Das liege auch daran, dass man, während man in einem Projekt steckt, kaum Zeit hat, um Akquise für das nächste zu machen. Eine Wahrnehmung, die auch die letzte Bühler-Umfrage (siehe Kasten unten) bestätigt: Laut dieser istdie größte Herausforderung für 62 Prozent der Interims, neue Mandate zu bekommen. Fast die Hälfte hadert damit, dass Interim-Management von Unternehmen als zu teuer empfunden wird.

Bremsklotz Corona

Dennoch befinden sich derzeit fast zwei Drittel der Befragten in einem Mandat. Durchschnittlich sind die Interims etwa ein Drittel ihrer Zeit (Grundlage: ein Arbeitsjahr mit 220 Tagen) in einem Mandat. Für 35 Prozent dauert ein Mandat vier bis sechs Monate. In den vergangenen Jahren waren ein bis zwei Engagements die Regel, diese werden nun mehr, was auch damit zu tun haben kann, dass Teilzeitmandate zunehmen.

Corona hatte zum einen Auswirkungen auf das Aufgabengebiet, beeinflusste teilweise aber auch die Arbeit der Interims an sich: Für ein gutes Drittel hatte die Pandemie keine Auswirkungen auf ihre Arbeit. In 35 Prozent der Fälle kam es aber zu einer Verschiebung von Mandaten.

In Deutschland veröffentlicht der Provider Heuse ebenfalls laufend Studien zum Interim-Manager-Markt in der D-A-CH-Region. Darin heißt es, dass sich die Anfrage nach Interim-Managern im ersten Quartal 2022 im Vergleich zu 2021 fast verdoppelt hat. Jürgen Kaiser hat dazu eine persönliche Wahrnehmung: „Im Frühjahr 2020 mit Ausbruch von Corona haben viele Unternehmen massiv auf die Ausgabenbremse getreten, Interim-Manager haben das unmittelbar sofort gespürt. Ich selbst war gerade für das Bundesland Niederösterreich in einem Mandat, hatte also Vollauslastung während Corona, aber zahlreiche meiner Kollegen waren für viele Monate, teilweise sogar über ein Jahr, ohne Mandat." Ⓖ

Die Vermittler: Interim-Manager-Agenturen* in Österreich

Anbieter	Website	Ort/Bundesland
Aristid Interim Management	aristid.at	1230 Wien
Arthur Hunt	arthur-hunt.com	1010 Wien
ASEP Austrian Senior Experts Pool	asep.at	1010 Wien
Atlas International Interim Management/ATMG	atmg.at	1010 Wien
Becoma	become.at	4020 Linz/OÖ
Bühler Management International	buehler-mgmt.com	1010 Wien
Coach4U	coach4u.at	2353 Guntramsdorf/NÖ
Con.os Tourismus Consulting	conos.co.at	1130 Wien, 4048 Linz/OÖ, 6020 Innsbruck/Tirol
Count it	countit.at	4232 Hagenberg/OÖ, 3370 Ybbs/NÖ, 1120 Wien
Deloitte Restructing Services	deloitte.com	1010 Wien
dieSaremas	diesaremas.com	1030 Wien
Eins-A IT-Lösungen	eins-a.at	1030 Wien
GoInterim	gointerim.com	5020 Salzburg
Hbverse	hbverse.com	1160 Wien
HIM Hotel Interim Management	hotel-interim-management.com	1060 Wien
ipmc Consulting	ipmc.at	6832 Röthis/Vorarlberg
Jansen&Partner	jansen.at	1060 Wien, 6900 Bregenz/Vorarlberg
MBT Management Beratung TRaining	mbtraining.at	8010 Graz
MeinController	meincontroller.at	3107 St. Pölten/NÖ
Next Level Consulting	nextlevelconsulting.com	1210 Wien
oprandi&partner	oprandi.at	1010 Wien
P+P Interim management	pp-interimmanagement.at	1100 Wien
Pecher&Partner	pecher-partner.com	1140 Wien
PersonalBasis	personal-basis.at	3130 Herzogenburg/NÖ
Primas	primas.at	1010 Wien
Risma Management Consulting	risma.at	2483 Ebreichsdorf/NÖ
Ronge&Partner	ronge-partner.at	2500 Baden/NÖ
Schulmeister Management Consulting	schulmeister-consulting.com	1010 Wien
Teamforce Human Resources	teamforce.at	1050 Wien
Voon-Management	voon-management.com	5020 Salzburg
Walser Personal Management	walser-personal.at	6800 Feldkirch/Vorarlberg
Wir Kunde	wirkunde.at	1130 Wien
Wolkenrot	wolkenrot.at	1130 Wien
ZAK Consulting	zak-consulting.at	1090 Wien

* Ohne Anspruch auf Vollständigkeit. Unter *döim.org/mitgliedsverzeichnis* sind zahlreiche Direktkontakte zu Interim-Managern zu finden.

Interim-Management in Österreich: Die Fakten

Maria Bühler, Gründerin von Bühler Management, einem Interim-Management-Provider, untersucht seit 2013 den heimischen Markt und veröffentlicht die wichtigsten Zahlen. Die Befragung 2021 ergab unter anderem Folgendes: Die Bereiche, in denen Interims hauptsächlich eingesetzt werden, sind demnach General Management (15%), Geschäftsprozessoptimierung (14%) und Organisation (10%).

Dabei fungieren sie primär als Projektverantwortliche (19%), CFOs (17%) oder Abteilungsleiter (15%). Bei den Branchen, in denen Interims Mandate haben, rankt Automotive an der Spitze (20%), auf den Plätzen finden sich Anlagen- und Maschinenbau (14%) sowie Industrie (12%).

The future is now.

“UBIT Magazin”

Sommer 2022

STIMMEN VON UNTER-NEHMER:INNEN

Krisen und Zeiten großer Transformationen sind seit jeher die größten Innovationstreiber. Wer jetzt an seiner klaren Vision arbeitet, sei sie persönlich oder aus Unternehmenssicht, wird diese mit dem Fokus auf das Ziel, nie aus den Augen verlieren, wird es auch noch so ruppig. Davon bin ich zutiefst überzeugt.

Jürgen Kaiser
Geschäftsführer
dieSaremas GmbH

Permanente Veränderungs- und Anpassungsfähigkeit ist die Kernkompetenz der Zukunft. Oder möglicherweise schon der Gegenwart.

Hubert Lehenbauer
CEO
.mc payroll Service GmbH

25

Veränderung ist die einzige Konstante. Gerade in unserer IT-Branche verändert sich sehr viel und ständig. Nachhaltigkeit wird eine große Rolle spielen. Als Wirtschaftsstandort haben wir sehr gute Voraussetzungen, allerdings wird viele kleine KMU-Betriebe der Fachkräftemangel bremsen! Daher muss in Bildung & Qualifikation investiert werden!

Marc Gfrerer
CEO, LOGMEDIA GmbH

Denken wir nur daran, was wir Großes erreichen können, wenn wir die richtigen Leute über Grenzen hinweg zusammenbringen und aus ihnen virtuelle Teams bilden.

Anna Wolfmayr
Inhaberin
People & Organizational Consulting | Coaching

Einfach anklicken um den ganzen Beitrag zu lesen.

ABS Steinbeis Augsburg Business School.

“Jürgen Kaiser zum Expert of the Year 2022 nominiert”

Mai 2022

Steinbeis Augsburg Business School
411 Follower:innen
1 Monat · Bearbeitet

Die Steinbeis Augsburg Business School und United Interim küren am 06.05.2022 den Expert of the Year 2022. Sie möchten wissen, welche Branchen-Profis es in die engere Auswahl geschafft haben?

Diese Nominierten hat die Jury ausgesucht:

Ulvi I. AYDIN von der AYCON Management Consulting GmbH
Rudi G. vom Rudi Grebner Change und Management Service
Dipl.-Ing. Götz Stapelfeldt von der F&P Executive Solutions AG
Claudius Lyn
Hansjoerg Mueller
Dr. Detlef Weber der PPTV Industrieprojekte
Jürgen Kaiser von dieSaremas
Dr. Rüdiger Kleinevoß
Ralph-Peter Hanrieder von der implemented! GmbH

Sie möchten die Nominierten persönlich kennenlernen? Jetzt die Chance nutzen und noch schnell anmelden: https://zcu.io/3HLB

#Steinbeis #SteinbeisABS #AugsburgBusinessSchool #LeadingExperts #TransferVisionIntoBusiness #MeineKompetenzVerändert #VertrauenSielhrerKompetenz #Business #Management #Interim #Augsburg #Deutschland #ExpertOfTheYear #InterimManager #InterimManagement

Einfach anklicken um den ganzen Beitrag zu lesen.

NÖN.

“Den richtigen Partner für Investition finden”

8. Dezember 2021

Klima-Experte zu Gast in Baden

BADEN Klimaökonom Gernot Wagner kann Klimaschutz und Klimaschmutz in Milliarden Euro und Dollar beziffern.

„Für Baden war es eine große Ehre, vor dem Lockdown mit Bürgern über diese Themen zu diskutieren“, freut sich Vize Helga Krismer, Grüne. Wagner jettete dafür extra von New York nach Baden.

Helga Krismer und Gernot Wagner. *Foto: privat*

ERFOLG GARANTIERT

Den richtigen Partner für Investition finden

Finanzexperte & Unternehmensberater Jürgen Kaiser beim Constantinus International Award 2021 zum Landessieger gekürt.

VON ANDREAS FUSSI

BADEN Den Preis erhielt Kaiser, Managing Partner der sarema Management & Advisory GmbH aus Baden, erneut für seine interimistische kaufmännische Geschäftsführung bei der Niederösterreichischen Glasfaserinfrastruktur GmbH (nöGIG), für die er den Investorenprozess rund um den Einstieg der Allianz Gruppe begleitete. Erst im Oktober wurde Kaiser vom deutschen „manager magazin“ zu den Top 15 Interim Managern im deutschsprachigen Raum gezählt.

Bei der „Investorensuche für den Glasfaserausbau in NÖ“ ist es Kaiser als Interim Manager gelungen, aus 100 interessierten Investoren mit der Allianz Gruppe eine Partnerin für das Land NÖ zu finden, der 300 Millionen Euro in das Projekt investiert. NÖ erhält einen Großteil seiner Vorfinanzierung zurück, braucht keine Haftungen abgeben und erhält das Projekt und somit die Infrastruktur, die mittlerweile als Daseinsvorsorge gilt, nach 30 Jahren zurück. Kaiser wurde für die erfolgreiche Umsetzung dieses Projektes zu Österreichs

Einfach anklicken um den ganzen Beitrag zu lesen.

Auch Landesrat Jochen Danninger freut sich mit Jürgen Kaiser über dessen Prämierung als Landessieger beim Constantinus-Beratungspreis. *Foto: NLK/Pfeiffer*

„Interim Manager des Jahres 2020“ ausgezeichnet.

Nach beruflichen Stationen bei multinationalen Konzernen und zahlreichen KMUs hat Kaiser mittlerweile mit weiteren Experten unterschiedlicher Berufsfelder die interdisziplinäre Beratungsgruppe „die saremas“ gegründet. Ein Schwerpunkt dabei liegt in der Entwicklung zukunftsfähiger Geschäftsmodelle.

„Wir können damit ein in Österreich bisher neuartiges interdisziplinäres Leistungsspektrum im Bereich Interim Management anbieten“, erklärt Kaiser gegenüber der NÖN.

Er selbst setzt vor allem auf die erfolgreiche Begleitung bei der Umsetzung von Projekten. „Ich bin es gewohnt, in Unternehmen direkt Verantwortung für den Erfolg von Strategien und die Umsetzung von Maßnahmen zu übernehmen“, erläutert er. Bei seinem Einsatz müsse der Nutzen für den Kunden das Vielfache seines Beratungshonorares betragen, ist er überzeugt.

Einen Namen machte er sich auch in Südkorea, wo er zwei Jahre für Samsung tätig war, um die Partnerschaft des Technologiegiganten bei Bauprojekten mit der öffentlichen Hand aufzubauen.

FÖRDERZUSAGE

55.000 Euro für FF-Auto

Land sponsert Hilfeleistungsfahrzeug 2

BADEN Die FF Baden-Weikersdorf beabsichtigt die Anschaffung eines Hilfeleistungsfahrzeuges 2 mit Allradantrieb. Das Land NÖ unterstützt diese Anschaffung mit einer Förderung in Höhe von 55.000 Euro. Landeshauptfrau-Stellvertreter Stephan Pernkopf, ÖVP, betont: „Eine gute Ausrüstung ist neben der hervorragenden Ausbildung der Feuerwehrmitglieder der beste Garant für die Sicherheit der Bevölkerung.“ Das Land unterstützt die Feuerwehren jährlich mit rund 18 Millionen Euro.

Wiener Wirtschaft.

“Ausgezeichnetes Interim Management”

25. November 2021

3., LANDSTRASSE

Ausgezeichnetes Interim-Management

Wir sind erfahrene Interim-Manager aus den Bereichen Finance, Innovation und Sales. Wir finden, dass diese Bereiche sehr stark ineinandergreifen und daher nicht getrennt betrachtet werden sollten”, erklärt Jürgen Kaiser, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens „dieSaremas”, und: „Wir haben jeweils jahrelangen Hintergrund als Führungskraft, z.B. CFO oder Geschäftsführer, und sehen uns nicht als Berater sondern als Umsetzer.” Kaiser und sein Team übernehmen auch Verantwortung in der Rolle von interimistischen Geschäftsführungen, „wo wir Veränderungen von innen aktiv vorantreiben”. Der interdisziplinäre Ansatz in den Fachbereichen sichere den Kunden den Blick über den Tellerrand, sagt Kaiser. „Wir kommen in Unternehmen, wenn ‚Ärmel hochkrempeln' gefragt ist.” Das können Firmenübernahmen durch Investoren sein, wo „dieSaremas” entsprechende Wertsteigerungspotenziale erkennen und umsetzen. Aber auch komplexe Finanzierungsprojekte, die Neuausrichtung einer Vertriebsstrategie, die Analyse oder (Weiter-) Entwicklung eines Geschäftsmodells oder auch Restrukturierung und Sanierung.

„Erfreulicherweise sind mittlerweile zum 1. Platz des Constantinus Award und dem Interim Manager des Jahres weitere Auszeichnungen hinzugekommen, wie z.B. Auszeichnung zum Landessieger Österreich beim Constantinus International, was mich natürlich sehr freut”, berichtet Kaiser stolz.

Jürgen Kaiser und seine Partner kommen dann ins Unternehmen, wenn „Ärmel hochkrempeln” gefragt ist.

© Robert Fleischanderl

DIESAREMAS, JÜRGEN KAISER
Kolonitzplatz 3/15
0676 / 39 40 868
j.kaiser@dieSaremas.com
www.dieSaremas.com

UBIT, WKO Wien Plakatkampagne in Wien.

“Holen Sie sich zusätzliche Expertise ins Unternehmen”

22. November 2021

Einfach anklicken um den ganzen Beitrag zu lesen.

Forum Verlag.

“5 Wege, wie Sie jetzt Ihr Unternehmen mit Sicherheit gegen die Wand fahren”

November 2021

Einfach anklicken um den ganzen Beitrag zu lesen.

Manager Magazin.

“TOP INTERIM Manager – Jürgen Kaiser”

Oktober 2021

Einfach anklicken um den ganzen Beitrag zu lesen.

TOP INTERIM MANAGER GERMANY 10|21

JÜRGEN KAISER

CFO & CRO | M&A, INVESTORENSUCHE, RESTRUKTURIERUNGEN & PPP

ZUR PERSON

Als Interim CFO befasst sich Jürgen Kaiser mit besonderen Herausforderungen - von Transformationsprozessen, Restrukturierungen, M&A und PPP-Projekten bis hin zu Finanzierungen und Investorensuche. Er wurde 2020 mit dem 1. Platz beim Constantinus Award und als Österreichs „Interim Manager des Jahres“ ausgezeichnet.

POSITIONEN

Zu den beruflichen Stationen von Jürgen Kaiser zählen multinationale Konzerne wie Samsung oder Fresenius Vamed ebenso wie zahlreiche KMUs. Neben der interimistischen Übernahme von CFO oder CRO Funktionen hat er sich auf komplexe Herausforderungen wie Finanzierungsprojekte, M&A oder PPP spezialisiert. Der Finanzexperte ist überzeugt, dass Anforderungen an Interim-Projekte weiter steigen werden. Daher hat er mit Experten unterschiedlicher Berufsfelder die interdisziplinäre Beratungsgruppe „dieSaremas“ gegründet. Ein wesentlicher Fokus liegt auf der Analyse und Entwicklung zukunftsfähiger Geschäftsmodelle.

DAFÜR TRETE ICH AN

Jürgen Kaiser setzt, über Analyse und Beratung hinausgehend, auf persönliche Begleitung der Umsetzung komplexer Projekte. „Ich bin es gewohnt, in Unternehmen direkt Verantwortung für den Erfolg von Strategien und die Umsetzung von Maßnahmen zu übernehmen“, so Kaiser. Da er selbst viele Jahre als CFO in Linienfunktion zahlreiche, teils auch enttäuschende Beratungsprojekte erlebt hat, ist ihm dieser Ansatz besonders wichtig. „Das Ergebnis muss für den Kunden unmittelbar messbar sein, nur so wird konkreter Mehrwert geschaffen“, führt der Finanzexperte aus. Beim Einsatz eines Interim Managers muss der Nutzen für den Kunden das Vielfache des Beratungshonorars betragen. Erst dann ist ein Projekt nachhaltig erfolgreich: Sowohl für den Kunden wie auch für den Interim Manager.

VERÖFFENTLICHUNGEN

- Mitautor des Buches #lernenausderkrise
- Diverse White- und Expert-Papers zu Themen rund um Finanz, Bankenwesen, Krisenbewältigung
- Erhältlich unter www.rent-a-cfo.at/downloads

BEISPIEL EINER FALLSTUDIE

INVESTORENSUCHE LÄNDL. GLASFASERAUSBAU

DIE VORGABE:
Die bis 2019 im öffentlichen Eigentum stehende nöGIG koordiniert den Ausbau zukunftsfähiger Glasfaserinfrastruktur in Niederösterreich. Für den Ausbau des Glasfasernetzes (Errichtung v. 100.000 Haushalten) soll ein Investor gefunden werden, der zu rd. 75% in die nöGIG einsteigt und den Ausbau finanziert.

DIE LÖSUNG:
Kaiser übernimmt als Interim Geschäftsführer/CFO die Verhandlungsführung im Investorensuchprozess, wirkt an der Strukturierung des PPP-Modells mit, wickelt die Due Diligence der Investoren ab und ist maßgeblich am Aufbau interner Strukturen beteiligt. Es wurden Gespräche mit rund 100 Investoren geführt.

DAS ERGEBNIS:
Das Closing mit Allianz Capital Partners (Einstieg mit 300 Mio. Euro Eigenkapital) wurde innerhalb eines Jahres erfolgreich abgeschlossen.

SPECIAL
FÜR MANAGER MAGAZIN LESER

-15% Preisnachlass für einen Business-Modell-Innovation-Workshop gemeinsam mit Jürgen Kaiser und Annabell Pehlivan, der Geschäftsmodell- und Innovationsexpertin von dieSaremas.

BRANCHEN – FOKUS

- **Bau- und Baunebengewerbe**
- **Immobilien-/projektentwicklung**
- **Anlagenbau / Metallbau**
- **Telekom (FTTH)**
- **Erneuerbare Energien**
- **Gesundheitswesen**

JÜRGEN KAISER
WIEN
www.dieSaremas.com
j.kaiser@dieSaremas.com
Tel: +43 676 39 40 168

SEDCARD

TRENDS & NEWS

MUTAUSBRUCH

Zukunfts-Podcast von trainconsulting

Zukunft hat, wer mutig ist. Und Mut ist ansteckend. Das ist zentrale Idee des neuen Podcasts, den die systemische Unternehmensberatung trainconsulting seit kurzem veröffentlicht. In „MUTAUSBRUCH“ lädt Geschäftsführer Lothar Wenzl mit Moderator Tom Rottenberg Unternehmer und Zeitgenossen, die Wandel gestalten, zum Gespräch. Sie erzählen, wie sie den Mut finden, in aufwühlenden Zeiten neue, teils auch radikale Wege einzuschlagen und sich den Herausforderungen der Zukunft stellen. Zu Gast ist u.a. Marie Ringler, die Europa-Geschäftsführerin von „Ashoka“. Sie war zu Beginn des Jahrtausends die jüngste Gemeinderatsabgeordnete Wiens und davor federführend in Digitalisierungsinitiativen aktiv. ■

https://trainconsulting.eu/

MOBILITÄT

ÖBB bestellen weitere Nightjets

Die ÖBB bestellen 20 weitere siebenteilige Nachtzüge bei Siemens Mobility für den zukünftigen Ausbau der Nightjetflotte. Aktuell werden aus dem ersten Abruf 13 Nightjets der neuen Generation gebaut. Die ersten dieser Züge sollen im Frühjahr 2023 auf den Verbindungen von Österreich und Deutschland nach Italien eingesetzt werden. Die 20 Züge des zweiten Abrufs sind für den Verkehr von Wien und Innsbruck nach Hamburg und Amsterdam sowie für die Strecken von Wien nach Bregenz und Zürich vorgesehen. Bis zum Jahr 2025 werden im Nachtzugverkehr insgesamt 33 Nightjets der neuen Generation in Österreich, Deutschland, Italien, der Schweiz und den Niederlanden im Einsatz sein. ■

CFO und Interim Manager Jürgen Kaiser über die Kehrseite der Fördermedaille.

Sanieren statt subventionieren.

Wären bisherige Steuerstundungen mit Ende Juni 2021 ausgelaufen, hätte das zahlreiche Unternehmen vor unlösbare Liquiditätsprobleme gestellt. Der befürchtete Insolvenztsunami ist durch die Verlängerung von Steuerstundungen bis ins Jahr 2024 ausgeblieben. Das könnte sich jedoch als Bumerang erweisen und das Sterben von Unternehmen prolongieren.

Insolvenzen und vor allem Sanierungen sind für eine funktionierende Marktwirtschaft notwendig – auch wenn sie im individuellen Fall mit viel persönlichem und wirtschaftlichem Leid verbunden sind. Die Grundregel lautet: Jene Marktteilnehmer, die am innovativsten, am günstigsten oder die besten Produkte und Dienstleistungen anbieten (oder schlicht über das beste Marketing verfügen) überleben. Andere nicht. Das sichert Innovation, Weiterentwicklung und Wettbewerb. Was derzeit durch Subventionen und Steuerstundungen passiert, ist jedoch ein massiver Eingriff in diese Marktmechanismen. Marktwirtschaftliche Notwendigkeiten werden dadurch eliminiert. Auf Jahre hinaus.

Während der größten Krise seit 100 Jahren sind die Insolvenzen um mehr als die Hälfte gesunken. Somit ist die nötige laufende Marktbereinigung beinahe völlig ausgeblieben. Mit dem Effekt, dass sich wettbewerbsfähige Unternehmen den Markt mit subventionierten Mitbewerbern teilen. Den Schaden tragen vor allem gesunde Marktteilnehmer. Gibt es eine Lösung?

Proaktive Überprüfung der Überlebensfähigkeit

Die Gewährung von Steuerstundungen sollte verpflichtend mit einer operativen Sanierung des Unternehmens einhergehen. Es sollten Planrechnungen erstellt werden sowie eine fundierte Analyse des Geschäftsmodells: vergleichbar mit einer Fortbestehensprognose, welche die Überlebensfähigkeit des Unternehmens zeigt. Wenn mit überwiegender Wahrscheinlichkeit keine Überlebensfähigkeit nachgewiesen werden kann, warum dann mit Subventionen in den Markt eingreifen? Die Wiederwahl der Regierung zählt wohl nicht als valides Argument.

Fotos: StockSnap/Pixabay (1), Siemens Mobility (2) Gerd Altmann/Pixabay (3), Judith Bender (4)

Die Krise als Anreiz für Innovation
Wir stehen vor enormen wirtschaftlichen, sozialen und gesellschaftlichen Umwälzungen. Die Digitalisierung, das Voranschreiten der künstlichen Intelligenz und immer innovativere Arbeitsmodelle werden Unternehmer, Arbeitnehmer und die gesamte Gesellschaft vor gewaltige Herausforderungen stellen. Förderungen im Gießkannenprinzip sind dabei keine Lösung. Es sollte vielmehr Anreize für Innovationen, zur Geschäftsmodellentwicklung sowie operativer Sanierung geschaffen werden. Denn mit Subventionen ist noch niemand nachhaltig aus der Krise gekommen, mit Innovationen oder Reorganisation schon. Einen möglichen Anreiz bietet die neue Insolvenzordnung, welche die präventive Restrukturierung erstmals formal regelt. Es wird jedoch weiteren Druck benötigen, denn etwa aus der Medizin wissen wir, dass präventive Maßnahmen in der Realität viel zu selten tatsächlich umgesetzt werden. Das ist bei Unternehmen meist nicht anders. Deshalb gilt es, Subventionen bzw. Stundungen verpflichtend an eine Weiterentwicklung des Unternehmens zu binden. Das hilft dem Unternehmen, das hilft den Kapitalgebern und letztlich auch dem ganzen Markt. JK
www.dieSaremas.com

4

Insolvenzen & Sanierungen sind wichtig

»Insolvenzen und vor allem Sanierungen sind für eine funktionierende Marktwirtschaft notwendig – auch wenn sie im individuellen Fall mit viel persönlichem und wirtschaftlichem Leid verbunden sind.«

Jürgen Kaiser, CFO und Interim Manager

STATEMENT LEITBETRIEB

KommR Waltraud Guschlbauer, GF Guschlbauer GmbH, über Tradition und Moderne
„Innovativ und äußerst zukunftsorientiert, aber zugleich traditionell und von jeher stark verwurzelt mit unserem Standort St. Willibald im Innviertel – mit viel Herzblut fertigen unsere fachlich sehr guten und hochmotivierten Mitarbeiter in unserem familiengeführten Unternehmen unsere süßen Köstlichkeiten! Als Leitbetrieb Österreich legen wir sehr viel Wert auf höchste Qualität und Regionalität unserer Rohstoffe. Mittlerweile hat unser Unternehmen einen hohen Stellenwert und wichtigen Platz im Handel erlangt und wir sind stolz darauf, dass der Bekanntheitswert unserer Marke stetig steigt. Im Spätsommer eröffnen wir unsere brandneue, innovative ‚Süße Welt' in St. Willibald ganz nach dem Motto: ‚Genießen Sie die besten Verführungen aus Meisterhand und shoppen Sie, was das süße Herz begehrt!' Täglich geöffnet, lädt auch das liebevoll gestaltete Café zum gemütlichen Verweilen mit Familie und Freunden ein. Als Mitglied der Serviceinitiative Leitbetrieb Österreich freuen wir uns, auch hier wieder unseren Service zu verstärken und so nahe am Kunden zu sein!" ■
www.leitbetrieb.com

5

6

AUSZEICHNUNG

Living Standards Award 2022
Der Countdown für Einreichungen zum Living Standards Award läuft. Zum achten Mal lädt Austrian Standards Österreichs Unternehmen, Forschungseinrichtungen, Start-ups und auch Einzelpersonen ein, ihre „Best Practices" ins Rennen um die begehrten Auszeichnungen zu schicken. Gesucht werden Projekte, bei denen Standards oder die Entwicklung von Standards eine Schlüsselrolle einnehmen. Die Einreichfrist läuft bis zum 30. September 2021. Vier Kategorien stehen zur Auswahl: „Enabling Solutions", „Reaching International Markets", „Developing Future Technology" und „IEEE Standard". Gastgeberin der nächsten Award-Verleihung wird Valerie Höllinger sein, die mit 2022 die Funktion der Managing Director von Austrian Standards übernimmt. ■

BAUBRANCHE

Strabag und Porr unter Top 100
Ein aktueller Report von Deloitte zeigt: Trotz des Corona-Krisenjahres verzeichnete die internationale Baubranche im Geschäftsjahr 2020 ein Wachstum von insgesamt knapp 4 %. Unter den umsatzstärksten Baukonzernen der Welt sind auch im diesjährigen Ranking wieder zwei österreichische Unternehmen gelistet. Die Strabag belegt mit einem Jahresumsatz von 16,847 Milliarden US-Dollar Platz 20. Im Vergleich zum Geschäftsjahr 2019 verbessert sie sich damit im Ranking um zwei Plätze. Auch die Porr AG konnte sich um vier Plätze verbessern: Während die heimische Baufirma im Geschäftsjahr 2019 noch den 55. Platz einnahm, belegt sie nun mit einem Umsatz von 5,664 Milliarden US-Dollar Rang 51. ■

7

Fotos: Guschlbauer GmbH (5), Austrian Standards/Philipp Lipiarski (6), Strabag SE (7)

medianet WKO.

“Breitbandausbau: Aufholbedarf bei Highspeed-Internet”

21. Juli 2021

Breitbandausbau: Aufholbedarf bei Highspeed-Internet

Private Investoren und PPP-Finanzierungsmodelle als Booster; Constantinus-Gewinner sarema | rent a CFO mit Glasfaserausbau in NÖ-Projekt als Vorreiter.

WIEN. Ausgelöst durch die Pandemie, haben sich viele Unternehmen über Nacht auf Homeoffice-Lösungen eingestellt, Meetings über Videokonferenzen virtualisiert und ein stärkeres Augenmerk auf IT-Sicherheit gelegt. „Das zeigt, wie wendig, schnell und fokussiert viele Unternehmen auf die Krisen reagiert haben. Die Pandemie hat aber auch gezeigt, dass Breitband und Hochleistungsbreitband, Stichwort Glasfaser, oberste Priorität haben und der Netz-Ausbau noch schneller voran gehen muss. Die Betriebe haben ihre Hausaufgaben über Nacht gelöst, der Highspeed-Internet-Ausbau hinkt aber noch hinterher“, sagt Alfred Harl, Obmann des Fachverbands Unternehmensberatung, Buchhaltung und Informationstechnologie (UBIT) der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ).

Highspeed-Internet für Highspeed-Wirtschaft

Denn das Wort Highspeed-Internet, vor allem hinsichtlich Glasfasernetzausbau, ist in Österreich vielerorts noch eine Wunschvorstellung. So ist Österreich mit nur 3,3 % „Anteil von Glasfaseranschlüssen an allen stationären Breitbandanschlüssen“ im OECD-Länder-Ranking beinahe Schlusslicht. Nur Belgien und Griechenland haben eine geringere direkte Glasfaser-Netzabdeckung. Erfreulich ist hingegen, dass aktuell laut Bund 43 Prozent der österreichischen Haushalte mit gigabitfähigen Anschlüssen ausgerüstet sind. Wien mit 92 % und Tirol mit 62 % sollen sogar im europäischen Spitzenfeld liegen. Beim 5G-Mobilfunk liegt die Versorgung genau bei der Hälfte der 4 Millionen Haushalte. Anschlüsse mit mehr als 100 Mbit-Geschwindigkeit liegen aktuell bei 68 % und sollen bis 2024 bei 77 % liegen. Seit 2015 wurden 905 Mio. Euro an Breitbandförderung des Bundes vergeben. Insgesamt wurden Investitionen von insgesamt 2,3 Mrd. Euro ausgelöst.

Milliarden-Wertschöpfung und Jobs durch Breitbandausbau

Der Zugang zu Breitbandinternet wirkt sich positiv auf Löhne, Beschäftigung, Unternehmensumsätze und viele andere Aspekte einer Volkswirtschaft aus. Wenn in Österreich bis 2026 zusätzlich 1,4 Mrd. Euro in den Breitbandausbau investiert werden, entsteht dadurch bis 2028 eine Wertschöpfung in Höhe von 1,5 Mrd. Euro und 13.266 zusätzliche Jobs - das zeigen die Ergebnisse des GAW-Wertschöpfungsrechners der WKÖ. Hinzu komme, dass sich der flächendeckende Zugang zu Breitbandinternet positiv auf die Arbeitsproduktivität auswirkt und die tatsächliche Wertschöpfung deshalb höher ausfallen dürfte. Davon profitieren besonders ländliche Regionen, wie Studien zeigen.

Sowohl der leitungsgebundene als auch der mobile (5G) Breitbandausbau sollen mit klaren Zielen und regelmäßigen Fortschrittsbewertungen forciert werden. Hierzu sind unter anderem eine Erhebung aller KMU ohne Breitbandanschluss und der priorisierte Ausbau nach Regionen notwendig. „Allen voran muss mehr in den Breitbandausbau investiert werden. Egal welche digitalen Neuerungen auch auf uns zukommen werden – wir benötigen ein leistungsfähiges Netz. Auch im Bereich der Cybersicherheit braucht es Investitionen und das Bewusstsein, diese auszubauen“, führt Harl weiteraus.

Mit Glasfaserausbau-Projekt zum Constantinus Award

Eine Lösung zur Finanzierung des Glaserfaserausbaus zeigt Constantinus Award-Sieger 2020 in der Kategorie „Management Consulting“, sarema | RENT A CFO, mit dem Projekt „Investorensuche für den Glasfaserausbau in NÖ“ vor. Jürgen Kaiser ist es als Interim Manager der Niederösterreichischen Glasfaserinfrastruktur Gesellschaft (nöGIG) gelungen, mit der Allianz Gruppe einen langfristigen Partner für das Land Niederösterreich zu finden. Niederösterreich erhält einen Großteil seiner Vorfinanzierung zurück, muss keine Haftungen abgeben und erhält das Projekt und somit die Infrastruktur, die mittlerweile als Daseinsvorsorge gilt, nach 30 Jahren um einen symbolischen Euro zurück. Jürgen Kaiser wurde für die erfolgreiche Umsetzung dieses Projektes zu Österreichs „Interim Manager des Jahres“ ausgezeichnet.

„Es werden in den nächsten drei Jahren rund 100.000 Haushalte mit Glasfaser versorgt. Da die nöGIG im ländlichen Raum ausbaut, sind das über 100 Gemeinden“, erläutert Jürgen Kaiser. Für Kaiser ist dieses PPP-Projekt (öffentlich-private Partnerschaften) eine Dripple-Win-Situation: BürgerInnen bekommen schnelles Internet, das Land erhält eine günstige Finanzierung aufgrund derzeitiger Niedrigzinssituation. Zudem fließt das investierte Kapital vorwiegend wieder in regionale Baufirmen und Elektroinstallationsbetriebe.
„Das Projekt und Tätigkeitsfeld von sarema und Jürgen Kaiser veranschaulicht erneut, dass unsere Beraterinnen und Berater über genau das Expertenwissen verfügen, das wir alle jetzt brauchen. Wir können uns auf sie verlassen. Und mit gemeinsamen Kräften sind wir auch für die nächste Digitalisierungswelle gewappnet“, so Alfred Harl, und ergänzt: „Um eine rasche und effiziente Projektabwicklung sicherzustellen, müssen alle Geschäftsmodelle zum Breitbandausbau unterstützt werden.“

Preisgekrönte Beratung aus Österreich

Seit 2003 zeichnet der Constantinus Award jedes Jahr die besten Beratungsprojekte Österreichs in acht Kategorien aus und hebt somit die besten Innovationen, die Österreichs Unternehmensberaterinnen, Buchhalterinnen und IT-DienstleisterInnen zu bieten haben, hervor. Von 8. März 2021 bis 17. Mai 2021 lief die Einreichphase für den Constantinus Award 2021. Die Constantinus Award-Jury hat die 43 besten Beratungsprojekte aus 111 eingereichten Projekten in acht Kategorien auserkoren. (red)

Mehr Informationen dazu unter:
https://www.constantinus.net/de/nominierungen

Einfach anklicken um den ganzen Beitrag zu lesen.

“Neue Trends in der Finanzierung für KMU”

05. Juli 2021

Finanzierung

Neue Trends in der Finanzierung für KMU

05.07.2021 Lesezeit: ca. 2 Minuten

Neue Formen der Finanzierung ermöglichen es, eine Zielgruppe anzusprechen, die dem Unternehmen sehr nah liegt: die eigenen Kunden.

Viele Unternehmen stehen aktuell vor der Herausforderung, drohende Verluste oder neue Investitionen finanzieren zu müssen. Die Finanzierung ist Teil der Unternehmenspraxis, um etwaige kurzfristige Umsatzrückgänge und Liquiditätsverschiebungen zu kompensieren oder für Investitionen aufkommen zu können. Neben der klassischen Unternehmensfinanzierung über Familie und Freunde, über Business Angels bis hin zu Venture Capital und Bankfinanzierung, ermöglichen die neuen Formen der Finanzierung eine Zielgruppe anzusprechen, die dem Unternehmen noch näher liegt: die eigenen Kunden.

„findig“ ist eine neue Initiative, die Finanzierung und Digitalisierung zusammenführt. Richtet sich ein Unternehmen neu aus, bietet die Digitalisierung einen guten Anhaltspunkt, um neue Zielgruppen und neue Geschäftsmodelle zu erschließen. Die Initiative "findig" will Unternehmen helfen, von Beginn an die beste Finanzierung für sie aufzusetzen.

Die Initiative hat dabei TPA gemeinsam mit Guiding Innovators, der jüngsten Neugründung des CONDA Founders Paul Pöltner sowie mit sarema | RENT A CFO, dem Unternehmen des Interim Manager des Jahres Jürgen Kaiser ins Leben gerufen.

Organic Finance Framework

Zur Visualisierung der unterschiedlichen Formen der Finanzierung hat Paul Pöltner das Organic Finance Framework entwickelt. „Mit dem Organic Finance Frame wird den Unternehmerinnen und Unternehmern geholfen die Finanzierung praxisgerecht an die Unternehmensphase anzupassen“, erklärt Paul Pöltner. Bei der Investition in ein Unternehmen geht es nicht immer nur um das schnelle Geld. Gerade beim Crowdfunding hat sich gezeigt, dass neben den monetären Werten auch der gemeinsame Gedanke, etwas Größeres zu schaffen, im Vordergrund steht.

Ist ein Unternehmen stark mit seinem Sinn in der Gesellschaft verankert und hat es ein Produkt in der Umsetzung, das einen großen Mehrwert für die Zielgruppe bedeutet, dann können zukünftige Kundinnen und Kunden zu Partnern bei der Finanzierung werden. „Das Unternehmen muss seinen Sinn in der Gesellschaft erkennen und daran aktiv die Unternehmensentwicklung ausrichten“, sagt Michaela Rothleitner (findig | Guiding Innovators). Von Crowdfunding, bei dem die Kunden die Produkte heute kaufen und erst zu einem späteren Zeitpunkt (über ein Jahr) bekommt, über Crowdinvesting, bei dem bereits mit kleinen Beträgen investiert werden kann, bis hin zu neuen Formen der Finanzierung über sogenannte „Digitale Assets“, also Beteiligungen auf der Blockchain.

Potential der Digitalisierung nutzen

Konnten früher Unternehmen noch ausschließlich passivseitig saniert werden, so ändern sich heute zusehends die Rahmenbedingungen. Praxisgerechte Finanzierung bedeutet, entsprechend dem Lebenszyklus des Unternehmens die richtige Finanzierung auszuwählen und eingebettet in einer starken Unternehmenskultur die Interessenten in einer frühen Phase tief in die Entwicklungen des Unternehmens einzubinden. „Es gilt den Fortschritt aktiv zu gestalten und aus einer starken Zukunftsausrichtung heraus das Unternehmen gut zu finanzieren“, erklärt Jürgen Kaiser (findig | sarema).

„findig bietet kleinen und mittelgroßen Unternehmen einen ganzheitlichen Beratungs- und Umsetzungsansatz: Von Digitalisierung, über Technologie & Innovation, Transformation zu neuen Geschäftsmodellen, bis hin zu Finanzierung und Förderung erhalten KMU eine Gesamtlösung aus einer Hand” so Michael Nester (findig | TPA). „Gemeinsam wurde mit Guiding Innovators und sarema ein holistischer Ansatz entwickelt, der die Interessenten von der Entwicklung der Digitalisierungs-strategie, über die Umsetzung bis hin zur praxisgerechten Finanzierung der Partner für die Umsetzung unterstützt,” sagt Andreas Gotwald (findig | TPA).

ABS Factoring AG (eBook).

“So führt die Restrukturierung nachhaltig zum Erfolg!”

Juni 2021

DiePresse.

“Weiter finanziert wird, wer die besten Antworten liefern kann”

27. Mai 2021

Die Presse Experten Interview mit Jürgen Kaiser 27.05.2021, S.17

„Weiter finanziert wird, wer die besten Antworten liefern kann“

Restrukturierung 2. Mehr als bisher wird es von innovativen Geschäftsmodellen abhängen, ob der Kredithahn offenbleibt, sagt ein Experte.

Wien. Wenn es um die Rettung von Unternehmen geht, denkt man meist zuerst an die finanzielle Seite. Das greife jedoch zu kurz, sagt Jürgen Kaiser, Managing Partner des Beratungsunternehmens Saremа, im Gespräch mit der „Presse“. „Die Finanzen sind nur ein Symptom. Man muss das Unternehmen ganzheitlich betrachten.“

Kaiser hat sich auf „präventive Restrukturierung“ fokussiert und ist auch als Interim Manager tätig. Zusammen mit anderen Spezialisten aus verschiedenen Fachbereichen hat er das Netzwerk „die Saremas“ gegründet. Dieses will Unternehmen mit einem interdisziplinären Ansatz dabei unterstützen, schwierige Situationen zu bewältigen. Und da geht es dann keineswegs „nur“ ums Geld, sondern auch um Themen wie Innovation und Geschäftsmodellentwicklung.

„Man muss aus seiner Box heraus“, sagt Kaiser. Eventuell gelte es, sich gänzlich vom bisherigen Geschäftsmodell zu verabschieden, wenn – wie auch in dieser Krise – ein Markt völlig einbricht. „Es gibt da einen Veranstaltungstechniker, der macht jetzt Holzfahrräder. Oder einen früheren Hersteller von Halogenlampen, die ja inzwischen verboten sind – der produziert Glasstrohhalme.“

Dass diese Krise noch nicht ausgestanden ist, daran hat Kaiser keinen Zweifel. Aber wie schlimm wird es noch werden, wenn in absehbarer Zeit die staatlichen Hilfen zurückgefahren werden und die Steuerstundungen auslaufen? Dazu sei eine allgemeine Aussage schwierig. Bei den derzeitigen niedrigen Insolvenzzahlen werde es aber nicht bleiben, sagt der Sanierungsexperte. „Das wird mehr werden, da darf man sich nicht täuschen. Das dicke Ende kommt noch.“ Und das sei in gewisser Hinsicht auch nötig, es gebe einen „Aufholbedarf“ an Insolvenzen. „Zombiefirmen“, die sich nur mit Staatshilfen über Wasser halten, schaden anderen Unternehmen massiv, davon ist Kaiser überzeugt. Würden jene, die unter normalen Bedingungen keine Existenzberechtigung hätten, auf Dauer am Markt bleiben, „wäre das für die gesunden Firmen ein ernstliches Problem“.

Das sei aber nicht das einzige Risiko für die heimische Wirtschaft. Kaiser vergleicht die Situation mit jener im Jahr 2008: „Damals gab es zuerst eine Finanz- und dann eine Wirtschaftskrise. Jetzt könnte es umgekehrt kommen.“ Auf die covidbedingte Wirtschaftskrise könnte im schlechtesten Fall eine Finanzkrise folgen, möglicherweise ausgehend von südlichen Ländern, deren Wirtschaft stark vom Tourismus abhängt, lautet seine Befürchtung.

„Triage“ bei Finanzierungen?

„Eine Liquiditätsklemme wäre das Schlimmste. Die Firmen brauchen Liquidität.“ Und damit schließt sich dann doch wieder der Kreis zum Thema Banken und Finanzen. Gerade die zahlreichen heimischen Klein- und Mittelunternehmen, die stark auf Fremdkapital angewiesen sind, wären von Liquiditätsengpässen in der Bankenwelt besonders stark betroffen.

Aber auch abseits von diesem Worst-Case-Szenario könnte es für manche eng werden. „Was das Wort Triage bedeutet, wissen wir inzwischen. Das könnte es künftig bei Banken geben.“ Kommt es zu einer Flut von Restrukturierungsfällen, werden Banken zwangsläufig die Entscheidung treffen müssen, welche Unternehmen sie zu retten versuchen und welche nicht.

“Die Finanzen sind nur ein Symptom. Man muss das Unternehmen ganzheitlich betrachten”

Neue Kreditvergabestandards

Und dabei kommen auch neue rechtliche Vorgaben ins Spiel: Kaiser verweist auf eine Leitlinie der European Banking Authority (EBA), die mit Juli 2021 in Kraft tritt (www.eba.europa.eu/regulation-and-policy/credit-risk/guidelines-on-loan-origination-and-monitoring). „Ein Kernelement sind dabei die Kreditvergabestandards.“ Banken sind demnach unter anderem verpflichtet, verstärkt auf Sensitivitätsanalysen und Planrechnungen zu bestehen. „Diese wiederum sind allerdings nur dann glaubwürdig, wenn ein entsprechend solides Geschäftsmodell dahintersteht, welches diese Planzahlen auch realistisch erscheinen lässt.“

Daher werde darauf schon ab Juli 2021 zwangsläufig ein verstärkter Fokus gelegt werden, sagt Kaiser. „Jene Unternehmen, die hier die besten Antworten und Unterlagen liefern können, erhöhen damit maßgeblich die Wahrscheinlichkeit, weiterhin finanziert zu werden.“ (cka)

Facebook.

“Constantinus Award 2020 Sieger”

7. April 2021

dieWirtschaft.

“Harte Zeiten, neue Chancen”

10. März 2021

Der Wirtschaftsverlag

die wirtschaft

Specials

Harte Zeiten, neue Chancen

10.03.2021

lernenausderkrise Coronavirus

Wie verändert die Corona-Krise Unternehmen? Die Initiative #lernenausderkrise geht dieser Frage seit Anfang der Pandemie nach und hat jetzt die wichtigsten Learnings auch in einem Buch zusammengefasst. Wir haben den Fachexperten für Finanzen, Jürgen Kaiser, Managing Partner von dieSaremas, nach seinem Fazit nach einem Jahr Ausnahmezustand gefragt.

© Robert Fleischhanderl

Welche Defizite hat die Krise aufgedeckt, die bei vielen KMU davor verborgen geblieben sind?

Die mangelnde Zukunftsfähigkeit so mancher Geschäftsmodelle sowie die geringe Veränderungsbereitschaft nehme ich eindeutig als Defizite wahr. Weiters liegt der Fokus oft zu sehr bei den Finanzen. Obwohl selbst als CFO tätig, sehe ich die Finanzen oft nur als das Symptom, aber selten als Ursache für eine unternehmerische Schieflage. Das Business-Umfeld tickt noch sehr analog. Solange der Mitbewerb auch nicht massiv in Innovation investiert, lebt es sich mit dem alten Geschäftsmodell recht gut. Das war allerdings vor der Krise. Mittlerweile ist hier aber eine Dynamik entstanden, die es schlicht überlebensnotwendig macht, seine Strategien und sein Geschäftsmodell grundlegend zu hinterfragen.

Börsen-Kurier.

“Der Konkurrenzkampf um Liquidität wird härter”

4. März 2021

„Der Konkurrenzkampf um Liquidität wird härter“

Angesichts einer möglichen Insolvenzwelle sollten sich Unternehmen wappnen.

Red./ks. Viele Experten erwarten eine Insolvenzwelle nach dem Auslaufen der staatlichen Hilfsprogramme. Der Konkurrenzkampf um Liquidität würde in dieser Situation härter werden. Dann würde es gelten, Banken und Investoren von sich zu überzeugen. „Unternehmen müssen jetzt rasch handeln, um sich bestmöglich darauf einzustellen“, meint dazu der Finanzexperte **Jürgen Kaiser**. Er ist Gründer und Geschäftsführer der „sarema Management & Advisory GmbH“ und begleitet Unternehmen in Transformationsprozessen, wie beispielsweise Restrukturierungen, Investorensuche, sowie bei M&A- und Finanzierungsprojekten. Wir baten ihn zum Gespräch.

Robin Consult Gleichschalten

Börsen-Kurier: Viele Experten befürchten für 2021 eine große Insolvenzwelle in Österreich. Was meinen Sie dazu?
Jürgen Kaiser: Es besteht bei Insolvenzen grundsätzlich ein großer Rückstau aus 2020. Zudem ist klar, dass Hilfsmaßnahmen des Bundes und der Länder nicht ewig weiterlaufen können. Sobald diese und die Kurzarbeit auslaufen, wird das Wirkung zeigen - vermehrte Insolvenzen werden die Folge sein.

Börsen-Kurier: Wenn gleichzeitig viele Unternehmen in finanzielle Schieflage geraten, steigt letzten Endes auch der Druck auf ihre Geldgeber, die Banken. Sind die heimischen Institute dafür gerüstet?
Kaiser: Über die Liquiditätssituation von Banken wird heftig diskutiert. So sollen Banken noch nie so viel Liquidität wie derzeit bei der EZB geparkt haben. Ob diese Mittel ausreichen werden, ist jedoch fraglich. Zudem wurden Restrukturierungsabteilungen von Banken in den vergangenen Jahren personell stark reduziert und Regulierungen verschärft. Die sogenannte „Forbearance“ umfasst bankinterne Maßnahmen zur Änderung von Vertragsbedingungen, damit Kreditnehmer ihren Verpflichtungen wieder nachkommen können oder der Vertrag ganz bzw. teilweise refinanziert oder umgeschuldet werden kann. Sie erhöht den Druck auf Banken weiter. Suchen Kunden um Stundungen oder Überziehungen an, werden sie künftig rascher als bisher in Restrukturierungsabteilungen übertragen werden müssen - mit allen negativen Konsequenzen, wie etwa der Erstellung von Fortbestehensprognosen oder einem erhöhten Reporting-Aufwand. Zudem wird 2020 eine Delle in den Eigenkapitalquoten der österreichischen Unternehmen hinterlassen. Unternehmen sollten jetzt rechtzeitig den Dialog mit Banken und Investoren suchen. Denn wenn alle gleichzeitig Liquidität benötigen, wird es eng werden. Vor allem für Unternehmen, die nicht mit einer plausiblen Planrechnung und einem zukunftsfähigen Geschäftsmodell überzeugen können.

Börsen-Kurier: Und wie können sich Unternehmen vorbereiten, um ihre Chancen auf Bankkredite oder Investorengelder zu erhöhen?
Kaiser: Professionell aufbereitete Unterlagen sind das Um und Auf. Bereits jetzt fokussieren Banken verstärkt auf Fragen zu Geschäftsmodell, Innovationen oder Digitalisierungsgrad des Unternehmens - Investoren legen darauf schon lange höchsten Wert. Wer hierzu keine Antworten liefern kann, wird erleben, was wir aus dem Gesundheitswesen kennen: die Triage, in der nur jene Unternehmen unterstützt werden, die ihre „Hausaufgaben“ rechtzeitig erledigt haben. Geschäftsführer und CFOs sollten sich jetzt mit der Weiterentwicklung des Geschäftsmodells befassen, nicht erst dann, wenn eine Verlängerung der Finanzierungslinie ansteht.

Börsen-Kurier: An welchen Hebeln sollten Unternehmen ansetzen, um langfristig stabilen Kurs einzuschlagen?
Kaiser: Es mag eigenartig klingen, wenn das von einem CFO und mitten in einer Krise, wo jeder von Liquidität spricht, kommt, aber für mich ist völlig klar: Fokus weg von den Finanzen. Denn diese sind nie die tiefere Ursache des Problems. Vielmehr müssen Vision, Strategie und Geschäftsmodell des Unternehmens absolut transparent sein - für das Management, Mitarbeiter und Stakeholder. Hinzu kommen Themen wie eine zeitgemäße Vertriebsstrategie, Prozessoptimierung und natürlich auch ein funktionierendes Finanzwesen. Das Krisenumfeld sowie der Zeitdruck verschärfen die Rahmenbedingungen für Veränderungsprozesse. Es ist sinnvoll, hierzu Erfahrung, Expertise und Umsetzungsstärke „von außen“ einzuholen. Um Unternehmen bei präventiver Restrukturierung zu unterstützen, gründe ich derzeit mit Spezialisten aus Disziplinen wie Sales, Marktpositionierung und Geschäftsmodellentwicklung das Beratungs- und Umsetzungsunternehmen „DieSaremas“.

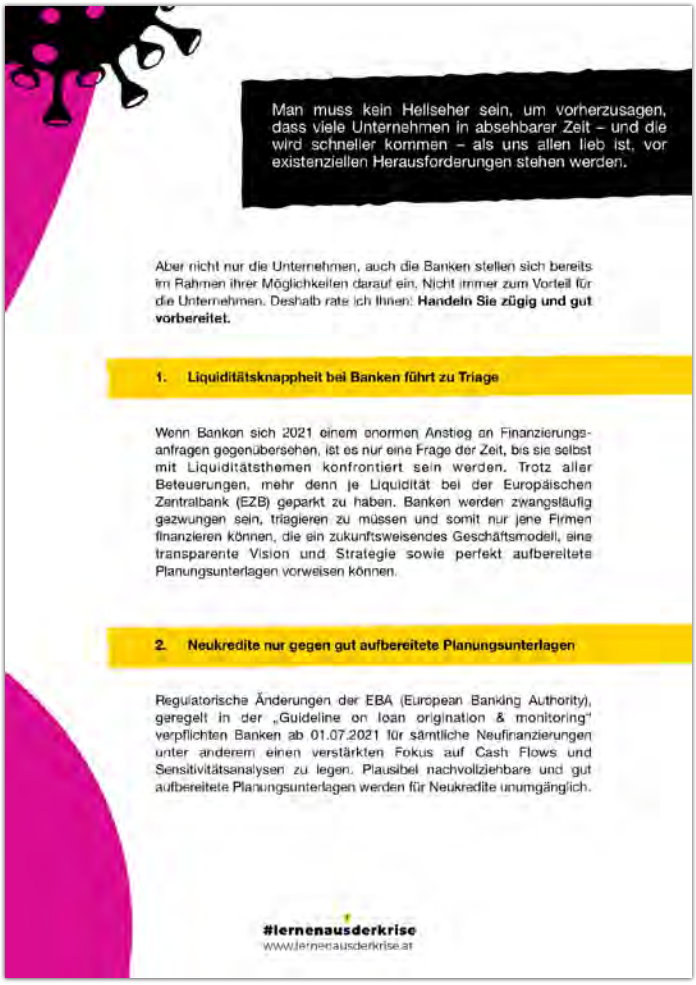
Börsen-Kurier: Sehen Sie in der drohenden Insolvenzwelle auch Chancen für den Wirtschaftsstandort in seiner Gesamtheit?
Kaiser: Aus der Makroperspektive betrachtet waren Krisensituationen der Vergangenheit immer auch Motor für Innovationen. Damit rechne ich auch jetzt und das haben wir - bei allen Entwicklungen, wo wir uns oft eher als Passagier fühlen - selbst in der Hand. Unternehmen, die jetzt mit Weitsicht aktiv an der eigenen Innovationskraft arbeiten und Mut zur Bewegung zeigen, anstatt passiv zu bleiben oder in eine Opferrolle zu verfallen, werden gestärkt aus der Krise hervorgehen.

Börsen-Kurier

Expert Paper.

“6 Handlungsempfehlungen, damit Sie bei Ihrer nächsten Finanzierungsanfrage an Ihre Bank nicht durch Triage aussortiert werden!”

März 2021



“Alles andere als Business as usual”

4. Februar 2021

Alles andere als Business as usual

Als Führungskraft auf Zeit steuert Jürgen Kaiser Organisationen durch besondere Herausforderungen. Für sein jüngstes Projekt wurde der Interim Manager mehrfach ausgezeichnet.

Jürgen Kaiser liebt berufliche Herausforderungen. „In ruhigerem Fahrwasser wird mir rasch langweilig”, sagt der erfahrene Manager, der seit 2016 als Führungskraft auf Zeit tätig ist: Er steuert Unternehmen und Organisationen durch besondere Situationen oder Projekte. Ist eine Herausforderung erledigt, wendet er sich Neuem zu.

Interim Manager sind keine angestellten Dienstnehmer, sondern agieren auf Basis eines Vertrags, ähnlich wie externe Berater. Für Kaiser der beste Weg, um ständig mit interessanten Projekten konfrontiert zu werden. Vor seinem Schritt in die Selbstständigkeit war er jahrelang in verschiedenen internationalen Unternehmen tätig, als Geschäftsführer und Finanzvorstand. „Ich habe dabei gemerkt, dass mir das tägliche Geschäft weniger Spaß macht als komplexe Sonderprojekte”, erzählt er. Gleichzeitig sah er, dass für genau solche Situationen in vielen Betrieben Know-how und Erfahrung fehlen.

© Monika Fellner

Ein „Constantinus Award” für das beste Management Consulting: Interim Manager Jürgen Kaiser.

Experte für Spezialaufgaben

Als Interim Manager konzentriert sich Kaiser nun vor allem auf Aufgaben im Zusammenhang mit Finanzierungsfragen: Die Suche nach Investoren, Projektfinanzierung, Public-Private-Partnership-(PPP-)-Modelle, Mergers & Acquisitions, Sanierungen. Zu seinen Auftraggebern der letzten Jahre zählen Unternehmen aller Branchen. Besondere Aufmerksamkeit erzielte sein Einsatz für das Land Niederösterreich: Kaiser suchte und fand einen Investor, der als Langfrist-Partner des Landes 300 Millionen Euro in den niederösterreichischen Glasfaserausbau investiert.

Die erfolgreiche Umsetzung dieses bislang größten Public-Private-Partnership-Projekts in Niederösterreich brachte Kaiser im Vorjahr die Auszeichnung „Interim Manager des Jahres” und den Constantinus Award in der Kategorie „Management Consulting” (siehe unten). Für ihn eine wichtige Anerkennung: „Es ist die Bestätigung, dass meine Qualifikationen am Markt gefragt sind.” Die Aufmerksamkeit für solche Leuchtturmprojekte könnte auch helfen, das Bild vom Interim Manager als reinen Restrukturierungsexperten zu erweitern.

Generell steige der Bedarf nach interdisziplinären Lösungen, sagt Kaiser, der seine Firma im Vorjahr zur sarema Management & Advisory GmbH umgewandelt hat. Nun will er sein Leistungsspektrum durch Partner erweitern und ganzheitliche Lösungen anbieten. (esp)

▸ www.rent-a-cfo.at

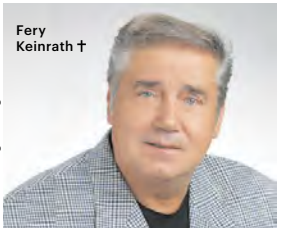
CONSTANTINUS AWARD

Mit den Constantinus Awards zeichnet der Fachverband Unternehmensberatung, Buchhaltung und Informationstechnologie (UBIT) seit 2003 alljährlich die besten österreichischen Beratungsprojekte aus. Die Gewinner des Jahres 2020 und alle für den Preis nominierten Projekte und Betriebe gibt es online. Insgesamt landeten fünf Projekte von und mit Wiener Unternehmen auf den Stockerlplätzen. WWW.CONSTANTINUS.NET

Wiener Bauinnung sucht exzellent sanierte Bauten

Im Vorjahr musste der Wettbewerb coronabedingt ausgesetzt werden. Nun startet die Wiener Bauinnung erneut die Suche nach den besten Renovierungsprojekten der Stadt, um sie mit dem Wiener Stadterneuerungspreis auszuzeichnen. Einreichen können bauausführende Unternehmen, Planer und Bauherren, relevant sind Hochbauprojekte, die zwischen 2018 und 2020 realisiert wurden. Bewerben ist in drei Kategorien möglich, die drei jeweils besten Projekte werden mit dem Wiener „Güteziegel” - ein Ziegel mit entsprechender Prägung, der als Symbol für die Expertise der Wiener Baumeister steht - in Gold, Silber und Bronze prämiert. Die Einreichfrist für den Stadterneuerungspreis 2020/21 läuft bis 24. März. Alle Einreichungen des Vorjahres nehmen heuer automatisch teil. Mehr Infos online unter:

▸ www.gueteziegel.wien



© Jansenberger Fotografie

Abschied von Branchenobmann Fery Keinrath

Die Wiener Fachgruppe der Kino-, Kultur- und Vergnügungsbetriebe trauert um ihren Obmann Fery Keinrath, der am 23. Jänner verstorben ist. Mit seiner Familie führte der gelernte Maschinenbauer einen Schaustellerbetrieb und war seit 35 Jahren in der Interessenvertretung engagiert. Als Obmann der Wiener Fachgruppe - ein Amt, das er seit 1995 innehatte - setzte er sich stets für alle dort vertretenen Berufssparten ein und konnte viele Verbesserungen erreichen, etwa die Vergabe von Konzessionen auf Lebenszeit oder Saisonier-Kontingente für Schaustellerbetriebe.

WdF Leadership Magazin.

“Glasfaserausbau in Niederösterreich; WdF-Mitglied Jürgen Kaiser erhält Constantinus Award für Investorensuche.”

Jänner / Februar 2021

Glasfaserausbau in Niederösterreich

WdF-Mitglied Jürgen Kaiser erhält Constantinus Award für Investorensuche.

AWARD

Das Land Niederösterreich hat ein europaweit einmaliges Modell entwickelt, um gemeinsam mit Investoren den Ausbau von Glasfaserinfrastruktur im ländlichen Raum zu forcieren. Die erfolgreiche Suche nach einem geeigneten Finanzpartner hat Jürgen **Kaiser** als Interim Manager der NÖ Glasfaserinfrastrukturgesellschaft (nöGIG) federführend vorangetrieben. Dafür hat er nun den begehrten Constantinus Award in der Kategorie Management Consulting erhalten. Jürgen Kaiser hat das intensive, über ein Jahr dauernde Projekt der Investorensuche geleitet.

„Niederösterreich beschreitet einen ganz neuen Weg beim Infrastrukturausbau. Es freut mich wirklich sehr, dass ich dazu beitragen konnte, ihn für eine erfolgreiche Umsetzung zu ebnen“, sagt er. Das NÖ Modell findet auch international große Beachtung. Zu Beginn der Partnersuche waren etwa 100 Investoren aus mehreren Ländern interessiert. Die Umsetzung ist bereits in vollem Gange. Im Dezember des Vorjahres ist bereits der Spatenstich für den Glasfaserausbau in den ersten beiden Gemeinden erfolgt. Schritt für Schritt kommen weitere Ausbaugebiete dazu.

Foto: Foto: NLK Pfeiffer

CONSTANTINUS AWARD PREISTRÄGER und WdF-Mitglied Jürgen Kaiser (re.) mit Digitalisierungslandesrat Jochen Danninger.

Insgesamt werden in den kommenden Jahren etwa 100.000 Haushalte und Betriebe erschlossen. Der Constantinus Award ist Österreichs großer Beratungs-, Buchhaltungs- und IT-Preis. Er wird seit 2003 jährlich vergeben.

16 LEADERSHIP Jänner & Februar 2021

“Constantinus-Award für vier NÖ Unternehmen”

29. Januar 2021

Branchen

Constantinus-Award für vier NÖ Unternehmen

Jährlich werden beim Constantinus-Award die besten Beratungs-, Buchhaltungs- und IT-Projekte ausgezeichnet. Die Prämierung der Sieger-Projekte fand heuer im Rahmen einer TV-Sondersendung auf Puls-4 und im Online-Livestream statt.

Der WKÖ-Fachverband Unternehmensberatung, Buchhaltung und Informationstechnologie (UBIT) unterstützt die seit 2003 jährlich stattfindende Preisverleihung. Dabei werden innovative Projekte ausgezeichnet, welche die digitale Transformation weiterentwickeln und fördern. Die Bezeichnung des Events ist keine zufällige – Constantinus setzt sich aus „Consulting“ und „konstant“ zusammen. Damit soll das zentrale Anliegen der UBIT-Initiatoren bezüglich nachhaltiger und konstanter Qualität schon in der Award-Benennung abgebildet werden.

Eine hochkarätige 100-köpfige Jury bestimmte in einem zweistufigen Prozess die kreativsten, innovativsten und anspruchsvollsten Projekte der österreichischen Beratungs- und IT-Branche. Unter die besten Konzepte haben es heuer insgesamt acht niederösterreichische Projekte in sieben unterschiedlichen Kategorien geschafft.

V.l.: NÖ UBIT-Fachgruppenobmann Mathias Past, WKNÖ-Präsident Wolfgang Ecker, Spartenobfrau (IC) Ingeborg Dockner und Sparten-GF Wolfgang Schwärzler. Foto: David Pany

Constantinus-Empfang am 13. Jänner 2021 Screenshot: Silvia Eitler

- Das Rennen in der Kategorie „Internationale Projekte“ machte die Schindler IT-Solutions GmbH aus Stetten.
- Den ersten Platz konnte auch die sarema | RENT A CFO in der Kategorie „Management Consulting“ erreichen.
- Und über Platz zwei freuten sich Mario Murrent aus Wiener Neustadt sowie
- die Xero Qualitätsmanagement GmbH aus Guntramsdorf.

„Nicht nur die ausgezeichneten Unternehmen unterstreichen die Innovationskraft und Serviceorientierung der niederösterreichischen Beratungsbranche. Es sind auch die Nominierungen, die mich stolz machen und für die Zukunft hoffnungsvoll stimmen“, unterstreicht WKNÖ-Präsident Wolfgang Ecker. Diese Spitzenleistungen werden auch vom UBIT-Obmann Mathias Past gelobt: „Die Qualität und Innovationskraft der ausgezeichneten Projekte ist beeindruckend. Alle reden von der digitalen Transformation – unsere österreichischen Top-Beraterinnen und -Berater machen sie möglich“.

Mit diesen innovativen Konzepten zeigten die NÖ Unternehmen ihre Bereitschaft, den digitalen Graben zu überwinden. Genau dieses Verständnis haben die Teilnehmer des Constantinus- Awards mit Bravour gemeistert.

www.ubit.at/noe
www.constantinus.net

Die Ausgezeichneten

Die Sieger:

Databee – mit KI in die Cloud

Einreicher: Schindler IT-Solutions GmbH aus Stetten
Kategorie: Internationale Projekte (1. Platz)

Investorensuche für den ländlichen Glasfaserausbau in Niederösterreich

Einreicher: sarema | RENT A CFO (Baden); Kategorie: Management Consulting (1. Platz)

DEC112 - Deaf Emergency Call 112

Einreicher: MeeCode by Mario Murrent aus Wiener Neustadt
Kategorie: Informationstechnologie und Standardsoftware & Cloud Services (2. Platz)

„Be Prangl“

Einreicher: XERO Qualitätsmanagement GmbH aus Guntramsdorf
Kategorie: Human Resources, Ethik und CSR (2. Platz)

Weitere Nominierte:

Finanzstark und Steuerklar – von Mama zu Mama!

Einreicher: StarkKlar e.U. (Zwettl
Kategorie: Rechnungswesen & Personalverrechnung

CSR Quick Scan Tool

Einreicher: G-GROUP Unternehmens- und Prozessberatung aus Herzogenburg; Kategorie: Human Resources, Ethik und CSR

Persönlichkeitscoaching

Einreicher: Petra Pinker, die Lehrlingsexpertin aus Berndorf
Kategorie: Human Resources, Ethik und CSR

KI basierte Bestandsdigitalisierung mit BIM Prozessen

Einreicher: Ingenieur Studio HOLLAUS aus St. Pölten
Kategorie: Digitalisierung / Internet of Things (IoT)

greenturtle gmbh (Youtube Kanal).

“#Turtle Talks 1 | Jürgen Kaiser, Turnaround Manager”

29. Jänner 2021

Einfach anklicken um den Beitrag zu sehen.

Werbeeinschaltung #lernenausderkrise.

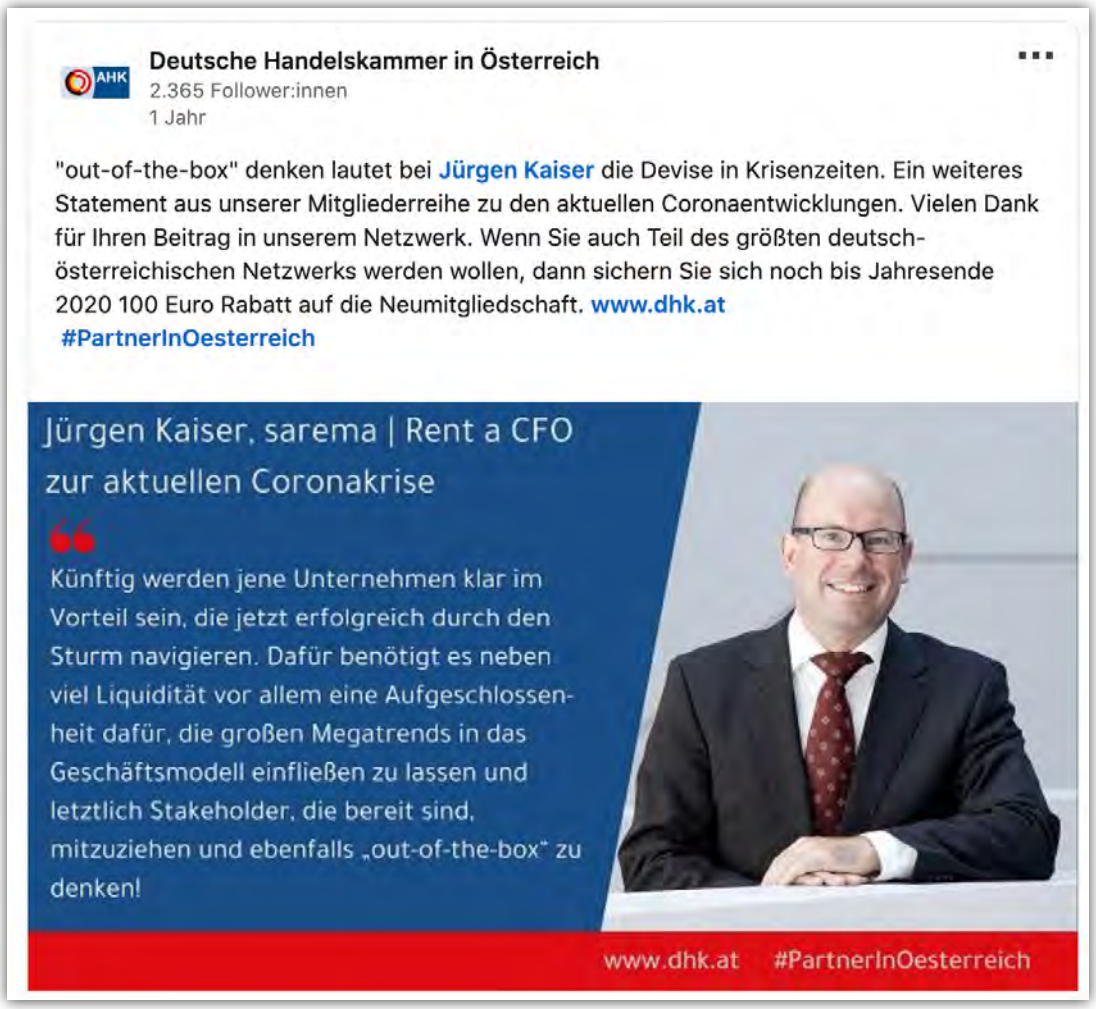
“Liquidität ist nicht alles, aber ohne Liquidität ist alles nichts.”

2021

LinkedIn.

“Jürgen Kaiser, sarema / Rent a CFO zur aktuellen Coronakrise”

Oktober 2020



incite.

“Jürgen Kaiser unter ersten Certified Corporate Finance Experts”

24. September 2020

Verleihung erster Certified Corporate Finance Experts

24. September 2020 - Wiener Börse, Säulensaal, Fotos: (c) Christian Redtenbacher

Liquiditätssicherung heimischer Unternehmen: Zertifizierte Finanzexpertinnen und -experten leisten wichtigen Beitrag! 18 neu zertifizierte Certified Corporate Finance Experts unterstützen österreichische Betriebe bei der Unternehmensfinanzierung und leiten sie durch die Krise

Für zahlreiche heimische Unternehmen ist die aktuelle Coronavirus-Krise besonders in finanzieller Hinsicht eine der größten Herausforderung der letzten Jahre. Viele kämpfen mit den Auswirkungen des Shutdowns und den zahlreichen Verordnungen. Hier kommt die neue Zertifizierung Certified Corporate Finance Expert der Qualitätsakademie incite des Fachverbandes Unternehmensberatung, Buchhaltung und Informationstechnologie (UBIT) der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) ins Spiel: 18 neu zertifizierte FinanzierungsberaterInnen unterstützen Betriebe bei der Sicherung der Finanzierung und der Liquidität.

Die BeraterInnen erhielten vergangenen Donnerstag in der Wiener Börse ihre Zertifikate zum Certified Corporate Finance Expert. Sie gehören nun zu einer Gruppe hochqualifizierter FinanzierungsberaterInnen der Experts Group „Bonitätsmanagement und Controlling“ des Fachverbandes UBIT, deren Know-how und umfassende Erfahrung nun zum ersten Mal zertifiziert wurde. Sie alle wurden von einem hochkarätigen Gremium aus Bankern und erfahrenen UnternehmensberaterInnen geprüft und zertifiziert. Die Gruppe besteht seit 2004 und hat seither unzählige Unternehmen in Finanzierungsangelegenheiten beraten und Daten für Investoren und Banken aufbereitet. „Die Kapitalbeschaffung wird in den nächsten Monaten eine große Herausforderung für zahlreiche heimische Unternehmen. Das nun geprüfte Expertenwissen der Zertifizierten ist gerade jetzt von großer Bedeutung. Gratulation!“, eröffnete der Vorstand der Wiener Börse, Christoph Boschan, die Verleihung.

Neue, zertifizierte Bonitätsberatung für ein starkes 2021

Spätestens seitdem die Bankenregulierung Basel II bei Kreditvergaben strenge Bonitätsvorgaben für Betriebe vorsieht, müssen Unternehmen oft von spezialisierten FinanzexpertInnen beraten und vertreten werden, bevor sie sich an Banken und andere Kapitalgeber wenden können. Die nun zertifizierten UBIT-FinanzberaterInnen verfügen über genau dieses spezialisierte Know-how, das Betrieben oft schlicht fehlt. „Unsere neu zertifizierten Finanzierungsexpertinnen und -experten bilden die Brücke zwischen Betrieb und Kapitalgeber. Ihr Fachwissen und ihr Know-how sichert vielen Betrieben das Fortbestehen“, sagt Alfred Harl, Obmann des Fachverbandes UBIT. „Österreichische Betriebe können sich auf die Expertise unserer Unternehmensberaterinnen und -berater verlassen. Somit begegnen sich Kapitalnehmer und Kapitalgeber bei dem manchmal heiklen Finanzierungsansuchen auf Augenhöhe.“

Besonders in Zeiten der Coronavirus-Krise ist kompetente Finanzierungsberatung essenziell, denn es ist leicht, den Überblick über die Möglichkeiten der Liquiditätssicherung zu verlieren. „Gerade jetzt benötigen viele Betriebe das hochspezialisierte Fachwissen, um eine Vorwärtsstrategie in ein starkes Jahr 2021 zu entwickeln. incite leistet hier einen wichtigen Beitrag“, sagt Alfons Helmel, Geschäftsführer der UBIT-Akademie incite.

Einfach anklicken um den Beitrag zu sehen.

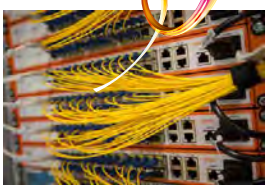
“Glasfaserausbau: Innovatives Finanzierungsmodell für die Infrastruktur der Zukunft”

Juni 2020

Auch die österreichische Bundesregierung ist zu diesem Fazit gekommen. Sie fördert die Infrastruktur der Zukunft mit der sogenannten Breitbandmilliarde und will den Ausbau von 5G forcieren. Die Basis für diese neue Mobilfunkgeneration ist wiederum Glasfaser. Funkstationen brauchen leistungsfähige Anbindungen, damit die Datenmengen in der nötigen Geschwindigkeit abtransportiert werden können.

Die Herausforderung für den Ausbau eines flächendeckenden Glasfasernetzes in Österreich ist sicherlich die Wirtschaftlichkeit der Umsetzung. Private Anbieter verlegen Glasfaser in erster Line dort, wo es wirtschaftlich sinnvoll scheint. Davon profitieren Ortskerne und dicht besiedelte Gebiete, wo es vergleichsweise viele potenzielle Kunden pro verlegten Metern Glasfaser gibt. Dünner besiedelte Gebiete werden oft vernachlässigt. Auch für die Öffentliche Hand ist es oft zu teuer, dort Glasfaser auszubauen.

Niederösterreich hat das als erstes Bundesland erkannt und bereits 2014 eine landeseigene Gesellschaft gegründet, die die Versorgung ländlicher Gemeinden übernimmt. Die Niederösterreichische Glasfaserinfrastrukturgesellschaft (kurz: nöGIG) hat ein Gesamtkonzept erstellt, das unter Einbindung privater Partner ein offenes, öffentliches und zukunftssicheres Netz anbietet. Es ist offen für alle Diensteanbieter, die im von nöGIG errichteten Netz ihre Services anbieten. Damit können die Endkunden aus einer Vielzahl von Angeboten wählen. Die Infrastruktur bleibt langfristig in Öffentlicher Hand.



Sie ist zukunftssicher, weil Glasfaser bis ins Haus genügend Kapazitäten für die nächsten Jahrzehnte bietet. Das NÖ Modell ist mittlerweile über die Landesgrenzen hinaus bekannt und hat sogar den European Broadband Award von der EU-Kommission erhalten.

Das Modell wurde in vier Pilotregionen (Thayaland, Waldviertler StadtLand, Triestingtal und Ybbstal und) erfolgreich getestet. Dafür gab es eine Anschubfinanzierung des Landes. Zusätzlich ist es ist gelungen, mit der Kommunalkredit die erste non-recourse Projektfinanzierung in Österreich für die Errichtung von Glasfasernetzen abzuschließen. Damit konnten mittlerweile 35.000 Haushalte mit Glasfaser bis ins Haus versorgt werden.

Für die Umsetzung des Gesamtkonzepts ist eine Investitionssumme von mehreren hundert Millionen Euro erforderlich. Das hat die Finanzierung in den Vordergrund der Diskussion gerückt. So wurden Konzepte erarbeitet, wie das Land Niederösterreich dieses Netz möglichst budgetschonend finanzieren kann, ohne die Kontrolle über eine Infrastruktur abzugeben, die immer öfter als Element der Daseinsvorsorge verstanden wird.

Im Sommer 2018 wurde mit der Ausschreibung eines PPP-Modells (Public Private Partnership) begonnen und in Folge ein Jahr lang intensiv mit potenziellen Investoren verhandelt. Das Interesse der vorwiegend internationalen Investoren war beachtlich groß. Am Ende konnte sich die Münchner Allianz Gruppe als bester Partner durchsetzen. Allianz Capital Partners (ACP) übernimmt die Mehrheit an den bestehenden Netzen in den Pilotregionen und wird in den kommenden Jahren die Versorgung von 100.000 Haushalten bzw. Betrieben finanzieren. Insgesamt stellt Allianz dafür 300 Millionen Euro Eigenkapital zur Verfügung.

Dieses in Europa bislang einzigartige Konzept der Finanzierung des Glasfaserausbaus im ländlichen Raum stößt international auf großes Interesse. Die Vorteile liegen auf der Hand: Die Öffentliche Hand ist in der Lage, budgetschonend, ohne Übernahme von Haftungen oder Garantien eine Infrastruktur zu errichten, die zunehmend an Bedeutung gewinnt. Sie kann damit einen wesentlichen Beitrag zur Standortsicherung leisten. Die Abwanderung von Betrieben wird nicht nur verhindert, sie führt sogar – wie sich in den Pilotregionen zeigt – zu Betriebsansiedelungen. Sie erhält das Netz nach 30 Jahren wieder zurück und hat während dieses Zeitraumes einen finanzkräftigen Partner als Investor. Für Investoren ist das Modell spannend, da sich in den derzeit volatilen Zeiten Investitionen in nachhaltige Infrastrukturprojekte besonders attraktiv darstellen.

JÜRGEN KAISER

war von Beginn der Investorensuche bis zum Einstieg der Allianzgruppe interimistischer kaufmännischer Geschäftsführer der nöGIG und für die Strukturierung der Transaktion sowie die Investorenverhandlungen verantwortlich. Heuer wurde er für dieses Projekt von der Dachorganisation Österreichisches Interim Management als **„Interim Manager des Jahres“** ausgezeichnet.

Kaiser ist es mit seinem Team gelungen, im für vergleichbare Projekte sehr kurzen Zeitraum von einem Jahr, für das bislang größte mit privatem Kapital finanzierte Infrastrukturprojekt in Niederösterreich einen langfristigen Investor zu finden: Das Finanzierungsmodell hat auch international Aufsehen erregt und wird in der Branche als „Niederösterreich Modell“ beispielhaft dafür gesehen, wie es gelingen kann, Glasfaser im ländlichen Raum in Zusammenarbeit von öffentlicher Hand und privaten Partnern umzusetzen.

Jürgen Kaiser ist Gründer und Geschäftsführer der sarema Management & Advisory GmbH und hat sich auf Interim Management in Unternehmen fokussiert, die vor besonderen Herausforderungen stehen. Das sind sowohl M&A und komplex Finanzierungs-Projekte, Investorensuche sowie auch Sanierungen und Restrukturierungen. Sein Ansatz ist nicht als Berater zu agieren, sondern direkt im Unternehmen eine proaktive Management Position einzunehmen.

JÜRGEN KAISER
GESCHÄFTSFÜHRER DER SAREMA MANAGEMENT & ADVISORY GMBH

GLASFASERAUSBAU: INNOVATIVES FINANZIERUNGSMODELL FÜR DIE INFRASTRUKTUR DER ZUKUNFT

Die Coronakrise hat uns im Zuge des vermehrten Arbeitens im Home Office die Bedeutung von leistungsfähigem Internet schonungslos vor Augen geführt. Im europäischen Vergleich liegt Österreich in der flächendeckenden Breitbandversorgung nach wie vor auf den letzten Rängen …

→

45

Einfach anklicken um den ganzen Beitrag zu lesen.

Badener Zeitung.

“Bester Manager auf Zeit”

7. Mai 2020

Bester Manager auf Zeit

Badener Unternehmensberater Jürgen Kaiser ausgezeichnet

Was vielleicht viele nicht wussten - in Österreich gibt es einige tausend Manager, die auf Zeit in Unternehmen einspringen, wenn der Hut brennt. Der Badener Unternehmensberater Jürgen Kaiser ist einer dieser Interim Manager. Dass er sein Handwerk versteht, beweist eine begehrte Auszeichnung.

Der Badener Unternehmensberater Jürgen Kaiser hat gut lachen. Dem interim Manager ist es als kaufmännischer Geschäftsführer der Niederösterreichische Glasfaserinfrastruktur GmbH (nöGIG) gelungen einen finanzkräftigen Partner an Bord zu holen. Dafür wurde er als „Interim Manager des Jahres 2020“ ausgezeichnet.

Zahlen liegen Jürgen Kaiser offenbar im Blut. Nach dem Studium der Handelswissenschaften heuerte er bei der Erste Bank an, wo er bald als Project Finance Manager erfolgreich war. Weitere berufliche Stationen führten Kaiser unter anderen zur VA Tech, der Vamed und der Soravia Group. Für die Bausparte von Samsung war der gebürtige Oberösterreicher schließlich einige Jahre in Südkorea tätig.

„Dort habe ich auch den Drang verspürt, mich selbstständig zu machen. Nachdem ich lange genug in Seoul mit seinen 25 Millionen Einwohnern gelebt hatte, kam es für mich nicht mehr in Frage, wieder in eine Großstadt wie Wien zu ziehen“, schildert der Unternehmensberater, wie es dazu kam, dass er sich vor einigen Jahren in Baden ansiedelte. „Ich habe einen sehr stressigen Job. Hier ist es herrlich ruhig. Wenn ich eine Stunde Zeit habe, schmeisse ich mich auf´s Rad und fahre durch den Wienerwald. Die Lebensqualität in Baden ist einfach unvergleichlich“, schwärmt Jürgen Kaiser, der sich selbst nicht als klassischen Unternehmensberater sieht. „Ich bin nicht nur ein Berater, sondern jemand der tatsächlich in die Firmen geht um als proaktiver Manager tätig zu sein. Das sind Unternehmen, die vor besonderen Herausforderungen stehen, das können Sanierungen und Insolvenzen sein, wo ich sehr kurzfristig u.a. die Firmenleitung übernehme oder die Rolle des Finanzleiters, je nach Wunsch bzw. Erfordernis des Kunden. Das heißt ich berate nicht, sondern übernehme für die Zeit meines Projektes aktive und operative Verantwortung. Ich sehe mich als derjenige, der für die Geburt des Babys verantwortlich ist, aber das Kind dann in andere Hände legt.

„Dabei geht es laut Kaiser aber keineswegs um Profitoptimierung und Personalabbau. „Bei meinem jüngsten Projekt als Interim-Geschäftsführer und CFO der nöGIG (NÖ Glasfaserinfrastruktur GmbH), die bis Ende 2019 zu 100% im Eigentum des Landes NÖ stand, wurde ein Investor gesucht, der in das Unternehmen mit Kapital einsteigen sollte, um den Glasfaser-Ausbau im ländlichen Raum voranzutreiben. Ein Thema, wo gerade dieser Tage in Zeiten des Home Office die zunehmende Bedeutung auch entsprechend in der breiten Bevölkerung wahrgenommen wird“, schildert Jürgen Kaiser, dem es gelang die weltweit größte Versicherungsgesellschaft, den Münchner Allianz Konzern als Partner für die Landesgesellschaft zu gewinnen. Nicht weniger als 300 Mio Euro Eigenkapital brachten die Münchner als Mitgift mit. Ganz nebenbei hat sich auch die Mitarbeiterzahl verfünffacht.

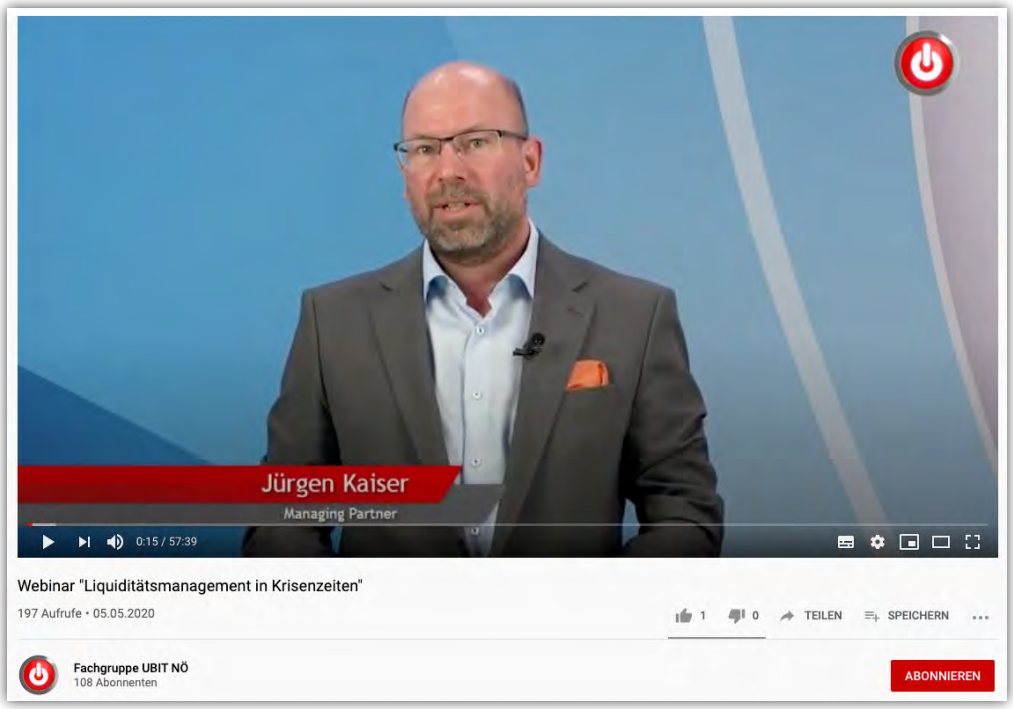
Für die erfolgreiche Umsetzung dieses Projektes wurde der Badener von der Österreichischen Dachorganisation Interim Management (DÖIM) zum Interim Manager des Jahres 2020 gewählt.

Langweilig wird Jürgen Kaiser nach diesem abgeschlossenem Projekt aber nicht. Mehrere Folgeprojekte sind bereits in Umsetzung.

Fachgruppe UBIT NÖ (Youtube Kanal).

Webinar “Liquiditätsmanagement in Krisenzeiten”

5. Mai 2020



Einfach anklicken um den Beitrag zu sehen.

Senat der Wirtschaft.

“Jürgen Kaiser zum Interim Manager des Jahres 2020 gekürt”

Mai 2020

SENAT DER WIRTSCHAFT

DER SENAT | SENATOR/INNEN | SDGs | SE-FONDS | PLÄDOYER | TOOLBOXES | TERMINE | MAGAZIN | PRESSE | NEWS

Jürgen Kaiser zum Interim Manager des Jahres 2020 gekürt

Die Auszeichnung wurde verliehen für das Projekt Investorensuche für den Glasfaserausbau in Niederösterreich

Die von der Dachorganisation Österreichisches Interim Management (DÖIM) initiierte Branchenauszeichnung geht dieses Jahr an den in Baden bei Wien ansässigen Unternehmensberater Jürgen Kaiser.

Er erhält die Auszeichnung für das von ihm erfolgreich umgesetzte Projekt „Investorensuche für den Glasfaserausbau in Niederösterreich“.

Kaiser war von Juli 2018 bis Dezember 2019 interimistischer kaufmännischer Geschäftsführer der Niederösterreichische Glasfaserinfrastruktur GmbH (nöGIG), einer Beteiligungsgesellschaft des Landes NÖ, die sich dem Glasfaserausbau im ländlichen Raum widmet.

Kaiser ist es mit seinem Team gelungen, im für vergleichbare Projekte sehr kurzen Zeitraum von einem Jahr, für das bislang größte mit privatem Kapital finanzierte Infrastrukturprojekt in Niederösterreich einen langfristigen Investor zu finden. Allianz Capital Partners, eine Tochtergesellschaft des weltweit größten Versicherungskonzerns Allianz ist mit EUR 300 Mio Eigenkapital in das PPP (Public Private Partnership) Projekt eingestiegen. Das Finanzierungsmodell hat auch international Aufsehen erregt und wird in der Branche als „Niederösterreich Modell“ beispielhaft dafür gesehen, wie es gelingen kann, Glasfaser im ländlichen Raum in Zusammenarbeit von öffentlicher Hand und privaten Partnern umzusetzen.

„Das besondere an dem Modell ist zweifelsfrei, dass es gelungen ist, einen Investor zu finden, der das operative Risiko für 30 Jahre übernimmt und dabei keine Zahlungen, Haftungen oder Garantien des Landes notwendig waren, was es somit von den üblichen PPP-Konzessionsmodellen maßgeblich unterscheidet“ so Kaiser. Das Land NÖ erhält zudem 100% der Anteile an der Gesellschaft und somit die Infrastruktur, welche zunehmend als Daseinsvorsorge wahrgenommen wird, nach 30 Jahren um 1 Euro zurück.

Vertreter aus deutschen Bundesländern , wo der Glasfaserausbau ähnlich wie in Österreich im europäischen Vergleich deutlich hinterher hinkt, wurden bereits bei der nöGIG vorstellig und planen nun die Umsetzung ähnlicher Modelle.

Zur Person:

Jürgen Kaiser ist Gründer und Geschäftsführer der sarema Management & Advisory GmbH und hat sich auf Interim Management in Unternehmen fokussiert, die vor besonderen Herausforderungen stehen. Das sind sowohl M&A und komplex Finanzierungs-Projekte, Investorensuche sowie auch Sanierungen und Restrukturierungen. Sein Ansatz ist nicht als Berater zu agieren, sondern direkt im Unternehmen eine proaktive Management Position einzunehmen.

Weitere Details zum Projekt finden Sie unter www.interimmanager-des-jahres.at sowie unter www.rent-a-cfo.at/projekte

NÖN.

“Großer Erfolg für Badener Manager Jürgen Kaiser”

24. April 2020

INTERIM MANAGER 2020

Großer Erfolg für Badener Manager Jürgen Kaiser

ERSTELLT AM 24. APRIL 2020 | 09:36
LESEZEIT: 2 MIN

Vollbild

Jürgen Kaiser geehrt für erfolgreiche Investorensuche für Glasfaserausbau.

Der Badener Unternehmensberater Jürgen Kaiser wurde von der Österreichischen Dachorganisation Interim Management (DÖIM) zum Interim Manager des Jahres 2020 gewählt. Er erhielt diese prestigeträchtige Auszeichnung für seine erfolgreiche Tätigkeit von Juli 2018 bis Dezember 2019 als interimistischer kaufmännischer Geschäftsführer der Niederösterreichische Glasfaserinfrastruktur GmbH (nöGIG), einer Beteiligungsgesellschaft des Landes NÖ, die sich dem Glasfaserausbau im ländlichen Raum widmet.

Kaiser hatte die Aufgabe, einen privaten Investor zu suchen, der in das Unternehmen mit Kapital einsteigen sollte, um den Glasfaser-Ausbau im ländlichen Raum voranzutreiben. „Ein Thema, wo gerade dieser Tage in Zeiten des Home Office die zunehmende Bedeutung auch entsprechend in der breiten Bevölkerung wahrgenommen wird“, weiß der Badener.

Dank Kaiser ist die weltweit größte Versicherungsgesellschaft, der Münchner Allianz Konzern, mit 300 Millionen Euro Eigenkapital in die Landesgesellschaft eingestiegen. Es war das größte jemals in Niederösterreich umgesetzte Landes-Projekt mit Privatkapital.

Das Kerngeschäft seiner Firma „sarema Management & Advisory GmbH“ ist das Interim Management. „Das heißt, ich gehe nicht als Berater, sondern als proaktiver Manager in Unternehmen, die vor besonderen Herausforderungen stehen“, erklärt Kaiser.

ZUR PERSON

Jürgen Kaiser begann seine Karriere im Bankenbereich, verantwortlich für internationale Telekom-Projektfinanzierungen. Danach war er vorwiegend im Anlagenbau und in der Immobilienbranche als Chief Financial Officer (CFO - kaufmännischer Geschäftsführer) tätig. Zwischendurch führte ihn seine Laufbahn nach Südkorea, in die Zentrale des Samsung-Konzerns. Seit der Rückkehr nach Österreich hat er als interimistischer CFO in diversen Unternehmen Transformationsprozesse begleitet.

“Auszeichnung”

24. April 2020

Auszeichnung

Zum Interim Manager des Jahres 2020 wurde Jürgen Kaiser (Foto r.) von der Österreichischen Dachorganisation Interim Management (DÖIM) gewählt.

Der Managing Partner der sarema Management & Advisory GmbH aus Baden bei Wien ist international erfahrener Experte für herausfordernde Sonderprojekte wie Investorensuche, Projektfinanzierungen, Sanierungs- oder Restrukturierungsprojekte. Von Juli 2018 bis Dezember 2019 war der Interim Manager kaufmännischer Geschäftsführer der NÖ Glasfaserinfrastruktur GmbH (nöGIG), eine Beteiligungsgesellschaft des Landes NÖ, die sich dem Glasfaserausbau im ländlichen Raum widmet. Die Auszeichnung als Interim Manager des Jahres erhielt er für das Mandat „Investorensuche für den Glasfaserausbau in Niederösterreich“. Das Projekt gilt als eines der bislang größten privaten Infrastrukturinvestments in NÖ. Foto: Robert Fleischanderl

“Interim Manager des Jahres 2020”

April 2020

management club

Interim Manager des Jahres 2020

Wir gratulieren unserem Mitglied Jürgen Kaiser zum „**Interim Manager des Jahres 2020“**.

Die Österreichische Dachorganisation Interim Management (DÖIM) hat ihm diese Auszeichnung für das Mandat **„Investorensuche für den Glasfaserausbau in Niederösterreich“** verliehen. Das Projekt gilt als eines der bislang größten privaten Infrastrukturinvestments in Niederösterreich.

Jürgen Kaiser fungierte bei diesem Projekt als Interim-Geschäftsführer und CFO der nöGIG (NÖ Glasfaserinfrastruktur GmbH), die bis Ende 2019 zu 100% im Eigentum des Landes Niederösterreich stand. Es wurde ein Investor gesucht, der in das Unternehmen mit Kapital einsteigen sollte, um den Glasfaser-Ausbau im ländlichen Raum voranzutreiben.
Die weltweit größte Versicherungsgesellschaft, der Münchner Allianz Konzern, ist im Dezember 2019 mit 300 Mio. Euro Eigenkapital in die Landesgesellschaft eingestiegen. Damit ist dies das größte jemals in Niederösterreich umgesetzte Landes-Projekt mit privatem Kapital.

DÖIM (Website).

“JÜRGEN KAISER Interim Manager des Jahres 2020”

April 2020

DDIM Webseite.

“Interim Manager des Jahres 2020 in Österreich ist Jürgen Kaiser”

April 2020

DDIM. DDIM Interim Management Interim Manager DDIM Fachgruppen Events

Interim Manager des Jahres 2020 in Österreich ist Jürgen Kaiser

Jürgen Kaiser ist Managing Partner der sarema Management & Advisory GmbH

Wir gratulieren recht herzlich. Von Juli 2018 bis Dezember 2019 war der Interim Manager kaufmännischer Geschäftsführer der Niederösterreichische Glasfaserinfrastruktur GmbH (nöGIG), einer Beteiligungsgesellschaft des Landes NÖ, die sich dem Glasfaserausbau im ländlichen Raum widmet. Die Auszeichnung als Interim Manager des Jahres erhält er für das Mandat:

Investorensuche für den Glasfaserausbau in Niederösterreich

Das Projekt gilt als eines der bislang größten privaten Infrastrukturinvestments in Niederösterreich.

Auf der Seite www.interimmanager-des-jahres.at erfahren Sie alle Einzelheiten über das Erfolgsprojekt.

Jürgen Kaiser ist Certified Turnaround Expert (CTE) und Certified Corporate Finance Expert. Er ist international erfahrener Interim Executive, CFO und CRO für herausfordernde Sonderprojekte wie Investorensuche, PPP-Projekte, M&A Transaktionen, Projektfinanzierungen, Sanierungs- und Restrukturierungsprojekte – ein Garant für erfolgreiche Transformationsprozesse.

Weitere Informationen: www.rent-a-cfo.at

European Systemic Business Academy.

“Zertifikatsverleihung für den absolvierten Intensivlehrgang Coaching”

April 2019

“Der Interim Manager als Prozesstreiber”
April 2018

Der Interim Manager als Prozesstreiber

Interim Management hat sich in den letzten Jahren stark als externer Treiber für Veränderungsprozesse etabliert.

Herr Kaiser, Unternehmen holen Interim Manager üblicherweise in schwierigen Situationen an Board. Wie viel Zeit haben Sie, um sich einzuarbeiten?

In den meisten Fällen werden wir erst gerufen, wenn sich die Herausforderung bereits in vollem Ausmaß entfaltet. Wenn andere Maßnahmen nicht gegriffen haben. Somit ist natürlich sehr rasches Handeln angesagt. Bei meiner letzten Insolvenz bin ich erst sechs Wochen nach Insolvenzeröffnung an Board gekommen. Das war zwei Wochen bevor die Gläubiger über den (nicht vorhandenen) Sanierungsplan abstimmen sollten.

Wie ist das seriös möglich?

Als Interim Manager ist man oft nur wenige Monate in einem Unternehmen tätig, dort fokussiert man sich auf die Lösung des konkreten Problems. Sobald das erfolgreich und nachhaltig erledigt ist, zieht man weiter. Somit kommt über die Jahre ein großer Werkzeugkoffer an Tools und Erfahrung zusammen.

Doch jedes Unternehmen ist unterschiedlich!

Das stimmt natürlich. Aber die Themen und Problemfelder sind oft sehr ähnlich gelagert. Als Interim Manager hat man in der Regel einen genauen Fahrplan im Kopf. Das macht einen sicherlich effizienter als jemanden, der das zum ersten Mal macht. Sei es eine Sanierung, eine Prozessoptimierung, ein M&A Deal oder eine komplexe Projektfinanzierung. Als Unternehmer sollte man sich in Sondersituationen auf Profis verlassen, die eine ähnliche Problemstellung schon mehrmals erfolgreich gemeistert haben. Vor allem wenn es um Themen geht, die nicht das übliche Tagesgeschäft betreffen.

Sind sie dann grundsätzlich gern gesehen, wenn Sie ins Unternehmen kommen?

Das ist recht unterschiedlich. Anfangs sind meist doch Vorbehalte da. Vor allem bei Restrukturierungen.

Weil dem Sanierer nicht immer der beste Ruf vorauseilt?

Genau. Das dreht sich dann aber meist sehr schnell, sobald die Mitarbeiter sehen, dass man mit einem offenen aber konsequenten Führungsstil viel bewegen kann. In vielen krisengebeutelten Unternehmen sind die Mitarbeiter bereits sehr leidgeprüft und hoffen auf die nötige Veränderung.

Können Interim Manager Veränderungen und Innovation im Unternehmen vorantreiben? Wie gehen Sie die Sache konkret an?

Foto: Jürgen Kaiser

Jürgen Kaiser ist Managing Partner von sarema | RENT A CFO und als Interim Manager immer wieder damit befasst, Innovationen und Prozessverbesserungen in Unternehmen voranzutreiben.

Ich bin oft überrascht, wie viele Strukturen und definierte Prozesse in Unternehmen zumindest in Theorie vorhanden sind. Viele österreichische Firmen sind ja beispielsweise ISO zertifiziert und müssen hier einiges an Prozessentwicklung auf sich nehmen. Allerdings werden diese Handbücher dann oft schubladisiert, vergessen und nicht gelebt. Im Gegensatz zu manchen Beratungsunternehmen, die dann oft Prozesse über ein Unternehmen stülpen, erarbeite ich das mit einem Kernteam, in der Regel den Führungskräften gemeinsam aus. In intensiven Workshops. Die dienen dann gleich auch dem Team-Building.

Warum braucht es dann einen Interim Manager?

Erstens weil der Interim Manager aufgrund seiner Werkzeugkiste im Idealfall das Know-How hat, dieses Wissen freizulegen, zweitens weil er in der Regel so lange bleibt, bis die Prozesse laufen, also gelebt werden. Wenn notwendig, justiert er nach, bis sich sichtbare Veränderungen zeigen. Und außerdem ist angestellten Managern oft zwar klar, dass es Veränderungen benötigt, aber es sind alle mit operativen Tagesthemen so ausgelastet, dass dafür keine Zeit bleibt. Weder für die Konzeptionierung noch für die Umsetzung.

Was sind die wesentlichen Kriterien, damit Sie ein Unternehmen erfolgreich sanieren können?

Ganz klar: Es muss Veränderungsbereitschaft beim Top-Management bzw. den Eigentümern herrschen. Wir Menschen mögen keine Veränderungen. Das ist tief in uns verankert. Wir wollen stabile Verhältnisse. Aber manchmal ist es notwendig eingetretene und vermeintlich stabile Pfade zu verlassen, wenn diese nicht zum nötigen Erfolg führen. Wenn ich diese Bereitschaft nicht erkenne, nehme ich auch schon mal ein Mandat nicht an. Da wäre sonst jede Mühe vergebens.

ooe.ORF.at.

“Neuer Finanzchef soll Metallbau Fill sanieren”

11. November 2017

ooe ORF.at Linz-Stadt: 27,3 °C

TVthek Radio Debatte Österreich Wetter Sport News

Neuer Finanzchef soll Metallbau Fill sanieren

Nach der Insolvenz des Metallbau-Unternehmens Fill mit Sitz in Hohenzell (Bezirk Ried im Innkreis) wurde interimistisch ein neuer Finanzchef in die Chefetage geholt. Jürgen Kaiser soll als Sanierer einen Neuaufbau vorantreiben.

Der aus Oberösterreich stammende und in Baden bei Wien (Niederösterreich) ansässige Kaiser war schon bei vielen Firmen tätig. Das berichteten die „Oberösterreichischen Nachrichten“ am Samstag. Mittlerweile hatten die 238 Mitarbeiter ihre Oktober-Löhne Anfang November erhalten. Dazu musste auch nicht - wie auch für Material-Rechnungen - auf Haftungen zurückgegriffen werden.

„Sanierungsverfahren läuft gut“

Die September-Löhne, die Fill nicht zahlen hatte können, wurden aus dem Insolvenz-Entgelt-Fonds nach Prüfung der Arbeiterkammer am 25. Oktober ausbezahlt. Das Sanierungsverfahren laufe gut, sagte Masseverwalter Robert Tremel. Mit wie vielen Mitarbeitern es in Zukunft weitergehen soll, werde im Laufe der nächsten Woche entschieden.

Link:

- Metallbau Fill insolvent (ooe.ORF.at; 2.10.17)

11.11.2017 mehr Oberösterreich-News ▸

Oberösterreichische Nachrichten.

“Neustart? Insolvente Fill Metallbau holte einen Sanierer in die Chefetage”

11. November 2017

Neustart? Insolvente Fill Metallbau holte einen Sanierer in die Chefetage

Jürgen Kaiser soll Stefan Fill unterstützen – Mitarbeiter haben Oktober-Löhne bekommen

Von Alexander Zens

HOHENZELL. Fill Metallbau hat seit Montag einen neuen Manager in der Führungsebene: Der Sanierer Jürgen Kaiser ist interimistischer Finanzchef und soll einen Neuaufbau des Anfang Oktober in die Pleite geschlitterten Fassadenbauers mit Sitz in Hohenzell ermöglichen. Das bestätigten Firmenchef Stefan Fill und Masseverwalter Robert Tremel gestern, Freitag. Der aus Oberösterreich stammende und in Baden ansässige Kaiser war schon bei vielen Firmen tätig.

Bevor Fill Metallbau nachhaltig saniert werden kann, müssen aber die Gläubiger, darunter acht Banken, bei der Tagsatzung am 29. November erst dem Sanierungsplan zustimmen. Fill bietet, wie berichtet, eine Quote von 30 Prozent an, also mehr als die gesetzlich vorgeschriebene.

Das Sanierungsverfahren laufe gut, sagt Tremel. Die 238 Mitarbeiter haben ihre Oktober-Löhne Anfang November bekommen. „Wir mussten bisher weder für Löhne noch für Material-Rechnungen auf Haftungen zurückgreifen, konnten alles aus dem Cash-flow bewerkstelligen“, sagt Tremel. Eine Million Euro Haftung wäre aus dem Familienkreis von Fill bereitgestellt. In den vergangenen Wochen arbeiteten Fill und Tremel daran, Vereinbarungen zur Abwicklung laufender Projekte in Österreich, Deutschland und Großbritannien zu treffen. Bei 90 Prozent sei das schon gelungen, sagt Fill. Mit wie vielen Mitarbeitern es in Zukunft weitergehen soll, werde im Laufe der nächsten Woche entschieden. Die Frage, ob ein Investor einsteige, stelle sich noch nicht.

Die September-Löhne, die Fill nicht zahlen hatte können, haben die Mitarbeiter übrigens nach Prüfung der Arbeiterkammer am 25. Oktober vom Insolvenz-Entgelt-Fonds bekommen. Er glaube nicht, dass das bei einer Firma dieser Größe jemals schneller gegangen sei, sagt Tremel.

Außerdem habe er noch nie erlebt, dass es von Vertragspartnern während des Insolvenzverfahrens keinerlei Schadenersatzansprüche gebe. Sie seien offenbar mit der Qualität der Arbeit der Innviertler grundsätzlich zufrieden.

Der Austria Campus in Wien ist eines der Projekte, bei denen sich das Innviertler Familienunternehmen verkalkuliert hat.

> „Wir mussten bisher weder für Löhne noch für Material-Rechnungen auf Haftungen zurückgreifen.“
>
> **Robert Tremel,** Masseverwalter von der Kanzlei Puttinger Vogl Rechtsanwälte in Ried

Foto: Puttinger Vogl

NÖN.

“Eine andere Welt”

25. Juli 2017

„Eine andere Welt“

Badener in Korea | Als Manager bei Samsung lebte Jürgen Kaiser rund drei Jahre in Asien. Jetzt ist er beruflich zurück in Baden.

Von Stefan Jedlicka

BADEN | Als der Anruf von Samsung kam, dachte Jürgen Kaiser noch, es ginge um eine Stelle in der Wiener Niederlassung. Doch der internationale Elektronikriese war gerade dabei, seine Bau-Branche anzukurbeln und suchte dafür Manager. Also packte der Badener im Jahr 2013 seine Sachen und übersiedelte nach Korea. In der 25 Millionen-Einwohner-Metropole Seoul tauchte er in eine völlig andere Welt ein, wie er im Gespräch mit der NÖN erzählt.

Tätig war Kaiser im Bereich „Public-Private-Partnership“, also der Kooperation mit staatlichen Stellen, so wie zuvor auch in Österreich. Der Unterschied war dennoch gewaltig. „In Korea werden gigantische Infrastruktur-Projekte ohne direkten Nutzen umgesetzt, nur um die Wirtschaft anzukurbeln. Zum Beispiel eine Autobahn auf 20 Meter hohen Stelzen. Oder ein Kanal, der gar nicht mit Schiffen befahren werden kann“, berichtet Kaiser. Seine Aufgabe war es, die Partnerschaft mit der öffentlichen Hand aufzubauen.

Er lernte Koreanisch und machte sich mit den Gepflogenheiten des Landes vertraut. „Die Koreaner arbeiten extrem viel. Und sind sehr loyal zu ihrer Firma, weil sich ein Großteil des Lebens dort abspielt“, erzählt der Badener. Arbeitstage von 12 Stunden und mehr seien keine Seltenheit. „Dazu kommt oft mehr als eine Stunde Anreisezeit. Außerdem ist alles sehr hierarchisch strukturiert. In Besprechungen redet immer nur der Abteilungsleiter. Niemand traut sich Fragen zu stellen, weil der Vorgesetzte sein Gesicht verlieren würde, wenn er die Antwort nicht kennt. Daher beginnt nach den Meetings die Diskussion darüber, was der Abteilungsleiter gemeint haben könnte. Mitunter wird aber etwas missverstanden und das präsentierte Ergebnis ist dann wertlos, man muss wieder ganz von vorne beginnen“, so Kaiser.

Jürgen Kaiser, nach beruflichem Aufenthalt in Korea wieder zurück in Baden. *Foto: Jedlicka*

Er hat die Zeit in Korea dennoch in bester Erinnerung. „Das Zusammengehörigkeitsgefühl in der Firma ist enorm. Es gibt großzügige Unterstützungen für Mitarbeiter, zum Beispiel bei Hochzeiten oder Begräbnissen.“ Auch privat hat der Aufenthalt Kaisers Leben verändert. Als er 2016 aufgrund von Umstrukturierungen nach einem Führungswechsel bei Samsung wieder nach Baden zurückkehrte, kam seine neue Lebensgefährtin mit ihm. Hier wagte er nun den Schritt in die Selbstständigkeit, hat sich als Interimsmanager auf die Sanierung von Betrieben spezialisiert. „Aktuell bei einem Traditionsunternehmen im Raum Baden, das in finanzielle Schieflage geraten ist“, schildert er. Sein Fazit: „Arbeitskultur ist für Westler ein harter Brocken in Korea, aber generell ein phantastisches Land mit großartigen Menschen, in dem ich mich sehr wohlgefühlt habe.“

European Bank.

“EBRD finances new hospital in south-eastern Turkish city of Gaziantep”

19. Juni 2017

European Bank
for Reconstruction and Development

NEWS CORPORATE AND

WHAT WE DO WHO WE ARE WHERE WE ARE WORK WITH US

Home News EBRD finances new hospital in south-eastern Turkish city of Gaziantep

EBRD finances new hospital in south-eastern Turkish city of Gaziantep

By Olga Rosca
@olgarosca

19 Jun 2017

Share this page:

The new state-of-the-art hospital campus will benefit Gaziantep's population of close to two million people.

Banks supports major Korean investors in healthcare to cope with strain on services

Contributing to a comprehensive financial package, the EBRD is providing an €80 million loan to the construction of a new high-tech hospital in Gaziantep, the major city of south-eastern Turkey.

With a population of close to two million people, Gaziantep is one of Turkey's oldest cities and among its most populous. It has recently seen a sharp increase in population, partly due to the influx of refugees from neighbouring Syria. Rapid population growth is putting a serious strain on healthcare services.

The new €600 million health campus will be built and maintained by major South Korean investors while Turkey's Ministry of Health will provide medical services under a public-partnership model.

The project is part of the government programme to build or expand hospitals across the country in collaboration with the private sector. It is intended to improve Turkey's availability of resources for delivering quality services in hospitals.

The new Gaziantep hospital, scheduled to begin operations by 2020, will have a total capacity of 1,875 beds and consist of a general hospital, a women and children's hospital and a cardiovascular and oncology hospital. It will also house a diagnostic and treatment centre, health support facilities and a heliport.

Refugees in Turkey have access to the same cost-free medical treatment in public hospitals as local citizens, regardless of insurance coverage available to them, and so are expected to benefit equally from the new hospital.

Investors in the project include South Korea's Samsung C&T Corporation, Italian industrial group Salini Impregilo S.p.A, Turkish industrial construction company Kayi Insaat Sanayii ve Tiacaret A.S., and Korea-Turkey Gaziantep Healthcare Private Equity Investment Fund (PEIF).

Among the investors in the Korea-Turkey Gaziantep Healthcare PEIF, are large institutional investors such as Samsung Life Insurance Co., Ltd., the largest insurance company in Korea and the Korea Development Bank.

A mix of multilaterals, export credit agencies and commercial banks are providing a debt package of around €480m with an 18-year tenor.

In addition to the EBRD's €80 million loan, the European Investment Bank is supporting the project with €120 million. The investment also has the involvement of South Korea's two export credit agencies: Export-

Einfach anklicken um den ganzen Beitrag zu lesen.

NÖN.

“Aufatmen: Arbeitsplätze bleiben!”

10. November 2016

LEUCHTENBAUER KOLARZ

Aufatmen: Arbeitsplätze bleiben!

ERSTELLT AM 10. NOVEMBER 2016 | 13:30
LESEZEIT: 3 MIN

RA Redaktion, APA

Dieser Artikel ist älter als ein Jahr

FOTO: Erwin Wodicka, Erwin Wodicka

Der traditionsreiche Wien-niederösterreichische Leuchtenhändler und -bauer Kolarz ist insolvent, soll aber fortgeführt werden.

Am Donnerstag hat das Unternehmen beim Landesgericht Wiener Neustadt einen Antrag auf die Eröffnung eines Sanierungsverfahrens ohne Eigenverwaltung und auf Annahme eines Sanierungsplan gestellt. Das teilte der Gläubigerschutzverband Creditreform mit.

Die Überschuldung beläuft sich auf rund 8,5 Mio. Euro. Die Passiva betragen knapp 12,8 Mio. Euro, die Aktiva rund 4,3 Mio. Euro. Die unbesicherten Verbindlichkeiten betragen APA-Informationen zufolge knapp 9,7 Mio. Euro. Hauptgläubiger sind Banken mit 4,9 Mio. Euro.

Laut KSV 1870 und Creditreform sind rund 120 Gläubiger betroffen. Als Insolvenzursachen werden Umsatzrückgänge vor allem in Osteuropa und in Russland auch aufgrund der Ukraine-Krise genannt. Künftig will sich die Firma auf die DACH-Region, also Österreich, Deutschland und die Schweiz konzentrieren. Auch die Kosten sollen gedrückt werden.

Das Unternehmen wurde ursprünglich 1918 als Lampenschirmmanufaktur gegründet und beschäftigt sich mit der Produktion und dem Handel von und mit Beleuchtungskörpern. Die Auslandstöchter sind nicht von der Insolvenz betroffen. Die gesamte Gruppe beschäftigt 100 Mitarbeiter, bei der Schuldnerin selbst sind es derzeit 33. Betriebsrat gibt es keinen.

Das EGT (Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit) des Unternehmens fiel 2014 und 2015 jeweils mit rund minus einer Million Euro negativ aus. Auch heuer wurde in den ersten acht Monaten ein Minus erwirtschaftet. Während es 2014 noch eine Steigerung der Betriebsleistung auf 11,8 Mio. Euro gab, brach diese 2015 auf 8,3 Mio. Euro ein. Beim Umsatzeinbruch 2014 und 2015 spielt der Rubel-Verfall eine Rolle.

Der Sanierungsplan sieht 20 Prozent binnen zwei Jahren ab der erhofften Annahme des Sanierungsplanes vor.

Martin Högerbauer, Geschäftsführer von Kolarz Breitenfurt:

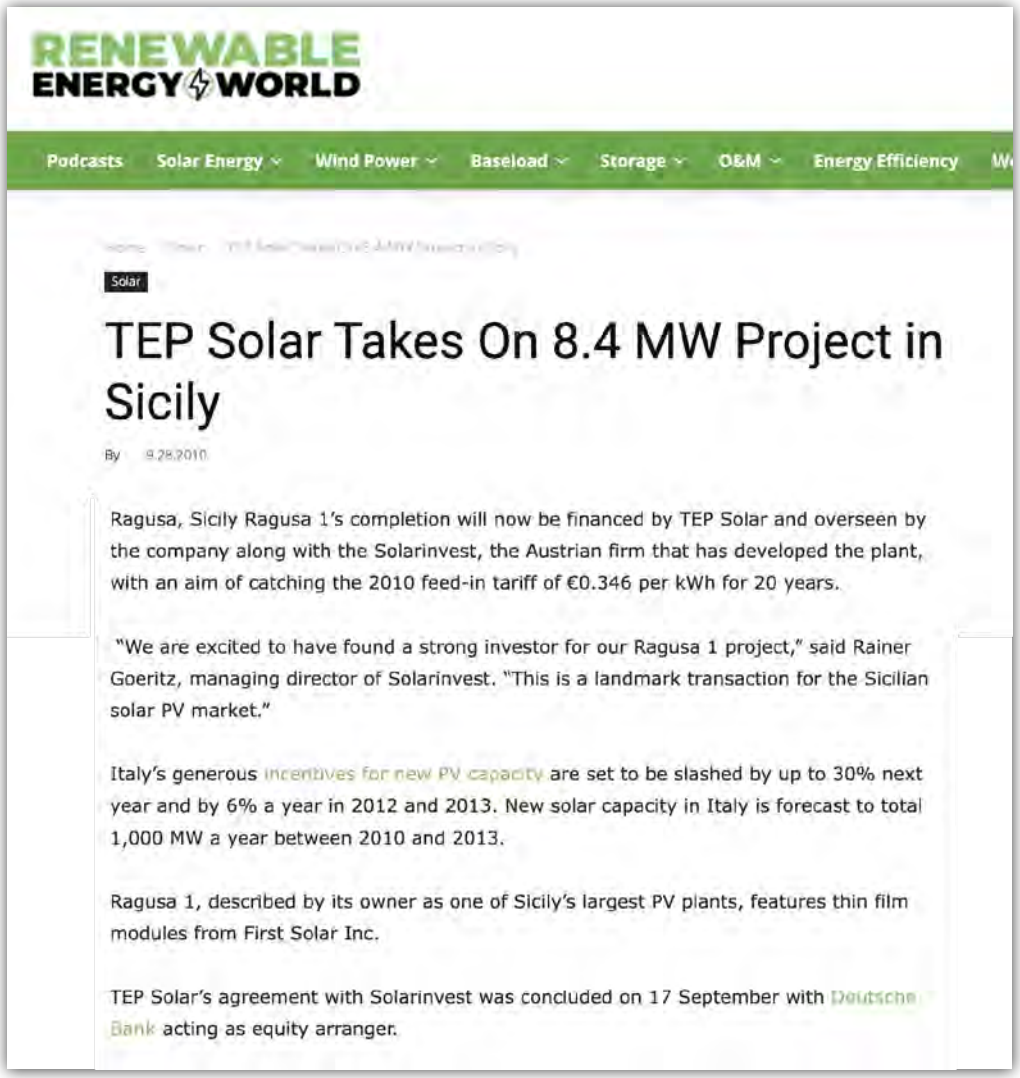
“Das Sanierungsverfahren wurde beantragt, da aufgrund von Turbulenzen am russischen Markt und eines zusätzlichen Hackerangriffs diese Entscheidung sinnvoll für die Weiterführung des Unternehmens in Breitenfurt war. Bereits im letzten Jahr mussten wir massive Einsparungsmaßnahmen durchführen. Gründe hierfür waren ebenfalls politische Verstimmungen in der Ukraine und in Russland, welche wichtige Märkte für uns sind. Nun sind wir aber neu aufgestellt und richtig positioniert für eine Weiterführung, das heißt, es sind keine weiteren Arbeitsplätze betroffen.”

Einfach anklicken um den ganzen Beitrag zu lesen.

Renewable Energy World.

“TEP Solar Takes On 8.4 MW Project in Sicily”

28. September 2010



RENEWABLE ENERGY WORLD

Podcasts | Solar Energy | Wind Power | Baseload | Storage | O&M | Energy Efficiency

Solar

TEP Solar Takes On 8.4 MW Project in Sicily

By 9.28.2010

Ragusa, Sicily Ragusa 1’s completion will now be financed by TEP Solar and overseen by the company along with the Solarinvest, the Austrian firm that has developed the plant, with an aim of catching the 2010 feed-in tariff of €0.346 per kWh for 20 years.

“We are excited to have found a strong investor for our Ragusa 1 project,” said Rainer Goeritz, managing director of Solarinvest. “This is a landmark transaction for the Sicilian solar PV market.”

Italy’s generous incentives for new PV capacity are set to be slashed by up to 30% next year and by 6% a year in 2012 and 2013. New solar capacity in Italy is forecast to total 1,000 MW a year between 2010 and 2013.

Ragusa 1, described by its owner as one of Sicily’s largest PV plants, features thin film modules from First Solar Inc.

TEP Solar’s agreement with Solarinvest was concluded on 17 September with Deutsche Bank acting as equity arranger.

EEA Fund Management Limited.

“TEP Solar acquires 100% in PV project in Ragusa, Sicily”

27. September 2010

EEA Fund Management Limited

27 September 2010

Solarinvest Holding, an Austrian developer of solar power plants (“SOLARINVEST”), and TEP (Solar Holdings) Limited (“TEP Solar”), an Irish company which is 100% owned by the AIM-listed clean energy investment company Trading Emissions Plc (“TEP”), today announced the completion of an agreement for an 8.4 megawatt (“MW”) solar photovoltaic (“PV”) plant in Ragusa, Sicily, Italy (“the Project”). TEP Solar, advised by EEA Fund Management Limited, has acquired a 100% interest in the Project and will provide financing for the construction of the plant. The Project has been developed by SOLARINVEST and construction will be overseen by SOLARINVEST and TEP Solar. The transaction was closed on 17 September 2010.

The ground-mounted 8.4 MW project is fully permitted under the Autorizzazione Unica regime and will be among the largest solar PV plants in Sicily. Construction was started by an experienced EPC contractor in July 2010, using thin film modules provided by First Solar, Inc. Completion of construction and grid connection is targeted for Q4 2010, so the Project is forecast to benefit from the current 2010 feed-in tariff of EUR 0.346 per kilowatt hour.

“We are excited to have found a strong investor for our Ragusa 1 project”, says Rainer Goeritz, Managing Director of SOLARINVEST. “This is a landmark transaction for the Sicilian solar PV market.”

Norbert Gallagher, Director of TEP Solar commented, “This successful acquisition marks an important step in TEP Solar’s expansion strategy in the Italian solar PV market.” EEA Fund Management Limited acts as the exclusive investment advisor to TEP and TEP Solar.

Project financing for the Project is currently under advanced negotiations with two European banks.

Deutsche Bank acted as equity arranger in the transaction, and is a leading global investment bank with a strong and profitable private clients franchise. A leader in Germany and Europe, the bank is continuously growing in North America, Asia and key emerging markets. Deutsche Bank offers unparalleled financial services throughout the world.

Wolf Theiss acted as legal advisor to SOLARINVEST and Norton Rose acted as legal advisor to TEP Solar.

Der Standard.

“Brüder Soravia können aufatmen”

15. März 2010

DERSTANDARD

UNTERNEHMEN

Brüder Soravia können aufatmen

Der akute Liquiditätsengpass der Immobiliengruppe Soravia ist behoben

Claudia Ruff
15. März 2010, 17:20, 10 Postings

Der akute Liquiditätsengpass der Immobiliengruppe Soravia ist behoben. Mit den Banken wurde ein Restrukturierungsplan erstellt. Der Hälfteanteil am Dorotheum soll u. a. dafür verpfändet worden sein.

Wien - Der Liquiditätsengpass der Immobilien-Gruppe von Hanno und Erwin Soravia ist vorerst gebannt: Gemeinsam mit den Gläubigerbanken hat man sich auf einen Restrukturierungsplan im Volumen von rund 20 Mio. Euro geeinigt. "Die Soravia-Gruppe ist mittelfristig ausfinanziert und steht jetzt gut da" , sagte ein mit der Sache Vertrauter. Die Gläubigerbanken (UniCredit, Erste Bank, Raiffeisen Zentralbank, Sparkasse Oberösterreich) gewährten unter anderem Zins- und Ratenstundungen bei Projekten und änderten die Kreditlinien. Als Teil des Sanierungspakets sollen die Soravias auch ihren Hälfte-Anteil am Dorotheum verpfändet haben. Noch nicht verkauft wurde ihr noch verbliebener 25-Prozent-Anteil am Hotel Hilton am Stadtpark an den Haupteigentümer, die Raiffeisen Zentralbank. Die Soravias können diese Option aber jederzeit ziehen.

Grund für die akute Schieflage der Immobiliengruppe war der Zusammenbruch des Immobilienmarktes in Osteuropa, wo die meisten Soravia-Bauprojekte stehen. Der Verkauf von Einkaufszentren oder Bürohäusern ist so gut wie unmöglich, bei Entwicklungsprojekten fallen ausschließlich Zinsen an, denen aber keine Einnahmen gegenüberstehen.

In Bukarest wurde Ende des Vorjahr das Metropolis Center fertig, ein gemischt genutztes Objekt mit Büros, Einzelhandel, Hotel und Tiefgarage. Der Wert dieser Immobilien soll bei über 60 Mio. Euro liegen, allerdings seien 37 Mio. Euro fremdfinanziert. Ein Käufer wurde bisher erfolglos gesucht. "Niemand will derzeit ein Gebäude zu einem Toppreis in Bukarest kaufen" , sagen Branchenkenner. Wie überhaupt der hohe Anteil an Fremdfinanzierungen eines der Hauptprobleme der Gruppe sei.

Damit Geld in die Kassen kommt, wurde bereits vor Monaten mit dem Abverkauf von Beteiligungen begonnen: Den 44-Prozent-Anteil der Bürostadt TownTown in Erdberg wurde Mitte 2009 verkauft. Nun versuchen die Soravias, auch ihren 44-prozentigen Anteil an der dortigen Garage um rund zehn Mio. Euro los zu werden. Das gelang bisher nicht, weil die Mitgesellschafter nicht kaufen wollen und einem Verkauf an Dritte nicht zustimmen. Anfang 2009 mussten die Soravias ihre Kinderstadt Minopolis abgeben, weil mit der Erlebniswelt an der Wiener Reichsbrücke angeblich elf Mio. Euro in den Sand gesetzt wurden. Ende November wurde die bulgarische Mineralwasserfirma Devin verkauft. (Claudia Ruff, DER STANDARD, Print-Ausgabe, 16.03.2010)

dieSaremas.

INTERIM ◆ RENT-A-CFO ◆ M&A

Interim Finance Taskforce.

NOMINATED EXPERT OF THE YEAR 2022 - INTERIM MANAGEMENT
JÜRGEN KAISER

MEMBER OF CONSTANTINUS
ÖSTERREICHS BERATUNGS- UND IT-PREIS

Jürgen Kaiser

Managing Partner | dieSaremas GmbH
Certified Turnaround Expert (CTE)

A-1010 Wien | Kärntner Ring 5-7
+43 676 39 40 168

j.kaiser@dieSaremas.com
www.dieSaremas.com
www.interimmanager-des-jahres.at/juergen-kaiser

XING: www.xing.to/kaiserjuergen
LinkedIn: www.linkedin.com/in/kaiserjuergen