

Dipl. ekonom Hansjörg Müller**Interim manager**

Včasný rozvoj Vaší společnosti nebo Vaší dceřiné společnosti

MOTO **Leží mi na srdci podpořit Vás ve zefektivnění struktur a procesů a ve zvyšování motivace Vašich zaměstnanců – v oblasti dodavatelského řetězce (SCM), prodeje, řízení projektů a ESG - v západní a východní Evropě, Střední Asii, Chile**



Rámcové ekonomické podmínky se mění stále větším tempem. Podniky, které závčas neprovedou nezbytnou transformaci, jsou trhem penalizovány. *Mou specializací je rozvoj podniků a s ním související restrukturalizace a řízení změn. Jsem schopen Vaši dceřinou společností doprovodit těmito fázemi měnicího se nebo nejistého podnikatelského prostředí:*

- Fáze růstu – úprava obchodního modelu, vývoj procesů
- Fáze zralosti – rozšíření obchodního modelu, optimalizace procesů
- Krize – změna obchodního modelu, eliminace zátěží, rozvoj fungujících struktur a procesů

Jsem schopen spojit veškeré prvky hodnotového řetězce a vytvořit fungující strukturu, propojit a upravit procesy. Mou výhodou je jasná analýza, strategické myšlení a pragmatické řešení problémů.

PROFESNÍ ODBORNOST A ZKUŠENOSTI

- (Znovu)získání KONTROLY NAD DCEŘINNÝMI SPOLEČNOSTMI; compliance
- Spolehlivý partner majitelů středních podniků a představenstev nadnárodních korporací
- Vedení zaměstnanců: Jsem zdrojem inspirace a transparentní komunikace s interními i externími stakeholdery, schopen vést několik set zaměstnanců dobrým příkladem a jasně definovat a kontrolovat odpovědnosti. Plním tak cíle stanovené mateřskou společností.
- Interkulturní kompetence, 5 jazyků na výborné úrovni: němčina, angličtina, ruština, španělština, čeština
- Jedinečné znalosti v oblasti ESG (Environment, Social, Governance) jakožto bývalý člen Německého spolkového sněmu
- SCM/logistika: v kompletním dodavatelském řetězci, ve výrobních a obchodních společnostech; clo
- Prodej: vedení obchodního oddělení; key account management; e-shop; zefektivnění sortimentu
- Digitální znalosti systémů logistiky/CRM/ERP na úrovni uživatele, MS Project, MS Office; využití umělé inteligence (AI) ke zvýšení efektivity a přípravě rozhodnutí
- Popis procesů pro systémy ERP: SAP ERP, S/4HANA, MS Dynamics AX, 1C
- Využití štihlých metod projektového řízení Agile; finanční výkaznictví; výsledky controllingu; KPI
- Podnikatelský plán, nákladové účetnictví, řízení likvidity: návrh a implementace; snižování nákladů; zvyšování zisku; krizový management.
- Funkce: projektový manažer, ředitel, CCO, CFO, CRO, CEO, poradce, člen dozorčí rady

BRANŽE

- | | | |
|--------------------------|-------------------------|--------------------------|
| • Automobilový průmysl | • Odpadové hospodářství | • Telekomunikace |
| • IT | • Podnikové poradenství | • Velkoobchod |
| • Kovozpracující průmysl | • Pojišťovnictví | • Vybavení interiéru |
| • Maloobchod | • Potravinářský průmysl | • Vybavení prodejen |
| • Obalové hospodářství | • Strojírenství | • Výroba stavebních hmot |

Stručný přehled projektů: vyřešené problémy středních podniků, rodinných a nadnárodních korporací.

Podrobné výsledky v číslech naleznete v samostatném dokumentu **DETAILNÍ ŽIVOTOPIS**.

	Dceřinná společnost (stát)	Branže – činnosti	Výsledky	Funkce
2023-2024	Nüssli spol. s r.o., (CZ), podnik v krizi, střední podnik	Vybavení interiéru - projektování, výroba a montáž vestavěného nábytku, veletržních stánků, stánků pro olympijské hry. Zvýšení efektivity ve všech oblastech společnosti.	Úspěšný team building; otevřená komunikace; výrazné zvýšení obrátu; vytvoření reálného základu pro dosažení zisku v roce 2024; účast ve stavebních výběrových řízeních; vytvoření plánu likvidity; revize výrobních nákladů; optimalizace skladu; zlepšení projektového řízení; propojení nákupu s řízením projektů; řešení problémů na stavbě; úprava popisu procesů pro SAP.	CEO
2021-2022	OOO Cemix, OOO Minerals, LASSELSBERGER, (RUS), fáze růstu, rodinná korporace	Výroba stavebních hmot - zřízení centra sdílených služeb (SSC) pro dceřiné společnosti holdingu. Zavedení systému ERP 1C.	Motivování zaměstnanci; centrum sdílených služeb (SSC) plně funkční: služby v oblasti financí, controllingu, práva, lidských zdrojů, IT a bezpečnosti včetně compliance. Nákupní a komplexní prodejní + logistický proces plně digitalizován v systému 1C:ERP; skladba a popis dalších procesů v dodavatelském řetězci obou výrobních společností.	CFO, CCO, PM (zavedení ERP systému)
2017-2021	Německý spolkový sněm (Deutscher Bundestag), (D), země v krizi	Poslanec Spolkového sněmu, Mluvíci zahraniční obchodní politiky, jedno volební období	Mj. jedinečný vhled do legislativy v oblasti ESG (Environment Social Governance); účast na více než 100 schůzích k tomuto tématu v rámci Výboru pro hospodářství a energetiku. Odborník na balkánské země.	člen Německého spolkového sněmu
2016 a 2020	Dr. Franz GmbH, (D), střední podnik	Odpadové hospodářství - jednání s úřady, vyjasnění problematiky týkající se zákona o odpadech	Návrhy na povolení v souladu se spolkovým zákonem o kontrole imisí (BImSchG) a certifikace jako společnost pro likvidaci odpadů v souladu se zákonem o recyklaci a odpadech (KrWG).	Poradce
2015-2019	PSP Machinery spol. s r.o., (CZ), střední podnik v krizi, vedený majitelem	Strojírenství - restrukturalizace výrobního podniku v oblasti těžkého strojírenství jako pověřenec německých vlastníků; zabezpečení hospodářských výsledků jako člen dozorčí rady	Restrukturalizace kompletního dodavatelského řetězce: prodej - konstrukce - příprava výroby - výroba - nákup; plánování prodeje v návaznosti na výrobní kapacitu; štíhlé řízení (LEAN management); zvýšení objemu výroby; dosažení včasných dodávek, jehož výsledkem byly značné úspory v oblasti dřívějších smluvních pokut z důvodu nedodržení lhůt; znovuzískání důvěry zákazníků.	Poradce, CEO, CRO, člen dozorčí rady
2016	Upmann GmbH & Co. KG, (D), fáze zralosti, střední podnik, vedený majitelem	Kovozpracující průmysl - člen týmu řízení změn, divize prodeje	Obnovení koncepce elektronického obchodu, plánování a zavedení nového e-shopu; zvýšení prodeje v Německu prostřednictvím výběrových řízení v oblasti nemovitostí, měření úspěchu prostřednictvím sledování efektivity nabídek; zvýšení prodeje do východní Evropy (hlavně do Polska); úspěšná integrace zaměstnanců.	Ředitel obchodního oddělení
2013-2016	Vedlejší samostatná výdělečná činnost, (CL)	Poradenství v oblasti nemovitostí - koupě bytů a pozemků	Činnost pro německé soukromé investory v Chile; rozvoj kontaktů s chilskými makléři, advokátními kancelářemi a bankovními instituty.	Poradce
2012-2015	Schössmetall GmbH & Co. KG, WÜRTH, (D), podnik v krizi, rodinná korporace	Velkoobchod - restrukturalizace podniku	Změna 13-letého poklesu prodeje v mírný růst na přesyceném trhu; snížení nákladů a počtu zaměstnanců; rozšíření e-shopu; integrace externího call centra; zefektivnění sortimentu; vyklizení skladů; restrukturalizace prodeje a řízení dodavatelského řetězce (SCM); zavedení ERP systému MS Dynamics AX.	CEO, CRO
2011-2012	Schmid Schrauben GmbH, WÜRTH (A), fáze zralosti, rodinná korporace	Kovozpracující průmysl - výrazné zvýšení cen pro různé skupiny klientů, bez poklesu prodeje	Splnění stanoveného cíle; zpracování plánu modernizace hodnotového toku v kovozpracujícím podniku, zastaralý princip push ve výrobě nahrazen principem pull a flexibilní velikostí dávek.	Ředitel obchodního oddělení
2011	Volkswagen Automobilwerk, (RUS), fáze zralosti, nadnárodní korporace	Automobilový průmysl - výroba čtyř různých modelů na jedné výrobní lince	Optimalizace procesů zásobování materiálem v ruském závodě VW; just-in-time (JIT), just-in-sequence (JIS), KANBAN; controlling nákladů na logistiku; výběr a proškolení nástupců pro oblast řízení logistického plánování.	Ředitel plánování logistiky
2010	DS Smith Plastics, (GB), fáze zralosti, nadnárodní korporace	Obalové hospodářství - manažerské poradenství pro ruského distributora britského výrobce obalových materiálů	Optimalizace organizační struktury, prodeje, logistiky, finančního výkaznictví a řízení pohledávek; zlepšení spolupráce s britskou mateřskou společností a německou sesterskou společností.	Poradce
2006-2010	OOO Giecke & Devrient Technologija, (RUS), podnik v krizi, rodinná korporace	Telekomunikace a IT - restrukturalizace společnosti vyrábějící SIM karty s vlastním vývojem aplikací	Výrazné zvýšení prodeje díky operátorům mobilních sítí v Rusku a Střední Asii; dosažení ziskové zóny; výrazné snížení nákladů a počtu zaměstnanců; optimalizace dodavatelského řetězce od prodeje přes výrobu až po nákup; logistika včetně cel; vysušení korupčních schémat.	CEO, CRO, CCO
2004-2006	OOO Umdasch Shop-Concept, (RUS), fáze růstu, rodinná korporace	Vybavení prodejen a maloobchod - založení nové distribuční společnosti	Úspěšný vstup na trh; výrazné překročení obchodního plánu; dovoz vybavení prodejen z rakouské mateřské společnosti, celní odbavení a montáž v Rusku; integrace dceřiné společnosti do systému SAP a výkaznictví mateřské společnosti; řešení problémů při výstavbě; „Store Branding“ prodejen pro maloobchodní zákazníky na jejich prodejních místech (point of sale).	CEO
2000-2004	Müller & Baraulja Partnerschaft, (D + RUS, BY, UA, BALT, CZ), OSVČ	Podnikové poradenství - pro klienty vstupující na východoevropské trhy	Poradenství v oblasti prodeje a SCM, dva rozsáhlé projekty v oblasti IT a automobilového průmyslu: 1) založení start-up centra pro vývoj IT softwaru v Bělorusku, financované americkým investorem, 2) analýza výrobních prostor pro západního dodavatele automobilů s cílem zřídit výrobní závod na Ukrajině.	Poradce, PM (struktura podniku)
1996-2000	IREKS GmbH, (D), fáze růstu, střední podnik, vedený majitelem	Potravinářský průmysl - regionální ředitel prodeje pekařských přísad a směsí pro východní Evropu; projektový manažer pro založení výrobního závodu ve východní Evropě	Mnohonásobné zvýšení prodeje a zisku na trzích s potenciálem růstu; integrace rakouských, českých a chorvatských dceřiných společností do prodejní strategie pro balkánské země a SNS; přeshraniční logistika a celní řízení. Založení místní dceřiné společnosti a úspěšná instalace plně funkční výrobní linky v Rusku. Člen dozorčí rady.	Regionální ředitel prodeje, PM (SCM + struktura výroby), člen dozorčí rady
1994-1996	Allgemeine Kreditversicherung, COFACE, (D), fáze zralosti, nadnárodní korporace	Pojišťovnictví - obchodní zástupce pro pojištění obchodních a vývozních úvěrů	Obrat v severním Bavorsku výrazně nad plánovanou hodnotou; provedení finančních analýz za účelem posouzení rizik.	Prodejce