

Profil Oliver Nachtrab



Navigation

Management Summary	Seiten: 2-3
Berufliche Erfahrung & CV	Seiten: 4-6
Anlage Referenzen	Seiten: 7-8
Anlage Projektliste Interim Management	Seiten: 9-11

To whom it may concern

C-Level Interim Manager



Mein Motto:

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

Oliver Nachtrab

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

Adresse Lindenstraße 30 | 85669 Pastetten | Deutschland

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

Geburtsdaten 22. August 1972 in Roth | Deutschland

Familienstatus liiert

Ausbildung Diplom-Mathematiker

Online Profil www.olivernachtrab.de | www.nachtrab.io | [XING](#) | [LinkedIn](#) | [DDIM](#)

Auf einen Blick

- Fundierte Expertise: **Interim Management: C-Level Mittelstand | Vertrieb | Produktmanagement | Digitalisierung | Prozessoptimierung | digitale Geschäftsmodelle**
- Resultate: **Zentralisierung und Konsolidierung Vertrieb für 20 Werke weltweit | Schärfung von Produktportfolios, Visionen und Strategien | Wachstum Vertrieb +20% | strategische Ausrichtungen von Unternehmen | Aufbau SaaS-Startup und Umsatzwachstum 367% | SaaS Wachstum nach Relaunch 300% in 10 Monaten**
- **Umsatzverantwortung bis zu 320 Mio. € | Führung von +170 Mitarbeitern**
- Coaching: Produktmanagement, CPO, Geschäftsmodelle, Vertrieb, Strategie
- **Stationen:** u.a. Dell/EMC | 1&1 Internet AG (Ionos) | Open-Xchange | Telekommunikation Lindau | Aalberts Industries | AHC Oberflächentechnik | EnBW | Suse Linux | Fujitsu Technologies
- **Führungsstarker 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

Unternehmensebenen:

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

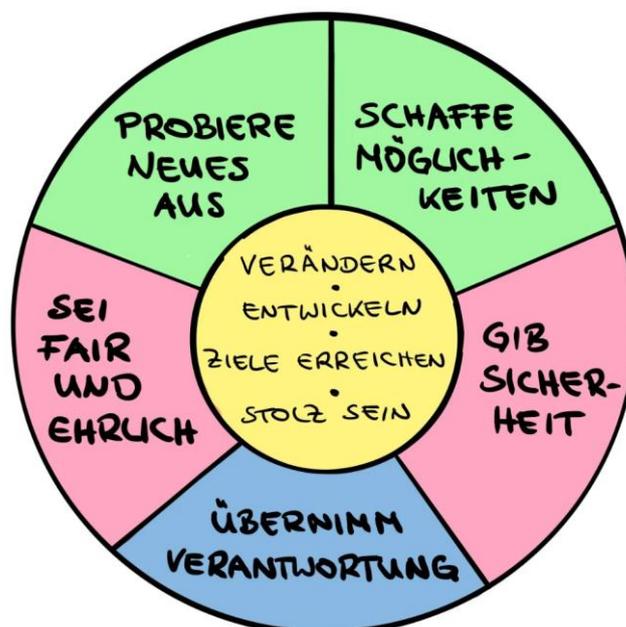
Fachliche Schwerpunkte:

- **Geschäftsführung Mittelstand**
- **Professionalisierung Vertrieb, Produktmanagement, digitale Prozesse**
- Auf- und Ausbau **Vertrieb** zur Wachstumssteigerung (z.B. Geschäftsführung Vertrieb, Country Manager, Leitung Vertrieb, Chief Sales Officer)
- Auf- und Ausbau **Produktstrategie** (z.B. CPO, Chief Product Owner, Vice President **Produktmanagement**, Leitung Produktmanagement, Leitung Business Unit)
- Digitalisierung und Prozessoptimierung (z.B. CDO, Chief Digital Officer)
- Vertrieb | Marketing | Kunden- und Marktsegmentierung

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
- Unternehmensgröße/Verantwortung:
Umsatz: 15 – 700 Mio. €
Mitarbeiter: 10 – 300

Mein Warum und meine Werte:



Berufliche Erfahrungen

10/2013 - heute

Namasas GmbH | Pastetten | www.namasas.com | www.nachtrab.io
Interim Management und Projekte im IT- und Technologieumfeld

Interim Manager, Chief Executive Officer & Gesellschafter

- **Mandate als Interim Manager: C-Level, (C-1)-Level, COO, Geschäftsführung Vertrieb, Chief Product Owner, Leiter Produktmanagement, Leitung Business Unit, CDO, Digitalisierung Kernprozesse**
- **Interim Management Projektliste, Aufgabenstellungen und Ergebnisse siehe Anhang (Kundennamen auf Anfrage)**
 - Engagement Manager: Stromkonzern | Vertriebs-IT | Nearshoring, Kostenreduktion
 - COO: Big Data SaaS Lösungen | Produktstrategie | Geschäftsmodellanalyse
 - Projektleiter Post Merger Integration: Metallverarbeitung | Vertrieb, 330 Mio. € | 50 Werke weltweit
 - Geschäftsführung Vertrieb: Metallverarbeitung | 130 Mio. € | 19 Werke
 - Geschäftsleitung: Telekommunikation & Rechenzentrum
 - CPO – Chief Product Owner: Hosting und Cloudservice Provider
- **Beratungs- & Coaching Projekte im Bereich Vertrieb, Produktmanagement & Strategie**
 - Automotive Zulieferer: Analyse und Optimierung eines Werkes in USA
 - Software-Lösungsanbieter im Gesundheitsmanagement: Unternehmensstrategie, Organisationsstruktur, User Experience, Produktmanagement, Agile Entwicklung
 - IT-Infrastruktur Anbieter: Produktmanagement (30 Personen) Coaching, Erhöhung Markt- und Kundennähe, Einführung neuer Methoden
 - Stadtwerke/Telekommunikationsanbieter: P&L, Finanzierung Ausbau Glasfaserinfrastruktur, Investorensuche, Businessplan, Optimierung Vertrieb
 - Steuerkanzlei: Digitalisierung Kanzlei, Einführung Unternehmen Online bei Mandanten, Digitalisierung Kernprozesse der Mandanten
 - Verschiedene Kunden: Projekte für Neukundenakquise, Bestandskundenmanagement, Leadgenerierung
- **Trainings | Workshops | Coaching Produktmanagement**
 - 75+ Veranstaltungen | 100+ verschiedene Unternehmen | 450+ Teilnehmer
 - Moderation Produktkonferenz Working Products



02/2015 - heute

Namasas Invest GmbH | Pastetten
Investment und Firmenbeteiligungen

Investor, Business Angel, Chief Executive Officer

- Strategische Investitionen und Beteiligungen an Unternehmen
- Coaching und Mentoring des Managements der Firmenbeteiligungen

- 01/2012 - 09/2013 **Bestseller GmbH** | München | www.bestseller.de
 Vertriebsdienstleistungen mit Fokus IT und High Tech | Ums. 11 Mio. € | 190 Mitarbeiter
COO & Geschäftsleitung
 Verantwortung: Umsatz 11 Mio. € | Führung von 170 Mitarbeitern
- Operative Steuerung mit voller Ergebnisverantwortung
 - Fachliche und disziplinarische Führung
- Resultate:
- Aufbau eines neuen Businessbereiches in Düsseldorf | Kosteneinsparungen durch Schließung einer unprofitablen NL in Nürnberg
 - **1,4 Mio. € EBIT p.a.**
 - **Erfolgreiche Umsetzung von +60 Vertriebsprojekten**
- 01/2011 - 11/2011 **1&1 Internet AG** | Karlsruhe | www.hosting.1und1.de
 Hosting Lösungen | Ums. 350 Mio. € | 500 Mitarbeiter
Senior Vice President / Bereichsleiter Produktmanagement (C-1), an Vorstand berichtend
 Verantwortung: Umsatz +80 Mio. € | +70 Mitarbeiter | Budget: 150 Mio. (Wachstumsprojekt)
- Management von fünf Abteilungen | Projektteams mit mehr als 250 Mitarbeitern
 - **Profit & Loss Verantwortung für das internationale Application Hosting Geschäft mit 4,5 Mio. Kunden in Deutschland, USA, Kanada, UK, Österreich, Spanien, Frankreich und Polen**
 - Leitung Steuerungsgremium, bestehend aus Vorständen der 1&1 und United Internet
 - Entwicklung der 1&1 Cloud Application Strategie
- Resultate:
- **Business Plan für den Aufsichtsrat | Leitung des genehmigten Wachstums-Programmes**
 - Erfolgreicher, internationaler Launch im September 2011 mit TV Spots
 - **Wachstum: gesamt 300% (10 Monate), Spanien: 1000% (ein Monat), UK 600% (zwei Monate), US 500% (drei Monate)**
 - Produkt Launch in neuen Märkten: Österreich und Polen
 - Erstellung & Umsetzung Organisationspläne | 140 neuen Stellen
- 09/2008 - 12/2010 **EMC Deutschland GmbH** | Ismaning | www.emc2.de
 IT-Infrastrukturlösungen | Ums. 700 Mio. € | 1.000 Mitarbeiter (WW: 40.000)
District Manager Sales an Area Manager Deutschland und SMB EMEA berichtend
 Verantwortung: Umsatz 30 Mio. € | 35 Mitarbeiter
- 07/2005 - 07/2008 **Open-Xchange AG** | Nürnberg | www.open-xchange.com
 SaaS/Cloud Lösungen | Ums. 3 Mio. € | 50 Mitarbeiter
Vice President Products, Business Development and Marketing
 Verantwortung: Aufbau Start-Up | Fund Raising | Gewinnung strategische Kunden
 Telekommunikation und Hosting
- 07/2002 - 06/2005 **Novell Inc. & Suse Linux AG** | Waltham (USA) und Nürnberg | *Director Product Management* | M&A Projekte | Post Merger Integration Produktstrategie
- 07/1997 - 06/2002 **Interflex GmbH** (ehem. Astrum GmbH) | Erlangen | *Abteilungsleiter Produktmanagement, Berater und Projektleiter*

Ausbildung

- 09/1992 - 08/1997 **Diplom-Mathematiker** | Friedrich-Alexander-Universität (FAU) Erlangen-Nürnberg | Erlangen
 Erste Staatsprüfung für das Lehramt an Gymnasien | FAU Erlangen-Nürnberg | Erlangen
- 07/1991 Abitur | Gymnasium Roth | Roth

Fort- und Weiterbildungen

- Auswahl Teilnahme an Seminaren zu **Mitarbeiterentwicklung** und **fachspezifischen Qualifikationen**:
- Management Excellence at Novell | Diverse | 10/2004 - 02/2005
 - verschiedene Produktmanagement, Vertriebs- und Führungskräfteentwicklungsseminare | Diverse | 07/1999 - 10/2009
 - Professional Scrum Master (PSM)
 - Professional Agile Leadership (PAL)
 - Knowledge Cantered Services - KCS

Weitere Angaben

- EDV Kenntnisse Microsoft Office | ERP-Systeme | CRM-Systeme | Projektmanagement-Tools | Datenbanken
 BI | Cloud | SaaS | Daten-Management
- Mitgliedschaften DDIM – Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V.
 Moderator und Mitorganisator Produktmanagement Konferenzen: Working Products, Productcamp
- Sprachkenntnisse **Deutsch:** Muttersprache | **Englisch:** Verhandlungssicher
- Engagement Flüchtlingshilfe Pastetten | 11/2015 – heute
 Tierrettung
 Übungsleiter Sportverein
 kostenfreies Coaching und Mentoring für Start-Ups im IT-Umfeld
- Veröffentlichungen nachtrab.io Product Management Map | Produktmanagement Fachartikel
 (<https://nachtrab.io/blog/>) | 25+ Tools für Produktmanager
- Interessen Rennrad fahren | mein Hund | Lesen (IT-, Wirtschafts-, Finanz- und Börsenmagazine)

Pastetten, 1. Oktober 2020

Anlagen:
 Referenzen
 Auszug Projektliste Interim Management

Wie beschreiben Referenzgeber meine Arbeitsweise und Persönlichkeit?

„**1&1 Internet** ist ein weltweit führender Anbieter von Hosting Produkten und Internet Anwendungen. **Oliver Nachtrab entwickelte bei 1&1 eine erfolgreiche Produktstrategie für Internet-Anwendungen** für kleine und mittelständische Unternehmen. Insbesondere **leitete er die weltweite Markteinführung** unseres neuen Flaggschiff Produktes **1&1 MyWebsite**. Bereits **unmittelbar nach Einführung erzielte das MyWebsite-Produkt enorme Wachstumsraten**. Auch heute noch sind Anwendungen für kleine und mittelständische Unternehmen eine der Wachstumssäulen des Unternehmens. Durch seinen Managementstil schafft er es, seine Produktteams gleichzeitig zu fordern und zu fördern. Bei den notwendigen Veränderungen legt er großen Wert darauf, seine Teams mitzunehmen.“

Dr. Oliver Mauss, Vorstand und CEO 1&1 Internet Hosting, CEO United Internet Ventures, Mitglied in Gesellschafterbeiräten und Aufsichtsräten (heute: CEO PlusServer)

„2005 sind wir mit **Open-Xchange** angetreten, um Unternehmenskunden über Reseller und Systemintegratoren eine Linux-basierte Alternative zu Microsoft Exchange zu liefern. Bereits im Jahr darauf haben wir die enormen Chancen von **Cloud Computing bzw. Software-as-a-Service** erkannt -- und **mussten Produktentwicklung und Vertrieb komplett neu ausrichten**. Als **Produktverantwortlicher (CPO, VP Products)** hat **Oliver Nachtrab seinerzeit die erforderlichen Prozesse definiert und eingeführt**, mit denen wir noch heute Qualität, Termintreue und Funktionsumfang unserer Softwareprodukte sicherstellen.“

Rafael Laguna de la Vera, CEO Open-Xchange AG, Gründungsdirektor Agentur für Sprunginnovation (SprinD)

„Herr Nachtrab zeichnet sich durch **eine sehr schnelle und analytische Auffassungsgabe** aus. Er bildet sofort einen Transfer und **leitet daraus die richtigen Schlüsse ab**. Er gehörte vom ersten Tag zum Team und agierte so, als wäre er schon immer im Team gewesen. **Ohne Ihn wäre der Vertrieb bei AHC heute nicht dort, wo er steht und so erfolgreich**“,

Dr. Hartmut Sauer, Geschäftsführer AHC Oberflächentechnik, Konzerngruppe der Aalberts Industries (heute: Geschäftsführer KAP Surface Technologies)



„Mit seiner exzellenten Praxiserfahrung und der methodischen Herangehensweise **professionalisierte Herr Nachtrab unsere Prozesse schnell und erfolgreich. Seine Analyse** der Marktfakten und Unternehmenskennzahlen **eröffnete uns Handlungsoptionen und Alternativen, die wir vorher nicht hatten** und ermöglichte uns, langfristige Entscheidungen auf Basis fundierter Entscheidungsvorlagen und -optionen zu treffen“

Klaus Steiner, Geschäftsführer Stadtwerke und Telekommunikation Lindau (B) (heute: Geschäftsführer Stadtwerke Dorfen und **Vorsitzender des Verbands der Bayerischen Energie- und Wasserwirtschaft, VBEW)**

„Bei **eccenca** GmbH verschmelzen wir die Grenzen zwischen einzelnen Anwendungssystemen, Abteilungen und Hierarchien zu einer integrierten, agilen Datensicht. [...] Oliver Nachtrab konnte meinen Produktmanagern und mir eindrucksvoll unter Verwendung vieler Praxisbeispiele die Zusammenhänge zwischen der Erfassung und **Aufbereitung von Markt- und Kundeninformationen und der praktischen Umsetzung dieser Fakten in produktive und kommerziell erfolgreiche Produkte** aufzeigen. Mit dem von Herrn Nachtrab gelernten Wissen können wir die **Rolle der Produktmanager in unserer Organisation besser und effizienter verankern** und erfolgreicher in unserem Markt operieren.“

Hans-Christian Brockmann, CEO eccenca GmbH, CEO Brox-IT GmbH

„Die solute GmbH mit ihrer Marke **www.billiger.de** arbeitet in einem **sehr dynamischen Umfeld mit ständig wechselnden Rahmenbedingungen**. Herr Nachtrab unterstützte uns mit seiner Praxiserfahrung bei der **Optimierung unserer Produkt- und Contentorganisationen. Unser neu geformtes Team arbeitet jetzt erfolgreich mit hohem Kundenfokus**. Durch seine begeisterte und analytische Arbeitsweise half uns Herr Nachtrab **das bestehende Serviceportfolio zu optimieren und neue Ideen für unsere Kunden zu kreieren**.

Hanno Hensing, Director Portal billiger.de, eine Marke der Solute GmbH

„Herr Nachtrab identifiziert sich mit dem Unternehmen. Er ist 100% loyal. Er hört zu, hinterfragt Produkt und Prozesse, versteht diese bevor er eine **Empfehlung ausspricht, plant Maßnahmen und setzt diese wirkungsvoll um.**“, **Matthias Kester, Geschäftsführer AHC Oberflächentechnik** (heute Aalberts Surface Treatment)

„**Herr Nachtrab versteht die komplexen Abhängigkeiten in Holdingstrukturen mit unterschiedlichsten Geschäftsfeldern**. Unsere Herausforderung als lokal agierendes Stadtwerk, das neben dem Kerngeschäft (Energie, Wärme, Wasser) auch für Stadtverkehr, Bäder und Telekommunikation verantwortlich ist, ist das schnelle Einstellen auf sich laufend wechselnde Anforderungen. **Herr Nachtrab führte uns zu neuen Möglichkeiten, Partnern und Investoren, die der Holding mehr finanziellen und gestalterischen Spielraum verschafften!**“

Silke Fischer, kaufm. Leiterin und Prokuristin Stadtwerke Lindau (B)

Auszug Projektliste Interim Management

11/2019 – 07/2020 **Energiekonzern** | Karlsruhe, Deutschland |
Stromanbieter | eMobility Lösungen | 23.000 Mitarbeiter

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

Ergebnisse & Erfolge:

- Senkung Produktivstorage um 92%, Einsparung p.a. >0,5 Mio. EUR; Erhöhung DSGVO Konformität
- Zwei Pilotprojekte mit Nearshoring Partnern in Rumänien erfolgreich umgesetzt
- Zusammenarbeitsmodelle IT-Entwicklung auf Basis von Capabilities und IT-Systemen entwickelt

02/2019 – 08/2019 **Softwarelösungsanbieter für Big Data & Data Management** | Leipzig, Deutschland |
Lösungsanbieter Digitalisierung und Datenmanagement | Semantic Data | Linked Data |
Knowledge Graph | 50 Mitarbeiter

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

Ergebnisse & Erfolge:

- Neuausrichtung Produktstrategie | Erschließung zusätzlicher Märkte | Validierung Marktsegment Supply Chain Management
- Verhandlungen und Abschluss von Partnerschaften, Pilotprojekte mit Partnern zur Reichweitenvergrößerung

05/2019 – 05/2019 **Automobilzulieferer** | Spartanburg, SC, USA |
Lösungsanbieter für Automotive, Flugzeugbau und Maschinenbau | +30 Standorte weltweit |
3.000 Mitarbeiter

Analyse und Optimierung bestehender Prozesse eines Werkes im Ausland

Werkleiter-Rolle, berichtend an den Geschäftsführer der Holding

Ergebnisse & Erfolge:

- +20% Personalkosteneinsparung durch Änderung der Anstellungsart und Verträge, Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern und Digitalisierung von Kernprozessen
- Verhandlung mit defizitären Kunden: kundenseitige Investition in Prozessoptimierung und Preiserhöhung

06/2018 - 12/2018 **Oberflächenbeschichtung** | Kerpen, Deutschland, (Doorn, Holland) |
Oberflächenveredelung (Dienstleister für die Branchen Automotive, Maschinenbau, Aerospace)
| 350 Mio. € | 3.000 Mitarbeiter

Projektmanager: Merger zweier Konzerntöchter

Berichtend an den Geschäftsführer Vertrieb, Marketing, Innovation | +350 Mio. € Umsatz

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

Ergebnisse & Erfolge:

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

04/2016 - 05/2018 **Oberflächenbeschichtung** | Kerpen, Deutschland, (Doorn, Holland) |
Oberflächenveredelung (Dienstleister für die Branchen Automotive, Maschinenbau, Aerospace)
| 130 Mio. € | 1.100 Mitarbeiter

Geschäftsleitung Vertrieb

Berichtend an den Gesamtgeschäftsführer | 130 Mio. € Umsatz (entspricht ca. 1.300 Mio. € in produzierendem Gewerbe) | +40 Mitarbeiter

Aufgaben & Inhalte:

- Dezentralen, in 19 Werken agierenden, Vertrieb zentralisieren
- Prozesse und Qualität im Vertrieb steigern
- Fokus des Vertriebs auf Wachstum und Umsatzsteigerung

Ergebnisse & Erfolge:

- Neuausrichtung und Zentralisierung des weltweiten Vertriebs | Einführung Key Account Management, Inside Sales, Sales Operations & Sales Controlling
- **Umsatzsteigerungen i.H.v. 20 % auf über 130 Mio. € innerhalb von 12 Monaten**
- Markterschließungen in Asien, u.a. China | Gewinnung von Top-Kunden, u.a. Bosch
- Suche und Einstellung Geschäftsführer Vertrieb
- **Übertreffung des Vertriebsziels um 10 Mio. €**

05/2015 - 02/2016 **Telekommunikation & Rechenzentrum** | Lindau (B), Deutschland |
Telekommunikation & Service Provider | 4,7 Mio. € | 25 Mitarbeiter

Geschäftsführung / Gesamtleitung

Berichtend an den Geschäftsführer des Mutterkonzerns, sowie dem Aufsichtsrat |
4,7 Mio. € Umsatz | 25 Mitarbeiter | Budget: 4,5 Mio. €

Aufgaben & Inhalte:

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

Ergebnisse & Erfolge:

- Neuausrichtung Vertrieb B2C und B2B | Umsatzsteigerung +15%
- Optimierung der RZ-Dienstleistungen, Produkte, Prozesse und Serviceabwicklung
- Kostensenkung Glasfaserausbau-/Bereitstellung durch Neuverhandlung Verträge, Abbruch unwirtschaftlicher Ausbauprojekte
- Realistische und konkrete Businessplanung mit messbaren Meilensteinen

04/2014 - 12/2014 **Hosting & Cloud Service Provider** | Karlsruhe | Telekommunikation & Cloud Service Provider |
3 Mrd. € | 6.000 Mitarbeiter

CPO (Chief Product Owner) - Bereichsleitung Produktmanagement

Berichtend an den Vorstand und Bereichsleiter | 13 Mitarbeiter | 150+ Projektmitarbeiter |
Umsatz 70 Mio. €

Aufgaben & Inhalte:

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