

СПИСОК ПРОЕКТОВ

Год	Компания (страна)	Отрасль - Задача	Результаты	Должность
2025-2026	Urmann GmbH & Co. KG, (D), Зрелая компания, Средний семейный бизнес Сотрудников: 170 Оборот: 27 млн. евро	<i>Металлообработка</i> <i>Изделия для оборудования помещений</i> Коучинг руководства (проект с неполной занятостью)	Расширение экспорта: поиск торговых представителей, интернет-магазин, составление договоров, логистика поставок, официальные сертификаты пожарной безопасности. Калькуляция и контроль цен: расчет маржи, создание панели управления. ИИ-агенты: раб. процессы на базе Langdock (ИИ-платформа) и Make (автоматизация процессов).	Консультант
2024-2025	Dr. Franz GmbH, (D), Зрелая компания, Малый бизнес Сотрудника: 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 EC, ESRS и VSME. Учет и сокращение экологических показателей: выбросы парниковых газов в Scores 1,2,3, углеродный след компании (CCF), углеродный след продукции (PCF). Учет механизма пограничной корректировки выбросов углекислого газа при импорте (CBAM).	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 и 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 тендерах; создание плана ликвидности; корректировка производственных затрат; оптимизация склада; связывание деятельности отдела закупок с отделом управления проектами; устранение неполадок на стройплощадке; корректировка 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 федерального 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. Присутствие в социальных сетях.	Депутат
2016 и 2020	Dr. Franz GmbH, (D), Данные о фирме см. выше	<i>Утилизация отходов</i> Решение проблем с органами власти в пользу клиентов (проект с неполной занятостью)	Подготовка разрешений в соответствии с Федеральным законом о контроле за выбросами (BImSchG) и сертификатов 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	Трансформация компании вдоль всей цепочки поставок (Supply Chain): продажа - производство - проектирование - закупка; связывание планов 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); восстановление доверия клиентов. --- Первое применение модели VSM (Viable System Model /модель жизнеспособной организации).	Консультант CEO, CRO, наблюдательный совет
2016	Urmann GmbH & Co. KG, (D), Данные о фирме см. выше	<i>Металлообработка</i> <i>Изделия для оборудования помещений</i> Член команды антикризисного управления, отдел продаж	Планирование и внедрение нового интернет-магазина; увеличение продаж 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 новую стратегию.	Управляющий продажами

2013-2016	Самозанятость на условиях частичной занятости, (CL)	<i>Консультации по недвижимости</i> Покупка квартир и земель	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 рост на перенасыщенном рынке (+5,2%); сокращение затрат и персонала (-35%); 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 различных групп клиентов винтового завода без потери объема продаж	Цель достигнута, повышение цен от 10 до 20% без потери объема продаж. Разработка плана модернизации производственного потока на металлообрабатывающем предприятии: замена устаревшего Push-principle на Pull-principle, гибкие размеры производимых партий. --- Первое применение стратегии EKS (использование узких мест).	Управляющий продажами
2011	Фольксваген Груп Рус, (RUS), Зрелая компания, Крупная корпорация Сотрудников: 5 000 Мощность: 125 000 авт	<i>Автопром</i> Производство четырех разных моделей на одной производственной линии	Оптимизация процессов снабжения комплектующими автомобильного завода VW; Just-in-Time JIT, Just-in Sequence JIS, КАНБАН; контроль логистических затрат. Подбор и обучение преемника для управления логистическим планированием.	Управляющий логистическим планированием
2010	DS Smith Plastics, (GB + RUS), Зрелая компания, Дистрибьютор концерна 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	Рост продаж (+35%) операторам мобильной связи в России и в странах Средней Азии; достижение прибыльности; сокращения затрат и персонала (-40%). Оптимизация управления цепочкой поставок, от продаж через производство до закупок, включая логистику и таможенную; 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 из Австрии, растаможка и сборка в России; интеграция дочерней компании в SAP и отчетность штаб-квартиры; устранение недоделок на стройплощадке; «Store Branding» для розничных клиентов на 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, SCM, таможни. Два крупных проекта в сфере IT и автопрома: 1) Открытие start-up центра по разработке программного обеспечения в Беларуси, финансируемого американским инвестором. 2) Анализ местоположения производства для западного Tier-1 поставщика автокомплектующих с целью создания производства на Украине.	Консультант РМ (открытие фирмы)
1996-2000	IREKS GmbH, (D + RUS), Растущая компания, Средний семейный бизнес Сотрудников: 2 500 Оборот: 400 млн. евро	<i>Пищевое производство</i> Руководитель региональных 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 производственного комплекса в России. Член наблюдательного совета.	Управление продажами, РМ (открытие производства), наблюдательный совет
1994-1996	Allgemeine Kreditversicherung, COFACE, (D), Зрелая компания, Дочка концерна 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