



Managerprofil .
Josef Kainz

Josef Kainz

Jahrgang: 1963
Wohnort: Wien

Managing Partner | dieSaremas
Interim CFO | Interim Executive



International erfahrener Interim Executive, CFO und CRO. Spezialist für Unternehmen in Sondersituationen. Exzellenter People Manager und Motivator. Sehr schnelle Wirksamkeit in neuen Umgebungen. Garant für erfolgreiche Transformationsprozesse. Einsatzschwerpunkte Deutschland, Österreich, Schweiz, CEE.

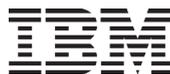
Kernkompetenzen .

- ◆ CEO (Alleingeschäftsführer), CFO, CRO
- ◆ Post Merger Integration
- ◆ Restrukturierung, Sanierung, Verlagerung

Branchen .

- ◆ Private Equity
- ◆ FMCG
- ◆ Automotive
- ◆ Produzierende Industrie
- ◆ Handel
- ◆ Dienstleistung

Referenzen .



Erfahrung.

- ◆ 20 Jahre Erfahrung als Geschäftsführer und CFO
- ◆ 10 Jahre Erfahrung als selbständiger Interim Manager
- ◆ Gründer und Gesellschafter einer Finance Interim Management Boutique mit mehr als 20 Associate Partnern: dieSaremas GmbH
- ◆ Alumni bei IMAP International Mergers & Acquisiton Partnership

Interim Management Projekte.

Jahr	Kunde	Umsatz MEUR	Branche	Tätigkeit
2021/7 – dato	JILITI Austria GmbH	6	IT MAINTENANCE	Phase 1: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Interim CFO in Auffanggesellschaft nach Insolvenz ◆ Integration in französisches PE Unternehmen ◆ bwl. Steuerungssystem ◆ Einführung SAGE X3 Phase 2: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Interim CEO ◆ Restrukturierung, Turnaround ◆ Absicherung Kundenverträge/Preiserhöhung Phase 3: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Übergabe an einen permanenten Geschäftsführer aus der IT Branche
2023/08 – 2023/12	Cyan AG	8	Cybersecurity und virtuelle Mobiltelefonie (MVNO)	Interim CFO börsennotierte AG <ul style="list-style-type: none"> ◆ Halbjahresbericht, Forecast, Budget ◆ Restrukturierung Finanz- und Administrationsbereich ◆ Erfolgreicher Verkaufsprozess der MVNO Sparte (Mobile Virtual Network Operator)
2022/12 – 2023/07	MPREIS GmbH	1.000	Lebensmitteleinzelhandel	Beratungsauftrag im Lebensmitteleinzelhandel: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Aufbau einer Artikelerfolgsrechnung für Lebensmittelproduktion mit 100 MEUR. ◆ Restrukturierungsplan zur Ertragssteigerung gemeinsam mit Geschäftsführung und Management Team (Sortimentsbereinigung und Personalabbau) ◆ Integration einer rollierenden Artikelerfolgsrechnung im Reportingsystem
2021/05 – 2022/09	CHOBACHOBA	1,5	FMCG	Interim CEO & CFO <ul style="list-style-type: none"> ◆ Einsatz in einer Krisensituation ◆ Kapitalerhöhung in einer Schweizer AG ◆ Internationalisierung in die EU ◆ Organisations- und Systementwicklung ◆ Übergabe an gesunden CEO und neuen CFO
2021	STIX UND PARTNER	100	IMMOBILIEN-ENTWICKLUNG	Interim CFO <ul style="list-style-type: none"> ◆ Digitalisierung der Geschäftsprozesse ◆ Organisationentwicklung
2020	UPFIELD / KKR	300	FMCG	Interim CFO <ul style="list-style-type: none"> ◆ Post Merger Integration ◆ S4/HANA Go-Live ◆ Private Equity Management
2019	PMG HOLDING	280	AUTOMOTIVE	Interim Group CFO eines internationalen Automobilzulieferers

2019	BEKO	45	LEASING-PERSONAL	Interim Geschäftsführer CRO <ul style="list-style-type: none"> ◆ Restrukturierung, Schaffung von Transparenz und Vertrauen ◆ Generationswechsel
2017 – 2018	FRAUENTHAL POWERTRAIN	130	AUTOMOTIVE	Interim Geschäftsführer CRO <ul style="list-style-type: none"> ◆ Post Merger Integration bei gleichzeitiger Restrukturierung
2013 – 2014	SEMSYSKO	20	HALBLEITER / ANLAGENBAU	Interim CFO <ul style="list-style-type: none"> ◆ Einführung von Navision ◆ Wachstumsfinanzierung ◆ erfolgreiche Investorensuche
2011 – 2012	PORZELLANFABRIK FRAUENTHAL	80	ANLAGENBAU / AUTOMOTIVE	Interim CFO <ul style="list-style-type: none"> ◆ Info Memo ◆ Verkaufsprozess ◆ erfolgreiche Investorensuche

Festanstellungen.

Jahr	Kunde	Umsatz MEUR	Branche	Tätigkeit
2014 – 2018	FRAUENTHAL HOLDING	320	AUTOMOTIVE	Group CFO <ul style="list-style-type: none"> ◆ Investments (2) ◆ Verlagerungen (1) ◆ Debt Push Down (2) ◆ Refinanzierung von Anleihen (1) ◆ Divestments (4) ◆ Schließungen (1) ◆ Schiedsverfahren (1)
1998 – 2011	LINDT & SPRÜNGLI AUSTRIA	80	FMCG	CFO mit Verantwortung für Controlling, Finance, HR, IT <ul style="list-style-type: none"> ◆ Absatz- und Produktionsplanung ◆ Ausrollung diverser internationaler Programme in HR, IT und Finance
1989 – 1998	SCHWECHATER KABELWERKE, TARBUK, NISSAN, IBM, OEVAG	120-250	INDUSTRIE, HANDEL, IT, BANK	Karriere vom Kreditrisikocontroller zum CFO

Jiliti Austria GmbH, Wien

Branche: IT-Services

Laufzeit: Juli 2021 – dato

Verantwortung:

Umsatz 6 Mio. EUR, 3 Direct Reports

Situation:

Die Jiliti Austria GmbH befindet sich im Eigentum der Jiliti SAS in Frankreich, welche ihrerseits einem Private Equity Unternehmen gehört. Ziel ist es, über organisches Wachstum und Akquisitionen einen internationalen Player am IT Service Markt zur etablieren. Geschäftsgegenstand ist die Sicherstellung der Funktionsfähigkeit der Kunden-IT-Systeme innerhalb einer garantierten Reaktionszeit. Bei den IT-Systemen handelt es sich um Server, Speichersysteme, Kassensysteme in Einzelhandelsketten und die IT-Arbeitsplätze inklusive Mobiltelefonie bei Kunden im Versicherungs- und Bankenbereich.

Interim CFO | Post Merger Integration | Restrukturierung | Private Equity

Maßnahmen & Tätigkeitsschwerpunkte:

- ◆ Integration des österreichischen Geschäftes nach der Insolvenz des Vorgängerunternehmens in die internationale Gruppe
- ◆ Einrichtung eines Verkaufsplanungsprozesses (Salesforce) und Ableitung einer integrierten Finanzplanung, Einrichtung einer Kundenertragsrechnung, Einführung von SAGE X3
- ◆ Monitoring und Optimierung des Ressourceneinsatzes bei der Erfüllung der Aufgaben
- ◆ Übernahme der Geschäftsführung
- ◆ Restrukturierung im Personal- und Logistikbereich
- ◆ Sicherung der bestehenden Kunden bei gleichzeitiger Preiserhöhung

Erfolge:

- ◆ Erfolgreich abgeschlossene Post Merger Integration in die Internationale Gruppe
- ◆ Senkung der Fixkosten in der Administration durch Automatisierung
- ◆ Laufendes Monitoring der Kundenerträge und Einleitung darauf aufbauender Ertragsverbesserungsmaßnahmen
- ◆ Turnaround EBITDA von –300k auf +200k bei einem Umsatz von 6 MEUR

Cyan AG, Wien | München

Branche: Cybersecurity & MVNO

Laufzeit: August 2023 – Dezember 2023

Verantwortung:

Umsatz 8 Mio. EUR, 4 Direct Reports

Situation:

Die Cyan AG ist ein weltweit aktiver Anbieter von intelligenten Cybersecurity-Lösungen und MVNO- Plattformen (Mobile Virtual Network Operator). Die Kunden sind Telekomunternehmen. Die Lösungen von Cyan werden als White-Label-Produkt in die Infrastruktur der Geschäftspartner integriert, welche diese dann in einem B2B2C-Modell, unter der eigenen Marke ihren Endkunden anbieten.

Interim CFO | M&A Sell Side

Maßnahmen & Tätigkeitsschwerpunkte:

- ◆ Verantwortung für den laufenden Betrieb des Finanz- und Administrationsbereiches mit weltweit 7 Mitarbeitern und drei externen Buchhaltungsdienstleistern in Asien und CEE
- ◆ Durchführung des Halbjahresabschlusses 2023 (IFRS)
- ◆ Forecast 2023 und Budgetierung 2024
- ◆ Einführung einer verlässlichen Liquiditätsplanung
- ◆ Begleitung des Verkaufs des MVNO-Segments
- ◆ Auswahl und Onboarding eines permanenten Stelleninhabers

Erfolge:

- ◆ Finalisierung des Halbjahresabschlusses unter IFRS und Identifizierung von Pain Points (Bewertung und Organisation)
- ◆ Lösung der Pain Points und Umsetzung von Maßnahmen zur mittelfristigen Ergebnisverbesserung
- ◆ Restrukturierung des Finanzbereiches und Neuausrichtung mit klaren Verantwortungsgebieten
- ◆ Onboarding eines neuen CEO im Bereich Mittelfristplanung und Profitabilität nach Kundenprojekten
- ◆ Kurz- und mittelfristige Liquiditätsplanung ausgehend von Kundenprojekten
- ◆ Erstellung Forecast und Budget
- ◆ Erfolgreicher Verkauf der MVNO-Sparte (ca. 50% des Umsatzes, jedoch mit hoher Komplexität)
- ◆ Auswahl und Onboarding eines permanenten CFO

**MPREIS Warenvertriebs GmbH,
Völs in Tirol**
Branche: FMCG

Laufzeit: Dezember 2022 – August 2023

Verantwortung:

 Umsatz 1 Mrd. EUR,
Interdisziplinäres Beratungsprojekt

Situation:

Die MPREIS Warenvertriebs GmbH ist eine Einzelhandelskette im Westen Österreichs mit 300 Filialen, 6.000 Mitarbeitern und 1 Mrd. EUR Umsatz. Ca. 10% des Umsatzes wird mit Produkten aus eigener Herstellung erzielt. Es handelt sich dabei um Brot und Gebäck, Konditorwaren, Fleisch und Wurst, Fertiggerichte sowie Destillier-Produkte. Im Rahmen eines interdisziplinären Beraterteams war ich für die Einrichtung einer Produktkalkulation für ca. 1.000 Produkte, die Etablierung einer Artikelerfolgsrechnung sowie die Unterstützung des interdisziplinären Teams bei der ertragsorientierten Sortimentsoptimierung verantwortlich.

**Beratungsprojekt Produktkalkulation | Artikelerfolgsrechnung |
Sortimentsoptimierung**
Maßnahmen & Tätigkeitsschwerpunkte:

- ◆ Einrichtung einer standardisierten Produktkalkulation auf Basis von Selbstkosten und getrennt nach variablen und fixen Bestandteilen in einem heterogenen Systemumfeld
- ◆ Einrichtung einer Artikelerfolgsrechnung
- ◆ Erarbeitung von Vorschlägen zur Sortimentsoptimierung aus Ertragsgesichtspunkten
- ◆ Betriebswirtschaftlicher Sparringspartner für Produktion und Category Management bei der Sortimentsoptimierung
- ◆ Unterstützung bei der Einführung von Standardprozessen bei der Produktneueinführung, Investitionsentscheidungen, Hereinnahme von Aufträgen von externen Kunden

Erfolge:

- ◆ Ausarbeitung eines Berichtes für Geschäftsführer, Eigentümer und Aufsichtsrat mit einer Analyse der Ist-Situation und Empfehlungen für eine signifikante Verbesserung der Wertschöpfung mit Eigenprodukten
- ◆ Umsetzung der Empfehlungen in interdisziplinären Teams bestehend aus Produktion, Category Managern und Controllern
- ◆ Implementierung der Selbstkosten in das Management-Reporting System von MPREIS und somit Gewährleistung einer permanenten Profitabilitätsübersicht für Category Management und Vertrieb
- ◆ Aufstellen und Implementierung eines Regelprozesses zur Aktualisierung der Selbstkosten

Choba Choba AG, Bern
Branche: FMCG

Laufzeit: Mai 2021 – August 2022

Verantwortung:

Umsatz 2 Mio. CHF, 3 Direct Reports

Situation:

Krise bei einem Schweizer Schokoladenhersteller im hochwertigen Social Impact Bereich mit vertikal voll integrierter Wertschöpfungskette (von der Kakaopflanze bis zum Produkt im Supermarkt). Der Gründer und CEO war krankheitsbedingt ausgefallen. Die CFO/Supply Chain Managerin verließ überraschend das Unternehmen. Die Mitarbeiter suchen bereits neue Jobs. Die Liquidität reicht nur noch für knapp ein halbes Jahr.

Interim CFO | Social Impact | Krisenmanagement | Refinanzierung
Maßnahmen & Tätigkeitsschwerpunkte:

- ◆ Interim CFO
- ◆ Stabilisierung der Organisation
- ◆ Evaluierung des Geschäftsmodells
- ◆ Kapitalerhöhung

Erfolge:

- ◆ Erstellung eines Businessplans inkl. Internationalisierung in enger Zusammenarbeit mit Verwaltungsrat, Gründern und Interim CEO
- ◆ Durchführung einer Kapitalerhöhung und Sicherung der Liquidität für die nächsten 2 Jahre
- ◆ Webshop-Expansion in die Europäische Union (Deutschland/Österreich)
- ◆ Professionalisierung der Prozesse Sales & Operation Planung, Financial Reporting
- ◆ Übergabe der Agenden an einen permanenten Stelleninhaber


Referenz:

Dominic Blaesi,
Verwaltungsratspräsident
Choba Choba AG, Gründer
der Flaschenpost AG

Nach einem überraschenden Ausfall der Geschäftsleitung der Choba Choba AG übernahm Josef Kainz Mitte Mai 2021 interimistisch die finanzielle Leitung der Gesellschaft. Neben der Stabilisierung der Organisation bereitete Herr Kainz die Generalversammlung vor und führte diese einen Monat später durch. Er erarbeitete und bewertete gemeinsam mit dem Verwaltungsrat und den Gründern die strategischen Optionen der Gesellschaft. Mit dem daraus resultierenden Businessplan schaffte Herr Kainz die Basis für eine Kapitalerhöhung, welche Ende 2021 erfolgreich umgesetzt werden konnte. In weiterer Folge schuf er die rechtlichen und organisatorischen Voraussetzungen für die Internationalisierung in die Europäische Union. Besonders hervorzuheben ist seine Professionalität und sein Pragmatismus. Herr Kainz bewahrt Ruhe und Übersicht in stürmischen Zeiten. Mit seiner integrativen Persönlichkeit gelang es ihm, Vertrauen in der Organisation und bei externen Stakeholdern aufzubauen und zu sichern.

Upfield Deutschland GmbH, Hamburg

Branche: FMCG

Laufzeit: November 2019 – Juni 2020

Verantwortung:

Umsatz 300 Mio. €, 10 Direct Reports

Situation:

Kurz nach dem Verkauf des Geschäftsreiches (Rama, Becel, Lätta) von Unilever an eine Private Equity Gesellschaft (KKR) fiel der CFO bei der deutschen Tochtergesellschaft des Käufers aus.



Referenz:

Dr. Carsten Wehrmann, ehemaliger CEO Upfield Deutschland, Hamburg, jetzt GM Reemtsma

Interim CFO | Private Equity | Carve Out | Post Merger | Go-Live SAP S/4

Maßnahmen & Tätigkeitsschwerpunkte:

- ◆ Interim CFO
- ◆ Go-Live S4/HANA & Trouble Shooting
- ◆ Workaround für Absatz-, Umsatz- und Cash Flow Planung
- ◆ Outsourcing von Accounting und Credit Management in best cost countries
- ◆ Carve Out von Unilever

Erfolge:

- ◆ Ziele bei EBIT und Cash Flow erreicht
- ◆ Order to Cash Prozess bei S4/HANA erfolgreich implementiert und überfällige Forderungen auf Null reduziert
- ◆ Rollierende integrierte Unternehmensplanung ausgehend von Artikel/Kunde im noch instabilen Systemumfeld implementiert
- ◆ Carve Out von Unilever abgeschlossen, Altlasten bereinigt
- ◆ Accounting und Credit Management ausgelagert zu Capgemini in Indien und Polen

Als ich im Zuge einer Karenzvertretung einen Interim CFO für ein 300 Millionen Euro Unternehmen im deutschen FMCG Bereich suchte, fiel meine Wahl sofort auf Josef Kainz. Ich kenne Herrn Kainz aus einer früheren Zusammenarbeit als ergebnisorientierten Vollprofi und schätze seine gesamtunternehmerische, strategische Denkweise und seine exzellenten Macher- und Führungsqualitäten. In kürzester Zeit arbeitete er sich in das Konzernumfeld ein und leitete den finanzwirtschaftlichen Carve Out von Unilever, den Go-Live Prozess von S4 / HANA und unterstützte mich mit allergrößter Energie beim Management des anspruchsvollen Private Equity Eigentümers.

PMG Holding GmbH, Füssen

Branche: Automotive

Laufzeit: Juli 2019 – Oktober 2019

Verantwortung:

Umsatz 280 Mio. €, 15 Direct Reports

Situation:

Überraschender Ausfall des Group CFO in einer weltweit tätigen Automobilzuliefergruppe. Forecast und Budget waren fällig und mussten an das Bankenkonsortium unter Bedachtnahme auf die vereinbarten Covenants präsentiert werden.



Referenz:

Dr. Marius Gutes, CEO, PMG Holding, Füssen

Interim Group CFO

Maßnahmen & Tätigkeitsschwerpunkte:

- ◆ Interim Group CFO Automotive mit 8 Fabriken weltweit

Erfolge:

- ◆ Vertrauensbildung mit den Stakeholdern in den Tochtergesellschaften, der eigenen Organisation und den Banken
- ◆ Erarbeitung von Forecast und Budget inkl. Covenant Maßnahmenplan und Verabschiedung im Rahmen eines internationalen Management Meetings
- ◆ Präsentationen der Pläne gegenüber dem Bankenkonsortium
- ◆ Mitgestaltung eines Produktionsverlagerungsprojektes
- ◆ Erstellung Roadmap für eine SAP-Optimierung

Aufgrund eines überraschenden Bedarfes, die Position des globalen CFO zu besetzen, ist Herr Josef Kainz spontan eingesprungen und hat diese Rolle übernommen. Innerhalb kürzester Zeit arbeitete sich Herr Kainz in unsere globale Automobilzuliefergruppe mit einem weltweiten Produktionsnetzwerk ein. Herr Kainz erstellte mit den internationalen Teams die Vorschau-rechnung und das Budget und koordinierte ein Verlagerungsprojekt. Er steuerte mit ruhiger Hand die Beziehungen zum Bankenkonsortium und den internationalen Managementteams. Besonders beeindruckend ist seine schnelle Auffassungsgabe, seine Professionalität und vor allem seine Empathie, mit welcher er unmittelbar das Vertrauen aller Stakeholder gewann.

BEKO Engineering und Informatik GmbH & Co KG, Wien

Branche: Personalleasing

Laufzeit: Januar 2019 – Juni 2019

Verantwortung:

Umsatz 45 Mio. €, 7 Direct Reports

Situation:

Nach einer gestoppten strategischen Neuausrichtung befand sich die Gesellschaft im Bereich der technischen Personalüberlassung in einer Verlustsituation. Der 80ig jährige Gründer wollte einen Unternehmensverkauf evaluieren und das Unternehmen musste gleichzeitig restrukturiert werden.



Referenz:

Johannes Baumgartner, ehem. CEO BEKO Engineering & Informatik, Wien, jetzt Start Up Mentor

Interim Geschäftsführer | Restrukturierung | M&A | Generationswechsels in der Eigentümerfamilie

Maßnahmen & Tätigkeitsschwerpunkte:

- ◆ Interim Geschäftsführung
- ◆ Restrukturierung
- ◆ M&A Prozess

Erfolge:

- ◆ Restrukturierung und Neuorganisation der Finanz- und Administrationsabteilung
- ◆ Implementierung einer rollierende Cash Flow Planung und Sparten-erfolgsrechnung
- ◆ Restrukturierungsplan für das Gesamtunternehmen
- ◆ Erstellung Information Memorandum
- ◆ M&A Prozess zwecks Hereinnahmen von Investoren
- ◆ Übergabe der Geschäftsführung an die nächste Generation aus der Gründerfamilie

Herr Josef Kainz war interimistisch kaufmännischer Geschäftsführer und CFO der BEKO Gruppe und implementierte in dieser Zeit eine transparente Spartenerfolgsrechnung und eine rollierende Cash Flow Planung. Er sorgte für einen Generationswechsel im Managementteam und organisierte die Finanzteilung neu. Darüber hinaus steuerte er Projekte im M&A Kontext. Besonders hervorheben ist seine Umsetzungsstärke in Kombination mit seiner hohen Sozialkompetenz.

Frauenthal Powertrain GmbH, Plettenberg

Branche: Automotive

Laufzeit: April 2017 – Oktober 2018

Verantwortung:

Umsatz 130 Mio. €, 3 Direct Reports

Situation:

Kauf, Carve Out, Post Merger Integration und Restrukturierung bei einem deutschen Unternehmen in der Automobilzulieferindustrie. Das Unternehmen musste aus einem Großkonzernverbund (12 Mrd. EUR Umsatz und 77.000 Mitarbeitern) in ein Mittelstandsunternehmen mit 320 MEUR Umsatz und 1.500 Mitarbeitern überführt werden.



Referenz:

Amit Bedi, CEO Frauenthal Powertrain GmbH, Plettenberg

Interim Geschäftsführer | Unternehmenskauf | Restrukturierung | Integration

Maßnahmen & Tätigkeitsschwerpunkte:

- ◆ Geschäftsführer der Akquisitionsgesellschaft
- ◆ Sicherung Cash Flow zur Bedienung des Akquisitionskredites
- ◆ Carve Out von Mahle und Integration in die Frauenthal Gruppe
- ◆ Restrukturierung
- ◆ Schiedsgerichtsverfahren gegen Mahle

Erfolge:

- ◆ Carve Out von Mahle und Transformation in die Business Unit Struktur von Frauenthal
- ◆ Teambuilding und Organisationsentwicklung
- ◆ Aufbau von Buchhaltung, Controlling, Personalverrechnung, Human Resources und SAP innerhalb einer Transition Periode von 9 Monaten
- ◆ Restrukturierung und Cash Flow Sicherung zwecks Rückzahlung der Akquisitionskredite
- ◆ Vertrauensbildung mit der Bank
- ◆ Erfolgreiches Schiedsgerichtsverfahren gegen den ehemaligen Eigentümer

Nach der Akquisition der Frauenthal Powertrain GmbH leitete Herr Josef Kainz den Post Merger Prozess und stellte den reibungslosen Übergang aus der Großkonzernstruktur des Verkäufers in das Konzept von selbständig agierenden Business Units des neuen Eigentümers sicher. Innerhalb von wenigen Monaten baute Herr Kainz eine Buchhaltungsabteilung und eine Personalverrechnung auf und löste die IT-Systeme inklusive SAP aus dem Großkonzernverbund heraus. Parallel dazu startete Herr Kainz gemeinsam mit dem Managementteam ein Ertragsoptimierungsprogramm und sicherte das Vertrauen der Banken.

Semsysco GmbH, Salzburg

Branche: Halbleiterindustrie

Laufzeit: Februar 2013 – Dezember 2014

Verantwortung:

Umsatz 20 Mio. €, 2 Direct Reports

Situation:

Nach dem Verkauf der ehemaligen Muttergesellschaft an einen strategischen Investor, standen einige nicht strategische Geschäftsfelder im Bereich des technischen Anlagenbaus in der Halbleiterindustrie (Wet-Technology) für ein Brown Field Start Up zur Verfügung. Darüber hinaus arbeitete die Gesellschaft eine an einem revolutionären, neuen technischen Verfahren.



Referenz:

Herbert Ötzlinger,
Gründer und CEO
Semsysco GmbH,
Salzburg

Interim CFO | Brown Field – Start Up | Wachstumsfinanzierung | Investorensuche

Maßnahmen & Tätigkeitsschwerpunkte:

- ◆ Interim CFO
- ◆ Wachstumsfinanzierung
- ◆ Förderungen
- ◆ Implementierung von Navision
- ◆ M&A Prozess

Erfolge:

- ◆ Abschluss der ersten Fremdfinanzierungsrunde mit Bankkrediten und -garantien
- ◆ Einführung von Navision und Insourcing von Rechnungswesen und Controlling
- ◆ Gewinn von signifikanten Cash Beträgen (Zuschuss und Darlehen) aus der Forschungsförderung
- ◆ M&A Prozess und Sicherung des weiteren Wachstums durch die Her-einnahme eines Private Equity Investors (Grünwald Equity)

Wir danken Herrn Kainz für seinen fachkundigen Einsatz und seinen motivierenden Arbeitsstil, mit dem er die Mannschaft der Semsysco GmbH durch eine starke Wachstumsphase begleitete. Besonders schätzen wir seine schnelle Auffassungsgabe in Kombination mit der Fähigkeit, stets die richtigen und vor allem machbaren Konzepte zur Hand zu haben und deren Umsetzung sicherzustellen.

Frauenthal Automotive GmbH

Branche: Automotive

Laufzeit: Juli 2014 – Dezember 2018

Verantwortung:

Umsatz 320 Mio. €, 8 Direct Reports

Situation:

Frauenthal Automotive ist eine internationale Automobilzuliefergruppe im Private Equity Modus. Die Fabriken befinden sich in Deutschland, Schweden, Slowakei, Tschechien, Portugal und China. Ich war als Group CFO für den M&A Prozess bei 2 Unternehmenskäufen, 4 Unternehmensverkäufen und ein Verlagerungsprojekt mit anschließender Werksschließung zuständig. Darüber hinaus refinanzierte ich eine Anleihe über einen Debt Push Down auf Ebene der operativen Tochtergesellschaften.



Referenz:

Dr. Martin Sailer,
CEO Frauenthal Automoti-

Wien

Group CFO | Finanzierung | M&A

Maßnahmen & Tätigkeitsschwerpunkte:

- ◆ Group CFO
- ◆ Management Reporting / Finanzierung / IFRS Accounting / IT
- ◆ Business Development / M&A Prozesse von der ersten Idee bis zum Closing
- ◆ Refinanzierung Anleihe und Debt Push Down

Erfolge:

- ◆ Kontinuierliche Umsatz- und Margensteigerung von 2014 bis 2018
- ◆ Transformation des Unternehmens von zentraler Führung in eine Business Unit Struktur
- ◆ Erfolgreiche Durchführung von 7 M&A Prozessen inkl. Post Merger Management
- ◆ Implementierung eines Führungssystems zur raschen Integration und Separation von Unternehmen und Business Units

Herr Josef Kainz findet mit seinem Arbeitsstil die richtige Balance zwischen Analytik und Pragmatik und motiviert mit seiner exzellenten Menschenkenntnis alle Stakeholder, die notwendigen Veränderungen mitzutragen. Dabei kommt ihm seine umfangreiche Erfahrung und seine hohe Empathie zugute. Es fällt ihm leicht, Mitarbeiter und Kollegen für neue Lösungswege und Karrieremöglichkeiten zu begeistern. Dabei behält er stets die Machbarkeit und Nachhaltigkeit der Lösungen im Auge.

Lindt & Sprüngli (Austria) GmbH

Branche: FMCG

Laufzeit: Mai 1998 – Januar 2011

Verantwortung:

Umsatz 80 Mio. €, 6 Direct Reports

Situation:

Lindt & Sprüngli Österreich entstand aus der Akquisition der lokalen Schokoladenmarken Hofbauer und Küfferle samt einer Fabrik mit 250 Mitarbeitern durch die Lindt Gruppe. Ich begleitete den Erfolgsweg von Lindt & Sprüngli in Österreich, sorgte für den Aufbau eines profitablen Intercompany Geschäftes, welches zu einer exzellenten Auslastung der österreichischen Fabrik führte, und integrierte die österreichische Organisation in das Konzernumfeld von Lindt & Sprüngli. Über einen Zeitraum von mehr als 12 Jahren konnten wir den Marktanteil von 5% auf 15% ausbauen.



Referenz:

Thomas Krennbauer,
ehem. CEO Lindt & Sprüngli
(Austria),
jetzt CEO Coca Cola HBC
Schweiz

CFO

Maßnahmen & Tätigkeitsschwerpunkte:

- ◆ CFO mit Verantwortung für Controlling, Finance, Human Resources, Personalverrechnung, IT
- ◆ Mitgestaltung und Ausrollung von internationalen Konzern-Programmen in den Bereichen Finance & Controlling, Human Resources und IT
- ◆ Organisationsentwicklung zwecks Verbesserung der betriebswirtschaftlichen Unternehmenssteuerung
- ◆ Repräsentant von Lindt Österreich bei den Branchen-Lohnverhandlungen

Erfolge:

- ◆ Erhöhung des Marktanteils von 5% auf 15% in Österreich
- ◆ Kontinuierliche Verbesserung der Profitabilität und Implementierung von Kundendeckungsbeitragsrechnungen und Produkterfolgsrechnungen
- ◆ Einführung einer integrierten Absatz-, Einkaufs- und Produktionsplanung
- ◆ EDV technische (EDI) und organisatorische Integration von Co-Packer
- ◆ Implementierung Chargenrückverfolgung in der Fabrik
- ◆ Initiativen zur Reduktion der Sortimentskomplexität und Kostensenkungsprogrammen

Herr Kainz verfügt über exzellente Fachkenntnisse. Er ist überdurchschnittlich belastbar und engagiert. Er verfügt über eine hohe Integrität. Herr Kainz ist ein pro-aktiver und sehr resultatorientierter Mitarbeiter, der sich in vorbildlicher Weise mit der ihm übertragenen Verantwortung identifiziert. Mit seinem generalistischen Ansatz übt er ein betriebswirtschaftliche Consultingfunktion aus und involviert sich in alle wichtigen unternehmerischen Entscheidungen.

Ausbildung.

- ◆ [Certified Turnaround Expert \(CTE\)](#) bei Incite, Wien
- ◆ [International Turnaround Professional \(CITuP\)](#) an der Fachhochschule Kufstein
- ◆ [Financial Due Diligence](#) an der Controller Akademie München
- ◆ Führungskräftetraining mit [IMAGO](#) bei Brehms Imago Wien
- ◆ [Studium der Betriebswirtschaft](#) an der Wirtschaftsuniversität Wien

Fremdsprachen.

- ◆ [Deutsch](#) (Muttersprache)
- ◆ [Englisch](#) (fließend)

Sonstige Tätigkeiten.

- ◆ [Gründungspartner](#) bei dieSaremas – interdisziplinäre Interim Management Company (www.dieSaremas.com)
- ◆ [Vortragstätigkeit an der Donauuniversität Krems](#) am Zentrum für Kognition, Information und Management
 - [Grundlagen des Controlling](#)
 - [Personalentwicklung und -management](#), von der Theorie zur Praxis
 - Durchführung von 2-tägigen [betriebswirtschaftlichen Planspielen](#) mit den Studierenden (www.planwerkann.at)

Josef Kainz**Managing Partner | dieSaremas GmbH**

A-1010 Wien | Kärntner Ring 5-7
+43 664 435 05 61

j.kainz@dieSaremas.com
www.dieSaremas.com

XING: www.xing.com/profile/Josef_Kainz
LinkedIn: www.linkedin.com/in/Josef-Kainz/