RENT A CFO sarema

TURNING
VISON INTO VALUE

unser netz. unsere zukunft.

noegig

Case Study: Interim Management als Erfolgsfaktor für das bislang größte private Infrastrukturinvestment in NÖ

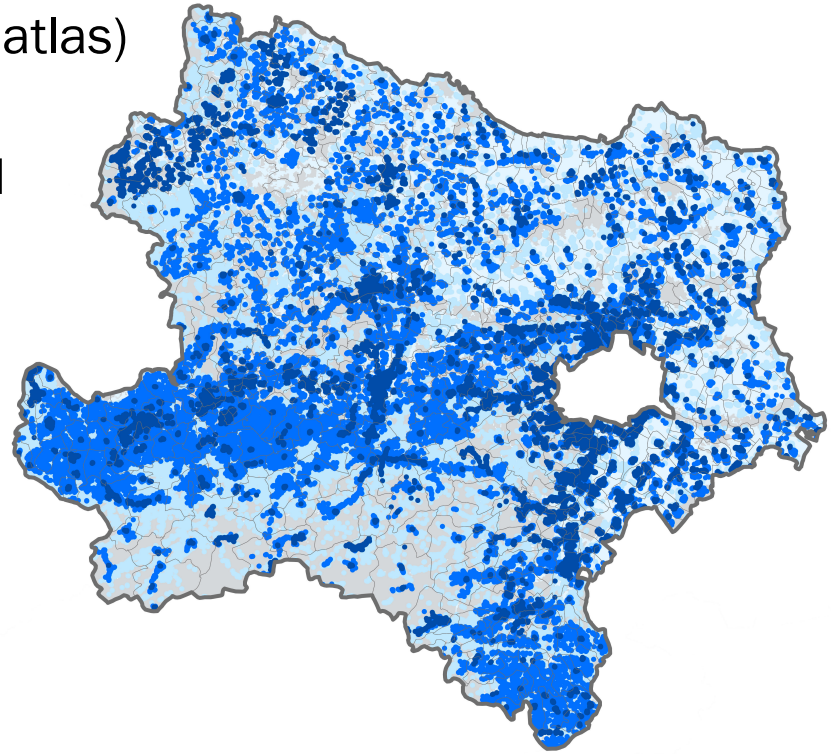
Jürgen Kaiser, Managing Partner, sarema | RENT A CFO

Hartwig Tauber, CEO öGIG GmbH & NÖ Glasfaserinfrastruktur GmbH

Salzburg, 14. März 2020

Breitband-Versorgung in NÖ.

- Rund **80 Prozent** sind (laut Breitbandatlas) mit bis zu 30 Mbit/s versorgt.
- Das reicht heute für Home-Office und Streaming.
- Nicht aber für Anforderungen der Gigabit-Gesellschaft und 5G: In den kommenden Jahren brauchen Haushalte **100 Mbit/s** und mehr.



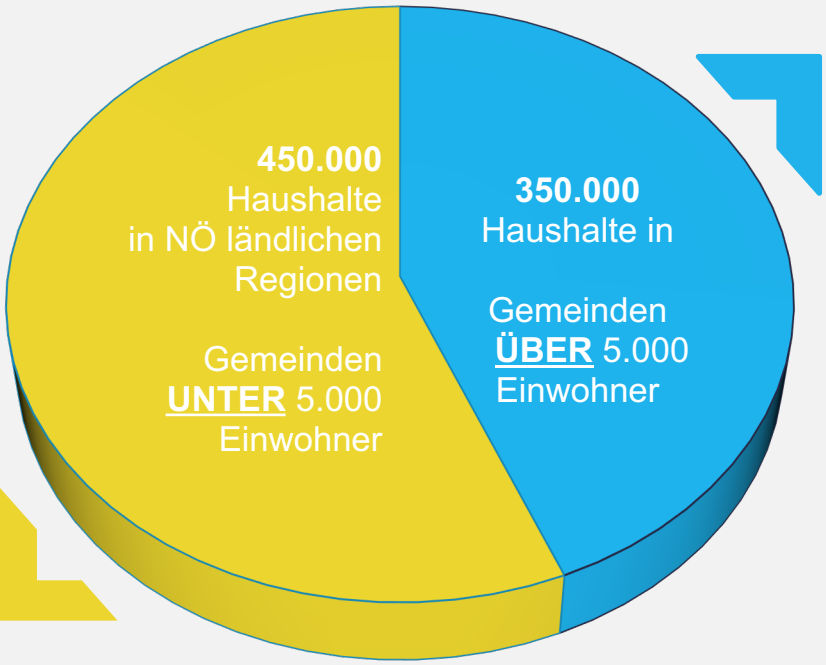
800.000 Haushalte in NÖ.

unser netz. unsere zukunft.

RENT A CFO sarema

ZIEL: flächendeckende Breitband-Versorgung mit 100 Mbit/s

Ausbaugebiet privater Anbieter

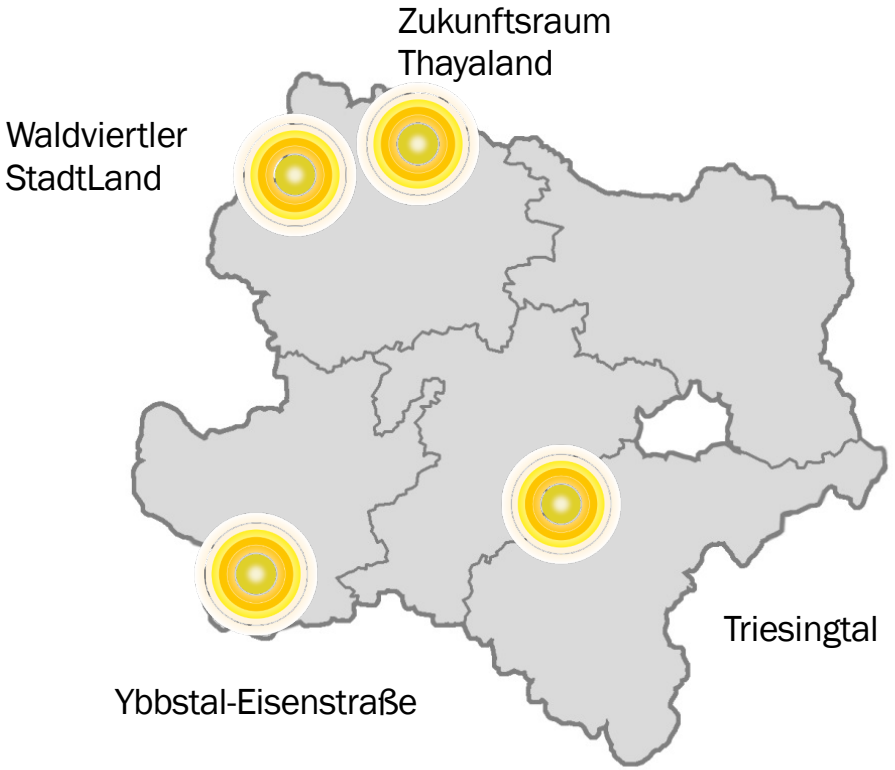


Potentielles

Ausbaugebiet

Phase 1: Start in 4 Pilotregionen.

Von **2017-2019** wurden rund **40.000 Haushalte und Betriebe** an das Glasfasernetz angeschlossen.



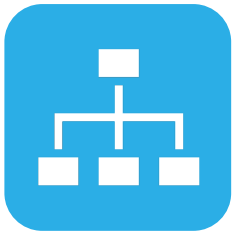
Herausforderungen Phase 2.

Sehr schlanke bestehende Personalstruktur.

nöGIG hat Mitte 2018 fünf Vollzeit-Mitarbeiter, drei externe Mitarbeiter und wickelt damit den Bau von 40.000 Haushalten sowie die Grobplanung weiterer 100.000 Haushalte ab. Für einen Investorensuchprozess deutlich zu wenige MA.

Zielvorgabe: Abschluss Investorenprozess Ende 2019.

Ziel des Landes NÖ ist der möglichst nahtlose Übergang der Bauphase 1 auf Phase 2, somit Fertigstellung Phase 1 im Herbst 2019, Baubeginn Phase 2 im Frühjahr 2020, somit Closing mit Investor in Q3-Q4/2019



Optimale Transaktionsstruktur.

Der Investor soll die Anteilsmehrheit übernehmen, aber die Auswahl der Ausbau-Projekte soll bei Land NÖ bleiben.

Gesucht: Ein Transaktionsmanager, der den Prozess führt.

Aufgrund der operativen Bindung der Mitarbeiter, sowie des derzeitigen Alleingeschäftsführers, wird ein GF gesucht, der den Investoren-Suchprozess samt Verhandlungsrunden und Due Diligence leitet.

Suche nach Interim Manager.

- Derzeitiger Allein-GF stark mit operativem Business ausgelastet
- Suche nach interim. kfm. GF mit M&A- sowie PPP- Erfahrung für die
  - Führung des Investorensuchprozesses
  - Optimierung Controlling/Reporting, Aufbau BI-System
- Annahme:
  - nach Abschluss der Investorensuche stellt Investor den GF/CFO in der Projektgesellschaft,
  - Landesgesellschaften haben wieder Allein-GF;
  - Ausscheiden des Interim-GF nach Closing
- Ausschreibung im Mai 2018
- Projektstart Juli 2018
- Erwartete Projektlaufzeit ca. 12-15 Monate

Status Projektbeginn.

Status Projektkosten.

Das Land NÖ hat die Phase 1 bereits vorfinanziert.

Kurz vor Abschluss Projektfinanzierung.

Mit der Kommunalkredit Austria wurde die österreichweit erste Projektfinanzierung im FTTH Umfeld verhandelt.

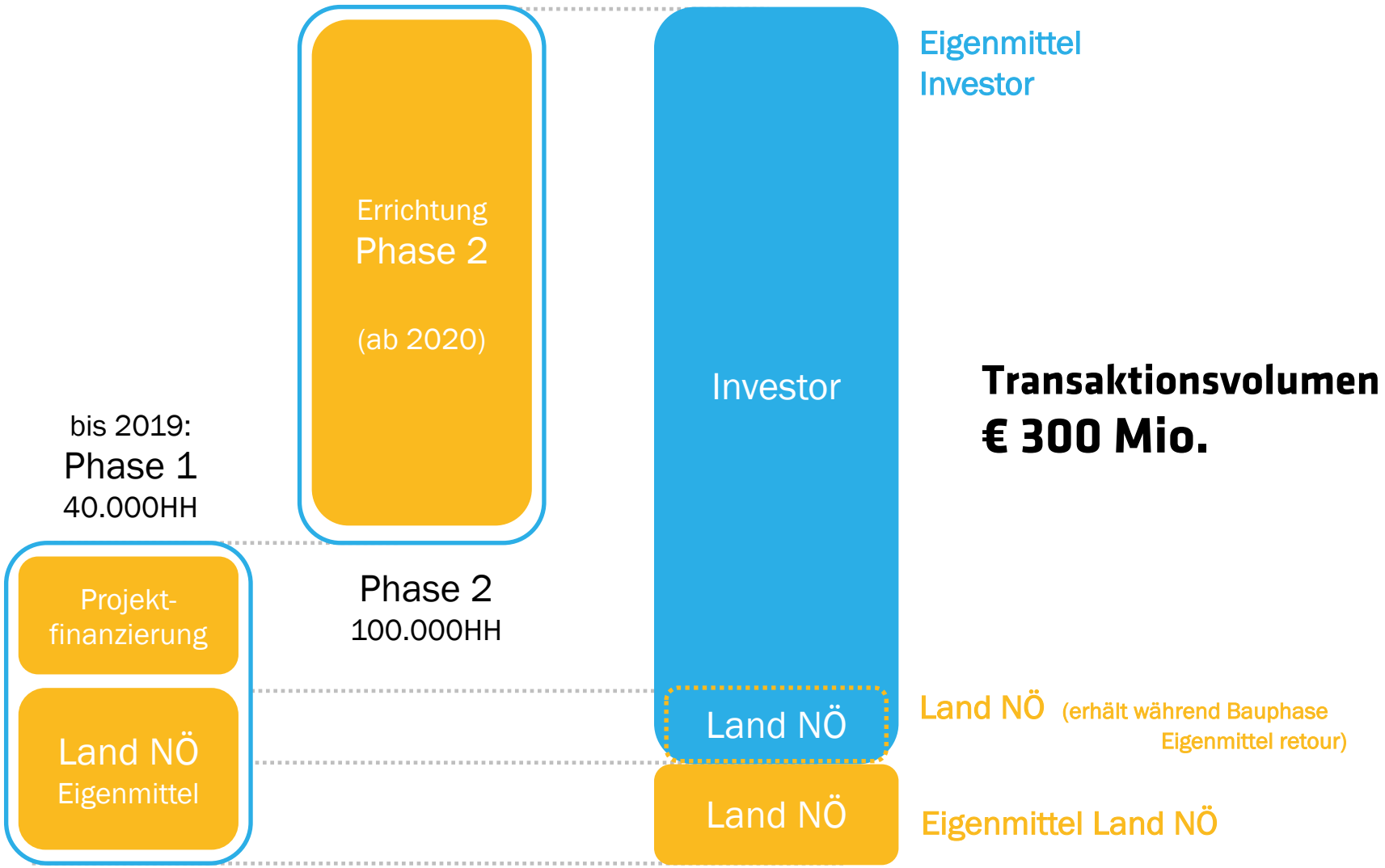
Benötigtes Finanzierungsvolumen.

€ 300 Mio in Form von Fremd- und/oder Eigenkapital

Zielvorgabe.

NÖ möchte weitere 100.000 Haushalte finanzieren, die Projektfinanzierung refinanzieren und einen Teil des eingesetzten Kapitals retour.

Finanzierungsbedarf.



Transaktionsvolumen
€ 300 Mio.

Anforderungen an Phase 2.

unser netz. unsere zukunft.

noegig

RENT A CFO sarema

100.000 Haushalte in 3 Jahren

FTTH-Netz für rund 100.000 Haushalte und Unternehmen im ländlichen Raum (da, wo kommerzielle Telekom-Betreiber nicht bauen)

Außerhalb des Budgets

Umsetzung außerhalb des Budgets => privater Investor nötig

2 Säulen-Modell

Land NÖ entwickelt Phase 2 = Entlastung des Investors vom Entwicklungsrisiko

3-Layer-Open-Access

Trennung von (i) Passivnetz,
(ii) aktivem Netzbetrieb und (iii) Wettbewerb auf Dienstleister-Ebene

Landes-Beteiligung

Beteiligung des Landes NÖ an der InfraCo iHv 25,1%

Rückgabe um 1 € am Projektende

Rückgabe des Netzes (= 74,9%-Beteiligung des Investors) nach Projektende um 1 Euro.

Übernahme Pilotnetze in Phase 2

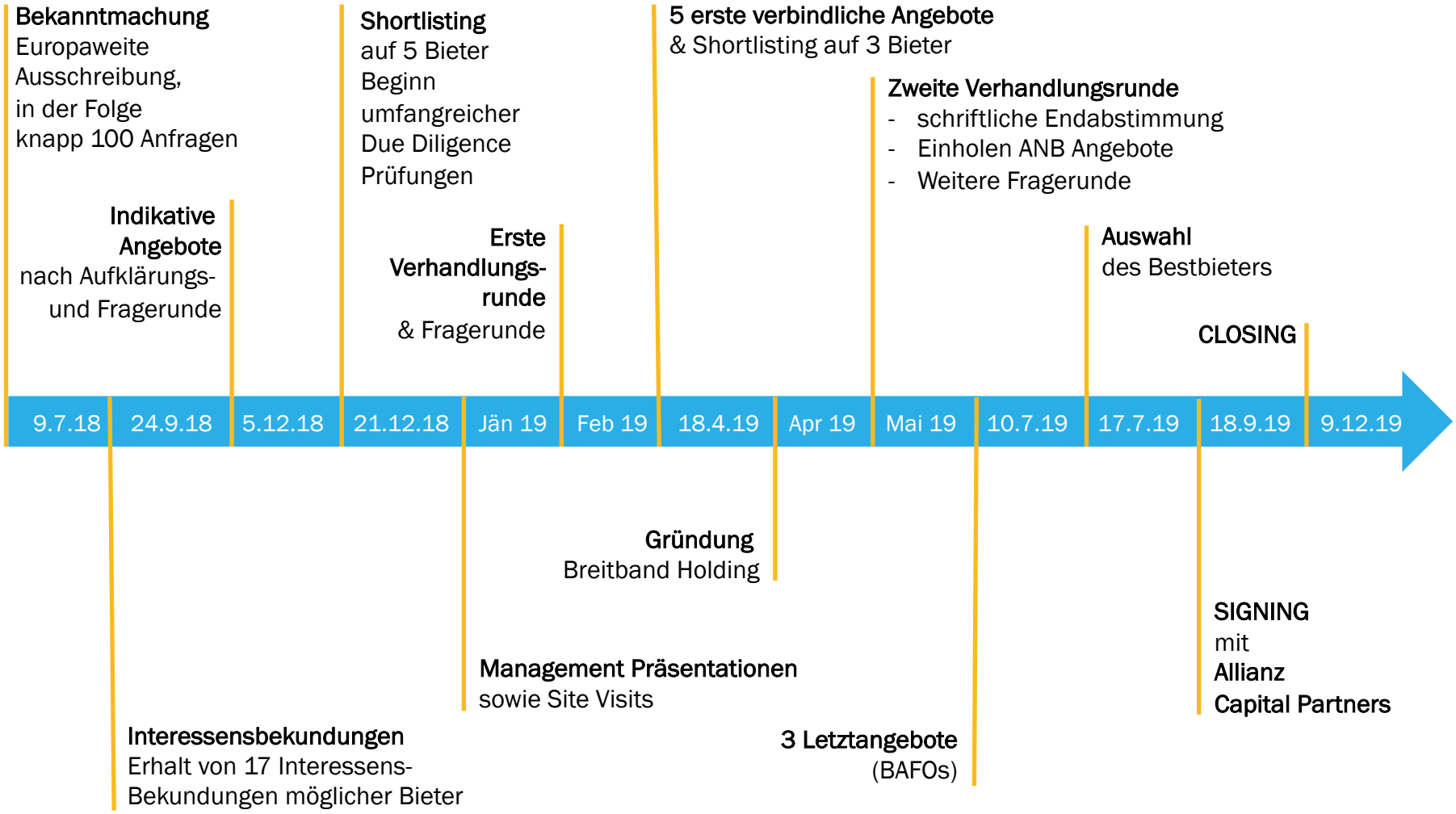
Entlastung des Landes NÖ und Einnahmenerzielung von Anfang an

Keine Landeshaftungen

Keine Garantien, Verlustausgleiche oder sonstigen Haftungen seitens des Land NÖ

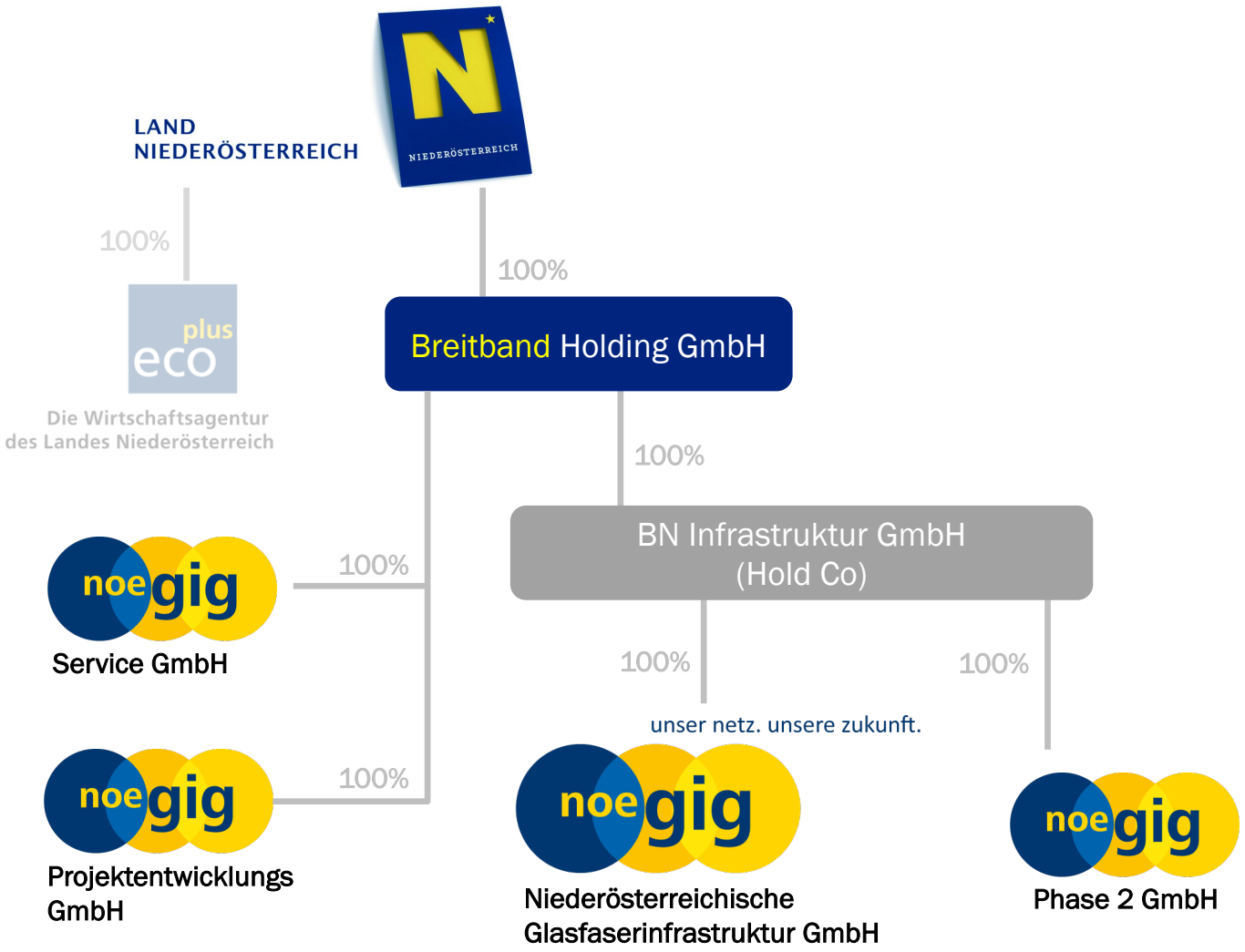
Quelle: CMS Reich-Rohrwig Hainz Rechtsanwälte GmbH

Ablauf des Bieterverfahrens.

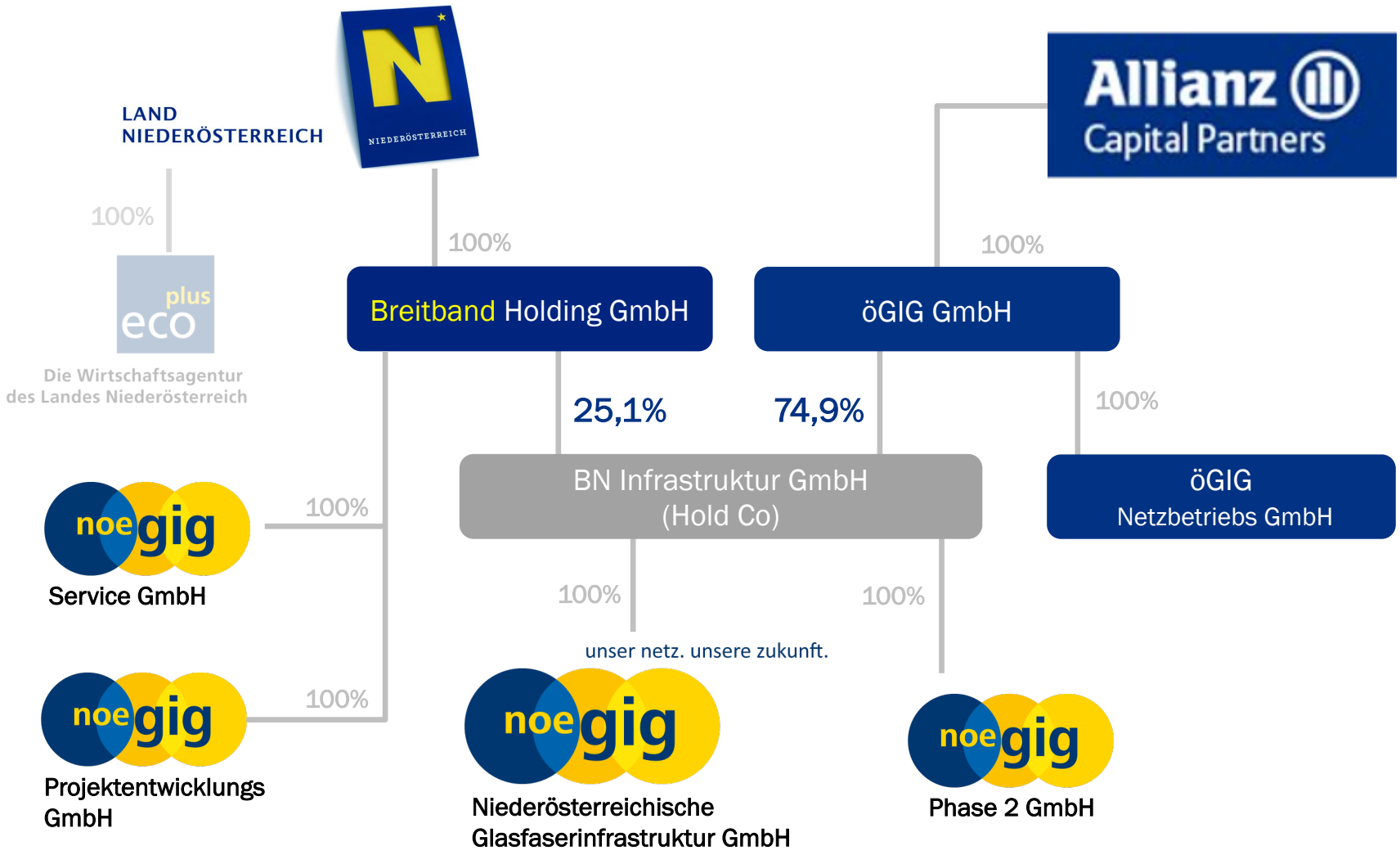


Gesellschafterstruktur 2018.

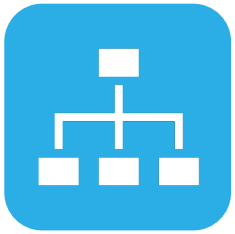
Gründung Breitband Holding.



Transaktionsstruktur.



Erfolgsfaktoren.



Erfahrenes Transaktionsteam.

Ein Projekt dieser Größenordnung benötigt ein erfahrenes Transaktionsteam. Für rechtliche, steuerliche, kaufmännische und technische Themen.

Motivierte Mitarbeiter.

Abwicklung eines Investorenprozesses und gleichzeitiger Bau von 40.000 Haushalten ist nur mit TOP-motivierten Mitarbeitern möglich.

Klares Kommitment der verkaufenden Stelle.

Sowohl die Politik als auch die Beamtenschaft in NÖ hat das Projekt stets unterstützt, selbst in schwierigen Phasen.

Rasche Erarbeitung der Zielvorgabe mit dem Land NÖ.

Je klarer das Ziel definiert ist (unverhandelbare Punkte), desto erfolgreicher ist die Umsetzung des Prozesses und der Weg zum gemeinsamen Ziel, einen passenden Investor zu finden.

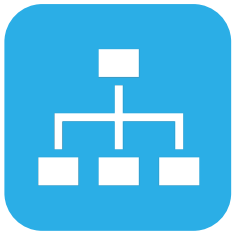
Lessons Learned & Conclusio.

Interim Management als Erfolgsfaktor.

Interim Management ist auch für komplexe und (für österr. Verhältnisse) sehr große Projekte ein Lösungsansatz. Und: Es gibt Interim Manager, die in diesem Feld weitreichende Kompetenzen mitbringen.

Rasche und zielorientierte Umsetzung.

Einschlägige Erfahrung des Transaktionsteams und professionelle Führung dieses Teams sind essentiell für eine rasche, zielorientierte und erfolgreiche Projekt-Umsetzung.



Rechtzeitiger Aufbau der nötigen internen Organisationsstrukturen.

nöGIG ist in einem Jahr von 5 auf 25 Mitarbeiter gewachsen, das erfordert professionelle Personalplanung, -entwicklung, Erfahrung in Mitarbeiterführung und -motivation.

Transaktion in Zahlen.

Milestones

unser netz. unsere zukunft.

noegig

RENT A CFO sarema

Knapp **100** Interessenten

17 Angebote

in **14** Monaten zum Singning

Mehr als **650** DD-Fragen im Datenraum

über **12.000** **E**-mails

€ **300** Mio Transaktions-volumen

Ver- **5** -fachung der Mitarbeiter

über **25** Verhandlungs-runden

30.887 Dokumente im Datenraum gesichtet

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

unser netz. unsere zukunft.

noegig

RENT A CFO sarema

Hartwig Tauber

GF öGIG GmbH
GF NÖ Glasfaserinfrastruktur GmbH (nöGIG)
GF nöGIG Service GmbH
GF nöGIG Projektentwicklungs GmbH

T +43 664 607 19 773
E h.tauber@noegig.at
W www.noegig.at

Jürgen Kaiser

Managing Partner | sarema

bis Mitte 2020:
GF nöGIG Service GmbH
GF nöGIG Projektentwicklungs GmbH

T +43 676 3940 168
E kaiser@sarema.eu
W www.rent-a-CFO.at