

# FINANZ-EXPERTISE IN STÜRMISCHEN ZEITEN

**Die Wiener Interim-Management-Boutique dieSaremas, gegründet von drei erfahrenen Finanzexperten, hat sich im DACH-Raum als Drehscheibe für Finance-Interim-Manager etabliert. Mit einem Netzwerk von über 1.000 Managern und einem klaren Fokus auf den Finanzbereich bieten sie mittelständischen Unternehmen in Krisensituationen und bei Vakanzen maßgeschneiderte Lösungen an.**

ADVOICE

Text: Erik Fleischmann  
Foto: dieSaremas



DIESAREMAS

FORBES NR. 2 – 25

140

In Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit und struktureller Krisen wird vielen KMUs und mittelständischen Unternehmen der Boden unter den Füßen weggezogen. Während große Konzerne meist auf gut aufgestellte Finanzabteilungen zurückgreifen können, fehlt kleineren Betrieben oft die nötige Expertise – sei es für die Vakanzüberbrückung einer CFO-, Finanzleiter- oder Controlling-Stelle, die Begleitung einer komplexen M&A-Transaktion oder die Bewältigung einer Restrukturierung.

„Wir werden geholt, wenn interne Kapazitäten nicht ausreichen oder es einen Ausfall gibt“, sagt Jürgen Kaiser, einer der drei Gründer des 2021 ins Leben gerufenen Unternehmens dieSaremas. Kaiser, der im Jahr davor von der Dachorganisation Österreichisches Interim Management zum „Interim Manager des Jahres“ in Österreich gekürt wurde, wollte gemeinsam mit Josef Kainz und Oliver Strass eine Drehscheibe für ebensolche Manager bauen – heute zählt das Netzwerk über 1.000 Finanzexperten.

Anders als klassische Agenturen, die Interim-Manager aus verschiedenen Bereichen vermitteln, fokussieren sich dieSaremas ausschließlich auf den Finanzbereich. „Wir drei Gründer und unsere rund 30 Associate Partner waren alle viele Jahre in der Industrie in Führungsfunktionen tätig“, erklärt Strass. Das schaffe Vertrauen bei Kunden: „Wenn unsere Kunden einen CFO brauchen oder ein ESG-Reporting umsetzen müssen, können wir die Anforderungen auf Augenhöhe diskutieren – und natürlich auch implementieren.“

Die Idee zu dieSaremas entstand aus einer gemeinsamen Herausforderung: „Die meisten Interim-Manager sind Einzelkämpfer“, erklärt Kaiser. „Wenn man eine Projektanfrage bekommt, muss man immer wieder Nein sagen, weil man schon ein Mandat hat“ – verschenktes Potenzial, fanden die drei Finanzexperten. „Wir haben uns getroffen und gesagt: ‚Schließen wir uns zusammen, gründen wir eine Dachmarke! Wenn wir Anfragen bekommen, können wir uns gegen-

seitig unterstützen“, führt Kaiser die Grundidee weiter aus.

Aus dem anfänglichen Trio wurde schnell ein größeres Netzwerk. Die drei Gründer fungieren als Gesellschafter, während rund 30 Associate Partner unter der Marke dieSaremas agieren und bei Projektanfragen bevorzugt zum Einsatz kommen. Erst wenn kein passender Kandidat aus diesem engeren Kreis verfügbar ist, greifen die drei Gründer auf das breitere Netzwerk zurück. „Wir unterstützen uns gegenseitig“, so Kainz. „Wenn wir Projekte akquirieren und sie weitergeben, freuen sich die Kollegen; und wenn Kollegen Projekte mitbringen, freuen wir uns.“

## „In der Krise sind oft die Finanzmanager die besseren Geschäftsführer.“

Josef Kainz

**dieSaremas bieten** zwei Hauptdienstleistungen an: zum einen das klassische Interim-Management, bei dem die Finanzexperten für einen begrenzten Zeitraum (typischerweise sechs bis zwölf Monate) Positionen in Unternehmen besetzen. Diese Einsätze können eine Vakanzüberbrückung sein, wenn ein Finanzverantwortlicher ausscheidet. Oft setzen dieSaremas auch einzelne Projekte um, etwa die Einführung eines ERP-Systems (Enterprise Resource Planning) oder eine Post-Merger-Integration.

Das zweite Standbein nennen die Gründer „Controlling as a Service“. Hier geht es um die langfristige Betreuung von Unternehmen, bei der ein Finanzmanager regelmäßig (etwa einmal pro Woche oder mehrmals im Monat) sein Know-how zur Verfügung stellt. „Kleinere Unternehmen mit 20, 30 Mio. € Umsatz brauchen oft keinen eigenen CFO“, so Kaiser. „Aber sie wollen, dass jemand die Verantwortung für die Zahlen übernimmt und ein Auge darauf wirft.“ Die Unternehmen erhalten

Berichte, die durch automatisierte Dashboards visualisiert werden, und bekommen auf Wunsch auch einen Sparringpartner für strategische Finanzfragen.

Der dieSaremas-Akquiseprozess ist schlank und effektiv. „Normalerweise gibt es zunächst ein Briefing mit dem Kunden, in dem wir die Anforderungen genau spezifizieren“, so Strass. Dabei geht es nicht nur um fachliche Kompetenzen, sondern auch um die Persönlichkeitsstruktur: „Braucht man einen Diplomaten oder eher einen Macher, der dort für klare Verhältnisse sorgt?“, erklärt Kaiser. Nach dieser Bedarfsanalyse schlagen dieSaremas in der Regel drei bis fünf passende Kandidaten aus ihrem Netzwerk vor. Die Kundschaft von dieSaremas kommt vorwiegend aus dem Mittelstand. Das Controlling-as-a-Service-Angebot richtet sich gezielt an kleinere Unternehmen, während das Interim-Management auch bei größeren Firmen mit mehreren Hundert Mio. € Umsatz gefragt ist.

Angesichts der wirtschaftlichen Herausforderungen im deutschsprachigen Raum – von anhaltender Inflation über steigende Personalkosten bis hin zu strukturellen Krisen in wichtigen Branchen – haben dieSaremas unter der Leitung von Kainz eine spezielle Taskforce ins Leben gerufen. „Da treten wir nicht nur in der Rolle des Finanzmanagers auf, sondern auch in der Rolle des Geschäftsführers“, erklärt Kainz.

In solchen Situationen erweist sich die Unabhängigkeit und Expertise der dieSaremas-Manager als entscheidender Vorteil. „Wir haben in diesen Unternehmen keine Vergangenheit und keine Karriereziele“, betont Kainz. „Das erlaubt es uns, unsere Fachkompetenz neutral einzubringen und ergebnisorientiert zu arbeiten.“

Für Unternehmen in Transformation bieten die Interim-Manager damit genau das, was in stürmischen Zeiten am dringendsten gebraucht wird: Klarheit, Transparenz und die Fähigkeit, schnell wieder auf Kurs zu kommen. Kainz fasst es zusammen: „Gerade in der Krise sind oft die Finanzmanager die besseren Geschäftsführer.“