PROJEKTLISTE

Jahr	Unternehmen (Land)	*Branche* - Aufgabe	Ergebnisse	Funktion
2025-2026	Upmann GmbH & Co. KG, (D), Reifes Unternehmen, Mittelstand, inhabergeführt **Mitarbeiter: 170** **Umsatz: 27 Mio EUR**	*Metallverarbeitung* *Produkte für den Innenausbau* Coaching der Geschäftsführung (Teilzeitprojekt)	**Ausbau des Exports**: Finden von Handelsvertretern, eShop, Vertragsgestaltung, Lieferlogistik, amtliche Brandschutzzertifizierungen. **Preiscontrolling**: Ermittlung der Margen, Aufbau eines Steuerungscockpits. **KI-Agenten**: Workflows über Langdock (Firmen-KI-Plattform) und Make (Prozessautomatisierung).	Berater
2024-2025	Dr. Franz GmbH, (D), Reifes Unternehmen, Kleinunternehmen **Mitarbeiter: 3** **Umsatz: 500 TEUR**	*ESG-Nachhaltigkeitsberichte* 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.** 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 **Mitarbeiter: 75** **Umsatz: 10 Mio EUR**	*Innenausbau* 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**	*Baustoffproduktion* Aufbau eines Shared Service Centers (SSC) für die Tochtergesellschaften der Holding. Einführung des ERP-Systems 1C:ERP 2.5	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 gesamten Supply Chain der beiden Produktionsunternehmen.	CFO, CCO, PM (ERP-System-Einführung)
2017-2021	Deutscher Bundestag, (D), Land in der Krise **Einer von 709 MdB**	*Bundestagsabgeordneter* Parlamentarischer Geschäftsführer, Außenwirtschaftspolitischer Sprecher, eine Legislaturperiode	Unter anderem **einzigartige Mitarbeit an der Gesetzgebung im ESG-Bereich** (Environment Social Governance); über 100 Sitzungen zu diesem Thema im Ausschuss für Wirtschaft und Energie. Balkanexperte. **Social-Media-Auftritt**.	MdB
2016 und 2020	Dr. Franz GmbH, (D), **Unternehmensdaten s.o.**	*Abfallentsorgung* Klärung abfallrechtlicher Probleme mit Behörden (Teilzeitprojekt)	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**	*Maschinenbau* 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. --- Erstmaliger Einsatz des **VSM** (Viable System Model).	Berater, CEO, CRO, Beirat
2016	Upmann GmbH & Co. KG, (D), **Unternehmensdaten s.o.**	*Metallverarbeitung* *Produkte für den Innenausbau* Mitglied des Change-Management-Teams, Bereich Vertrieb	**Einführung neuer eShop**; **Umsatzsteigerung** 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)	*Immobilienberatung* Wohnungs- und Grundstückskauf (Teilzeitprojekt)	**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**	*Großhandel* Restrukturierung des Unternehmens	**13-jährigen Umsatzrückgang in 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**	*Metallverarbeitung* Preise für unterschiedliche Kundengruppen der Schraubenfabrik deutlich erhöht, ohne Umsatzeinbußen	Ziel erreicht, **Preiserhöhungen 10-20% ohne Umsatzverluste. 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. --- Erstmaliger Einsatz der **EKS** (Engpasskonzentrierte Strategie).	Leiter Vertrieb
2011	Volkswagen Automobilwerk, (RUS), Reifes Unternehmen, Großkonzern **Mitarbeiter: 5.000** **Kapazität: 125.000 Autos**	*Automotive* 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 Logistik-planung
2010	DS Smith Plastics, (RUS/GB), Reifes Unternehmen, Händler eines Großkonzerns **Mitarbeiter: 14** **Umsatz: 3,5 Mio EUR**	*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 **Mitarbeiter: 185** **Umsatz: 20 Mio EUR**	*Telekommunikation und IT* Restrukturierung des SIM-Karten-Produktionsunter-nehmens 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; **Austrocknung von Korruptionsschemen**.	CEO, CRO, CCO
2004-2006	OOO Umdasch Shop-Concept, (RUS), Wachstumsunternehmen, Familienkonzern **Mitarbeiter: 11** **Umsatz: 3,5 Mio EUR**	*Ladenbau und Einzelhandel* 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**	*Unternehmensberatung* Für westliche Kunden beim Eintritt in die osteuropäischen Märkte	**Beratung in den Bereichen Vertrieb, SCM, Zoll. Zwei Großprojekte in IT und Automotive:** 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 (Unterneh-mensaufbau)
1996-2000	IREKS GmbH, (D), Wachstumsunternehmen, Mittelstand, inhabergeführt **Mitarbeiter**: **2.500** **Umsatz: 400 Mio EUR**	*Lebensmittelproduktion* 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.	Regionalver-kaufsleiter, PM (SCM + Produktions-aufbau), Aufsichtsrat
1994-1996	Allgemeine Kreditver-sicherung, COFACE, (D), Reifes Unternehmen, Tochter eines Großkonzerns **Mitarbeiter: 400** **Umsatz: 500 Mio EUR**	*Versicherung* Verkaufsrepräsentant für Nordbayern für Warenkredit- und Ausfuhrkredit-versicherungen	**Umsatzergebnis deutlich über den Planzahlen (> +30%)**; Durchführung von **Finanzanalysen zur Risikobewertung**.	Verkäufer