



Nicolas Dusch

Geschäftsführer — Transformation und Entwicklung

Le Raincy, Frankreich Französisch · Deutsch · Englisch ndusch@alteras.ai
+33 6 47 49 47 45

PROFIL

Fünfundzwanzig Jahre Geschäftsführung in der Industrie

*„Nachhaltiges Wachstum entsteht aus der Fähigkeit,
Entwicklungschancen zu erkennen und die Organisation —
Mannschaft, Prozesse und Mittel — konsequent darauf auszurichten,
um sie in messbare Leistung zu überführen.“*

Führung internationaler Tochtergesellschaften, Sanierung von Organisationen in Schieflage und Aufbau von Gesellschaften aus dem Nichts — in der industriellen Steckverbindungstechnik, im elektrischen Schutz und in der Stromverteilung sowie in der Telekommunikation. Dieser doppelte Anspruch — strategisch und operativ — hat jedes meiner Mandate geprägt.

Zweisprachig Französisch-Deutsch, Englisch verhandlungssicher im beruflichen Umfeld. Vertraut mit multikulturellen Organisationen und internationalen Gesellschafterstrukturen, mit ausgeprägter Fähigkeit, zwischen Konzernstrategie und lokaler Realität zu vermitteln.

KENNZAHLEN

Was die Mandate bewirkt haben

25 Jahre Geschäftsführung, davon drei geführte Tochtergesellschaften	21 → 36 M€ Umsatz HARTING France, +71 %	1,4 → 10 M€ Umsatz E-T-A France, ×7	35 % operatives Ergebnis bei MATERNA, aufgebaute Gesellschaft
--	--	--	--

BERUF SERFAHRUNG

Werdegang

2017 - 2025

Frankreich

HARTING France

Geschäftsführer — Tochtergesellschaft Frankreich

HARTING Technology Group — deutscher Industriekonzern, führend in der industriellen Verbindungstechnik. In über 40 Ländern vertreten, rund 1,1 Mrd. € Umsatz, mehr als 6 000 Mitarbeitende. Automatisierung, Bahntechnik, Energieinfrastruktur, Elektromobilität.

AUSGANGSLAGE

Tochtergesellschaft seit über zwei Jahren ohne Geschäftsführung, mangelhafte Kommunikation zwischen den Abteilungen, ungeeignete Organisationsstruktur, veraltete Konfektionierungswerkstatt. Auftrag: restrukturieren, Wachstum wieder in Gang bringen und die industrielle Fertigung modernisieren.

AUFGABEN UND ERGEBNISSE

- **Restrukturierung der Organisation** — Neuaufbau des Organigramms, Neuzuschnitt der Verantwortungsbereiche (Kundenservice, technischer Support, IT und Marketing), Begleitung von Versetzungen und Stellenabbau.
- **Neue Vertriebspolitik** — systematische Akquise in bislang unerschlossenen Branchen (Busbau und -refit, Landtechnik, Nutzfahrzeuge), Gewinnung neuer Kunden.
- **Industrielle Modernisierung** — Erneuerung einer Werkstatt von 700 m², Investitionen in Schneid- und Crimpanlagen, SAP-Einführung für Planung, Feinsteuerung und Bestandsführung.
- **Rechtliche und bauliche Vereinfachung** — Verschmelzung der beiden Gesellschaften zu einer Einheit, energetische Sanierung des Immobilienbestands.

+71 % Umsatzwachstum	21 → 36 M€ Umsatz	2 Key Accounts gewonnen	32 Neukunden
--------------------------------	-----------------------------	--------------------------------------	------------------------

2002 - 2017

Frankreich

E-T-A France

Geschäftsführer — Tochtergesellschaft Frankreich

E-T-A Elektrotechnische Apparate GmbH — deutscher Industriekonzern für elektrischen Schutz und Leistungsmanagement in industriellen, luftfahrttechnischen und Spezialfahrzeug-Anwendungen. Geräteschutzschalter und elektronische Schutzschalter für kritische elektrische Systeme.

AUSGANGSLAGE

Menschlich intakte Tochtergesellschaft, jedoch ohne klare Strategie, Ungleichgewicht zwischen Vertrieb und Verwaltung, Produktprogramm der Muttergesellschaft für den französischen Markt ungeeignet. Auftrag: eine schnelle Wachstumsdynamik auslösen und die Aktivitäten diversifizieren.

AUFGABEN UND ERGEBNISSE

- **Schnelle Vertriebsfolge** — gezielte Entwicklung in Luftfahrt und Wassersport (Sportboote), um rasch neue Aufträge zu gewinnen.

- **Aufbau einer Linie kubischer elektromechanischer Relais** für Nutzfahrzeuge, über eine Partnerschaft mit einem chinesischen Hersteller und einem italienischen Importeur: zugelassenes Programm, auf dem französischen Markt vertrieben, 500 k€ Umsatz.
- **Zweite Linie elektronischer Relais** (deutsche Partnerschaft): Vertrag über 250 k€ mit einem Bushersteller, Langfristbelieferung und weitere wiederkehrende Kunden.
- **Aufbau eines Engineering-Bereichs für Leistungsleiterplatten** (Stromschienen, Leistungsanschlüsse): Aufbau der Teams Konstruktion, Qualität und Fertigung; Kunden in Luftfahrt, Wehrtechnik, Nutzfahrzeug und Hochleistungs-Rechenzentren.
- **Industrieller Umzug** — neue Betriebsstätte von 1 700 m² mit Einrichtung der Montagelinien, Übergang ohne Produktionsunterbrechung.
- **Europäisches Kompetenzzentrum** — die französische Tochtergesellschaft wird Kompetenzzentrum des Konzerns für kundenspezifisch vorkonfektionierte Gehäuse für die übrigen europäischen Gesellschaften.

1,4 → 10 M€ Umsatz	x7 Gesamtwachstum	5 → 30 Mitarbeitende	37-40 % Rohmarge der neuen Geschäftsfelder
------------------------------	-----------------------------	--------------------------------	--

2000 - 2002

Frankreich

MATERNA

Geschäftsführer — Aufbau der französischen Tochtergesellschaft

Materna Information & Communications SE — deutsche Technologiegruppe für IT-Lösungen und digitale Plattformen für Großunternehmen und öffentliche Verwaltungen, mit ausgeprägter Expertise in IT-Infrastruktur und digitaler Transformation.

AUSGANGSLAGE

Materna, Kunde und Partner von Siemens, entschied sich für eine Tochtergesellschaft in Frankreich. Auftrag als ehemaliger Siemens-Mitarbeiter: die Gesellschaft von Grund auf aufbauen und operativ zum Laufen bringen.

AUFGABEN UND ERGEBNISSE

- **Gründung der Gesellschaft** — Erstellung des Businessplans, rechtliche Gründung, Aufbau des Partnernetzes (Bank, Buchhaltung, externe Dienstleister).
- **Aufbau des lokalen Teams** — Einstellung von fünf Mitarbeitenden.
- **Erster Großauftrag mit SFR** — Aufbau einer SMS-Diensteplattform auf UNIX-Infrastruktur, Anbindung an das Mobilfunknetz von SFR, Integration der Softwaresuite.
- **Steuerung der Umsetzung** — Koordination mehrerer Dienstleister (IT, Telekommunikation, Infrastruktur), zentraler kaufmännischer Ansprechpartner für SFR, Organisation von Wartung und Service-Level.

2,5 M€ erreichter Umsatz	35 % operatives Ergebnis	5 eingestellte Mitarbeitende
------------------------------------	------------------------------------	--

1998 - 2000

Paris

SIEMENS France

Produktmarketing-Leiter — Bereich Communication & Networks

Siemens AG — deutscher Industrie- und Technologiekonzern, weltweit führend in industrieller Automatisierung, Energie, intelligenter Infrastruktur und Kommunikationstechnik. In über 190 Ländern vertreten.

AUFGABEN UND ERGEBNISSE

- Einführung der C&N-Produkte (Ethernet, VoIP) im Distributionsnetz von Siemens Frankreich.
- Schulung der Vertriebsteams der Distributoren in Netzwerktechnologien und im Produktprogramm.
- Umsetzung des Kommunikationsplans, Erstellung der Verkaufsunterlagen und technischer Support.
- Zentraler Ansprechpartner der Muttergesellschaft in München für Definition und Anpassung des Produktangebots.

1996 - 1998

Deutschland

SIEMENS Freiburg im Breisgau

Berater Telekommunikationsdienste

AUFGABEN UND ERGEBNISSE

- Analyse des Verbesserungsbedarfs bei der internen und externen Erreichbarkeit von Kunden mit mehreren Standorten.
- Audit der Sprach- und Datenverkehre, Identifikation von Engpässen.
- Lösungsvorschläge zur Optimierung interner Prozesse und zur Senkung der Kommunikationskosten.

1994 - 1996

Frankreich

SIEMENS France

Vertriebsbeauftragter — Region Ost

AUFGABEN UND ERGEBNISSE

- Erschließung eines vertrieblich unbearbeiteten Gebiets, in Zusammenarbeit mit der Siemens-Einheit in Freiburg.
- Systematische Akquise, Erhebung der Anlagenbestände bei Kunden zur Antizipation von Erneuerungen.
- Gewinnung der ersten Referenzkunden zur Verankerung der lokalen Bekanntheit von Siemens.

Wofür ich stehe

▶ Geschäftsführung und Governance	▶ Restrukturierung und Change Management
▶ Vertriebsentwicklung und neue Geschäftsfelder	▶ Aufbau und Gründung von Tochtergesellschaften
▶ Führung multikultureller Teams	▶ P&L-Verantwortung, Budget, Investitionen
▶ Strategische Partnerschaften und OEM	▶ Produktentwicklung und Innovation
▶ Verbindungstechnik, Elektronik, Telekommunikation	



AUSBILDUNG, SPRACHEN UND WERKZEUGE

Ausbildung

1993 **Diplom in Handel und industrieller Geschäftsentwicklung**
ESV — Mulhouse

1991 **DUT Elektrotechnik und industrielle Informatik**
IUT de Haute-Alsace — Mulhouse

Sprachen und Werkzeuge

SPRACHEN

Französisch (Muttersprache) · Deutsch (fließend) · Englisch (verhandlungssicher)

WERKZEUGE

SAP · Microsoft Office · CRM

SolidWorks · FreeCAD

Python / Qt · n8n

MOBILITÄT

Frankreich und international · Führerschein Klasse B