

Год	Компания (страна)	Отрасль - Задача	Результаты	Должность
2024-2025	Dr. Franz GmbH, (D), Зрелая компания, Малый бизнес Сотрудников: 3 Оборот: 500 тыс. евро	<i>Устойчивое развитие по ESG</i> – Создание эффективной ESG отчетности Использование разных вариантов юридического толкования в пользу клиента, прогнозирование будущих изменений в законодательстве	Разработана внешняя ESG-отчетность для крупных клиентов заказчика в соответствии с нормами устойчивого развития ЕС (TR, CSRD) и Германии (LKSG). Учет и сокращение следующих экологических показателей: выбросы парниковых газов в Scores 1,2,3, углеродный след компании (CCF), углеродный след продукции (PCF). Частичная компенсация с помощью сертификатов CO2. Включение в общую картину, как механизма пограничной корректировки выбросов углекислого газа (CBAM), так и ESG-требований в социальной и корпоративной сферах.	PM
2023-2024	Nüssli spol. s r.o., (CZ), Компания в кризисе, Средний бизнес Сотрудников: 75 Оборот: 10 млн. евро	<i>Оборудование помещений</i> – Проектирование, производство и монтаж встроенной мебели, стендов для выставок, трибун для Олимпийских Игр. Повышение эффективности по всем подразделениям компании	Создал сильную ТОП-команду; транспарентная коммуникация; значительное увеличение продаж (+33%) ; создание условий для получения прибыли в 2024 году (после убытка 2023) ; участие в строительных тендерах; создание плана ликвидности; корректировка производственных затрат; оптимизация склада; повышение эффективности управления проектами; связывание деятельности отдела закупок с отделом управления проектами; устранение неполадок на стройплощадке; адаптация описаний процессов для SAP.	CEO
2021-2022	ООО Цемикс, ООО Минералс, ЛАССЕЛЬСБЕРГЕР, (RUS), Растущая компания, Семейный концерн Сотрудников: несколько сотен Оборот: растущий с 0	<i>Производство стройматериалов</i> – Создание сервисного центра (СЦ) для дочерних компаний холдинга. Внедрение ERP-системы 1C:ERP 2.5	Сотрудники мотивированы; СЦ полностью функционален : услуги в области финансов, контроллинга, права, управления персоналом, ИТ, безопасности, включая Комплаенс . Процесс закупок и совмещённый процесс продаж + логистики полностью оцифрованы в системе 1C:ERP ; архитектура и описание остальных процессов вдоль цепочки поставок (Supply Chain) обеих производственных компаний.	CFO, CCO, PM (внедрение ERP-системы)
2017-2021	Deutscher Bundestag, (D), Страна в кризисе Один из 709 депутатов	<i>Депутат парламента Bundestag</i> – Директор фракции и Спикер по внешнеэкономическим вопросам, один созыв, партия "Альтернатива для Германии"	Кроме других обязанностей, приобрёл уникальное знание законодательства в области ESG (Environment Social Governance); участие в более 100 заседаниях по данной теме в Комитете по экономике и энергетике. Эксперт по Балканам.	Депутат
2016 и 2020	Dr. Franz GmbH, (D), Зрелая компания, Данные о фирме см. выше	<i>Утилизация отходов</i> – Решение проблем с государственными органами для клиентов	Подготовка разрешений в соответствии с Федеральным законом о контроле за выбросами (BImSchG) и сертификаций компаний по утилизации отходов в соответствии с Законом о замкнутой экономике (KrWG).	Консультант
2015-2019	PSP Machinery spol. s r.o., (CZ), Компания в кризисе, Семейный концерн Сотрудников: 360 Оборот: 25 млн. евро	<i>Машиностроение</i> – Реструктуризация производственной компании по тяжёлому машиностроению как доверенное лицо собственников; контроль над результатами в качестве наблюдателя	Реструктуризация компании в доль всей цепочки поставок (Supply Chain): продажа - производство - подготовка работ - проектирование - закупка; связывание планирования продаж с производственными возможностями; Lean management; увеличение объема производства (+11%) ; достижение пунктуальных поставок, что привело к огромной экономии бывших пеней за задержки (- несколько сотен тысяч евро) ; возврат доверия клиентов.	Консультант, CEO, CRO, наблюдательный совет
2016	Urmann GmbH & Co. KG, (D), Зрелая компания, Средний семейный бизнес Сотрудников: 170 Оборот: 30 млн. евро	<i>Металлообработка</i> – Член команды кризисного управления, отдел продаж	Перезапуск концепции электронной коммерции, планирование и внедрение нового интернет-магазина ; увеличение продаж в Германии за счет тендеров в строительно-контрактном бизнесе; статистический анализ увеличения через расчёт успешных предложений (> +15%) ; повышение продаж в Восточную Европу (в основном в Польшу); интеграция сотрудников в продажах, колл-центре и бэк-офисе в новую стратегию.	Управляющий продажами
2013-2016	Самозанятость на условиях частичной занятости, (CL)	<i>Консультации по недвижимости</i> – Покупка квартир и земли	Покупка недвижимости для немецких частных инвесторов в Чили; создание сети контактов с чилийскими брокерами, юристами и банками.	Консультант
2012-2015	Schössmetall GmbH & Co. KG, WÜRTH, (D), Компания в кризисе, Семейный концерн Сотрудников: 35 Оборот: 6,5 млн. евро	<i>Оптовая торговля</i> – Реструктуризация компании	13-летний спад продаж сменил в умеренный рост на перенасыщенном рынке (+5,2%) ; сокращение затрат и персонала (-35%) ; дальнейшее развитие интернет-магазина; интеграция внешнего колл-центра; наведение порядка в ассортименте; реорганизация склада, продаж и Supply Chain Management (SCM); внедрение ERP-системы MS Dynamics AX .	CEO, CRO
2011-2012	Schmid Schrauben GmbH, WÜRTH (A), Зрелая компания, Семейный концерн Сотрудников: 160 Оборот: 25 млн. евро	<i>Металлообработка</i> – Существенное увеличение цен для разных групп клиентов без потери объема продаж	Цель достигнута, повышение цен от 10 до 20% без потери объема продаж ; дополнительно, разработка плана модернизации производственного потока на металлообрабатывающем предприятии , замена устаревшего Push-principle на Pull-principle, гибкие размеры производимых партий.	Управляющий продажами
2011	Фольксваген Груп Рус, (RUS), Зрелая компания, Крупная корпорация Сотрудников: 5 000 Мощность: 125 000 машин	<i>Автопром</i> – Производство четырех разных моделей на одной производственной линии	Оптимизация процессов снабжения комплектующими автомобильного завода ; Just-in-Time JIT, Just-in Sequence JIS, КАМБАН; контроль логистических затрат; подбор и обучение преемника для управления логистическим планированием.	Управляющий логистическим планированием
2010	DS Smith Plastics, (GB + RUS), Зрелая компания, Дистрибьютор крупной корп. Сотрудников: 14 Оборот: 3,5 млн. евро	<i>Упаковки</i> – Управленческий консалтинг для российского дистрибьютора британского производителя	Оптимизация организационной структуры, продаж, логистики, финансовой отчетности и управления дебиторской задолженностью ; улучшение сотрудничества с британской материнской и с немецкой дочерней компанией.	Консультант
2006-2010	ООО Гизеке & Девриент Технология, (RUS), Компания в кризисе, Семейный концерн Сотрудников: 185 Оборот: 20 млн. евро	<i>Телекоммуникации и ИТ</i> – Реструктуризация компании по производству SIM-карт с собственным отделом по разработке приложений	Значительный рост продаж (+35%) операторам мобильной связи в России и в странах Средней Азии; достижение прибыльности ; серьезные сокращения затрат и персонала (-40%) ; оптимизация управления цепочкой поставок (Supply Chain), от продаж через производство до закупок, включая логистику с таможенной; устранение коррупционных схем .	CEO, CRO, CCO
2004-2006	ООО Умдаш-Шоп-Концепт, (RUS), Растущая компания, Семейный концерн Сотрудников: 11 Оборот: 3,5 млн. евро	<i>Торговое оборудование и розничная торговля</i> – Учреждение торговой компании с нуля	Успешный выход на рынок; значительное перевыполнение бизнес-плана (> +40%) ; импорт торгового оборудования от австрийской материнской компании, растаможка и сборка в России; интеграция дочерней компании в SAP и отчетность штаб-квартиры; устранение недоделок на стройплощадке; «Store branding» для розничных клиентов на их точках продаж POS .	CEO
2000-2004	Müller & Baraulja Partnerschaft, (D + RUS, BY, UA, BALT, CZ), Самозанятость Сотрудников: 3 Оборот: 400 тыс. евро	<i>Бизнес-консалтинг</i> – Для западных клиентов, выходящих на рынки Восточной Европы	Консалтинг в областях продаж и Supply Chain ; два крупных проекта в сфере IT и автомобилестроения : 1) Открытие start-up центра по разработке программного обеспечения в Беларуси, финансируемого американским инвестором, 2) Анализ местоположения производства для западного поставщика автокомплектующих с целью создания производства на Украине.	Консультант, PM (открытие фирмы)
1996-2000	IREKS GmbH, (D + RUS), Растущая компания, Средний семейный бизнес Сотрудников: 2 500 Оборот: 400 млн. евро	<i>Пищевое производство</i> – Региональный руководитель продаж хлебобулочных улучшителей и смесей в Восточную Европу. Руководитель проекта по строительству завода в России	Многokратное увеличение продаж (+700%) и прибыли на растущих рынках ; интеграция австрийских, чешских и хорватских дочерних компаний в стратегию продаж в странах Балтии и СНГ; международная логистика и таможня. Открытие местной дочки ООО Ирекс и успешное создание полностью функционирующего производства в России . Член наблюдательного совета.	Управление продажами, PM (открытие производства + SCM/ логистика), наблюдательный совет
1994-1996	Allgemeine Kreditversicherung, COFACE, (D), Зрелая компания, Дочка крупной корпорации Сотрудников: 400 Оборот: 500 млн. евро	<i>Страхование</i> – Торговый представитель по страхованию торговых и экспортных кредитов	Результаты продаж в Северной Баварии значительно превысили целевые показатели (> +30%) ; проведение финансовых анализов для оценки страховых рисков .	Продажник