Roland Wabersich



Interim-Geschäftsführer & Fractional COO

für inhabergeführte Softwareunternehmen, Software-Mittelstand und PE-Add-ons

Unternehmer auf Zeit: über 20 Jahre eigene Softwarefirma mit eigenem Kapital – kein Berater, kein Linienmanager. Ich habe selbst umgesetzt, was ich anbiete.

Wiederkehrende Umsätze · Operations · Marktumbruch & Altgeschäft · Cyber-Krisenfestigkeit

KONTAKT

Standort: München & Füssen
Tel: +49 89 14334127
E-Mail: r.wabersich@degree55.com
LinkedIn: linkedin.com/in/roland-wabersich
Sprachen: Deutsch, Englisch

EINSATZ

Modelle: Fractional COO oder befristetes Interim-Mandat
Fractional: 2–8 Tage/Monat, monatlicher Retainer
Interim: befristet, bis zu 3 Tage/Woche
Cyber-Readiness-Check: Festpreis-Paket für die GF
Einsatzort: DACH, vor Ort & remote, 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 SaaS-Unternehmens mit Blue-Chip-Kunden. Ich kenne Wachstum ebenso wie strukturellen Marktumbruch, Konzernstrukturen ebenso wie Unternehmerrisiko mit eigenem Kapital. Mein Schwerpunkt: Softwareunternehmen auf wiederkehrende Umsätze ausrichten, Abläufe schlank und automatisiert aufstellen, Altgeschäft ertragsorientiert steuern und in der Krise ruhig führen. **Ich übernehme Verantwortung und übergebe geordnet.**

8,5 Jahre	95 %	6 Tage	< 1 Tag
Customer Lifetime, 88 % Retention Rate #	Wiederkehrender Umsatz eigene SaaS-Plattform #	vom Ransomware-Totalausfall zum Vollbetrieb (2026) #	Führungsaufwand pro Woche, automatisierter Betrieb #

Kennzahlen aus dem von mir gegründeten und geführten SaaS-Unternehmen (value chain solutions GmbH).

WANN SIE MICH HOLEN

- **Vakanz in Geschäftsführung oder Operations** – befristet übernehmen, stabilisieren, Nachfolge einarbeiten
- **Vom Projekt- oder Lizenzgeschäft zu wiederkehrenden Umsätzen** – Produktisierung, Pricing, Kennzahlen
- **Rückläufiges Kerngeschäft oder Altprodukt** – Kosten anpassen, Betrieb automatisieren, Ertrag sichern, Neues aufbauen
- **Nachfolge oder Gründerausstieg vorbereiten** – Gründerabhängigkeit reduzieren, Prozesse übergabefähig machen
- **Operative Neuausrichtung** – Prozesse digitalisieren & automatisieren, Servicelevels optimieren
- **Cyber-Krisenfestigkeit** – vorher Readiness Check (optional mit Krisenübung), im Ernstfall Krisenstab führen
- **Sparring für Gesellschafter, Inhaber und Geschäftsführung** – 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.

Marktumbruch & Altgeschäft

Marktumbruch früh erkannt und aktiv gesteuert: Kosten angepasst, Betrieb automatisiert, Ertrag gesichert, neue Produkte aufgebaut. Altgeschäft nüchtern bewerten: halten, umbauen oder geordnet zurückfahren.

Operations, Prozesse, Daten & KI

Automatisierung von Vertriebs-, Service- und Logistikprozessen. Händlerdaten steuerbar machen: eigene Sales-Datenbank für Markenhersteller – verantwortlich für das Ergebnis, gebaut von Ihrer IT oder Partnern. KI seit 1990, eingesetzt, wo sie sich rechnet.

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.

Cyber-Krisenmanagement & Vorsorge

Krisenstab-Leitung bei Ransomware-Totalausfall (Business-Seite, mit Forensik und IT-Security). Daraus: Readiness Check für Geschäftsführungen, optional mit Krisenübung – ergänzend zu IT-Security und NIS2-Pflichtschulung.

Unabhängige Einschätzung & Steuerung

Bewertung von IT, Prozessen, Produkten, Business Case und Management für Gesellschafter – ohne Eigeninteresse. Reporting zu Liquidität, Margen und Servicelevels; eigene BI-Plattform seit 20+ Jahren.

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