

Jahr	Tochtergesellschaft (Land)	Branche - Aufgabe	Ergebnisse	Funktion
2023-2024	Nüssli spol. s r.o., (CZ), Unternehmen in der Krise, Mittelstand	Innenausbau - Projektierung, Produktion und Montage von Einbaumöbeln, Messeständen, Ständen für die Olympischen Spiele. Effizienzsteigerungen über alle Unternehmensbereiche	Erfolgreiches Teambuilding; offene Kommunikation; Umsatz deutlich gesteigert; realistische Grundlage für eine Gewinnerzielung 2024 geschaffen; Teilnahme an Bauausschreibungen; Erstellung eines Liquiditätsplans; Produktionskosten überarbeitet; Lager optimiert; Projektmanagement verbessert; Einkauf mit dem Projektmanagement verlinkt; Troubleshooting auf der Baustelle; Prozessbeschreibungen für SAP angepasst	CEO
2021-2022	OOO Cemix, OOO Minerals, LASSELSBERGER, (RUS), Wachstumsunternehmen, Familienkonzern	Baustoffproduktion - Aufbau eines Shared Service Centers (SSC) für die Tochtergesellschaften der Holding. Einführung des ERP-Systems 1C	Mitarbeiter motiviert; SSC voll funktionsfähig; Dienstleistungen in den Bereichen Finanzen, Controlling, Recht, Personal, IT, Sicherheit inkl. Compliance. Einkaufs- und kombinierter Verkaufs- + Logistikprozess im 1C:ERP-System vollständig digitalisiert; Architektur und Beschreibung der übrigen Prozesse entlang der Lieferkette der zwei Produktionsunternehmen	CFO, CCO, PM (ERP-System-Einführung)
2017-2021	Deutscher Bundestag, (D), Land in der Krise	Gewählter Volksvertreter, Mitglied des Bundestages, eine Legislaturperiode	Unter anderem einzigartiger Einblick in die Gesetzgebung im ESG-Bereich (Environment Social Governance); Teilnahme an über 100 Sitzungen zu diesem Thema im Ausschuss für Wirtschaft und Energie	MdB
2016 und 2020	Dr. Franz GmbH, (D), Mittelstand	Abfallentsorgung - Klärung abfallrechtlicher Probleme mit Behörden	Entwürfe für Genehmigungen nach dem Bundesimmissionsschutzgesetz (BImSchG) und Zertifizierungen als Entsorgungsfachbetrieb nach dem Kreislaufwirtschaftsgesetz (KrWG)	Berater
2015-2019	PSP Machinery spol. s r.o., (CZ), Unternehmen in der Krise, Mittelstand, inhabergeführt	Maschinenbau - Restrukturierung des Produktionsunternehmens im Schwermaschinenbau als Vertrauensperson der deutschen Eigentümer; Sichern der Ergebnisse als Beirat	Restrukturierung entlang der gesamten Lieferkette: Verkauf - Konstruktion - Arbeitsvorbereitung - Produktion - Einkauf; Vertriebsplanung mit den Produktionsmöglichkeiten verknüpft; Lean Management; Produktionsvolumen erhöht; pünktliche Lieferungen erreicht, dadurch enorme Einsparungen früherer Vertragsstrafen wegen Verspätungen; das Vertrauen der Kunden zurückgewonnen	Berater, CEO, CRO, Beirat
2016	Upmann GmbH & Co. KG, (D), reifes Unternehmen, inhabergeführt	Metallverarbeitung - Mitglied des Change-Management Teams, Bereich Vertrieb	eCommerce-Konzept wieder angefahren, Planung und Einführung des neuen eShops; Umsatzsteigerung in Deutschland über Ausschreibungen im Objektgeschäft, Messung über eine Angebotsnachverfolgung; erhöhte Verkäufe nach Osteuropa; Mitarbeiter erfolgreich eingebunden	Leiter Vertrieb
2013-2016	selbständig im Nebenerwerb, (CL)	Immobilienberatung - Wohnungs- und Grundstückskauf	Für deutsche Privatinvestoren in Chile; Aufbau eines Netzwerkes zu chilenischen Maklern, Rechtsanwälten und Banken	Berater
2012-2015	Schössmetall GmbH & Co. KG, WÜRTH, (D), Unternehmen in der Krise, Familienkonzern	Großhandel - Restrukturierung des Unternehmens	13-jährigen Umsatzrückgang in ein moderates Wachstum in einem übersättigten Markt gedreht; Kosten- und Personalabbau; eShop weiterentwickelt; externes Call-Center integriert; Sortiment bereinigt; Lager entrümpelt; Vertrieb und Supply Chain Management (SCM) neu aufgesetzt; Einführung des ERP-Systems MS Dynamics AX	CEO, CRO
2011-2012	Schmid Schrauben GmbH, WÜRTH (A), reifes Unternehmen, Familienkonzern	Metallverarbeitung - Preise für unterschiedliche Kundengruppen deutlich erhöht, ohne Umsatzeinbußen	Ziel erreicht; darüber hinaus Erarbeitung eines Plans zur Modernisierung des Wertstroms im metallverarbeitenden Unternehmen, Ersatz des veralteten Push-Prinzips in der Produktion durch das Pull-Prinzip und flexible Losgrößen	Leiter Vertrieb
2011	Volkswagen Automobilwerk, (RUS), reifes Unternehmen, Großkonzern	Automotive - Bau von vier verschiedenen Modellen auf einer	Optimierung der Abläufe in der Materialversorgung im russischen Werk von VW; Just-in-Time-JIT, Just-in-Sequence-JIS, KANBAN; Logistikkostencontrolling; Auswahl und Schulung der Nachfolger für die	Leiter Logistikplanung
2010	DS Smith Plastics, (GB), reifes Unternehmen, Großkonzern	Verpackungen - Managementberatung für den russischen Händler des britischen Verpackungsmaterialherstellers	Optimierung der Organisationsstruktur, des Vertriebs, der Logistik, der Finanzberichte und des Debitorenmanagements; Verbesserung der Zusammenarbeit mit der britischen Muttergesellschaft und der deutschen Schwestergesellschaft	Berater
2006-2010	OOO Giecke & Devrient Technologija, (RUS), Unternehmen in der Krise, Familienkonzern	Telekommunikation und IT - Restrukturierung des SIM-Karten-Produktionsunternehmens mit eigener Applikationsentwicklung	Deutliche Umsatzsteigerungen mit Mobilfunknetzbetreibern in Russland und Zentralasien; Gewinnzone erreicht; starke Kosten- und Personalkürzungen; Optimierung der Supply Chain, vom Verkauf über die Produktion bis zum Einkauf; Logistik inklusive Zoll; Austrocknung von Korruptionsschemen	CEO, CRO, CCO
2004-2006	OOO Umdasch Shop-Concept, (RUS), Wachstumsunternehmen, Familienkonzern	Ladenbau und Einzelhandel - Neuaufbau einer Vertriebsgesellschaft	Erfolgreicher Markteintritt; Businessplan deutlich übertroffen; Import der Ladenbaueinrichtungen von der österreichischen Muttergesellschaft, Zollabwicklung und Montage in Russland; Integration der Tochtergesellschaft in SAP und Reporting des Mutterhauses; Troubleshooting auf der Baustelle; „Store Branding“ für	CEO
2000-2004	Müller & Baraulja Partnerschaft, (D + RUS, BY, UA, BALT, CZ), selbständig	Unternehmensberatung - Für Kunden beim Eintritt in die osteuropäischen Märkte	Beratung im Vertriebs- und SCM-Bereich, zwei Großprojekte in IT und Automotive: 1) Gründung eines Start-up-IT-Softwareentwicklungszentrums in Weißrußland, finanziert von einem US-Investor, 2) Produktionsstandortanalyse für einen westlichen Automobilzulieferer mit dem Ziel der Errichtung einer Produktionsstätte in der Ukraine	Berater, PM (Unternehmensaufbau)
1996-2000	Ireks GmbH, (D), Wachstumsunternehmen, Mittelstand, inhabergeführt	Lebensmittelindustrie - Regionalverkaufsleiter für Backmittel- und -mischungen nach Osteuropa. Projektleiter für den Aufbau eines dortigen	Vielfache Steigerung von Umsatz und Ergebnis in Wachstumsmärkten; Integration der österreichischen, tschechischen und kroatischen Tochtergesellschaften in die Vertriebsstrategie für das Baltikum und die GUS; grenzüberschreitende Logistik und Zoll. Gründung der örtlichen Tochtergesellschaft und erfolgreicher Aufbau einer voll funktionsfähigen	Regionalverkaufsleiter, PM (SCM + Produktionsaufbau),
1994-1996	Allgemeine Kreditversicherung, COFACE, (D), reifes	Versicherung - Verkaufsrepräsentant für Nordbayern für Warenkredit- und	Umsatzergebnis deutlich über den Planzahlen; Durchführung von Finanzanalysen zur Risikobewertung	Verkäufer