



Berufliche Erfahrungen, unternehmerische Expertise und nachweisbare Erfolge seit 1993

Im Rahmen meiner beruflichen Neuausrichtung und mit dem Ziel, meine umfangreichen Erfahrungen erfolgreich auf dem deutschen Arbeitsmarkt zu etablieren, gebe ich Ihnen einen umfassenden Einblick in meine unternehmerischen und technischen Erfolge. Diese haben sich in zahlreichen Projekten und unter besonderen Herausforderungen entwickelt und gefestigt.

Meine Zusammenfassung auf den folgenden drei Seiten bietet Ihnen eine klare Übersicht über die Stationen meiner Laufbahn und die prägenden Gründe für meinen weiteren beruflichen Weg. Sie zeigt die turbulenten Jahrzehnte, die mich zu der Person gemacht haben, die ich heute bin – mit einem reichen Fundus an Wissen, Erfahrungen und meine Anpassungsfähigkeit.

Branko Miskovic



Projektübersicht

(Klick römische Zahl – Projekt zu öffnen)

- I.** Gründung und Führung zweier Human-Apotheken in Kriegszeiten (1993–1997)
- II.** Aufbau und Leitung der Molkerei A&S – Förderung regionaler Kooperationen und EU-Programme (1997–2012)
- III.** **a)** Projektarbeit und technische Beratung - Lebensmittelindustrie mit Unterstützung erfahrener Experten (2008–2012):
b) Handelsvertretung und technische Beratung in der ALU- und PVC-Fensterbranche (Serbien) sowie Bauunternehmerische Tätigkeit (Kroatien) (2007 – 2012)
- IV.** Projektleitung bei Tü-Bio GmbH – Aufbau eines Bio-Start-ups in Deutschland (2012–2016)
- V.** Gründung der Landmolkerei Balingen – Etablierung auf dem deutschen Markt mit EDEKA C+C (2017–2020)
- VI.** Handelsvertretung & Beratung bei Caravella Consulting und Kenntnis Ausbreitung in die IT-Welt mit SAP-Zertifizierungen (seit 2020 bis heute)

I. Gründung und Führung zweier Human-Apotheken in Kriegszeiten (1993–1997):

Als selbstständiger Unternehmer baute ich während des kroatischen Bürgerkriegs zwei auf, um die Versorgung eines Gebiets mit rund 40.000 Einwohnern sicherzustellen.

Da Medikamente schwer zugänglich waren, konnte ich durch Kontakte zum deutschen Pharmagroßhandel GEHE (Stuttgart) eine zuverlässige Lieferkette für dringend benötigte Medikamente aufbauen trotz der extremen administrativen und logistischen Hürden in einer UN-besetzten Zone. Mit einem Team von sieben Mitarbeitenden, darunter hochqualifizierte Apotheker, gründete ich auch ein Labor für magistrale Rezepturen, um dringend benötigte Medikamente selbst herzustellen

Dieser Projekt-Erfolg zeigte meine Fähigkeit, in extremen Situationen effektive Lösungen zu finden und ein Team zielgerichtet zu führen. Unter absolut unbekanntem Bedingungen und mit klarem Fokus auf die Zielsetzung gelang es mir, das Projekt von der Ideenfindung bis zur erfolgreichen Umsetzung voranzubringen – unterstützt durch analytischen Verstand und eine präzise Zielorientierung.

II. Aufbau und Leitung der Molkerei A&S – Förderung regionaler Kooperationen und EU-Programme (1997–2012):

Nach der erfolgreichen Gründung und Leitung der Apotheken entschied ich mich aufgrund der politischen und wirtschaftlichen Veränderungen nach Kriegsende, die Molkerei A&S in Serbien zu gründen. Die neu entstandenen Rahmenbedingungen in Kroatien boten für mich als Unternehmer keine langfristige Perspektive, insbesondere in der Anfangsphase des neuen Staates, in der klare gesetzliche Bestimmungen zum Schutz der serbischen Bevölkerung fehlten. Vor diesem Hintergrund übernahm ich die Molkerei A&S mit 12 Mitarbeitenden und baute sie von Grund auf zu einem regionalen Marktführer mit über 100 Mitarbeitenden auf.

Um eine stabile Rohstoffversorgung zu gewährleisten, gründete ich ein Schwesterunternehmen zur Beschaffung von Rohmilch und initiierte Partnerschaften mit über 120 Landwirten. Diese Zusammenarbeit stärkte ich durch die Bereitstellung von EU-geförderten Milchkühen und Subventionen, was die Produktivität und Qualität signifikant steigerte.

In meiner Rolle als Produktions- und Geschäftsleiter (nach 2007) führte ich ein umfangreiches internes Kontrollsystem zur Qualitätssicherung ein, das auf HACCP-Standards basiert, und baute ein Labor zur Prüfung von Rohstoffen und Endprodukten auf. Darüber hinaus etablierte ich A&S als zertifizierten Hersteller nach HALAL- und BRC-Standards, wodurch das Unternehmen ein hohes Ansehen als verlässlicher und hochwertiger Produzent erlangte.

Diese Erfahrung verdeutlicht meine Fähigkeiten, unter herausfordernden Bedingungen Unternehmen von Grund auf aufzubauen, strategische Partnerschaften zu fördern und effiziente Lösungen für komplexe Versorgungsfragen zu entwickeln. Meine Führungsstärke und mein unternehmerisches Geschick erlaubten es mir, nicht nur ein engagiertes Team erfolgreich zu leiten, sondern auch höchste Qualitätsstandards im Produktionsprozess zu etablieren und das Unternehmen als vertrauenswürdigen Partner in der Region zu positionieren.

Die internationale Finanzkrise 2008 brachte erhebliche politische und wirtschaftliche Herausforderungen mit sich, insbesondere durch den in Serbien einsetzenden liberalen Kapitalismus. Als unabhängiger Unternehmer ohne politische Unterstützung sah ich mich gezwungen, meine Expansionspläne in Prozessindustrie aufzugeben. In dieser Zeit begann ich, nach neuen Perspektiven und Möglichkeiten zu suchen.

III.a) Projektarbeit und technische Beratung - Lebensmittelindustrie mit Unterstützung erfahrener Experten (2008–2012):

In der Übergangsphase nach 2008 widmete ich mich unter anderen, der freiberuflichen Beratung von kleinen und mittelständischen Unternehmen in der Lebensmittelbranche, insbesondere in Serbien und den Nachbarländern. Meine Arbeitsschwerpunkte lagen in der Prozessoptimierung, Produktionsplanung und Vorbereitung auf Zertifizierungen, insbesondere im Hinblick auf internationale Standards. Diese Tätigkeit ermöglichte es mir, mehrere Unternehmen erfolgreich dabei zu unterstützen, ihre Produktionsabläufe so anzupassen, dass sie für neue Märkte wettbewerbsfähig wurden.

Ein besonderes Projekt führte mich zur Molkerei in Subotica- Rep.Serbien, wo ich an der Planung einer neuen Kläranlage beteiligt war und eng mit dem Team von CHRIS GOEMA aus Stuttgart zusammenarbeitete. Hier lernte ich die technischen und ökologischen Anforderungen an moderne Produktionsprozesse noch umfassender kennen und konnte wertvolle Kontakte zu den deutschen Kollegen knüpfen.

Dies legte auch den Grundstein für meinen geplanten beruflichen Wechsel nach Deutschland und führte zu meiner ersten Verbindung mit dem Projekt „Tübinger Bio-Bauernmilch GmbH“ (später Tü-Bio GmbH), für das ich ab 2012 tätig wurde.

Zur weiteren Professionalisierung der von mir betreuten Unternehmen nutzte ich zudem die Zusammenarbeit mit erfahrenen Spezialisten:

- **Dipl. Ing. Michael Ziervogl** Staatl. befugter und beedeter Ingenieur und Konsultant für Landwirtschaft aus 3354 Wolfsbach ÖE
Gemeinsam führten wir Schulungen und Workshops durch, die den Betrieben halfen, internationale Produktions- und Hygienestandards zu implementieren und ihre Prozesse nachhaltig zu verbessern. Durch diese Kooperationen und die Einbindung hochkarätiger Expertise gelang es mir, die Effektivität und Qualität der Produktionsstandards der Unternehmen maßgeblich zu steigern.
- **Dipl.Ing. Josef Simon**, der jetzige Vorstand von - NÖM-Niederösterreichische Molkerei aus ÖE mit dem ich damals eine Strategie zur Anpassung meiner Kapazitäten und Ressourcen an die EU-Richtlinien und den europäischen Markt entwickelte. Gemeinsam erörterten wir Möglichkeiten, mein Unternehmen mit optimalem Ressourceneinsatz und im Rahmen der finanziellen Gegebenheiten wettbewerbsfähig neu auszurichten.

III.b) Handelsvertretung und technische Beratung in der ALU- und PVC-Fensterbranche (Serbien) sowie Bauunternehmerische Tätigkeit (Kroatien) (2007 – 2012)

Im Jahr 2006, mit der Einführung der Mehrwertsteuer in Serbien, erkannte ich die Notwendigkeit, eine zusätzliche Einkommensquelle zu erschließen. Dies führte mich in die Fensterbranche, und ich gründete ein separates Unternehmen, das die Handelsvertretung für das Gebiet Vojvodina in der Republik Serbien übernahm. Unter dem Namen „profil MB“ D.o.o. spezialisierte sich das Unternehmen mit einem Team von fünf Mitarbeitenden ausschließlich auf diese Branche. „profil MB“ D.o.o. arbeitete dabei eng mit dem Partnerunternehmen KANBERA D.o.o. aus Jagodina (Serbien) zusammen, das als Generalvertretung für mehrere renommierte internationale Hersteller in Republik Serbien agierte.

Die Gründung von „profil MB“ D.o.o. belegt mein unternehmerisches Geschick und meine Fähigkeit, flexibel auf wirtschaftliche Veränderungen zu reagieren. Durch die erfolgreiche Etablierung einer Handelsvertretung und die Zusammenarbeit mit einem führenden Partnerunternehmen konnte ich ein spezialisiertes Vertriebsteam aufbauen und die Marktpräsenz internationaler Produkte in Vojvodina maßgeblich stärken. Diese Erfahrung unterstreicht meine Kompetenz im strategischen Vertrieb, in der Teamführung und im Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen.



ELVIAL – Aluminiumprofile (**Griechenland**)

LB – PVC-Profile (**Deutschland**)

WinHaus – PVC-Profile (**Türkei**)

WINKHAUS – Beschläge und Gesamtkonzepte für PVC-Fenster und Türen (**Deutschland**)

LAVAAL – Beschläge für Aluminium-Fenster und -Türen (**Italien**)

Meine Tätigkeit umfasste die Einführung eines Großhandelszweigs für oben genannten Produkte in Serbien, wodurch ich die Marktposition von KANBERA D.o.o. in der Region Vojvodina stärken konnte.

Aufgrund der positiven Marktresonanz und der steigenden Nachfrage in Kroatien entschloss ich mich, eine eigene Produktionsstätte zu gründen. Hier konnte ich die Beziehungen, die ich zu damaligen Marktpartnern aufgebaut hatte, gezielt nutzen.

In Kroatien erweiterte ich mein Geschäftsfeld auf die Teilnahme an Angebot-Ausschreibungen für Großbauunternehmer sowie die Betreuung von Kleinbauunternehmen, die Aluminium- und PVC-Fenster sowie Türen montierten und einbauten.

Durch meine Erfahrung in der technischen Beratung und vertrieblichen Begleitung dieser Projekte gelang es mir, nicht nur hochwertige Produkte, sondern auch umfassende Lösungen für die Fenster- und Türenbranche anzubieten. Darüber hinaus führte ich neue Materialien und Beschläge ein, darunter PVC-Profile von **Aluplast** und **Veka** aus Deutschland sowie die hochwertigen Beschläge von **Siegenia** und **Roto**, die für spezifische Anforderungen entwickelt wurden und sich auch auf diesem Markt als erstklassig etablierten.

Diese Projekte und Partnerschaften stärkten nicht nur meine Fachkenntnisse in der Lebensmittelproduktion und Prozessindustrie sowie in der PVC- und Aluminiumfensterbranche, sondern ermöglichten mir auch wertvolle Einblicke in die Anforderungen des deutschen Marktes.

Sie bereiteten mich optimal auf den nächsten Schritt meiner beruflichen Laufbahn vor, der Anfang 2012 unausweichlich wurde. Die Wirtschaftskrise und der zunehmende Druck durch große, oft internationale Unternehmen aus dem Westen belasteten die lokalen Kleinunternehmen erheblich, sodass auch mein eigenes Unternehmen zunehmend Schwierigkeiten hatte, im Wettbewerb zu bestehen. Daher entschloss ich mich, nach Deutschland zu ziehen, um die Verhandlungsgespräche mit der Tü-Bio GmbH erfolgreich abzuschließen.

IV. Projektleitung bei Tü-Bio GmbH – Aufbau eines Bio-Start-ups in Deutschland (2012–2016):

2012 übernahm ich die Leitung des Bio-Projekts „Tü-Bio GmbH“ in Baden-Württemberg, das sich in der Gründungsphase befand. Hier war ich für die gesamte Projektentwicklung verantwortlich – von der Einrichtung der Produktionslinien bis zur erfolgreichen Bio-Zertifizierung sowie HACCP Prozeduren und Protokolle Implementierung und Umsetzung und Vorbereitung aller Audits.

Mein Team und ich führten von Anfang an erfolgreich ein Zwei-Produkt-Sortiment in einem Netzwerk von 122 Bioläden im Umkreis von 60 km ein. Mit dem Ziel, das Sortiment zu erweitern und die Produktionsprozesse effizienter zu gestalten, brachte ich Produktionsgeräte aus meiner ehemaligen Produktion ein.

Trotz meiner Bemühungen und einer klaren strategischen Vision wurde eine Erweiterung des Portfolios durch die begrenzten finanziellen Rahmenbedingungen sowie unterschiedliche Prioritäten innerhalb der Eigentümerstruktur erschwert, und das Produktportfolio blieb, nach fast vier Jahren, auf die ursprünglichen zwei Produkte begrenzt – ein deutliches Signal für mich und meinen unternehmerischen Geist, neue Wege zu gehen.



Dennoch hinterließ ich eine gestärkte Vertriebsbasis, optimierte Produktionsprozesse und eine verbesserte Marktpräsenz, die dem Unternehmen weiterhin zugutekamen. Diese Erfahrung verdeutlicht meine Fähigkeit, Marktentwicklungen zu erkennen und darauf strategisch zu reagieren, effiziente Produktionsprozesse zu gestalten und ein Team zu koordinieren, um gemeinsam Erfolge zu erzielen. Mein unternehmerisches Denken und meine Innovationskraft ermöglichten es, trotz unkonventionellen Rahmenbedingungen nachhaltige Strukturen zu schaffen und Werte zu hinterlassen.

V. Gründung der Landmolkerei Balingen – Etablierung auf dem deutschen Markt mit EDEKA (2017–2020):

2017 realisierte ich ein eigenes Projekt und gründete die „Landmolkerei Balingen“ in Baden-Württemberg mit dem Ziel, balkanische Käse-Brottaufstriche nach HACCP- und IFS-Standards für den deutschen Markt zu produzieren und zu vermarkten.

Mit einem kleinen, engagierten Team und in enger Kooperation mit EDEKA organisierte ich erfolgreich den Vertrieb in 14 Filialen. Ein besonderes Highlight war der Messeauftritt auf der **EDEKA Messe in Karlsruhe im Jahr 2018**, bei dem unsere Produkte präsentiert wurden. Dieser Auftritt zog das Interesse zahlreicher Filialleiter auf sich und öffnete Türen für mögliche Erweiterungen im Vertriebsnetz. Die positive Resonanz unterstrich die Qualität und das Potenzial unserer Produkte und stärkte die Zusammenarbeit mit EDEKA weiter.

Die strikte Einhaltung der Kühlkette stellte eine besondere Herausforderung dar, weshalb ich auf Empfehlung von Herrn Rudi Maurer, dem damaligen Einkaufsleiter von EDEKA C+C, die Logistik an den MILCHUNION FRISCHDIENST GMBH & CO. KG aus Weiden übergab.

Leider wurde Milchunion bald darauf von CHEFS CULINAR übernommen, wodurch die nötigen Referenzen für eine fortführende Zusammenarbeit fehlten. Trotz eines engagierten Versuchs, das Geschäft eigenständig weiterzuführen, scheiterte die Fortführung schließlich an den wirtschaftlichen Einschränkungen während der Coronakrise.

Diese Erfahrung verdeutlicht mein Gespür und meine Fähigkeit, ein Nischenprodukt gezielt auf einem neuen Markt zu positionieren. Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit EDEKA und die Umsetzung anspruchsvoller HACCP- und IFS-Standards zeigen meine Stärke in der Qualitätskontrolle und im Aufbau partnerschaftlicher Geschäftsbeziehungen. Darüber hinaus belegt das Projekt meine Kompetenz in der Logistikplanung und mein strategisches Geschick, Herausforderungen wie die Sicherstellung der Kühlkette durch gezielte Kooperationen zu meistern.

VI. Handelsvertretung & Beratung bei Caravella Consulting und Kenntnis Ausbreitung in die IT-Welt mit SAP-Zertifizierungen (seit 2020):

Ende 2020 begann ich mit Caravella Consulting als Handelsvertreter für die Firma Plevnik d.o.o. aus Dobrova, Slowenien, und als Berater für kleine Molkereien und Hofmolkereien in technischen und technologischen Fragen.

Einen umfassenden Einblick in meine beschriebenen Projekte, Presseberichte über meine berufliche Entwicklung sowie meine verfahrenstechnischen Innovationen im Maschinenbau, darunter die Entwicklung einer eigenen Becherabfüllanlage für flüssige Getränke, finden Sie auf meine WebSite sowie das ganze



Portfolio. Zudem enthält es Details zu meinen Messeauftritten, wie der **EURO TIER 2022 Hannover** in Zusammenarbeit mit Mitarbeiter von Fr.Plevnik und der **EDEKA Messe Karlsruhe 2018** mit Team von EDEKA C+C Balingen und Herr Rudi Maurer, wie viele weitere Highlights meiner Karriere. Besuchen Sie hierfür die Website von **Caravella Consulting** unter <https://consulting.servis4you.de>.

Da sich die Aufträge im Bereich der Kleinunternehmen seit März 2020 erheblich verringert haben, habe ich mich entschieden, meine bisherigen IT-Kenntnisse zu erweitern und meine Lernbereitschaft sowie analytischen Fähigkeiten erneut unter Beweis zu stellen.

Meine Wahl fiel dabei auf die SAP-Module Vertrieb (SD) und Materialwirtschaft (MM), in denen ich mich - zusätzlich zu meiner Erfahrung in der Produktion - gut aufgehoben fühle. Mit meiner umfangreichen praktischen Erfahrung, die ich über mehrere Technologiegenerationen hinweg gesammelt habe (wie in „My Way -IT“ beschrieben), erscheint mir diese Entscheidung unter den aktuellen Bedingungen als sinnvoll und zukunftsweisend.

Angesichts der Marktveränderungen seit Beginn der Coronakrise im März 2020 habe ich beschlossen, mein IT-Wissen gezielt zu erweitern und Zertifizierungen in der SAP-Welt zu erwerben. Diese Qualifikationen, kombiniert mit meiner umfassenden Praxiserfahrung in Produktionsleitung und Prozessoptimierung in den Bereichen Prozessindustrie, Materialwirtschaft und Vertrieb, ermöglichen es mir, in der IT-Branche fundierte Beratungs- und Managementunterstützung zu bieten.

Rottweil, den 15.November 2024

