



**Interim Einkauf: Robby Vasil.**  
Interim Manager Einkauf  
Unternehmensberater Einkauf  
Verhandlungstrainer Einkauf



**Schraner AG**  
**Verhandlungstrainer**  
seit 07/2020



**BMW Haupttrainer**  
Verhandlungstrainings  
BMW Einkauf seit 11/2017

[RobbyVasil.com](http://RobbyVasil.com)  
[rv@robbyvasil.com](mailto:rv@robbyvasil.com)  
0160 7216627



<b>Leiter Einkauf</b>	5 Jahre
<b>Teamleiter Einkauf</b>	3 Jahre
<b>Einkäufer (allgemein)</b>	19 Jahre
<b>Unternehmensberater</b>	2 Jahre
<b>Verhandlungstrainer</b>	8 Jahre

<b>Automotive</b>	4,5 Jahre
<b>Maschinenbau</b>	3 Jahre
<b>Nahrungsmittel</b>	1 Jahr
<b>Konsumgüter</b>	4 Jahre
<b>Elektronik</b>	4 Jahre
<b>Print/Medien</b>	2 Jahre
<b>Bau</b>	1,5 Jahre

<b>Interim Projekte</b>	seit <b>12/2018</b>		<b>Bau</b> 500 MA 100 Mio. € Ums.	<b>Interim Leiter Einkauf / CPO / Unternehmensberater</b> Strategieworkshops & -entwicklung, Vorbereitung & Durchführung von Verhandlungen, Verhandlungstraining, Implementierung Einkaufsstrategie, Verbesserung Zusammenarbeit Einkauf mit Produktion & Entwicklung
	<b>2017-18</b> 1 Jahr		<b>Lebensmittel</b> 200 MA 60 Mio. € Ums.	<b>Interim Leiter Einkauf / CPO</b> Vakanzüberbrückung Position Leiter Einkauf, Vorbereitung & Durchführung Preisverhandlungen, Durchführung Strategieworkshop, Durchführung Verhandlungstrainings, Coaching des neuen Leiter Einkauf
	<b>2017</b> 2 Monate		<b>Maschinenbau</b> 1.000 MA 100 Mio. € Ums.	<b>Unternehmensberater Einkauf</b> Analyse & Konsolidierung Gruppenlieferanten, Evaluierung Verhandlungspotenziale, Vorbereitung Verhandlungsstrategien TOP10 Lieferanten, Durchführung Verhandlungstrainings
	<b>2017</b> 6 Monate		<b>Maschinenbau</b> 500 MA 100 Mio. € Ums.	<b>Interim Leiter Einkauf / CPO</b> Erarbeitung & Umsetzung Kostensenkungsstrategie, Preisverhandlungen, Kostenanalysen, Umsetzung Regelkommunikation Engineering & Einkauf, Verhandlungstrainings, CAPEX, Sicherstellung Materialverfügbarkeit
	<b>2015</b> 2 Jahre		<b>Consumer</b> 1.000 MA 300 Mio. € Ums.	<b>Interim Commodity Manager Einkauf - Print, Metall, Elektronik</b> Lieferantensourcing Asien, Entwicklung Kostensenkungsstrategie, Projektleitung unternehmensweites Einsparungsprogramm, Jahrespreisverhandlungen, Aufbau Second Sources, Produkteinführung, Verhandlungstraining
	<b>2014</b> 11 Monate		<b>Photovoltaik</b> 5.000 MA 1 Mrd. € Ums.	<b>Interim Commodity Manager Strategischer Einkauf - Elektronik</b> Restrukturierung Warengruppe Elektronikbauteile, Optimierung Kooperation Tochterges. USA/China, Jahrespreisverhandlungen, Kostensenkungsprojekte, Wertanalyseworkshops, Entwicklung Warengruppenstrategien
	<b>2013</b> 10 Monate		<b>Automotive</b> 13.000 MA 2 Mrd. € Ums.	<b>Unternehmensberater Strategischer Einkauf</b> Aufbau globales Commodity Management, internationale Koordination, Moderation Einführung von Materialgruppen, Entwicklung Make-or-Buy Strategien, Kostenanalyse Projekte & Reporting, Controlling Materialgruppen
	<b>2012</b> 8 Monate		<b>Consumer</b> 1.000 MA 300 Mio. € Ums.	<b>Interim Manager / Unternehmensberater Einkauf</b> Einführung Lieferantenmanagement, Implementierung Reporting & Controlling, Risikomanagement, Umsetzung Musterprojekt Dual-Sourcing Strategie, Verhandlungstraining, Coaching, Personalentwicklungsplanung
	<b>2009</b> 3 Jahre		<b>Photovoltaik</b> 270 MA 50 Mio. € Ums.	<b>Gruppenleiter Einkauf Produktionsmaterial</b> Aufbau Bereich Einkauf, Strategieentwicklung Rohstoffe, Aufbau Dual Sourcing, Claim Management, Lieferantenauswahl Neuprodukte, CAPEX, Kostenreduktion, Qualitätsverbesserungen, Vertragsgestaltung
	<b>Festanstellung</b>	<b>2007</b> 2 Jahre		<b>Consumer</b> 200 MA 25 Mio. € Ums.
<b>2004</b> 3,5 Jahre			<b>Automotive</b> 15.000 MA 4 Mrd. € Ums.	<b>Strategischer Einkäufer Zentraleinkauf für Nichtproduktionsmaterial (1 Jahr), Schweißbaugruppen (2,5 Jahre)</b> globale Einkaufsverantwortung für div. Materialgruppen, Ausschreibungen, Abschluss Rahmenverträge, Logistikprojekte, Global Sourcing Projekte, Lieferantenentwicklung, Lieferantensourcing Osteuropa
<b>2001</b> 2 Jahre			<b>Maschinenbau</b> 800 MA 100 Mio. € Ums.	<b>Einkäufer</b> Einkauf Elektro- & Dichtungsmaterial, Wälzlager, Hydraulik, Sourcing Osteuropa, Einführung e-Procurement C-Teile

seit 12/2018

aktuell

[www.owa.de](http://www.owa.de)



**Interim Leiter Einkauf / CPO / Unternehmensberater  
Odenwald Faserplattenwerk GmbH**

Bau, 500 MA, 100 Mio. € Umsatz

Amorbach, Deutschland

Aufgaben & Ziele

- Vakanzüberbrückung der Position Leiter Einkauf
- verantwortlich für bis zu 8 Mitarbeiter & 60 Mio. € Einkaufsvolumen
- Durchführung Strategieworkshops
- Vorbereitung & Durchführung Vertrags- & Preisverhandlungen
- Verhandlungstraining Einkäufer (Theorie & Video Training)
- Coaching des neuen Leiter Einkauf
- Entwicklung & Implementierung neuer Einkaufsstrategie

Erfolge

- signifikante Kostenreduktionen
- Entwicklung Langfriststrategie
- deutliche Verbesserung interner Zusammenarbeit zwischen Produktion, Entwicklung & Einkauf

Referenz

- CEO

12/2017 – 11/2018

1 Jahr

[www.active-nutrition-international.com](http://www.active-nutrition-international.com)



**Interim Leiter Einkauf / CPO**

**Active Nutrition International GmbH**

Lebensmittel, 200 MA, 60 Mio. € Umsatz

München, Deutschland

Aufgaben & Ziele

- Vakanzüberbrückung der Position Leiter Einkauf
- Verantwortung für ca. 3 Mitarbeiter & Einkaufsvolumen 30 Mio. €
- Durchführung Strategieworkshops
- Vorbereitung & Durchführung Preisverhandlungen
- Durchführung Verhandlungstrainings der Einkäufer (Theorie & Videotraining)
- Coaching des neuen Leiter Einkauf

Erfolge

- Umsetzung Kostenreduktionen
- Erstellung Langfriststrategie
- Sicherstellung Materialverfügbarkeit
- Verbesserung interne Zusammenarbeit Einkauf Zentrale / Werk / R&D

Referenz

- COO

**03/2017 – 08/2017**

2 Monate

[www.proxes-group.com](http://www.proxes-group.com)



### **Unternehmensberater Einkauf**

Maschinenbau, 500 MA, 100 Mio. € Umsatz

Hamel, Deutschland

#### Aufgaben & Ziele

- Analyse & Konsolidierung Gruppenlieferanten
- Evaluierung Verhandlungspotenziale
- Vorbereitung Verhandlungsstrategien TOP 10 Lieferanten
- Durchführung Verhandlungstrainings
- Zusammenfassung & Handlungsempfehlung

#### Referenz

- COO

**03/2017 – 08/2017**

6 Monate

[www.rena.com](http://www.rena.com)



### **Interim Leiter Einkauf / CPO**

#### **RENA Technologies GmbH**

Maschinenbau, 500 MA, 100 Mio. € Umsatz

Gütenbach, Deutschland

#### Aufgaben & Ziele

- Vakanzüberbrückung der Position Leiter Einkauf
- Verantwortung für ca. 15 Mitarbeiter & 3 Fertigungswerke
- Einkaufsvolumen 50 Mio. €
- Investitionen / CAPEX
- Erarbeitung & Umsetzung Kostensenkungsstrategie
- Vorbereitung & Durchführung Preisverhandlungen
- Durchführung Kostenanalysen zur Vorbereitung Preisverhandlungen
- Umsetzung Regelkommunikation Engineering & Einkauf für Kostenreduktionsprogramm
- Durchführung Verhandlungstrainings der Einkäufer (Theorie & Videotraining)

#### Erfolge

- Erzielung signifikanter Preisreduktionen
- Sicherstellung Materialverfügbarkeit
- Verbesserung Zusammenarbeit der Einkäufer zwischen den RENA-Werken

#### Referenzen

- CFO
- VP Operations

**01/2015 – 12/2016**

2 Jahre

[www.brita.net](http://www.brita.net)



### **Interim Commodity Manager Einkauf**

#### **BRITA GmbH**

Hersteller Wasserfilter, 1.000 MA, 300 Mio. € Umsatz

Taunusstein, Deutschland

#### Aufgaben & Ziele

- Vakanzüberbrückung für mehrere Mitarbeiter im Bereich Einkauf
- Verantwortung für Commodities Verpackungen, Kartonagen, Metall, Elektronik, einzelprojektbezogen: Kunststoffspritzguss, Glas, Konfektionierung
- Lieferantenbesuche & Verhandlungen Elektroniklieferanten in China & Malaysia
- Erarbeitung Kostensenkungsstrategie Elektronik und Beginn Umsetzung im Rahmen der Projektlaufzeit
- Projektleitung unternehmensweites Kostensenkungsprogramm
- Durchführung Jahrespreisverhandlungen für Drucksachen & Elektronik
- Aufbau Second Source im Bereich Drucksachen
- Umsetzung Einführung Neuprodukt „BRITA Wave Bottle“
- Durchführung Verhandlungstrainings der Einkäufer (Theorie & Videotraining)

#### Erfolge

- reibungslose Vertretung dreier Mitarbeiter (Elternzeit, Entsendung, Kündigung)
- signifikante Preisreduktionen im Bereich Drucksachen durch Dual Sourcing
- signifikante Potenzialarbeit im Bereich Elektronik durch Verhandlungen (Umsetzung initiiert zu Projektende mit neuem Mitarbeiter Elektronik)
- Umsetzung Neuprojekt BRITA Wave Bottle in time & budget

#### Referenz

- Director Global Procurement

**02/2014 – 12/2014**

11 Monate

[www.sma.de](http://www.sma.de)



### **Interim Commodity Manager Strategischer Einkauf**

#### **SMA Solar Technology AG**

Hersteller Photovoltaik Systeme, 5.000 MA, 1 Mrd. € Umsatz

Kassel, Deutschland

#### Aufgaben & Ziele

- Globale Verantwortung der Warengruppe Elektronische Bauelemente (Induktoren, IGBT Module, Lüfter, Displays, Sicherungen, Funkmodule)
- Verstärkung Zusammenarbeit und Abstimmung der Einkaufsabteilungen in den Tochtergesellschaften USA und China
- Führung von Jahrespreisverhandlungen
- Durchführung von Kostensenkungsprojekten (technische Anpassungen, Wertanalyseworkshops, Nachverhandlungen)
- Erarbeitung der globalen Warengruppenstrategien in Workshops mit den lokalen Fachabteilungen und globalen Einkaufsabteilungen

#### Referenz

- Head of Corporate Procurement Pharma, damals Global Category Manager Electricals & Power

**04/2013 – 01/2014**

10 Monate

[www.kostal.com](http://www.kostal.com)

**KOSTAL**

**Unternehmensberater Strategischer Einkauf** (ad interim)

**Leopold Kostal GmbH & Co. KG**

Elektronikherstellung TIER 1 (Automobil, Industrie), 13.000 MA, 2 Mrd. € Umsatz

Business Unit Automobil Elektrik, Lüdenscheid, Deutschland

Aufgaben & Ziele

- Entwicklung dezentrales globales Commodity Management (Methodik, Projektmanagement, Stakeholdermanagement, Changemanagement, Ableitung und Umsetzung der abstrakten Strategie auf einzelne Materialgruppen)
- Moderation der Einführung einzelner Materialgruppen (weltweit)
- Koordination & Entwicklung Make-Or-Buy Strategien relevanter Materialgruppen zusammen mit Produktion und Entwicklung
- Unterstützung der strategischen Einkäufer bei Prio A-Projekten
- Support des Director Global Commodity Management
- Forcierung Kostenanalyse Projekte, Entwicklung Kostenanalyse Reporting
- Entwicklung Materialgruppen Controlling (Tool zur Steuerung der Umsetzung der weltweiten Strategien)
- Entwicklung rollenbasiertes Tool zur Personalentwicklung
- Vorbereitung der Übergabe an zukünftigen Stelleninhaber ab 01/2014

Referenzen

- Vice President Purchasing
- Director Global Commodity Management

**07/2012 – 02/2013**

8 Monate

[www.brita.net](http://www.brita.net)



**Unternehmensberater Einkauf** (ad interim)

**BRITA GmbH**

Hersteller Wasserfilter, 1.000 MA, 300 Mio. € Umsatz

Taunusstein, Deutschland

Aufgaben & Ziele

- Einführen Lieferantenmanagement (Einkaufscockpit)
- Evaluieren einkaufsrelevanter Leistungskennzahlen
- Evaluieren und Umsetzen Einkaufsreporting & -controlling
- Vorbereitung und Teilnahme Verhandlung A-Lieferant
- Vorbereitung Verhandlung A-Lieferant (Ghost Negotiation)
- Evaluieren organisatorischer Verbesserungsmaßnahmen
- Evaluieren notwendiger Fach-, Methoden- Sozial- & Führungskompetenzen des Einkaufsteams auf Basis Unternehmensstrategie
- Erarbeiten des langfristigen Personalentwicklungsplans für die Abteilung Einkauf
- Evaluieren und Einführen Risikomanagement
- Umsetzung Musterprojekt Dual-Sourcing Strategie
- Coaching der Mitarbeiter, Verhandlungsvorbereitung & -durchführung
- Durchführung Verhandlungstraining aller Einkaufsmitarbeiter der Holding

Referenz

- Leiter Supply Chain Management BRITA Professional

**07/2009 – 07/2012**

3 Jahre, 1 Monat



**Materialgruppenleiter Einkauf Rohstoffe  
Inventux Technologies AG**

Hersteller Solarmodule, 270 MA, 50 Mio. € Umsatz  
Berlin, Deutschland

Aufgaben

- fachliche und disziplinarische Teamleitung (3 Mitarbeiter)
- Ausarbeitung und Umsetzung der Einkaufsstrategie für Rohstoffe
- Einkaufsvolumen ca. 20 Mio. €
- Aufbau Dual-Sourcing Strategie und Claim Management
- Auswahl und Aufbau Lieferanten für Neuprodukte
- Verhandlungsführung, Vertragsgestaltung und -prüfung
- Investitionen / CAPEX d. Anlagentechnik
- Fuhrparkmanagement inkl. Versicherungsmanagement
- Aufbau Trainingsprogramm Verhandlungen

Erfolge

- Durchsetzung Kostenreduktionen bei monopolistischen Zulieferern
- Durchsetzung Kostenreduktionen bei laufenden Verträgen
- Umsetzung Dual-Sourcing Strategie
- Erhöhung Anlieferqualität Rohstoffe, signifikante Kostenreduktionen Rohstoffe

Referenzen

- Geschäftsführer Innovations-Zentrum Berlin Management GmbH, damals Vorstand Technik
- Hello Fresh AG, Vice President Procurement damals Leiter Supply Chain Management

**08/2007 – 06/2009**

1 Jahr, 11 Monate

[www.cda.de](http://www.cda.de)



**Leiter Einkauf  
CDA Datenträger Albrechts GmbH**

Hersteller CD/DVD-Produkte, 200 MA, 25 Mio. € Umsatz  
Suhl, Deutschland

Aufgaben

- Ausarbeitung & Umsetzung Einkaufsstrategie für RHB, Dienstleistungen, CAPEX
- Einkaufsvolumen ca. 12 Mio. €
- Restrukturierung des Lieferantennetzwerkes
- Verhandlungsführung, Vertragsgestaltung und -prüfung
- Investitionen in Maschinen & Anlagen
- Einkaufscontrolling, Reporting an Geschäftsführung
- fachliche und disziplinarische Führung von 6 Mitarbeitern

Erfolge

- Verbesserung Liefertermintreue
- Erhöhung Anlieferqualität
- signifikante Kostenreduktionen

Referenzen

- damalige Sprecherin der Geschäftsführung

**01/2005 – 07/2007**

2 Jahre, 7 Monate

[www.brose.com](http://www.brose.com)



**Strategischer Einkäufer Schweißbaugruppen (Zentraleinkauf)**

**Brose Fahrzeugteile GmbH & Co. Kommanditgesellschaft**

Hersteller Sitzsysteme, Türmodule, Schließsysteme, 15.000 MA, 4 Mrd. € Umsatz  
Coburg, Deutschland

Aufgaben

- weltweite Verantwortung für Schweißbaugruppen und Rohre
- Einkaufsvolumen ca. 45 Mio. €
- Durchführung von Ausschreibungen, Jahrespreisverhandlungen
- projekt- und werksübergreifende Bedarfsbündelung
- Abschluss von Rahmenverträgen
- weltweite Beschaffungsmarktrecherchen in Zusammenarbeit mit den Einkaufsteams in USA und Asien
- Durchführung von Lieferantenaudits in Zusammenarbeit mit der Abteilung Zentrales Qualitätsmanagement
- Lieferantenentwicklung zur Verbesserung der Anlieferqualität
- Unterstützung der Projekteinkäufer in den Geschäftsbereichen bei Ausschreibung und Endverhandlung von Neuprojekten
- Unterstützung der Werke bei Lieferproblemen
- Unterstützung Fachabteilungen bei Evaluierung neuer Technologien

Erfolge

- Sourcing potentieller Lieferanten in Osteuropa
- erfolgreiche Eskalationsverhandlungen
- kurzfristige Teile- / Lieferantenverlagerungen zur Vermeidung von Band- / Werksstillständen

**01/2004 – 12/2004**

1 Jahr



**Strategischer Einkäufer Gemeinkostenmaterial (Zentraleinkauf)**

**Brose Fahrzeugteile GmbH & Co. Kommanditgesellschaft**

Aufgaben

- Identifizierung und Verhandlung werksübergreifender Bedarfe
- Einkaufsvolumen ca. 20 Mio. €
- Bedarfsanalysen in Zusammenarbeit mit Werken
- Sourcing, Verhandlung und Integration von Lieferanten und deren elektronischer Kataloge in e-Procurement Plattform
- Verbesserung der Qualität der elektronischen Kataloge mit Ziel Reduktion manueller Bestellungen in den Werken
- Sourcing von Verpackungsmaterial (Kartonagen, Ladungsträger)
- Ausschreibung und Verhandlung von Logistikdienstleistungen

Erfolge / Sonderprojekte

- Umstellung Eingangslogistik Werk Coventry: Sourcing, Auditierung, Verhandlung britischer Spediteure, Unterstützung Implementierung
- eigenverantwortlicher Flugzeugverkauf eines Flugzeugs des Brose Flugservice
- Mitwirkung in temporärem Team mit Ziel Sourcing neuer Lieferanten für Bandstahl, Verantwortung für Asien

**02/2003 – 12/2003**

11 Monate

[www.waldrich-coburg.de](http://www.waldrich-coburg.de)

**WALDRICH COBURG**

**Mitarbeiter Abteilung Kontrakt, Projektabwicklung (Vertrieb)**

**Adolf Waldrich Coburg GmbH & Co. KG**

Hersteller Werkzeugmaschinen, 800 MA, 100 Mio. € Umsatz

Coburg, Deutschland

#### Aufgaben

- Übernahme Kundenprojekte aus Indien, GUS, UK, CH & D
- Gesamtauftragsvolumen ca. 18 Mio. €
- Kommunikation mit Kunden ab Bestelleingang der Werkzeugmaschinen
- Vertragsprüfung Maschinenbestellungen
- Erstellung Pflichtenhefte für Herstellung der verkauften Maschinen
- Mitwirkung im Projektteam
- Terminkoordination
- Organisation und Teilnahme an Vorabnahmen
- Rechnungserstellung und Verfolgung Zahlungseingänge
- Überwachung Reklamationsbearbeitung

#### Erfolge

- erfolgreiche Projektabschlüsse
- erfolgreiche Nachverhandlungen

**01/2001 – 01/2003**

2 Jahre

**WALDRICH COBURG**

**Einkäufer, Bereich Materialwirtschaft**

**Adolf Waldrich Coburg GmbH & Co. KG**

#### Aufgaben

- Einkauf von Elektro- und Dichtungsmaterial, Wälzlager, Hydraulik
- Einkaufsvolumen ca. 3 Mio. €
- Durchführung von Ausschreibungen, Angebotsvergleichen, vollumfänglicher Bestellprozess, ggf. Reklamationsbearbeitung

#### Erfolge

- Sourcing kostenintensiver Wälzlager aus USA
- Komponentenzukauf Hydraulik in Osteuropa
- Einführung einer e-Procurement Plattform für C-Teile

**09/1999 – 06/2001**

**WALDRICH COBURG**

**Ausbildung zum Industriekaufmann**

**Adolf Waldrich Coburg GmbH & Co. KG**

- Durchlauf aller kaufmännischen Abteilungen des Unternehmens
- Übernahme in Abteilung Einkauf 6 Monate vor Ausbildungsende
- Beginn Weiterbildung zum Fachkaufmann für Einkauf und Materialwirtschaft bereits vor Abschluss der Ausbildung

**05/1999 – 08/1999**

**Aushilfe Produktion Glasfaserkabel**

**Corning Optical Fiber GmbH & Co. KG**

Neustadt b. Coburg, Deutschland

- Überbrückung Ende Wehrdienst bis Beginn Ausbildung
- Qualitätsprüfung der Fertigprodukte

**CORNING**



## **Wehrdienst**

07/1998 – 04/1999 Grundwehrdienst  
Richtschütze auf Kampfpanzer Leopard II / A4  
3. Panzerbatallion, Kilsheim

## **Ausbildung**

09/2009 – 10/2010 Bachelor of Business Administration (Avans Hogeschool B.V., Breda, NL)  
09/2003 – 08/2005 Betriebswirt (VWA Coburg)  
04/2002 – 06/2002 Fachkraft für Projektmanagement (IHK Bayreuth)  
03/2001 – 11/2001 Fachkaufmann für Einkauf & Materialwirtschaft (IHK Bayreuth)

## **Schulbildung**

1991 – 1998 Arnold-Gymnasium, Neustadt b. Coburg, Abitur  
1990 – 1991 und  
1984 – 1989 Staatliche Regelschule Friedrich Schiller,  
Mengersgereuth-Hämmern  
1989 – 1990 Deutsche Schule Moskau

## **Fachkenntnisse**

Verhandlungstrainings seit 10/2020 Verhandlungstrainer beim Schraner Negotiation Institute  
seit 11/2017 Haupttrainer für Verhandlungen bei der BMW AG für BMW Einkäufer  
seit 01/2012 Durchführung Verhandlungstrainings für Einkäufer

Fremdsprachen Englisch (verhandlungssicher in Wort & Schrift)  
Französisch, Russisch (Schulkenntnisse)

Computerkenntnisse SAP R/3, MS Office, MS Project, MS Visio, Mindmanager

Digitalisierung Microsoft Skype & Teams, GoTo Meeting, Zoom, Google Hangouts

## **Sonstiges**

Versicherung ERGO Versicherungsgruppe AG  
  
Vermögensschadenshaftpflichtversicherung, Deckungssumme: 2.000.000 EUR  
Betriebshaftpflichtversicherung, Deckungssumme 3.000.000 EUR  
  
Deckung jeweils ohne Selbstbehalt, weltweit, unter Ausschluss von USA & Kanada

Mitgliedschaften DDIM – Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V.  
BDU – Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e. V. (Serviceabonnement)  
BRSI – Bundesvereinigung Repositionierung, Sanierung und Interim Management e.V.  
BME – Bundesverband Materialwirtschaft Einkauf und Logistik e.V.

Interessen Motorradfahren, Snowboarden, Verhandlungsliteratur

Berlin, im Juli 2020

