



## Oliver Nachtrab

---

Veränderungen anregen und unterstützen, damit sich Menschen, Organisationen und Ideen entwickeln und Stolz entsteht!

- Interim Management C-Level
- Vertrieb
- Produktmanagement
- Prozessoptimierung
- Digitalisierung
- Digitale & neue Geschäftsmodelle

\* 22. August 1972 in Roth, Deutschland

Lindenstraße 30, 85669 Pastetten  
Deutschland

+ 49 (0) 171 19 55 197  
oliver.nachtrab@namasas.com

Web-Adressen:

[olivernachtrab.de](http://olivernachtrab.de) / [nachtrab.io](http://nachtrab.io)

[LinkedIn/olivernachtrab](#)

[DDIM-Profil](#)

## WAS MICH AUSMACHT

- **Führungstarker Manager** mit nachweislichen Erfolgen im strategischen und operativen Auf- und Ausbau von (internationalen) Unternehmen im Technologieumfeld
- **Innovativer Vertriebs-/Produktexperte und General Manager** mit ausgeprägtem Organisationsvermögen, der Teams und Projekte souverän zum Ziel führt
- Analytisch, strukturiert, lösungs- und serviceorientiert, kommunikationsstark, verhandlungssicher auf Deutsch und Englisch

## BRANCHEN UND ZIELGRUPPEN

- **Informationstechnologie** (IT), Cloud - Software, Hardware, Beratung (B2B)
- **Erklärungsbedürftige technische Produkte** und Lösungen (B2B)
- **Service** Provider, Hosting, Telekommunikation
- **Produzierendes Gewerbe** mit Fokus auf Vertrieb, Unternehmensleitung, Produktstrategie, Digitalisierung, Prozessoptimierung

## FACHLICHE SCHWERPUNKTE

- Produkt-, Geschäftsmodell- und Unternehmensstrategie
- Geschäftsführung Mittelstand
- Auf- und Ausbau Vertrieb zur Wachstumssteigerung
- Auf- und Ausbau Geschäfts- und Produktstrategie
- Professionalisierung Vertrieb, Produktmanagement
- Digitalisierung und Prozessoptimierung

## UNTERNEHMENSEBENEN

- C-Level, Geschäftsführung
- Bereichsleitung, Business Unit Leitung, Direktoren (C-1, VP, SVP)
- Programm-Management

## Ergebnisse

---

- Daten analysiert
- Forderungen formuliert
- Verhandlungen mit Einkauf des OEM

- openDesk Ausschreibung gewonnen (p.a. zweistellige Millionenbeträge zur Weiterentwicklung und Verkauf)
- Rahmenbedingungen für Partnerschaft definiert

- Schärfung Rolle Produktmanagement
- Relevante Themenfelder für Portfoliostrategie definiert und priorisiert

- Softwarestrategie definiert
- Gesamtstrategie und offene Themenfelder priorisiert
- Skalierung Entwicklung: Konzept und Auswahl Nearshoring
- Schärfung Marktsegmente und Vertriebsstrategie
- Aufbau der Customer Journey

## AUSZUG INTERIM MANAGEMENT PROJEKTE

### 08/2024 – 11/2024

**KAP AG, KAP Surface Holding GmbH (Oberflächenbeschichtung)**– Fulda, Deutschland

#### Aufgaben & Inhalte:

- Vertragsprüfungen, Analyse der Situation
- Konsolidierung Daten
- Ableitung der Verhandlungsstrategie

### 06/2024 – 08/2024

**Open-Xchange AG, Univention GmbH, Nextcloud GmbH, OpenProject GmbH, Element Software GmbH, XWiki SAS, Collabora LLC, Nordeck IT & Consulting GmbH (Open-Source basierter Verwaltungsarbeitsplatz zur Ablösung von Microsoft)**

#### Aufgaben & Inhalte:

- Moderation und Strukturierung der Themenfelder zur Zusammenarbeit. (Geschäftsführer, CEO's)
- Ausschreibung mit allen Unternehmen bearbeiten, Risiken und Chancen bewerten
- Erweiterung der Partnerlandschaft um 2 strategische Partner vor Abgabe der Ausschreibung

### 06/2024 – 10/2024

**DIEHL Metering (Anbieter von Messgeräten; Wasser, Wärme, Gas)** – Nürnberg und Ansbach, Deutschland

#### Aufgaben & Inhalte:

- Analyse Varianten
- Lösungen für Variantenmanagement und deren Reduktion
- Portfolio-Optimierung zur Erhöhung der Marge
- Moderation Produktmanagement – Workshops mit 60 Produktmanagern

### 02/2024 – 05/2024

**SimonsVoss Technologies GmbH (Anbieter digitaler Schließanlagen)** – Unterföhring, Deutschland

#### Entwicklung einer Software-Strategie

#### Aufgaben & Inhalte:

- Softwarestrategie entwickeln
- Beschleunigung der Softwareentwicklung
- Zusammenarbeitsmodell Produktmanagement, Entwicklung, Vertrieb optimieren
- Neue Geschäftsmodelle zur Erhöhung des „Recurring Revenues“, unabhängig von Hardware-Produktion

## Ergebnisse

- Lösung in 8 Bundesländern (Lehrer) ausgerollt
  - PoC öffentliche Verwaltung in Schleswig-Holstein
  - Neue Kunden: Landesamt für Steuern in Bayern, Lehrermail Baden-Württemberg, Bayern, Sachsen-Anhalt
  - Gewinnung Entwicklungsaufträge in Höhe von 3 Mio. € (BMI, später ZenDIS)
- 
- Senkung Produktivstorage um 92%, Einsparung p.a. >0,5 Mio. EUR; Erhöhung DSGVO Konformität
  - Zwei Pilotprojekte mit Nearshoring Partnern in Rumänien erfolgreich umgesetzt
- 
- Neuausrichtung Produktstrategie
  - Erschließung zusätzlicher Märkte, Supply Chain Management
  - Abschluss von Partnerschaften, Pilotprojekte zur Reichweitenvergrößerung
- 
- + 20% Personalkosteneinsparung
  - Digitalisierung von Kernprozessen
  - Verhandlung mit defizitären Kunden: kundenseitige Investition in Prozessoptimierung und Preiserhöhung

### 08/2020 – 04/2024

**Open-Xchange AG (Cloud/SaaS)** – Olpe, Deutschland

**General Manager „Öffentliche Verwaltung“** – berichtend an CEO

#### Aufgaben & Inhalte:

- Aufbau Geschäftsbereich für Öffentliche Verwaltung
- Geschäftsmodell, Produktstrategie, Vertriebsstrategie: Digital souveräner Arbeitsplatz (als Alternative zu den monopolistischen amerikanischen Lösungen)
- Management Partnerschaften, um Gesamtlösung für die öffentliche Verwaltung und Bildungseinrichtungen anbieten zu können

### 11/2019 – 07/2020

**EnBW Energie Baden Wuerttemberg AG (Energiekonzern)**– Karlsruhe, Deutschland

**Engagement Manager, Strategischer Projektleiter (Vertriebs IT)** – berichtend an das OMT (Oberes Management Team)

#### Aufgaben & Inhalte:

- Kostensenkung der IT-Landschaft mit Fokus auf DMS und Archivierungssysteme
- Analyse, Auswahl, Implementierung Entwicklungsprojekte mit Nearshoring Partnern
- Zusammenarbeitsmodell zwischen zwei IT-Bereichen analysieren

### 02/2019 – 08/2019

**Eccenca GmbH (Softwarelösungsanbieter für Big Data & Data Management)** – Leipzig, Deutschland

**COO, Unternehmens-, Produkt-, Partner-, Vertriebsstrategie** – berichtend an den Gesamtgeschäftsführer

#### Aufgaben & Inhalte:

- Entwicklung und Umsetzung eines Konzeptes, um die vormals projektspezifische Lösung skalierbar als Produkt zu vermarkten
- Professionalisierung wichtiger Prozesse im Produktmanagement, Entwicklung, Vertrieb, Marketing

### 05/2019 – 05/2019

**Heiche US LLC, Spartanburg, SC, USA**

**Analyse und Optimierung bestehender Prozesse eines Werkes im Ausland** – Werksleiter-Rolle, berichtend an den Geschäftsführer der Holding

## Ergebnisse

- Projektplan für Merger Vertriebseinheiten
- Implementierung der Prozesse
- Eingliederung von 3 Pilotwerken vor Gesamt-Roll-Out
- Planmäßig zum 01. Januar 2019 im Markt gestartet

- Neuausrichtung und Management Vertrieb weltweit
- 20% Umsatzsteigerungen (auf 130 Mio. €) innerhalb von 12 Monaten
- Markterschließungen Asien
- Einstellung Geschäftsführer Vertrieb
- Vertriebsziel um 10 Mio. € übertroffen

- Neuausrichtung Vertrieb B2C und B2B: Umsatzsteigerung +15%
- Optimierung der RZ-Dienstleistungen, Produkte, Prozesse und Serviceabwicklung
- Kostensenkung Glasfaserausbau
- Realistische und konkrete Businessplanung mit messbaren Meilensteinen

**Auf Nachfrage erhalten Sie gerne detaillierte Fallstudien und Beschreibungen.**

**Auf Nachfrage erhalten Sie gerne Referenzen.**

### 06/2018 - 12/2018

**Aalberts Surface Treatment (Oberflächenbeschichtung)** – Kerpen, Deutschland, (Doorn, Holland)

**Projektmanager: Merger der Konzerntöchter AHC Oberflächentechnik und Impreglon** – berichtend an den Geschäftsführer Vertrieb, Marketing, Innovation

#### Aufgaben & Inhalte:

- Entwicklung und Umsetzung eines Roll Out Planes, um zwei unabhängig agierende Einheiten zu integrieren
- Aufbau einer zentralen Vertriebsstruktur (kurz-, mittel-, langfristig) für die 50 Werke weltweit

### 04/2016 - 05/2018

**AHC Oberflächenbeschichtung GmbH** – Kerpen, Deutschland, (Doorn, Holland)

**Geschäftsleitung Vertrieb** – berichtend an den Gesamtgeschäftsführer

#### Aufgaben & Inhalte:

- Dezentralen, in 19 Werken agierenden, Vertrieb zentralisieren
- Prozesse und Qualität im Vertrieb steigern
- Fokus des Vertriebs auf Wachstum und Umsatzsteigerung
- **Fallstudie: Umsatz- und Wachstum steigern, Vertriebsperformance verbessern**

### 05/2015 - 02/2016

**Telekommunikation Lindau GmbH (Telekommunikation & Rechenzentrum)** – Lindau (B), Deutschland

**Geschäftsführung / Gesamtleitung** – berichtend an den Geschäftsführer des Mutterkonzerns, sowie dem Aufsichtsrat

#### Aufgaben & Inhalte:

- Produktportfolio-Management, Fokussierung und Neuausrichtung
- Optimierung des Betriebsergebnisses
- 3-Jahres-Plan-Entwicklung zur Profitabilität

### 04/2014 - 12/2014

**1&1 Internet AG, jetzt Ionos SE (Hosting & Cloud Service Provider)**, Karlsruhe

**CPO (Chief Product Owner) - Bereichsleitung Produktmanagement** – berichtend an den Vorstand und Bereichsleiter

#### Aufgaben & Inhalte:

- Operative Leitung Produktmanagement bis zur Nachbesetzung | Vakanzbesetzung
- Produktstrategie | Einführung von agilen Entwicklungsprozessen
- Steigerung der Marktausrichtung der Produktmanager und Product Owner