



Bild ©Thomas Magyar Cover + Artikel

DREI WIENER DENKEN INTERIM MANAGEMENT NEU

WARUM SPEZIALISIERUNG, NÄHE UND ERFAHRUNG
IM FINANZBEREICH DEN UNTERSCHIED MACHEN



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. →

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

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.

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

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. →

Eine Antwort auf einen überhitzten Markt

Der Interim-Markt wird sich weiter differenzieren. Standardprozesse, Speed Matching, Massendatenbanken, sie alle haben ihre Berechtigung in gewissen Situationen. Aber dort, wo es wirklich zählt, bei Verantwortung, bei Vertrauen, bei Führung, braucht es andere Qualitäten. Da stößt auch die KI an ihre Grenzen.

Der Markt für Interim Management ist in Bewegung geraten. Immer mehr Manager entdecken Interim für sich. Kunden stellen sich zunehmend die Frage, welche Art von Unterstützung sie in Zeiten massiver Umbrüche wirklich brauchen. Standard-Suchprozesse lassen sich vielleicht digitalisieren. Vertrauen nicht. Und ebenso wenig ein Gespür für die Zwischentöne, die entstehen, wenn ein Chief Financial Officer kurzfristig ersetzt werden muss oder das Controlling aus der Balance gerät.

Die Auswahl eines passenden Interim Managers ist deshalb mehr als nur Matching. Es ist ein Dialog über Kultur, Verantwortung und Wirkung. Und dieser Dialog verlangt nach Menschen, die nicht nur wissen, wie Unternehmen funktionieren, sondern auch, wie Menschen in schwierigen Phasen denken, fühlen, reagieren und entscheiden.

Genau hier liegt der Unterschied. Nicht in der Anzahl der verfügbaren Profile, sondern im Verständnis der Situation dahinter. Nicht im Versprechen, „alles anbieten zu können“, sondern im Mut, sich zu fokussieren. Auf einen Bereich, auf den man wirklich spezialisiert ist. Auf ein Feld, das man aus eigener Erfahrung kennt. Und auf eine Auswahl, bei der weniger manchmal mehr ist. —



ÜBER DIE AUTOREN

dieSaremas ist eine auf den Finanzbereich spezialisierte Interim Management Boutique mit Sitz in Wien. Das Unternehmen wurde von drei erfahrenen Chief Financial Officers gegründet, die ihre eigene operative Verantwortung bewusst zum Ausgangspunkt ihres Geschäftsmodells gemacht haben. Heute arbeitet dieSaremas mit einem eng angebundenen Kreis von Partnerinnen und Partnern sowie einem großen Pool geprüfter Interim Managerinnen und Manager aus dem deutschsprachigen Raum. Der Fokus liegt auf persönlicher Nähe, fachlicher Tiefe und einem klaren Verständnis für komplexe finanzielle Situationen.

JÜRGEN KAISER bringt langjährige Erfahrung aus der finanziellen Führung in Konzernen, im gehobenen Mittelstand und in Sondersituationen mit. Seine Arbeit ist geprägt von Restrukturierungen, Finanzierungen und Transaktionen, bei denen operative Realität und Erwartungshaltungen unterschiedlicher Anspruchsgruppen aufeinandertreffen. Die Nähe zur Rolle des Chief Financial Officers bildet die Grundlage seines Verständnisses von Interim Management.

JOSEF KAINZ arbeitet seit vielen Jahren an der Schnittstelle zwischen Eigentümern, Banken und Managementteams. Seine Schwerpunkte liegen in Veränderungsprozessen, Integrationen nach Unternehmenszusammenschlüssen sowie in Sanierungs- und Transformationsphasen. Sein Blick richtet sich weniger auf formale Rollen als auf die konkrete Situation eines Unternehmens und die Menschen, die darin Verantwortung tragen.

OLIVER STRASS bringt langjährige Erfahrung aus internationalen Konzernen ebenso wie aus eigentümergeführten mittelständischen Unternehmen mit.

Seine Schwerpunkte liegen im Aufbau von Finanzstrukturen, der Einführung moderner ERP-Systeme sowie der Entwicklung eines aussagekräftigen und entscheidungsrelevanten Berichtswesens. Neben den **Hard Facts** zeichnet ihn insbesondere seine Erfahrung im Aufbau und in der Weiterentwicklung von Finanzabteilungen aus – inklusive Coaching der Mitarbeiter und einer nachhaltigen, zukunftsorientierten Aufstellung der Finanzorganisation.

www.dieSaremas.com | info@diesaremas.com

QUANTUM

... in bester Gesellschaft

Airlines, 5*-Hotels,
Luxus-Kreuzfahrtschiffe,
Landes- & Universitäts-Bibliotheken



www.quantum-magazin.com