

**USP: Transformación sistémica de empresas**

- a lo largo de toda la cadena de suministro (clásica y asistida por IA)
- mejoras demostradas en la gestión y la rentabilidad

Ventas, logística, producción, gestión de proyectos y ESG

- en Europa Occidental y Oriental, países BRICS

Adaptación de estrategia y procesos, incl. la implementación operativa**MI EXPERIENCIA ES SU BENEFICIO**

Optimización integral de la cadena de valor: desde las necesidades de los clientes, pasando por la distribución, el almacenamiento y la producción, hasta las compras. En empresas de producción y comercio.

Conecto estructuras y procesos con la cultura de la empresa, las personas y la inteligencia artificial (IA). De esta manera, convierto a los empleados en equipos comprometidos que mejoran los resultados de su empresa.

Me comunico transparentemente con todos los involucrados internos y externos, defino y controlo responsabilidades muy claras. De esta manera, todos avanzan en la misma dirección.

Actúo con decisión, asumo responsabilidad, dirijo a cientos de empleados con mi ejemplo y tomo decisiones. Supero las resistencias y así logro los objetivos de su empresa.

CONOCIMIENTOS

- Aumento de la eficiencia mediante la combinación de AGENTES DE IA (inteligencia artificial) + EKS (estrategia centrada en los cuellos de botella) + VSM (modelo de sistema/organización viable)
- Estrategia, plan de negocio, contabilidad de costos, gestión de liquidez: diseño e implementación
- Lograr la rentabilidad, gestión del cambio, desarrollo del modelo de negocio, deslocalización de empresas
- Aplicación de metodologías ágiles en la gestión de proyectos; informes financieros, cifras de controlling, KPI
- Conocimientos únicos de ESG (*Environment, Social, Governance*) como exdiputado del Parlamento alemán
- SCM/logística: optimización de toda la cadena de suministro en empresas productoras y comerciales; aduana
- Empresas de fabricación: desarrollo y reestructuración (producción individual, en serie y por proceso)
- Ventas: dirección de equipos comerciales, gestión de cuentas clave, comercio electrónico, *marketing* en redes sociales, simplificación del surtido
- Usuario con experiencia en sistemas digitales logísticos/CRM/ERP, MS Project, MS Office
- Descripciones de procesos para sistemas ERP: SAP ERP, S/4HANA, MS Dynamics AX, 1C
- Capacidades interculturales, dominio fluido de 5 idiomas: alemán, inglés, ruso, español, checo
- Recuperación del CONTROL DE LAS FILIALES para la matriz; cumplimiento normativo (*Compliance*)
- Funciones: responsable de proyectos, directivo, CCO, CFO, CRO, CEO, miembro del consejo consultivo, miembro del consejo de supervisión, asesor

INDUSTRIAS

- | | | |
|-----------------------------|----------------------------|--|
| ➤ Asesoramiento de empresas | ➤ Gestión de residuos | ➤ Producción alimentaria |
| ➤ Automoción | ➤ Industria del empaque | ➤ Producción de materiales de construcción |
| ➤ Comercio mayorista | ➤ Ingeniería mecánica | ➤ Telecomunicaciones |
| ➤ Comercio minorista | ➤ Inmobiliaria | ➤ TI |
| ➤ Diseño de tiendas | ➤ Procesamiento de metales | ➤ Seguros |
| ➤ Equipamiento interior | | |

Título académico: Licenciado en Economía, Universidad de Passau, 1993
 Educación: Bachillerato, Instituto de secundaria Würzburg, 1987
 Deporte de competición: Waterpolo 1980-1983, remo 1983-1987
 Fecha y lugar de nacimiento: 30 de abril de 1968 en Treuchtlingen, Alemania

LISTA DE PROYECTOS

Año	Empresa (País)	Industria - Actividad	Resultados	Función
2025-2026	Upmann GmbH & Co. KG, (D), empr. consolidada y mediana, dirigida por sus propietarios Empleados: 170 Volumen de negocio: 27 millones EUR	<i>Procesamiento de metales</i> <i>Productos para el equipamiento interior</i> Coaching para la gerencia (proyecto a tiempo parcial)	Expansión de las exportaciones: búsqueda de representantes comerciales, ampliación de la tienda online, redacción de contratos, logística de suministro, certificados oficiales de incombustibilidad. Control de precios: cálculo de márgenes, creación de un panel de control. Agentes de IA: flujos de trabajo a través de Langdock (plataforma de IA) y Make (automatización de procesos).	Asesor
2024-2025	Dr. Franz GmbH, (D), empresa consolidada, pequeña empresa Empleados: 3 Volumen de negocio: 500 KEUR	<i>Informes de sostenibilidad ESG</i> Utilización del margen legal de interpretación en el interés de los clientes, inclusión prospectiva de los próximos cambios normativos de la UE	Establecimiento de informes ESG externos para los clientes grandes del cliente. Análisis de doble materialidad e informes de sostenibilidad de acuerdo con la normativa de la UE (TR, CSRD) y Alemania (LKSG). Registro y reducción de CO2 en los Scopes 1, 2, 3 mediante software. Huella de Carbono Corporativa (CCF), Huella de Carbono de Producto (PCF). Mecanismo de Ajuste del Carbono en la frontera (CBAM) para las importaciones. Cumplimiento de las normas ESRS o VSME.	PM
2023-2024	Nüssli spol. s r.o., (CZ), empresa en crisis, mediana empresa Empleados: 75 Volumen de negocio: 10 millones EUR	<i>Equipamiento interior</i> Diseño, producción y montaje de mobiliario empotrado, stands de ferias y construcciones temporales para los Juegos Olímpicos. Aumento de la eficiencia en todas las áreas de la empresa	Desarrollo exitoso del equipo de la empresa; comunicación abierta; aumento significativo de los ingresos (+33%); creación de la base para lograr beneficios en 2024 (después de pérdidas 2023). Participación en licitaciones de construcción; elaboración de un plan de liquidez; revisión de los costos de producción; optimización de almacenes; mejora de la gestión de proyectos; vinculación de las compras con la gestión de proyectos; resolución de problemas en la obra; adaptación de las descripciones de procesos para SAP.	CEO
2021-2022	OOO Cemix, OOO Minerals, LASSELSBERGER, (RUS), empresa en crecimiento, grupo familiar Empleados: unos 100 Volumen de negocio: creciendo de 0	<i>Producción de materiales de construcción</i> Desarrollo de un SSC (Shared Service Center) para las filiales del holding. Introducción del sistema de ERP 1C:ERP 2.5	Personal motivado; SSC completamente funcional: servicios en los ámbitos de Finanzas, Controlling, Asuntos Jurídicos, Servicio de personal, TI, Seguridad y Cumplimiento Normativo (Compliance). El proceso de compras y el proceso combinado de ventas + logística totalmente digitalizados en el sistema de ERP 1C. Arquitectura y descripción del resto de los procesos para toda la cadena de suministro de las dos empresas productoras.	CFO, CCO, PM (introducción del sistema de ERP)
2017-2021	Parlamento alemán Bundestag, (D), país en crisis Uno de 709 diputados	<i>Diputado del Parlamento</i> Director general parlamentario, Portavoz de política comercial exterior, una legislatura	Además de otros ámbitos, participación única en la legislación ESG (Environment Social Governance); colaboración en más de 100 reuniones sobre este tema en la Comisión de Asuntos Económicos y Energía. Experto en los Balcanes. Presencia en las redes sociales.	Diputado del Congreso federal alemán
2016 y 2020	Dr. Franz GmbH, (D), datos de la empresa, véase arriba (proyecto a tiempo parcial)	<i>Gestión de residuos</i> Esclarecimiento de problemas de la legislación de residuos con las autoridades	Borradores de licencias conforme a la Ley alemana de control de emisiones (BImSchG, por su abreviatura en alemán) y de certificaciones como empresa de gestión de residuos , conforme a la Ley alemana de gestión de residuos en ciclo cerrado (KrWG).	Asesor
2015-2019	PSP Machinery spol. s r.o., (CZ), empresa en crisis, mediana empresa, dirigida por sus propietarios Empleados: 360 Volumen de negocio: 25 millones EUR	<i>Ingeniería mecánica</i> Reestructuración de la empresa productora en el sector de la maquinaria pesada como persona de confianza de los propietarios. Garantía de los resultados como miembro del consejo consultivo	Reestructuración a lo largo de toda la cadena de suministro: venta - producción - preparación de la maquinaria - diseño - compras; planificación comercial vinculada a las capacidades de producción; <i>Lean Management</i> ; aumento del volumen de producción (+11%). Retorno a las entregas puntuales, con un ahorro enorme en las penalizaciones contractuales (- varios centenares de miles de euros) sufridas anteriormente a causa de las demoras; recuperación de la confianza de los clientes. --- Primera aplicación del VSM (modelo de sistema/orga. viable).	Asesor, CEO, CRO miembro del consejo consultivo
2016	Upmann GmbH & Co. KG, (D), datos de la empresa, véase arriba	<i>Procesamiento de metales</i> <i>Productos para el equipamiento interior</i> Miembro del equipo de <i>Change Management</i> , área de Ventas	Planificación e introducción de la nueva tienda electrónica; aumento de las ventas a través de licitaciones en el negocio de proyectos, medición a través del seguimiento de las ofertas (> +15%). Aumento de las ventas a Europa del Este (especialmente a Polonia); integración exitosa de los empleados.	Director de Ventas
2013-2016	Profesional independiente como actividad secundaria, (CL)	<i>Inmobiliaria</i> Adquisición de apartamentos y terrenos	Compra de propiedades para inversores privados alemanes en Chile; desarrollo de una red de agentes inmobiliarios, abogados y bancos chilenos.	Asesor

2012-2015	Schössmetall GmbH & Co. KG, WÜRTH, (D), empresa en crisis, grupo familiar Empleados: 35 Volumen de negocio: 6,5 millones EUR	<i>Comercio mayorista</i> Reestructuración de la empresa	Tras 13 años de retroceso en las ventas, crecimiento en un mercado sobresaturado (+5,2%); reducción de costos y personal (-35 %); impulso a la tienda electrónica; integración del centro de llamadas externo; simplificación del surtido; racionalización de almacenes; reestructuración de las ventas y del SCM (<i>Supply Chain Management</i>). Introducción del sistema de ERP MS Dynamics AX.	CEO, CRO
2011-2012	Schmid Schrauben GmbH, WÜRTH (A), empr. consolidada, grupo familiar Empleados: 160 Volumen de negocio: 25 millones EUR	<i>Procesamiento de metales</i> Aumento significativo de los precios para distintos grupos de clientes de la fábrica de tornillos, sin efecto negativo en las ventas	Objetivo logrado, subidas de precios del 10-20% sin pérdida de ventas. Se elaboró un plan para modernizar el flujo de valor en esta empresa de procesamiento de metales: sustitución del anticuado principio <i>push</i> en la producción por el principio <i>pull</i> y tamaños de lote flexibles. --- Primera aplicación de la EKS (estrategia centrada en los cuellos de botella).	Director de Ventas
2011	Planta de automóviles Volkswagen, (RUS), empr. consolidada y grande Empleados: 5.000 Capacidad: 125.000 vehículos	<i>Automoción -</i> Construcción de cuatro modelos diferentes en una misma línea de producción	Optimización de los procesos de abastecimiento de materiales en la planta rusa de VW; JIT (<i>Just-in-Time</i>), JIS (<i>Just-in-Sequence</i>), KANBAN; controlling de costos logísticos. Selección y formación del sucesor para la dirección de la planificación logística.	Director de Planificación logística
2010	DS Smith Plastics, (RUS/GB), empr. consolidada, distribuidor de una gran empresa Empleados: 14 Volumen de negocio: 3,5 millones EUR	<i>Industria del empaque</i> Asesoría de gestión para el distribuidor ruso de este fabricante británico de envases	Optimización de la estructura organizativa, ventas, logística, informes financieros y gestión de cuentas por cobrar. Mejora de la cooperación con la matriz británica y la empresa hermana alemana.	Asesor
2006-2010	OOO Giecke & Devrient Technologija, (RUS), empresas en crisis, grupo familiar Empleados: 185 Volumen de negocio: 20 millones EUR	<i>Telecomunicaciones y TI</i> Reestructuración de esta empresa de producción de tarjetas SIM con desarrollo propio de aplicaciones	Aumento significativo (+35%) de las ventas con los operadores de redes móviles de Rusia y Asia Central; zona de beneficios alcanzada; fuertes recortes de costos y personal (-40%). Optimización de la cadena de suministro desde las ventas a la producción y las compras; logística incluida la gestión aduanera. Erradicación de las redes de corrupción.	CEO, CRO, CCO
2004-2006	OOO Umdasch Shop-Concept, (RUS), empresa en crecimiento, grupo familiar Empleados: 11 Volumen de negocio: 3,5 millones EUR	<i>Diseño de tiendas y Comercio minorista</i> Creación de una empresa comercial	Entrada exitosa al mercado; plan de negocio superado (> +40%); importación de equipamiento para espacios comerciales de la matriz austriaca, despacho de aduanas y montaje en Rusia; integración de la filial en SAP y <i>reporting</i> para la sociedad matriz; resolución de problemas en la obra; "Store Branding" para clientes minoristas en su punto de venta (POS).	CEO
2000-2004	Müller & Baraulja Partnerschaft, (D + RUS, BY, UA, BAL, CZ), profesional independiente Empleados: 3 Volumen de negocio: 400 KEUR	<i>Asesoramiento de empresas</i> Para clientes de Europa Occidental que desean entrar en los mercados de Europa Oriental	Asesoramiento en ventas, SCM y aduanas. Dos grandes proyectos en TI y automoción: 1) Constitución de un nuevo centro de desarrollo de software informático en Bielorrusia con financiación estadounidense. 2) Análisis de ubicación para un Tier-1 proveedor de la industria automovilística con planes de erigir una planta de producción en Ucrania.	Asesor, PM (desarrollo de empresas)
1996-2000	IREKS GmbH, (D), empresa en crecimiento mediana empresa, dirigida por sus propietarios Empleados: 2.500 Volumen de negocio: 400 millones EUR	<i>Producción alimentaria</i> Gerente regional de ventas para Europa del Este de ingredientes y mezclas de repostería. Responsable de proyecto para la construcción de una planta de producción en la región	Multiplificación de las ventas (+700%) y de las ganancias en mercados en crecimiento; integración de las filiales austriaca, checa y croata en la estrategia comercial para los países bálticos y la CEI; logística transfronteriza y aduanas. Constitución de la filial local y organización exitosa de una línea de producción plenamente funcional en Rusia. Miembro del consejo de supervisión.	Director regional de Ventas, PM (SCM + desarrollo de la producción), consejo de supervisión
1994-1996	Allgemeine Kreditversicherung, COFACE, (D), empresa consolidada, sucursal de una gran empresa Empleados: 400 Volumen de negocio: 500 millones EUR	<i>Seguros</i> Representante comercial en seguros de crédito comercial y de crédito a la exportación	Ventas muy por encima de los objetivos (> +30%) para el norte de Baviera; realización de análisis financieros de evaluación de riesgos.	Vendedor