

Dipl. ekonom Hansjörg Müller**Interim manažer**

I v bouřlivých dobách zajistím prosperitu Vaší firmy

Dodavatelský řetězec, prodej, řízení projektů a ESG - v západní a východní Evropě, BRICS

„Jste skutečně připraveni zgruntu změnit Vaši firemní strategii a procesy, aby se Vaše firma mohla i dále úspěšně rozvíjet?“

PROFESNÍ ODBORNOST

S citem pro detail vytvořím z Vašich zaměstnanců týmy zapálené pro Váš firemní cíl. Skloubím lidský faktor a pracovní procesy v účinně fungující jednotku.

Zajistím transparentní komunikaci s interními i externími stakeholdery, včetně definice a kontroly jednoznačně stanovených odpovědností. Výsledkem těchto činností bude spolehlivost a řešení Vašich problémů.

Každá firma má svou komplexitu, její úspěch se zakládá na celostní optimalizaci dodavatelského řetězce a logistiky: od potřeb zákazníků přes prodej, skladování a výrobu až po nákup.

Více než slova mne zajímají činy. Vedu příkladem a činím rozhodnutí. Konstruktivní konflikty mi nenahání strach, neboť jsou předpokladem nutných změn.

➔ V bouřlivých dobách jsem ve svém živlu a schopen zvýšit odolnost a profitabilitu Vaší firmy. Doposud s úspěchem v 15 branžích, ve VÝROBĚ i OBCHODU!

VYUŽIJTE MÝCH ZKUŠENOSTÍ KE SVÉMU ÚSPĚCHU

- Strategie, obchodní plán, nákladové účetnictví, řízení likvidity: návrh a implementace
- Dosažení prosperity, řízení změn, vývoj obchodního modelu, přemístění společnosti
- Aplikace agilních metod řízení projektů; finanční výkazy; klíčové ukazatele výkonnosti; controlling
- Unikátní znalosti v oblasti ESG (Environment, Social, Governance) jako bývalý poslanec Bundestagu
- SCM/logistika: optimalizace celého dodavatelského řetězce ve výrobě, velko- a maloobchodě; clo
- Výrobní společnost: Vývoj a restrukturalizace (zakázková a sériová výroba)
- Prodej: vedení obchodního oddělení; key account management; e-shop; zefektivnění sortimentu
- Zkušený uživatel digitálních logistických/CRM/ERP systémů, MS Project, MS Office
- Popis procesů pro systémy ERP: SAP ERP, S/4HANA, MS Dynamics AX, 1C
- Využití umělé inteligence (AI) ke zvýšení efektivity a přípravě rozhodnutí
- Interkulturní kompetence, 5 jazyků na výborné úrovni: němčina, angličtina, ruština, španělština, čeština
- (Znovu)získání KONTROLY NAD DCEŘINÝMI SPOLEČNOSTMI; compliance
- 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 | • Potravinářská výroba | • Vybavení prodejen |
| • Obalové hospodářství | • Strojírenství | • Výroba stavebních hmot |

SEZNAM PROJEKTŮ (Podrobnosti o vyřešených úkolech naleznete v **PODROBNÉM ŽIVOTOPISE**)

Rok	Společnost (Stát)	Branže – Činnosti	Výsledky	Funkce
2024-2025	Dr. Franz GmbH, (D), fáze zralosti, malý podnik Počet zaměstnanců: 3 Obrat: 500 tis. EUR	<i>Zprávy o udržitelnosti ESG</i> - vývoj efektivního reportingu ESG. Využití právního prostoru pro interpretaci ve prospěch zákazníků, výhledové zahrnutí připravovaných regulačních změn EU.	Bylo zavedené externí výkaznictví ESG pro větší klienty zakazníka , zprávy o udržitelnosti v souladu s předpisy EU (TR, CSRD) a Německa (LKSG). Softwarově podporovaná evidence a redukce: CO2 v SCOPE 1,2,3, Uhlíková stopa podniku (CCF), Uhlíková stopa výrobku (PCF). Částečná kompenzace prostřednictvím certifikátů CO2. Mechanismus úpravy uhlíkové stopy na hranici (CBAM) v souvislosti s dovozem. Plnění požadavků v oblastech "Environment", "Social" a "Governance", podle standardů ESRS nebo VSME. Analýza dvojí významnosti.	PM
2023-2024	Nüssli spol. s r.o., (CZ), podnik v krizi, střední podnik Počet zaměstnanců: 75 Obrat: 10 mil. EUR	<i>Vybavení interiéru</i> - 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 obratu (+33%) ; vytvoření základu pro dosažení zisku v roce 2024 (po ztrátě 2023) ; 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 Počet zaměstnanců: několik Obrat: stoupá z 0	<i>Výroba stavebních hmot</i> - zřízení centra sdílených služeb (SSC) pro dečinné společnosti holdingu. Zavedení systému ERP 1C:ERP 2.5	Motivovaní zaměstnanci; centrum sdílených služeb (SSC) plně funkční : služby v oblasti financí, controllingu, práva, lidských zdrojů, IT a bezpečnosti včetně compliance . Nákupní proces a komplexní prodejní + logistický proces byly plně digitalizovány 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 Jeden ze 709 poslanců	<i>Poslanec Spolkového sněmu</i> - Parlamentní výkonný ředitel, Mluvčí zahraniční obchodní politiky, jedno volební období	Mj. unikátní spolupráce na legislativě 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), Údaje o firmě viz výše	<i>Odpadové hospodářství</i> - jednání s úřady, vyjasnění problematiky týkající se zákona o odpadech	Příprava návrhů licencí v souladu se spolkovým zákonem o kontrole emisí (BImSchG) a certifikací jako podnik pro likvidaci odpadů v souladu se zákonem o recyklaci a odpadech (KrWG).	Poradce
2015-2019	PSP Machinery spol. s r.o., (CZ), podnik v krizi, střední podnik vedený majitelem Počet zaměstnanců: 360 Obrat: 25 mil. EUR	<i>Strojírenství</i> - restrukturalizace výrobního podniku v oblasti těžkého strojírenství jako pověřenec německých vlastníků; zabezpečení hospodářských výsledků jako člen dozorčí rady	Restrukturalizace kompletního dodavatelského řetězce: prodej - výroba - příprava výroby - konstrukce - nákup; plánování prodeje v návaznosti na výrobní kapacity; štíhlé řízení (LEAN management); zvýšení objemu výroby (+11%) ; dosažení včasných dodávek, jehož výsledkem byly značné úspory v oblasti dřívějších smluvních pokut (- několika tis. 100 EUR) 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 Počet zaměstnanců: 170 Obrat: 30 mil. EUR	<i>Kovozpracující průmysl</i> - 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 (> +15%); zvýšení prodeje do východní Evropy (hlavně do Polska); úspěšná integrace zaměstnanců.	Ředitel obchodního oddělení
2013-2016	Vedlejší samostatná výdělečná činnost, (CL)	<i>Poradenství v oblasti nemovitostí</i> - koupě bytů a pozemků	Nákupy nemovitostí 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 Počet zaměstnanců: 35 Obrat: 6,5 mil. EUR	<i>Velkoobchod</i> - restrukturalizace podniku	Změna 13-letého poklesu prodeje v mírný růst na přesyceném trhu (+5,2%) ; snížení nákladů a počtu zaměstnanců (-35%) ; 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 Počet zaměstnanců: 160 Obrat: 25 mil. EUR	<i>Kovozpracující průmysl</i> - výrazné zvýšení cen pro různé skupiny klientů, bez poklesu prodeje	Splnění stanoveného cíle, zvýšení cen o 10-20 % bez ztráty prodeje ; 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 Počet zaměstnanců: 5 000 Kapacita: 125 000 vozů	<i>Automobilový průmysl</i> - 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 nástupce pro oblast řízení logistického plánování.	Ředitel plánování logistiky
2010	DS Smith Plastics, (RUS/GB), fáze zralosti, obchodník nadnárodní korporace Počet zaměstnanců: 14 Obrat: 3,5 mil. EUR	<i>Obalové hospodářství</i> - 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 Techno-logija, (RUS), podnik v krizi, rodinná korporace Počet zaměstnanců: 185 Obrat: 20 mil. EUR	<i>Telekomunikace a IT</i> - restrukturalizace společnosti vyrábějící SIM karty s vlastním vývojem aplikací	Zvýšení prodeje (+35%) díky operátorům mobilních sítí v Rusku a Střední Asii; dosazení ziskové zóny ; výrazné snížení nákladů a počtu zaměstnanců (-40%) ; 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 Počet zaměstnanců: 11 Obrat: 3,5 mil. EUR	<i>Vybavení prodejen a maloobchod</i> - založení nové distribuční společnosti	Úspěšný vstup na trh; výrazné překročení obchodního plánu (> +40%) ; dovoz vybavení prodejny z rakouské mateřské společnosti, celní odbavení a montáž v Rusku; integrace dceřiné společnosti do systému SAP a výkaznictví mateřské společnosti; řešení problémů při instalaci na staveništi; „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 Počet zaměstnanců: 3 Obrat: 400 tis. EUR	<i>Podnikové poradenství</i> - pro západní 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 Počet zaměstnanců: 2 500 Obrat: 400 mil. EUR	<i>Potravinářská výroba</i> - regionální ředitel prodeje pekařských přísad a směsí pro východní Evropu; projektový manažer pro založení výrobního závodu ve východní Evropě	Mnohonásobné zvýšení prodeje (+700%) a zisku na trzích s potenciálem růstu ; integrace rakouských, českých a chorvatských dceřiných společností do prodejní strategie pro pobaltské 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, dceřiná společnost nadnárodní korporace Počet zaměstnanců: 400 Obrat: 500 mil. EUR	<i>Pojišťovnictví</i> - obchodní zástupce pro pojištění obchodních a vývozních úvěrů	Obrat v severním Bavorsku nad plánovanou hodnotou (> +30%); provedení finančních analýz za účelem posouzení rizik.	Prodejce