Roland Wabersich

Interim-Geschäftsführer & Fractional COO

für Software-Mittelstand und PE-finanzierte Softwareunternehmen

Vom Projekt- und Lizenzgeschäft zu wiederkehrenden Umsätzen – mit Unternehmerblick auf Cashflow, Prozesse und Krisenfestigkeit.

Interim-Geschäftsführung · Operations · SaaS-Transformation · Cyber-Krisenmanagement



KONTAKT

Standort: München & Füssen
Mobil: +49 173 3959870
E-Mail: r.wabersich@degree55.com
LinkedIn: linkedin.com/in/roland-wabersich
Sprachen: Deutsch, Englisch

EINSATZ

Verfügbar: ab sofort auf Anfrage
Umfang: bis zu 4 Tage/Woche, punktuell Vollzeit
Modelle: Interim-Mandat oder Fractional (Teilzeit)
Einsatzort: DACH, vor Ort & remote; Vollzeit vor Ort außerhalb Münchens & Füssen nach Abstimmung

PROFIL

Unternehmer und Operator mit über 30 Jahren Erfahrung in Softwaretechnologie – davon mehr als 20 Jahre als Gründer, Geschäftsführer und Hauptgesellschafter eines eigenfinanzierten Software-Unternehmens mit weltweiten Blue-Chip und Consumer Electronics Kunden. Ich kenne die Strukturen von Konzernen und dynamischen Tech Unternehmen ebenso wie das Unternehmerrisiko mit eigenem Kapital. Mein Schwerpunkt: Softwarefirmen auf wiederkehrende Umsätze ausrichten, Abläufe schlank und automatisiert aufstellen und in der Krise ruhig führen. **Ich übernehme Verantwortung und übergebe geordnet.**

8,5 Jahre	95 %	6 Tage	> 200 %
Customer Lifetime, 88% Retention Rate #	Wiederkehrender Umsatz, bis zu 3,3 Mio. EUR / Jahr #	vom Ransomware-Totalausfall zum Vollbetrieb (2026) #	E-Commerce-Anteil Bestellungen (weltweiter IT-Distributor)

Historische Kennzahlen aus einem von mir geführten SaaS Software Unternehmen.

WANN SIE MICH HOLEN

- **Vakanz in der Geschäftsführung oder Operations –** sofort übernehmen, stabilisieren, Nachfolge einarbeiten
- **Vom Projekt- oder Lizenzgeschäft zu wiederkehrenden Umsätzen –** Produktisierung, Pricing, Kennzahlen
- **Operative Neuausrichtung –** Prozesse digitalisieren & automatisieren, Servicelevels optimieren, Kosten anpassen
- **Cyber-Angriff oder IT-Totalausfall –** Krisenstab führen, Kunden halten, Betrieb wiederherstellen
- **Sparring für Gesellschafter, Inhaber, Geschäftsführung und Management –** als Fractional COO

KERNKOMPETENZEN

Unternehmensführung

Über 20 Jahre Geschäftsführung mit eigenem Kapital: Ergebnis, Liquidität, Produkt, Technik, Marketing, Personal und Kunden. Führung von Bereichen mit bis zu 60 Mitarbeitenden.

Wiederkehrende Umsätze & SaaS-Modelle

Service- und Abo-Erlösmodelle seit den 1990ern, eigene Plattform mit 95 % wiederkehrendem Umsatz. Produktisierung, Pricing, ARR/MRR, NRR, Churn, LTV/CAC.

Operations, Prozesse & KI

Digitalisierung und Automatisierung von Vertriebs-, Service- und Logistikprozessen. KI-Bezug seit der Diplomarbeit 1990 – eingesetzt, wo sie sich rechnet.

Krise & Restrukturierung

Krisenstab-Leitung bei Ransomware-Totalausfall (Business-Seite, mit Security-Spezialisten). Restrukturierung von Bereichen, Neuausrichtung nach Marktumbrüchen.

Unabhängige Einschätzung für Gesellschafter

Bewertung von IT, Prozessen, Produkten, Business Case und Management: faktenbasiert und ohne Eigeninteresse. Klare, priorisierte Empfehlungen als Entscheidungsgrundlage.

Kennzahlen, Steuerung & Reporting

Transparenz für Gesellschafter und Investoren: u.a. Liquidität, Margen und Servicelevels als laufendes Reporting. Eigene BI-Plattform seit über 20 Jahren im Einsatz.

Branchen: B2B-Software · Distribution / Großhandel · Markenhersteller · Consumer Electronics