

Kai Uebach

Zur Kalbacher Höhe 19 a · 60438 Frankfurt am Main
+49 171 3347875 · k.uebach@ws-n.com
* 09.06.1963 in Siegen · verheiratet, 3 Kinder

**International versierter CEO, Vorstand, Geschäftsführer,
Bereichsleiter, Vertriebsleiter und Aufsichtsrat**

**Enthusiastischer und innovativer Manager mit Unternehmerten und
ausgeprägter Vertriebs- und Restrukturierungskompetenz**



Ergebnisorientierter, international versierter CEO, Geschäftsführer, Bereichsleiter und Aufsichtsrat mit umfassender Expertise in den Branchen Telekommunikation, Hightech, Energie, Defense und Startup.

Erfahren in Vertrieb, Business Development, M&A und Neuausrichtung von Unternehmen. Nachgewiesene Erfolge in der strategischen Unternehmensentwicklung, Restrukturierung, Internationalisierung (EMEA), Firmenübernahmen sowie Erzeugung von außergewöhnlichem, profitablen Umsatzwachstum.

Gewohnt, auf Regierungs- und Eigentümerebene zu agieren. Persönlich überzeugend durch ein souveränes und verbindliches Auftreten, Gestalter- und Treiber-Mentalität sowie eine wertschätzende wie auch durchsetzungsstarke Kommunikationsweise mit Mitarbeitern und Kollegen.

Fachliche und persönliche Schwerpunkte

Unternehmensführung	Branchenkenntnisse	Persönlichkeit
▪ Geschäftsleitung/Strategie ▪ Sales & Marketing ▪ Programm & Projekt Mgmt ▪ Restrukturierung/Neuausrichtung ▪ Finanzen/M&A ▪ Vorstand/CEO/Aufsichtsrat	▪ Telekommunikation ▪ Hightech-Industrie ▪ Energie ▪ Defense ▪ Tech Startups ▪ Digitalisierung	▪ Kundenorientierung ▪ Querdenker & Lösungsfinder ▪ Kommunikationsstärke ▪ Mitarbeiterführung ▪ Interkulturelle Kompetenz ▪ Motivator/Gestalter

Beruflicher Werdegang

09/2024 – heute **Interim Management |** Frankfurt/Deutschland |

CEO / C-Level Consulting

Projekte

- CEO Fiber Project Company
- Management Beratung Vertrieb, M&A

01/2023 – 08/2024 **Vantage Towers AG |** Düsseldorf/Deutschland | Leitung des Bereiches Vantage Towers Germany | >250 Mitarbeitende, mehr als 20.000 Mobilfunk Standorte, >500 Mio. € Umsatz

Managing Director Germany

Aufgaben/Mandat

- Führung von Vantage Deutschland als quasi eigenständige Einheit innerhalb der Vantage Towers AG
- Pflege und Ausbau der Beziehungen zu Top-Kunden und Partnern wie Vodafone, 1&1, DFMG, ATC, Fuchs Europol etc.

- Umsetzung verschiedener Transformationsprojekte einschließlich Einführung eines neuen Tower Information Management Systems
- Präsentation von Vantage Deutschland gegenüber Investoren, Durchführung investorengetriebener Geschäftsanalysen

Resultate

Zielvorgaben für GJ 24 der Vantage Towers AG übertroffen, GJ 25 Zielerreichung fast vollständig, trotz erheblicher Rollout-Verzögerungen durch späte Vodafone-Bestellungen | Erfolgreiche Umsetzung mehrerer Transformationsprojekte wie TIMS, Senkung der Energiekosten, Smart-Meter-Projekte, deutliche Reduzierung der Bauzeiten. | Einführung innovativer Lösungen für hybride Stromversorgung und semi-permanente Türme | 1&1-Rollout 2023 Zielzahlen trotz struktureller Herausforderungen erreicht

12/2021 – 12/2022 Gigabitregion FrankfurtRheinMain GmbH | Frankfurt/Deutschland | Glasfaser Ausbau in der Metropolregion FrankfurtRheinMain | 139 Städte und Gemeinden, 3.4 Mio. Einwohner

Geschäftsführer

Aufgaben/Mandat

- Aufbau des Unternehmens
- Steuerung des Glasfaser Rollout Programms für die Metropolregion mittels einer Programm-Management-Office für Glasfaser Betreiber und Kommunen.
- Sicherstellen, dass bis 2025 50% der Haushalte und alle Unternehmen über einen FTTH/B Anschluß verfügen.

Resultate

Innerhalb eines Jahres wurden Ausbauevereinbarungen mit mehr als 120 Kommunen mit Partnern wie Deutsche Telekom, Deutsche Glasfaser, Deutsche Gigasetz, etc. abgeschlossen | Beratung mehrerer Kommunen zu technischen Ausbaustandards durchgeführt | Vermittlung bei Konflikten zwischen Ausbaupartnern und Kommunen in Fragen der Oberflächenwiederherstellung erfolgreich durchgeführt | Umsetzung erfolgte weit unter Budget.

03/2020 – 03/2021 DZS GmbH, a DZS Company | Hannover/Deutschland | Führender Hersteller von Breitband Access und 5G Lösungen | 35+ Mio. USD Umsatz in Deutschland, 70+ Mio. USD EMEA | 120 Mitarbeitende

Geschäftsführer, EVP EMEA DZS

Aufgaben/Mandat

- Verantwortung für Vertrieb und Betrieb EMEA der DZS Holding
- P&L Verantwortung für die DZS GmbH einschließlich Fabrik und EMEA DZS Gruppe
- Leitendes Mitglied des Global Product Boards

Resultate

103% Zielerreichung trotz COVID Einfluß | stark positiver Cashflow durch Optimierung im Asset Management

01/2015 – 07/2023 ACL ASEAN | Golden Towers | Cayman/Singapore/Saigon/Vietnam | Leasinganbieter von Mobilfunkstandorten | 2 Mio. USD Umsatz, Asset Value >8 Mio. USD | 20 Mitarbeitende | 340 Mobilfunkstandorte unter Management

06/2018 – 07/2023 Executive Chairman of the Board of Golden Towers | Investor

Aufgaben/Mandat

- Verantwortung für Operations, Business Development und Entwicklung, Investor Relations

Resultate

Restrukturierung der lokalen Firma von negativem zu stark positivem Cashflow, EBITDA-Ratio anschließend bei +30 %, profitabelster Anbieter in Vietnam | signifikante OPEX-Reduktion durch Optimierung des Power Managements der Mobilfunkstandorte | **Vorbereitungen für Merger mit Mitbewerber bis 12/2021 initiiert**

07/2017 – 05/2018

Designated Executive Chairman of the Board of Golden Towers | Investor

Aufgaben/Mandat

- Operative Kontrolle der Holding, strategische Beratung der Investoren
- Konzeption und Umsetzung der Maßnahmen zur Wiedererlangung der Kontrolle über das Unternehmen durch die Investoren

Resultate

Feindlicher Übernahmeversuch durch lokales Management mit Unterstützung der Behörden und der lokalen Mitarbeiter erfolgreich abgewehrt | Kontrolle der Firma durch die Hauptinvestoren durch Bündelung aller Investoreninteressen hergestellt

01/2015 – 06/2017

Member of the Board of ACL ASEAN (Beginn der Tätigkeit parallel zu MapCase)

Aufgaben/Mandat

- Bereichsverantwortung für den Betrieb der Vietnam-Operation
- Prozessdefinition und Implementierung für den Kauf und Betrieb von Mobilfunkstandorten
- Investor Relations

Resultate

Kauf von 340 Mobilfunktürmen in 6 Monaten getätigt | erstes Fehlverhalten des operativen Managements aufgedeckt

01/2015 – 06/2017

MapCase Media GmbH | Eschborn/Deutschland | Startup, Anbieter von Kundeninteraktions- und Tracking Apps für Skifahren, Wandern und Radfahren, Digitalisierungsberatung | 900.000 € Umsatz | 18 Mitarbeitende

Geschäftsführer

Aufgaben/Mandat

- Leitung der Firma, Investor Relations, Abschluss einer Finanzierung von mind. 1 Mio. €
- Übergabe der Leitung an Gründungsgesellschafter nach erfolgreicher Finanzierung

Resultate

Über 1,4 Mio. € VC-Investment verhandelt und erfolgreich abgeschlossen | mehr als 100.000 Teilnehmer bei Ski-App aktiv | Featuring der App im App Store | Beratungsprojekt bei GoreTex für digitale Kundeninteraktion gewonnen | Auftrag für die Entwicklung einer Kundeninteraktions-App für eine RWE-Tochtergesellschaft akquiriert und erfolgreich implementiert (<https://wattfuerdich.de>) | Vorbereitungen zur Entwicklung eines CRM-Systems für Hotels und Tourismus erfolgreich abgeschlossen | Geschäftsleitung an Gründer-gesellschafter übergeben

05/2011 – 09/2014

TalkPool AG | Chur/Schweiz | <http://www.talkpool.com> | internationaler börsennotierter Telekommunikationsdienstleister | 20 Mio. USD Umsatz

Verwaltungsratsmitglied/Vorstand | Business Development, Vertrieb

Aufgaben/Mandat

- Steigerung der Profitabilität in den Stammmärkten in Afrika, Zentralamerika und Europa, Markteintritt in neue Märkte, insbesondere Deutschland

Resultate

Verdoppelung des Umsatzes durch Markteintritt in Mexiko auf 20 Mio. USD | Talkpool Deutschland AG gegründet | Markteintritt in Deutschland durch erste Aufträge von Mobilfunklieferanten erreicht | erste M&A-Gespräche zur Erweiterung der Marktpräsenz geführt

01/2008 – 12/2010

TELECEL GLOBE LTD | Kairo/Ägypten | Mobilfunkholding, Tochter von Orascom Telecom, heute Global Telecom Holding | 180 Mio. USD Umsatz | 250 Mitarbeitende | 700.000 Subscriber

CEO/Vice Chairman of the Board

Aufgaben/Mandat

- Gründung einer neuen panafrikanischen Mobilfunkholding und Akquisition von afrikanischen Mobilfunkbetreibern als Tochter der Orascom Telecom Holding
- Entwicklung und Umsetzung einer globalen Brandstrategie für die neu akquirierten Mobilfunknetze, die 3 von 4 Mobilfunkbetreibern der Holding als Nummer 1 Brand im jeweiligen Markt positionieren konnte
- Zentralisierung des Einkaufs und der Marketingaktivitäten
- Restrukturierung wichtiger Kostenelemente, einschließlich Einführung einer Remote Control-Lösung für Hybrid-Energieversorgungen von Funkstandorten
- Leitung von M&A-Verhandlungen mit größeren afrikanischen Wettbewerbern
- Teilnahme an M&A-Verhandlungen Orascom Telecom / MTN / Vimpelcom

Resultate

Steigerung der Mobilfunkkunden um 110 %, Umsatzsteigerung um 32 %, Erhöhung der EBITDA-Marge um 22 % innerhalb eines Jahres durch Qualitätsverbesserung der Mobilfunkinfrastruktur und Etablierung von 3 der 4 gemanagten Mobilfunknetze als Nr. 1 Brand in den jeweiligen Märkten | schnellst-wachsende Mobilfunkholding Afrikas | profitabler Verkauf der Sub-Holding im Zuge des Verkaufs von Orascom Telecom an Vimpelcom

01/2007 – 10/2007

MDC VELCOM, heute A1 | Minsk/Weißrussland | www.velcom.by/en, heute www.a1.by/en/ | Mobilfunkbetreiber | 300 Mio. USD Umsatz | 400 Mitarbeitende

Geschäftsführender Vorsitzender des Vorstands (Executive Chairman) ad Interim

Aufgaben/Mandat

- Restrukturierung des Unternehmens mit dem Ziel, die Umsatz- und Marktanteile zu erhöhen und anschließend das Unternehmen zu verkaufen
- Überarbeitung des Brands, Neuausrichtung der Marketingmaßnahmen durch neue Marktsegmentierung und innovative, jugendorientierte Marketingkampagnen
- Beaufsichtigung und Coaching des lokalen Managements bei Strategieentscheidungen und Verbesserungsmaßnahmen zur Steigerung der finanziellen Performance
- Verbesserung der Wettbewerbssituation durch innovative Preisstrategie
- Weiterentwicklung von Produktentwicklung, Marketing, Vertrieb und Kundenservice
- Leitung von Verhandlungen mit potenziellen Käufern

Resultate

Verkauf des Unternehmens für 1,6 Mrd. USD statt erwarteter 1,2 Mrd. USD innerhalb 1/3 der veranschlagten Zeit aufgrund neuer, hervorragender Finanzergebnisse | Umsatzsteigerung von >15 % über Marktdurchschnitt bei gleichzeitigem Erhalt der Profit Margin durch Verbesserung der Netzverfügbarkeit und Reduktion der Einkaufspreise um bis zu 50 % für Mobilfunkinfrastruktur | Steigerung des Marktanteils von 40 % auf 60 % bei der Neukundenakquisition und der gesamten Teilnehmerbasis um 20 % innerhalb von 6 Monaten durch Repositionierung des Brands von „gut und teuer“ zu „jung und trendy“

11/1987 – 03/2007 Siemens AG - Mobile Networks | München/Deutschland | new.siemens.com | Technologieführer Elektronik/Elektrotechnik | 75,2 Mrd. € Umsatz | 380.000 Mitarbeitende

06/2003 – 03/2007 President - Mobile Networks EMEA | Mobilfunk | 1,8 Mrd. € Umsatz | 1.500 Mitarbeitende weltweit

Aufgaben/Mandat

- Geschäftsverantwortung für den Vertrieb und Aufbau von Mobilfunknetzen in Nordeuropa, im Nahen Osten und in Afrika
- Gesamtverantwortung für die Bereiche Vertrieb, Projektimplementierung, Personal, Recht, Verwaltung
- Persönliche Kundenbetreuung auf CEO-Level/höchster Regierungsebene
- Vertrag auf Arbeitgeberwunsch um 3 Monate parallel zu VELCOM verlängert
- Key Accounts: Telefónica | Telenor/Vimpelcom | KPN | FT/Orange | BT | ooredoo | Vodafone | Deutsche Telekom | Orascom Telecom

Resultate

100 % Umsatzwachstum von 900 Mio. € auf 1,8 Mrd. € innerhalb von 3 Jahren durch Regionalisierung der Account Manager und Zentralisierung der Backoffice-Funktionen | Verfünfachung des Profits innerhalb von 2 Jahren durch Zentralisierung der Angebotserstellung und Fokus auf Time to Market | deutliche Erhöhung des Anteils der Key Account-Aufträge durch persönliche Top Management-Betreuung | Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit um 20 % und der Produktivität um 30 % durch offene Kommunikation und transparente Effektivitätssteigerungsprogramme | Erster Preis im Productivity Improvement-Programm bei Siemens Mobile Networks, Finalist im Customer Focus-Programm

2001 – 2003 Senior Vice President - Head of Sales EMEA | Mobilfunk | 1,4 Mrd. € Umsatz | 200 Mitarbeitende inkl. RHQ Dubai

1997 – 2001 Vice President & Head of Sales APAC / MEA / North America / Satellite Systems | Mobilfunk | 500 Mio. € Umsatz | 120 Mitarbeitende

1994 – 1997 Project Director E-Plus | Mobilfunk | 70 Mio. € Umsatz | 3 Mitarbeitende

11/1987 – 06/1994 Siemens AG - Funk und Radar Systeme

Project Manager NIS

Aufgaben/Mandat

- Entwicklung und Vertrieb des neuen Nato Identification System auf der Basis von Radar- und Laserkomponenten
- Koordination der Projektteams aus fünf Nationen (USA, UK, Italien, Frankreich, Deutschland)

Resultate

Erfolgreiche Akquisition von mehr als 50 Mio. € Entwicklungs- und Integrationsaufträgen trotz Budgetkürzung | kontinuierliche Übererfüllung der Sales- und Ergebnisziele durch konsequentes Projektmanagement und Cost Controlling | Initiierung der ersten eigenfinanzierten Entwicklung eines Transponders (Mode S) innerhalb der letzten drei Jahre

Aufsichtsratsmandate

BAKCELL | Baku/Aserbaidshan | 01/2007 – 06/2009 | (parallel zu Telecel Globe und MDC Velcom) | www.bakcell.com/en | Mobilfunkbetreiber | 330 Mio. € Umsatz | 600 Mitarbeitende

- Vorsitzender des Aufsichtsrats (Chairman)

TELECEL | Harare/Simbabwe | 01/2008 – 12/2011 | Mobilfunkbetreiber | 40 Mio. € Umsatz | 120 Mitarbeitende

- Aufsichtsrat

Aus- und Weiterbildung/Zusatzqualifikationen

- 02/1984 – 07/1987 **Dipl.-Ing. Telekommunikation** | Hochschule für Telekommunikation | Dieburg
Schwerpunkt: Nachrichtentechnik
- 09/1982 – 02/1984 **Wehrdienst** | FlaRak Nike Hercules | Burbach/NRW
- 09/1973 – 05/1982 **Abitur** | Gymnasium am Löhrtor | Siegen

Managementseminare

- Der Aufsichtsrat, ESMT/Handelsblatt
- Unternehmenskooperationen: Strategien, Organisation und erfolgreiches Management
- Unternehmensbewertung, Mergers & Acquisition

Fachspezifische Weiterbildungen

- **DSGVO**: Zertifizierter Datenschutzbeauftragter
- **Projektmanagement**: Prince2
- **Lean Startup**: Business Model Canvas | Scrum/Agiles Projektmanagement
- **IT-Kenntnisse**: Microsoft Office | Slack | Trello | Google | Pipedrive | Scrum | Salesforce
- **Sprachkenntnisse**: Deutsch (Muttersprache) | Englisch (verhandlungssicher) | Französisch (Grundkenntnisse)

Berufliche Langzeit-Auslandsaufenthalte

- Kairo/Ägypten (01/2008 – 12/2010) | Minsk/Weißrussland (01/2007 – 10/2007)

Weitere Angaben

- **Engagement**: Sponsoring Spielvereinigung 09 Niederndorf | UNICEF
- **Mitgliedschaft**: Business Angels Frankfurt | Alpenverein | Spielvereinigung 09 Niederndorf e.V.
- **Interessen**: Bergwandern, Golf, Börse und Sport/Fitness

Investments via Whitestone CN LTD (eigene Beteiligungsgesellschaft)

Smart Contact GmbH | Eschborn/Deutschland | 09/2016 – heute | <https://mysmartcontact.com> | Startup, Kontaktmanagement und Customer Interaction App | 12 Mitarbeiter

- Treuhänderische Geschäftsführung in Deutschland/Sparringspartner für Gründer

Y-Digitize GmbH | Eschborn/Deutschland | 01/2019 – 09/2019 | Startup | Anbieter einer innovativen CRM-Lösung für Hotels und Tourismus | 300.000 € Lifetime-Value-Verträge | 12 Mitarbeiter

- Interim-Geschäftsführer, Betrieb trotz zweier Finanzierungszusagen über > 500.000 € wegen Wegfalls von Key-Mitarbeitern eingestellt

COBI GmbH | Frankfurt/Deutschland | 06/2014 – 09/2017 | <https://cobi.bike/de> | Startup, Erfinder des Connected Biking | Hardware und Software für Smart e-Bike-Steuerung

- Vertreter der Angel-Investoren im Beirat | Exit: erfolgreicher Verkauf an Bosch

Scrive AB | Stockholm/Schweden | 07/2013 – 08/2017 | <https://www.scrive.com> | Startup, Marktführer in Nordeuropa für e-Signing & Verification

- Begleitung der Entwicklung vom Startup zum Marktführer Nordeuropa | Exit: erfolgreicher Verkauf an Neuinvestor

TalkPool AG | Chur/Schweiz | 05/2011 – 09/2014 | <http://www.talkpool.com> | internationaler Telekommunikationsdienstleister | börsennotiert

- Exit: erfolgreicher Verkauf