

Jahr	Unternehmen (Land)	Branche - Aufgabe	Ergebnisse	Funktion
2024-2025	Dr. Franz GmbH, (D), Reifes Unternehmen, Kleinunternehmen Mitarbeiter: 3 Umsatz: 500 TEUR	<i>ESG-Nachhaltigkeitsberichte</i> - Aufbau effizientes ESG-Reporting. Nutzung legaler Interpretationsspielräume für Kunden, vorausschauendes Einbeziehen kommender EU-Regeländerungen	Externes ESG-Reporting für größere Kunden des Auftraggebers aufgebaut. Gemäß ESRS- oder VSME-Standard in den Bereichen Environment, Social, Governance. Doppelte Wesentlichkeitsanalyse, Nachhaltigkeitsberichte gemäß EU- (TR, CSRD) und deutscher (LkSG) Regelwerke. Softwareunterstützte Erfassung und Reduzierung von: CO2-Emissionen Scopes 1,2,3, Corporate Carbon Footprint (CCF), Product Carbon Footprint (PCF). Teilweise Kompensation durch CO2-Zertifikate. Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM) beim Import.	PM
2023-2024	Nüssli spol. s r.o., (CZ), Unternehmen in der Krise, Mittelstand Mitarbeiter: 75 Umsatz: 10 Mio EUR	<i>Innenausbau</i> - Projektierung, Produktion und Montage von Einbaumöbeln, Messeständen, Ständen für die Olympischen Spiele. Effizienzsteigerungen über alle Abteilungen	Erfolgreiches Teambuilding; offene Kommunikation; Umsatz deutlich gesteigert (+33%) ; Grundlage für die Gewinnerzielung 2024 gelegt (nach Verlust 2023) ; 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 Mitarbeiter: mehrere 100 Umsatz: von 0 an steigend	<i>Baustoffproduktion</i> - Aufbau eines Shared Service Centers (SSC) für die Tochtergesellschaften der Holding. Einführung des ERP-Systems 1C:ERP 2.5	Mitarbeiter motiviert; SSC voll funktionsfähig aufgebaut : 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 gesamten Supply Chain der zwei Produktionsunternehmen.	CFO, CCO, PM (ERP-System-Einführung)
2017-2021	Deutscher Bundestag, (D), Land in der Krise Einer von 709 MdB	<i>Bundestagsabgeordneter (MdB)</i> - Parlamentarischer Geschäftsführer, Außenwirtschaftspolitischer Sprecher, eine Legislaturperiode	Unter anderem einzigartige Mitarbeit an der Gesetzgebung im ESG-Bereich (Environment Social Governance); Teilnahme an über 100 Sitzungen zu diesem Thema im Ausschuss für Wirtschaft und Energie. Balkanexperte.	MdB
2016 und 2020	Dr. Franz GmbH, (D), Unternehmensdaten s.o.	<i>Abfallentsorgung</i> - 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 Mitarbeiter: 360 Umsatz: 25 Mio EUR	<i>Maschinenbau</i> - Restrukturierung des Produktionsunternehmens im Schwermaschinenbau als Vertrauensperson der deutschen Eigentümer; Sichern der Ergebnisse als Beirat	Restrukturierung entlang der gesamten Lieferkette: Vertrieb - Produktion - Arbeitsvorbereitung - Konstruktion - Einkauf; Vertriebsplanung mit den Produktionsmöglichkeiten verknüpft; Lean Management; Produktionsvolumen erhöht (+11%) ; pünktliche Lieferungen erreicht, dadurch enorme Einsparungen früherer Vertragsstrafen wegen Verspätungen (- mehrere 100 TEUR); das Vertrauen der Kunden zurückgewonnen.	Berater, CEO, CRO, Beirat
2016	Upmann GmbH & Co. KG, (D), Reifes Unternehmen, Mittelstand, inhabergeführt Mitarbeiter: 170 Umsatz: 30 Mio EUR	<i>Metallverarbeitung</i> - 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 Angebotsnachverfolgung (> +15%) ; erhöhte Verkäufe nach Osteuropa (v.a. Polen); Mitarbeiter erfolgreich eingebunden.	Leiter Vertrieb
2013-2016	selbständig im Nebenerwerb, (CL)	<i>Immobilienberatung</i> - Wohnungs- und Grundstückskauf	Immobilienkäufe 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 Mitarbeiter: 35 Umsatz: 6,5 Mio EUR	<i>Großhandel</i> - Restrukturierung des Unternehmens	13-jährigen Umsatzrückgang in ein moderates Wachstum in einem übersättigten Markt gedreht (+5,2%) ; Kosten- und Personalabbau (-35%) ; 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 Mitarbeiter: 160 Umsatz: 25 Mio EUR	<i>Metallverarbeitung</i> - Preise für unterschiedliche Kundengruppen deutlich erhöht, ohne Umsatzeinbußen	Ziel erreicht , Preiserhöhungen 10-20% ohne Umsatzverluste ; 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 Mitarbeiter: 5.000 Kapazität: 125.000 Autos	<i>Automotive</i> - Bau von vier verschiedenen Modellen auf einer Produktionslinie	Optimierung der Abläufe in der Materialversorgung im russischen Werk von VW ; Just-in-Time-JIT, Just-in-Sequence-JIS, KANBAN; Logistikkostencontrolling; Auswahl und Schulung des Nachfolgers für die Leitung der Logistikplanung.	Leiter Logistikplanung
2010	DS Smith Plastics, (RUS/GB), Reifes Unternehmen, Händler eines Großkonzerns Mitarbeiter: 14 Umsatz: 3,5 Mio EUR	<i>Verpackungen</i> - 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 Mitarbeiter: 185 Umsatz: 20 Mio EUR	<i>Telekommunikation und IT</i> - Restrukturierung des SIM-Karten-Produktionsunternehmens mit eigener Applikationsentwicklung	Umsatzsteigerungen (+35%) mit Mobilfunknetzbetreibern in Russland und Zentralasien; Gewinnzone erreicht ; Kosten- und Personalkürzungen (-40%) ; Optimierung der Supply Chain, vom Verkauf über die Produktion bis zum Einkauf; Logistik inklusive Zoll; Austrückung von Korruptionsschemen.	CEO, CRO, CCO
2004-2006	OOO Umdasch Shop-Concept, (RUS), Wachstumsunternehmen, Familienkonzern Mitarbeiter: 11 Umsatz: 3,5 Mio EUR	<i>Ladenbau und Einzelhandel</i> - Neuaufbau einer Vertriebsgesellschaft	Erfolgreicher Markteintritt; Businessplan deutlich übertroffen (> +40%) ; 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 Einzelhandelskunden an deren Point-of-Sale POS.	CEO
2000-2004	Müller & Baraulja Partnerschaft, (D + RUS, BY, UA, BALT, CZ), selbständig Mitarbeiter: 3 Umsatz: 400 TEUR	<i>Unternehmensberatung</i> - Für westliche Kunden beim Eintritt in die osteuropäischen Märkte	Beratung in den Bereichen Vertrieb, SCM, Zoll. Zwei Großprojekte in IT und Automotive: 1) Gründung eines Start-up-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 Mitarbeiter: 2.500 Umsatz: 400 Mio EUR	<i>Lebensmittelproduktion</i> - Regionalverkaufsleiter für Backmittel- und -mischungen nach Osteuropa. Projektleiter für den Aufbau eines dortigen Produktionswerkes	Vielfache Steigerung von Umsatz (+ 700%) 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 Aufbau einer voll funktionsfähigen Produktionsanlage in Russland. Mitglied des Aufsichtsrates.	Regionalverkaufsleiter, PM (SCM + Produktionsaufbau), Aufsichtsrat
1994-1996	Allgemeine Kreditversicherung, COFACE, (D), Reifes Unternehmen, Tochter eines Großkonzerns Mitarbeiter: 400 Umsatz: 500 Mio EUR	<i>Versicherung</i> - Verkaufsrepräsentant für Nordbayern für Warenkredit- und Ausfuhrkreditversicherungen	Umsatzergebnis deutlich über den Planzahlen (> +30%) ; Durchführung von Finanzanalysen zur Risikobewertung.	Verkäufer