

Profil
Hansjörg M.
Interim Manager / Berater SCM und Logistik

Geburtsjahr 1968
Nationalität deutsch



Rechtzeitige Weiterentwicklung Ihres Tochterunternehmens

LEITBILD Es liegt mir am Herzen, Sie dabei zu unterstützen, Strukturen & Prozesse zu verbessern, die Motivation Ihrer Mitarbeiter zu steigern

Schwerpunkte Supply Chain, Vertrieb, Projektmanagement und ESG – in West- und Osteuropa

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen ändern sich in immer kürzeren Abständen. Unternehmen werden vom Markt bestraft, wenn sie die notwendige Transformation verpassen. *Ich bin Spezialist für Unternehmensentwicklung und setze somit auch Change Management & Restrukturierung um. Ihre Tochterfirma führe ich in folgenden Unternehmensphasen durch ein sich änderndes bzw. unsicheres Geschäftsumfeld:*

- Wachstumsunternehmen – Anpassung des Geschäftsmodells, Entwicklung der Prozesse
- Reifes Unternehmen – Ausweitung des Geschäftsmodells, Optimierung der Prozesse
- Unternehmen in der Krise – Wechsel des Geschäftsmodells, Eliminierung von Belastungen, Weiterentwicklung des Funktionierenden

Alle Elemente der Wertschöpfungskette verbinde ich zu einer funktionierenden Struktur, verknüpfe und modifiziere Prozesse. Ich bin analytisch stark, denke strategisch und löse Probleme pragmatisch.

EXPERTISE

- (Wieder-)gewinnung der KONTROLLE ÜBER TOCHTERFIRMEN für die Zentrale; Compliance
- Verlässlicher Partner für Inhaber mittelständischer Firmen und für Vorstände von Großunternehmen
- Umgang mit Menschen: Ich inspiriere Mitarbeiter, kommuniziere transparent mit internen und externen Stakeholdern, führe mehrere Hundert Mitarbeiter durch Vorbild, definiere und kontrolliere eindeutige Verantwortlichkeiten. Auf diese Weise erreiche ich die Ziele für die Mutterfirma!
- Interkulturelle Fähigkeiten, 5 Sprachen fließend: Deutsch, Englisch, Russisch, Spanisch, Tschechisch
- Einzigartiges ESG-Wissen (Environment, Social, Governance) als früherer Bundestagsabgeordneter
- SCM/Logistik: Entlang der Supply Chain inkl. Produktionssteuerung; Handelsgeschäfte; Zoll
- Vertrieb: Führung des Außendienstes; Key-Account-Management; eShop; Sortimentsbereinigung
- Digitale Kenntnisse auf der Anwenderebene über Logistik/CRM/ERP-Systeme, MS Project, MS Office; Einsatz künstlicher Intelligenz (KI) zur Vorbereitung von Entscheidungen
- Prozessbeschreibungen für ERP-Systeme: SAP ERP, S/4 HANA, MS Dynamics AX, 1C
- Anwendung agiler Projektmanagementmethoden; Finanzberichte; Controllingzahlen; KPI's
- Businessplan, Kostenrechnung, Liquiditätsmanagement: Entwurf und Umsetzung; Kostensenkung; Gewinnsteigerung; Turn-Around
- Funktionen: Projektmanager, Leiter, CCO, CFO, CRO, CEO, Berater, Beirat, Aufsichtsrat

Branchen

- | | | |
|----------------------|-------------------------|------------------------|
| • Abfallentsorgung | • Innenausbau | • Metallverarbeitung |
| • Automotive | • IT | • Telekommunikation |
| • Baustoffproduktion | • Ladenbau | • Unternehmensberatung |
| • Einzelhandel | • Lebensmittelindustrie | • Verpackungen |
| • Großhandel | • Maschinenbau | • Versicherung |

Komprimierte Projektübersicht: Gelöste Aufgaben für mittelständische Firmen, Familien- und Großkonzerne

Jahr	Tochtergesellschaft (Land)	Branche - Aufgabe	Ergebnisse	Funktion
2023-2024	Nüssli spol. s r.o., (CZ), Unternehmen in der Krise, Mittelstand	Innenausbau - Projektierung, Produktion und Montage von Einbaumöbeln, Messeständen, Ständen für die Olympischen Spiele. Effizienzsteigerungen über alle Unternehmensbereiche	Erfolgreiches Teambuilding; offene Kommunikation; Umsatz deutlich gesteigert; realistische Grundlage für eine Gewinnerzielung 2024 geschaffen; 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	Baustoffproduktion - Aufbau eines Shared Service Centers (SSC) für die Tochtergesellschaften der Holding. Einführung des ERP-Systems 1C	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 Lieferkette der zwei Produktionsunternehmen	CFO, CCO, PM (ERP-System-Einführung)
2017-2021	Deutscher Bundestag, (D), Land in der Krise	Gewählter Volksvertreter, Mitglied des Bundestages, eine Legislaturperiode	Unter anderem einzigartiger Einblick in die Gesetzgebung im ESG-Bereich (Environment Social Governance); Teilnahme an über 100 Sitzungen zu diesem Thema im Ausschuss für Wirtschaft und Energie	MdB
2016 und 2020	Dr. Franz GmbH, (D), Mittelstand	Abfallentsorgung - Klärung abfallrechtlicher Probleme mit Behörden	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	Maschinenbau - Restrukturierung des Produktionsunternehmens im Schwermaschinenbau als Vertrauensperson der deutschen Eigentümer; Sichern der Ergebnisse als Beirat	Restrukturierung entlang der gesamten Lieferkette: Verkauf - Konstruktion - Arbeitsvorbereitung - Produktion - Einkauf; Vertriebsplanung mit den Produktionsmöglichkeiten verknüpft; Lean Management; Produktionsvolumen erhöht; pünktliche Lieferungen erreicht, dadurch enorme Einsparungen früherer Vertragsstrafen wegen Verspätungen; das Vertrauen der Kunden zurückgewonnen	Berater, CEO, CRO, Beirat
2016	Upmann GmbH & Co. KG, (D), reifes Unternehmen, Mittelstand, inhabergeführt	Metallverarbeitung - Mitglied des Change-Management-Teams, Bereich Vertrieb	eCommerce-Konzept wieder angefahren, Planung und Einführung des neuen eShops; Umsatzsteigerung in Deutschland über Ausschreibungen im Objektgeschäft, Messung über eine Angebotsnachverfolgung; erhöhte Verkäufe nach Osteuropa; Mitarbeiter erfolgreich eingebunden	Leiter Vertrieb
2013-2016	selbständig im Nebenerwerb, (CL)	Immobilienberatung - Wohnungs- und Grundstückskauf	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	Großhandel - Restrukturierung des Unternehmens	13-jährigen Umsatzrückgang in ein moderates Wachstum in einem übersättigten Markt gedreht; Kosten- und Personalabbau; 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	Metallverarbeitung - Preise für unterschiedliche Kundengruppen deutlich erhöht, ohne Umsatzeinbußen	Ziel erreicht; darüber hinaus 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	Leiter Vertrieb
2011	Volkswagen Automobilwerk, (RUS), reifes Unternehmen, Großkonzern	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 der Nachfolger für die Leitung der Logistikplanung	Leiter Logistikplanung
2010	DS Smith Plastics, (GB), reifes Unternehmen, Großkonzern	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	Telekommunikation und IT - Restrukturierung des SIM-Karten-Produktionsunternehmens mit eigener Applikationsentwicklung	Deutliche Umsatzsteigerungen mit Mobilfunknetzbetreibern in Russland und Zentralasien; Gewinnzone erreicht; starke Kosten- und Personalkürzungen; 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	Ladenbau und Einzelhandel - Neuaufbau einer Vertriebsgesellschaft	Erfolgreicher Markteintritt; Businessplan deutlich übertroffen; 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	Unternehmensberatung - Für Kunden beim Eintritt in die osteuropäischen Märkte	Beratung im Vertriebs- und SCM-Bereich, zwei Großprojekte in IT und Automotive: 1) Gründung eines Start-up-IT-Softwareentwicklungszentrums in Weißrußland, finanziert von einem US-Investor, 2) Produktionsstandortanalyse für einen westlichen Automobilzulieferer mit dem Ziel der Errichtung einer Produktionsstätte in der Ukraine	Berater, PM (Unternehmensaufbau)
1996-2000	Ireks GmbH, (D), Wachstumsunternehmen, Mittelstand, inhabergeführt	Lebensmittelindustrie - Regionalverkaufsleiter für Backmittel- und -mischungen nach Osteuropa. Projektleiter für den Aufbau eines dortigen Produktionswerkes	Vielfache Steigerung von Umsatz 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 erfolgreicher Aufbau einer voll funktionsfähigen Produktionsanlage in Russland. Mitglied des Aufsichtsrates.	Regionalverkaufsleiter, PM (SCM + Produktionsaufbau), Aufsichtsrat
1994-1996	Allgemeine Kreditversicherung, COFACE, (D), reifes Unternehmen, Großkonzern	Versicherung - Verkaufsrepräsentant für Nordbayern für Warenkredit- und Ausfuhrkreditversicherungen	Umsatzergebnis deutlich über den Planzahlen; Durchführung von Finanzanalysen zur Risikobewertung	Verkäufer