

## PROJEKTLISTE

Jahr	Unternehmen (Land)	Branche - Aufgabe	Ergebnisse	Funktion
seit 2025	Upmann GmbH & Co. KG, (D), Reifes Unternehmen, Mittelstand, inhabergeführt <b>Mitarbeiter: 170</b> <b>Umsatz: 27 Mio EUR</b>	<i>Metallverarbeitung</i> <i>Produkte für den Innenausbau</i> Coaching der Geschäftsführung (Teilzeitprojekt)	<b>Ausbau des Exports:</b> Finden von Handelsvertretern, Akquise von Kunden, Ermittlung und Verbesserung der Margen, eShop, Social-Media-Auftritt, Vertragsgestaltung und Lieferlogistik, Klärung brandschutzrechtlicher Anforderungen mit Behörden.	Berater
2024-2025	Dr. Franz GmbH, (D), Reifes Unternehmen, Kleinunternehmen <b>Mitarbeiter: 3</b> <b>Umsatz: 500 TEUR</b>	<i>ESG-Nachhaltigkeitsberichte</i> Aufbau effizientes ESG-Reporting. Nutzung legaler Interpretationsspielräume für Kunden, vorausschauendes Einbeziehen kommender EU-Regeländerungen	<b>Externes ESG-Reporting für größere Kunden des Auftraggebers aufgebaut. Gemäß ESRS- oder VSME- Standard.</b> 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). Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM) beim Import.	PM
2023-2024	Nüssli spol. s r.o., (CZ), Unternehmen in der Krise, Mittelstand <b>Mitarbeiter: 75</b> <b>Umsatz: 10 Mio EUR</b>	<i>Innenausbau</i> Projektierung, Produktion und Montage von Einbaumöbeln, Messeständen, Ständen für die Olympischen Spiele. Effizienzsteigerungen über alle Abteilungen	Erfolgreiches Teambuilding; offene Kommunikation; <b>Umsatz deutlich gesteigert (+33%); Grundlage für die Gewinnerzielung 2024 gelegt (nach Verlust 2023).</b> 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, LASELSBERGER, (RUS), Wachstumsunternehmen, Familienkonzern <b>Mitarbeiter: mehrere 100</b> <b>Umsatz: von 0 an steigend</b>	<i>Baustoffproduktion</i> Aufbau eines Shared Service Centers (SSC) für die Tochtergesellschaften der Holding. Einführung des ERP-Systems 1C:ERP 2.5	Mitarbeiter motiviert; <b>SSC voll funktionsfähig:</b> Dienstleistungen in den Bereichen Finanzen, Controlling, Recht, Personal, IT, Sicherheit inkl. <b>Compliance.</b> Einkaufs- und kombinierter Verkaufs- + Logistikprozess im <b>1C:ERP-System vollständig digitalisiert;</b> Architektur und Beschreibung der übrigen Prozesse entlang der gesamten Supply Chain der beiden Produktionsunternehmen.	CFO, CCO, PM (ERP-System-Einführung)
2017-2021	Deutscher Bundestag, (D), Land in der Krise <b>Einer von 709 MdB</b>	<i>Bundestagsabgeordneter</i> Parlamentarischer Geschäftsführer, Außenwirtschaftspolitischer Sprecher, eine Legislaturperiode	Unter anderem <b>einzigartige Mitarbeit an der Gesetzgebung im ESG-Bereich</b> (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), <b>Unternehmensdaten s.o.</b>	<i>Abfallsorgung</i> Klärung abfallrechtlicher Probleme mit Behörden (Teilzeitprojekt)	Entwürfe für <b>Genehmigungen nach dem Bundesimmissionsschutzgesetz</b> (BImSchG) und <b>Zertifizierungen als Entsorgungsfachbetrieb</b> nach dem Kreislaufwirtschaftsgesetz (KrWG).	Berater
2015-2019	PSP Machinery spol. s r.o., (CZ), Unternehmen in der Krise, Mittelstand, inhabergeführt <b>Mitarbeiter: 360</b> <b>Umsatz: 25 Mio EUR</b>	<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; <b>Produktionsvolumen erhöht (+11%).</b> Pünktliche Lieferungen erreicht, dadurch enorme <b>Einsparungen früherer Vertragsstrafen</b> wegen Verspätungen (- <b>mehrere 100 TEUR</b> ); das Vertrauen der Kunden zurückgewonnen.	Berater, CEO, CRO, Beirat
2016	Upmann GmbH & Co. KG, (D), <b>Unternehmensdaten s.o.</b>	<i>Metallverarbeitung</i> <i>Produkte für den Innenausbau</i> Mitglied des Change-Management-Teams, Bereich Vertrieb	<b>Einführung neuer eShop; Umsatzsteigerung</b> über Ausschreibungen im Objektgeschäft, <b>Messung über Angebotsnachverfolgung (&gt; +15%).</b> Erhöhte Verkäufe nach Osteuropa (v.a. Polen); Mitarbeiter erfolgreich eingebunden.	Leiter Vertrieb
2013-2016	selbständig im Nebenerwerb, (CL)	<i>Immobilienberatung</i> Wohnungs- und Grundstückskauf (Teilzeitprojekt)	<b>Immobilienkäufe</b> für deutsche Privatinvestoren in Chile. <b>Aufbau eines Netzwerkes</b> zu chilenischen Maklern, Rechtsanwälten und Banken.	Berater
2012-2015	Schössmetall GmbH & Co. KG, WÜRTH, (D), Unternehmen in der Krise, Familienkonzern <b>Mitarbeiter: 35</b> <b>Umsatz: 6,5 Mio EUR</b>	<i>Großhandel</i> Restrukturierung des Unternehmens	<b>13-jährigen Umsatzrückgang in Wachstum in einem übersättigten Markt gedreht (+5,2%); Kosten- und Personalabbau (-35%);</b> eShop weiterentwickelt; externes Call-Center integriert; Sortiment bereinigt; Lager entrümpelt; Vertrieb und Supply Chain Management (SCM) neu aufgesetzt; <b>Einführung des ERP-Systems MS Dynamics AX.</b>	CEO, CRO

2011-2012	Schmid Schrauben GmbH, WÜRTH (A), Reifes Unternehmen, Familienkonzern <b>Mitarbeiter: 160</b> <b>Umsatz: 25 Mio EUR</b>	<i>Metallverarbeitung</i> Preise für unterschiedliche Kundengruppen der Schraubenfabrik deutlich erhöht, ohne Umsatzeinbußen	Ziel erreicht, <b>Preiserhöhungen 10-20% ohne Umsatzverluste. Erarbeitung eines Plans zur Modernisierung des Wertstroms im metallverarbeitenden Unternehmen:</b> Ersatz des veralteten Push-Prinzips in der Produktion durch das Pull-Prinzip und flexible Losgrößen.	Leiter Vertrieb
2011	Volkswagen Automobilwerk, (RUS), Reifes Unternehmen, Großkonzern <b>Mitarbeiter: 5.000</b> <b>Kapazität: 125.000 Autos</b>	<i>Automotive</i> Bau von vier verschiedenen Modellen auf einer Produktionslinie	<b>Optimierung der Abläufe in der Materialversorgung im russischen Werk von VW;</b> 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 <b>Mitarbeiter: 14</b> <b>Umsatz: 3,5 Mio EUR</b>	<i>Verpackungen</i> Managementberatung für den russischen Händler des britischen Verpackungsmaterialherstellers	<b>Optimierung der Organisationsstruktur, des Vertriebs, der Logistik, der Finanzberichte und des Debitorenmanagements.</b> Verbesserung der Zusammenarbeit mit der britischen Muttergesellschaft und der deutschen Schwestergesellschaft.	Berater
2006-2010	OOO Giecke & Devrient Technologija, (RUS), Unternehmen in der Krise, Familienkonzern <b>Mitarbeiter: 185</b> <b>Umsatz: 20 Mio EUR</b>	<i>Telekommunikation und IT</i> Restrukturierung des SIM-Karten-Produktionsunternehmens mit eigener Applikationsentwicklung	<b>Umsatzsteigerungen (+35%)</b> mit Mobilfunknetzbetreibern in Russland und Zentralasien; <b>Gewinnzone erreicht; Kosten- und Personalkürzungen (-40%).</b> Optimierung der Supply Chain, vom Verkauf über die Produktion bis zum Einkauf; Logistik inklusive Zoll; <b>Austrocknung von Korruptionsschemen.</b>	CEO, CRO, CCO
2004-2006	OOO Umdasch Shop-Concept, (RUS), Wachstumsunternehmen, Familienkonzern <b>Mitarbeiter: 11</b> <b>Umsatz: 3,5 Mio EUR</b>	<i>Ladenbau und Einzelhandel</i> Neuaufbau einer Vertriebsgesellschaft	Erfolgreicher Markteintritt; <b>Businessplan deutlich übertroffen (&gt; +40%);</b> 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. „ <b>Store Branding</b> “ für <b>Einzelhandelskunden an deren Point-of-Sale POS.</b>	CEO
2000-2004	Müller & Baraulja Partnerschaft, (D + RUS, BY, UA, BALT, CZ), selbständig <b>Mitarbeiter: 3</b> <b>Umsatz: 400 TEUR</b>	<i>Unternehmensberatung</i> Für westliche Kunden beim Eintritt in die osteuropäischen Märkte	<b>Beratung in den Bereichen Vertrieb, SCM, Zoll. Zwei Großprojekte in IT und Automotive:</b> 1) Start-up Softwareentwicklungszentrum in Weißrussland, finanziert von einem US-Investor. 2) Produktionsstandortanalyse für einen westlichen Tier-1 Automobilzulieferer mit dem Ziel der Errichtung einer Produktionsstätte in der Ukraine.	Berater, PM (Unternehmensaufbau)
1996-2000	IREKS GmbH, (D), Wachstumsunternehmen, Mittelstand, inhabergeführt <b>Mitarbeiter: 2.500</b> <b>Umsatz: 400 Mio EUR</b>	<i>Lebensmittelproduktion</i> Regionalverkaufsleiter für Backmittel- und -mischungen nach Osteuropa. Projektleiter für den Aufbau eines dortigen Produktionswerkes	<b>Vielfache Steigerung von Umsatz (+ 700%) und Ergebnis in Wachstumsmärkten;</b> 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 <b>Aufbau einer voll funktionsfähigen Produktionsanlage in Russland.</b> Mitglied des Aufsichtsrates.	Regionalverkaufsleiter, PM (SCM + Produktionsaufbau), Aufsichtsrat
1994-1996	Allgemeine Kreditversicherung, COFACE, (D), Reifes Unternehmen, Tochter eines Großkonzerns <b>Mitarbeiter: 400</b> <b>Umsatz: 500 Mio EUR</b>	<i>Versicherung</i> Verkaufsrepräsentant für Nordbayern für Warenkredit- und Ausfuhrkreditversicherungen	<b>Umsatzergebnis deutlich über den Planzahlen (&gt; +30%);</b> Durchführung von <b>Finanzanalysen zur Risikobewertung.</b>	Verkäufer