



Lukas Hertig

Geburtsdatum: 05.12.1980

Nationalität: Swiss

Adresse / Location:

Schindellegi (nahe Zurich) | Barcelona | Basel - und/oder Remote

Telefon: +41 79 601 19 89

Email: hello@lukashertig.com

Web: <https://lukashertig.com>

PROFIL

Servant Leader und Influencer in Digital Transformation und Cloud Computing | Unternehmer | Startup Advisor | Angel & Blockchain Investor | Speaker | Wachstum von 600k auf 200M+ ARR, 60%+ EBITDA und über 600 Mitarbeiter global im Bereich Software & Cloud - im Laufe von 18+ Jahren

Ich bin ein ergebnisorientierter, passionierter Manager mit bemerkenswerter internationaler Erfahrung und technischem Wissen aus insgesamt mehr als 20 Jahren in der IT. Mein Management-Know-how umfasst ein breites Spektrum an operativen Funktionen. Meine Fähigkeiten, nachhaltige Wachstumsstrategien erfolgreich zu formulieren, den Fokus auf die richtige Ausführung zu legen und hochkarätige Beziehungen zu managen, kombiniert mit meiner langjährigen Erfahrung in der Unterstützung der Geschäftsexpansion, der Verbesserung der Kundenzufriedenheit und dem Vorantreiben von Veränderungen, haben mich zu einem wertvollen Mitglied innerhalb der Organisationen und Teams gemacht, für die ich gearbeitet habe.

Mein Führungsstil beruht auf der Überzeugung, dass es ein natürliches Bedürfnis einer Führungskraft ist, zuerst zu dienen. Indem ich zuerst diene, mache ich die Bedürfnisse der Beteiligten zu meiner Hauptpriorität. Und ich finde Erfolg und "Macht" im Wachstum anderer, um neue Führungskräfte zu finden und in der Wirtschaft erfolgreich zu sein. Ich diene, weil ich eine Führungskraft bin, und ich bin eine Führungskraft, weil ich diene. Mein Herangehensweise ist dass der Mensch zuerst kommt und ich habe eine hohe Wertschätzung für Diversity und Inclusion.

Ich bin an ständige Veränderungen auf internationaler Ebene gewöhnt und habe viele Umstrukturierungen und mehrere Rebrandings mitgemacht. Ich habe Erfahrung mit Übernahmen und der Veräußerung von Wettbewerbern und war an mehreren Exits in Richtung Private-Equity-Fonds beteiligt. Trotz dass ich über 18 Jahre in der "gleichen Firma" gearbeitet habe, war jeder Zukauf oder Exit immer wieder ein komplett neues Setup.

Schwerpunktt Themen: Servant Leadership, internationaler Vertrieb, Geschäfts- und Unternehmensentwicklung (Strategie, M&A), digitales Marketing & Skalierung durch Growth Hacking und Partnerschaften, Produktmanagement

Nachdem ich die europäische Abteilung von Parallels (jetzt: WebPros) in verschiedenen internationalen Führungspositionen im Bereich Vertrieb und Geschäftsentwicklung aufgebaut hatte, wechselte ich nach 10 Jahren ins Marketing. Nach der Ausgliederung von Plesk an Oakley Capital und der anschließenden Übernahme von cPanel, WHMCS und XOVI baute ich Marketingteams für digitales Wachstum auf. Vor kurzem habe ich das Unternehmen an den Private-Equity-Fonds CVC Partners verkauft.

Heute kümmere ich mich hauptsächlich um Strategie, wichtige Partnerschaften

EXECUTIVE SUMMARY

und M&A. Spezialisiert auf die Gründung und Skalierung von Tech-Unternehmen, Strategie, Vertrieb, Geschäfts- und Unternehmensentwicklung, digitales Marketing, Growth Hacking und Produktmanagement. Ich habe solide Erfahrung mit Startups in der Frühphase, die wir sowohl organisch als auch anorganisch von 600k ARR auf heute über 200M ARR in einer Unternehmensumgebung aufgebaut haben.

- Darüber hinaus berate und investiere ich in verschiedene eCommerce-, Cloud-, SaaS- und Blockchain-Startups.
- Außerdem bin ich Gastdozent an meiner ehemaligen Universität für digitale Transformation und arbeite in verschiedenen Organisationen mit, die die digitale Transformation vorantreiben.
- Ich glaube fest daran, dass die Blockchain-Technologie die Art und Weise, wie unsere Spezies lebt und auf unserem Planeten agiert, radikal verändern wird. Mit dem Aufkommen des Web 3.0 haben wir nun die Werkzeuge, um disruptive Systeme zur Demokratisierung der Welt zu entwickeln. Blockchain ist die digitale Version des Systems der direkten Demokratie in der Schweiz - auf Steroiden.
- Privat bin ich ein leidenschaftlicher Reisender, genieße Zeit mit Familie und Freunden und lese und höre Podcasts. Niemals aufhören zu lernen!

Senior Vice President Business & Corporate Development Plesk (jetzt: WebPros)

📅 08/2017 – heute 📍 ZÜRICH, SCHWEIZ

Nachdem ich mich mehrere Jahre lang um Marketing und allianzbezogene Aufgaben gekümmert hatte, baten mich unsere Investoren, mich auf das Wachstum unseres Unternehmens im Hinblick auf den nächsten Exit an CVC-Partner zu konzentrieren. Einer der größten Private-Equity-Fonds der Welt, der uns später für eine Bewertung von über 1,5 Mrd. Euro übernahm.

- Ich habe den größten Teil unserer Marketingorganisation erfolgreich an unseren neuen Marketingleiter übergeben, der zuvor das Produktmanagement leitete und sich auf das Wachstum konzentrierte.
- **Skalierung und Erweiterung unserer Partnerschaften mit Hyperscale-Cloud-Anbietern wie Amazon, Microsoft, Google, Alibaba, DigitalOcean, Vultr und insbesondere VP-, SVP- und CxO-Beziehungen innerhalb dieser Unternehmen.**
- Ausbau unserer Hyperscale-Installation auf über 70.000 VM-Instanzen bis heute (28% Wachstum im Jahresvergleich)
- Ich bin maßgeblich an der Vision, Mission und Strategie der Unternehmensgruppe WebPros beteiligt und habe dazu beigetragen, den Verkauf an CVC Partners für eine Bewertung von 1,5 Mrd. und ein zweistelliges Wachstum zu erreichen.
- Wir haben mehrere kleine Unternehmen übernommen und mittlere und größere Unternehmen mit bis zu 20 Mio. zusätzlichem Umsatz akquiriert.
- Ich habe den End-to-End-Prozess für M&A (Fusionen und Übernahmen) aufgebaut und durchgeführt.
- Da ich in meiner früheren Karriere viel Hilfe bekommen habe, habe ich begonnen, mich mit Start-ups zu engagieren, um etwas zurückzugeben. Hauptsächlich über die Plattformen growthmentor.com, den R3 Venture Fund und seit kurzem über Startup Grind.
- **Unterstützung der Übernahmen von cPanel, WHMCS, Xovi, Nixstats und Leankoala die heute kombiniert über 200M ARR und 60%+ EBITDA generieren.**

CMO/ VP Marketing & Strategic Alliances Plesk (jetzt: WebPros)

📅 12/2015 – 07/2017 📍 ZÜRICH, SCHWEIZ

Im Jahr 2015 haben wir Plesk von Parallels für 105 Millionen USD an Oakley Capital verkauft. Ich habe das gesamte Marketingteam für Plesk und das Alliance-Ökosystem unseres App-Katalogs mit mittlerweile über 100 kommerziellen Apps und ISVs aufgebaut.

- Erarbeitung unseres zentralen Messaging- und Positionierungsrahmens, wie er heute noch für Plesk gilt
- Zusammenarbeit mit einer Agentur beim Aufbau unseres kompletten Markenauftritts
- Aufbau eines Teams von mehr als 25 Marketingspezialisten für digitales Marketing (Content, SEO, Design, Paid Ads) und Spezialisten für Channel Marketing sowie einem Director of Alliances. Das Team war in Barcelona/Spanien, Köln/Deutschland und Toronto/Kanada tätig.
- Erfolgreiche Einführung zahlreicher größerer und kleinerer Versionen zusammen mit dem Produktmanagement
- Implementierung aller erforderlichen Marketing- und Verkaufstrichter, sowohl über Direkt-/Einzelhandels- als auch über In-Direct-Kanäle
- Unterstützung des Wachstums des Gesamtunternehmens auf über 40 Mio. ARR mit konstantem Wachstum von 15-20% pro Jahr
- Steigerung unseres Online-/Einzelhandelsgeschäfts von 2,5 Mio. auf über 8 Mio. ARR, was 15 % unseres Gesamtumsatzes entspricht
- Durchführung von über 30 Marketingkampagnen für Direkt- und Vertriebspartner sowie für ISVs.
- Wir begannen mit dem Aufbau unserer Allianzen mit Amazon, Microsoft, Google, DigitalOcean, Vultr und vielen anderen. Wir haben über 30.000 VM-Instanzen unserer Software über ihre Marktplätze generiert und ihnen geholfen, ihre Cloud-Marktplätze zu optimieren.
- Ermöglicht 100+ Drittanbietern (ISVs) den In-App-Verkauf auf unserem Marktplatz in Plesk.
- Aufbau von technischen und kommerziellen Standardprozessen für Allianzen mit Drittanbietern (ISVs) sowie allen wichtigen Marketingprozessen.
- Unterstützte den Exit von Plesk zu Oakley Capital (Private Equity) für 105 Mio.

Senior Director, Global Marketing Strategy Odin (jetzt: WebPros)

📅 01/2015 – 11/2015 📍 ZÜRICH, SCHWEIZ

Nachdem ich viele Jahre unser EMEA-Vertriebsteam geleitet hatte, übernahm ich eine globale Rolle, um alle verschiedenen Teile des Unternehmens bei unserer aktualisierten Vision, Mission und Strategie zu unterstützen. So konnten wir mit unseren Produktlinien noch mehr Kundenerfolg erzielen - in Partnerschaft mit unseren Service-Provider-Kunden und Partnern. Insbesondere im Segment der Hosting-Unternehmen, Telcos, Distributoren und MSPs.

- Direkt dem CMO unterstellt
- Entwicklung verschiedener neuer Messaging- und Positionierungskonzepte für mehrere Produktlinien und das gesamte Unternehmen
- Erstellung verschiedener Materialien zur besseren Unterstützung unserer globalen Vertriebsorganisationen
- Ich habe mein Engagement im halbjährlich stattfindenden Cloud Council, unserem VIP-Programm für Führungskräfte in der Telekommunikationsbranche, ausgeweitet, um kommerzielle öffentliche Cloud-Computing-Angebote zu schaffen. Ein Programm das ich früher in Partnerschaft mit unserem Marketing entwickelt habe.

- Unterstützung beim Aufbau von mehr Kompetenzen im Bereich des digitalen Marketings
- Erweiterung unseres Angebots an Unternehmensberatung für unsere größten Telekommunikationsunternehmen
- Unterstützte den Verkauf des Parallels Automation Business (35 Mio. ARR) an Ingram Micro für mehr als 150 Mio.
- Speaker auf vielen globalen Konferenzen
- Ich habe alle Aspekte des traditionellen und modernen digitalen Wachstumsmarketings in 6 Monaten vertieft und dann für die jahrelange Praxis angepasst.

Senior Director Sales & Business Development, EMEA Odin (jetzt: WebPros)

📅 01/2012 – 01/2015 📍 ZÜRICH, SCHWEIZ

Ich leitete das EMEA Sales & Business Development Team bei Parallels (später umbenannt in Odin und heute WebPros) für alle neuen strategischen Partner im Bereich Telekommunikation, MSP & Service Provider.

- **Skalierung des Geschäfts mit groß angelegter Automatisierungssoftware für 100+ Telekommunikationsunternehmen zur Verwaltung ihrer Cloud-Angebote in der gesamten EMEA-Region** (Europa, Naher Osten und Afrika) mit einem durchschnittlichen Geschäftsvolumen von 1,5-4,5 Mio. über 2-3 Jahre
- **Verwaltung und Durchführung von mehr als 50 RFI/RFP-Prozessen von Anfang bis Ende**
- **Verwaltete ein Jahresbudget von über 35 Mio. USD und mehr als 20 Mitarbeiter, die ein konstantes Wachstum von 50 % im Jahresvergleich erzielten**
- Skalierung unserer Vertriebsallianzen mit Unternehmen wie HP, Microsoft, IBM, Accenture, CSC, Cisco, Ingram Micro oder Arrow Distribution
- Zusammen mit unserem Marketing habe ich ein halbjährliches VIP-Programm für hochrangige CxO-Führungskräfte in der Telekommunikationsbranche ins Leben gerufen - den Cloud Council. Um sich gegenseitig beim Aufbau kommerzieller Cloud Computing-Angebote zu unterstützen
- Unterstützung bei der Skalierung unseres professionellen Serviceteams
- Mitwirkung am Aufbau einer Unternehmensberatungsabteilung zusammen mit leitenden Mitarbeitern der Marketingabteilung
- Erweiterung unserer anderen Vertriebsregionen durch den Aufbau ihrer Telco-Funnels und die entsprechende Standardisierung der Vertriebs- und Professional Services-Prozesse für Unternehmen
- Redner auf vielen großen internationalen Industriekonferenzen

Sales Director Parallels Automation, EMEA Odin (früher Parallels, jetzt: WebPros)

📅 01/2007 – 01/2012 📍 ZÜRICH, SCHWEIZ

Sales Director für die Parallels Automation-Produktlinie und den Vertrieb projektbasierter Unternehmenslösungen in der EMEA-Region.

- **Verkauf von groß angelegter Automatisierungssoftware an mehr als 50 Telekommunikationsunternehmen zur Verwaltung ihrer Cloud-Angebote in der gesamten EMEA-Region** (Europa, Naher Osten und Afrika) mit einem durchschnittlichen Auftragsvolumen von 1,5 bis 4,5 Mio. über 2-3 Jahre
- **Verwaltung und Durchführung von mehr als 20 RFI/RFP-Prozessen von Anfang bis Ende**
- **Verwaltung eines Jahresbudgets von über 20 Mio. USD und von mehr als 10 Mitarbeitern, die ein konstantes jährliches Wachstum von 50 % erzielten**
- Aufbau von Vertriebsallianzen mit Unternehmen wie HP, Microsoft, IBM,

- Accenture, CSC, Cisco, Ingram Micro und Arrow Distribution
- Eröffnung und Leitung weiterer Vertriebsbüros in Dubai (VAE), Johannesburg (SA) und Moskau (RU)
- Aufbau einer starken Zusammenarbeit zwischen unseren Teams und Unterstützung beim Aufbau eines professionellen Dienstleistungsteams mit über 30 Mitarbeitern
- Unterstützung anderer Regionen beim Aufbau ihrer Telco-Funnels und bei der Standardisierung der Vertriebs- und Professional Services-Prozesse für Unternehmen
- Redner auf vielen großen internationalen Industriekonferenzen

Sales/Country Manager, Switzerland, Austria, France Parallels (jetzt: WebPros)

📅 06/2004 – 12/2006 📍 ZÜRICH, SCHWEIZ

Sales/Country Manager für die Gebiete Schweiz, Österreich und Frankreich.

- Aufbau von mehr als 500 neuen Vertriebspartnern die mehr als 20 Mio. ARR generieren
- Verkauf von insgesamt mehr als 10 Mio. Software an Telekommunikationsunternehmen, um die Cloud zu ermöglichen - kontinuierliches Wachstum von 100 % im Jahresvergleich
- Aufbau und Leitung eines Teams von mehr als 10 Mitarbeitern
- Erwerb eines Unternehmens in Frankreich, das zum französischen Büro wurde
- Eröffnung des Verkaufsbüros in Paris (FR) und Aufbau eines Teams von 5 Mitarbeitern
- Speaker auf regionalen Industriekonferenzen

CEO

Silverbox GmbH

📅 03/2005 – 05/2008 📍 BASEL, SCHWEIZ

Hosting-Unternehmen in der Schweiz, später dann verkauft

CSO

Aionics GmbH

📅 08/2003 – 04/2006 📍 BASEL, SCHWEIZ

Inhaberin eines Unternehmens, das sich auf Wissensmanagement, Projektmanagement und Softwareentwicklung konzentriert. Damals EXKLUSIVER VERKÄUFER FÜR PARALLELS/ODIN (jetzt WebPros) in der SCHWEIZ.

IT - System Administrator & Manager IT Operations LGT – Private Banking und Asset Management

📅 09/2001 – 10/2002 📍 BASEL, SCHWEIZ

Linux- und Windows-Systemadministration von über 100 Servern und 1000+ internen Benutzern mit einem Team von 5 Mitarbeitern, Lotus Notes, Leiter des internen Helpdesk.

Advisor

Chainstack

📅 03/2018 – present 📍 SINGAPORE, SINGAPORE

Private/Permissioned Enterprise und Public Blockchain PaaS Startup, das von mehreren Investoren unterstützt wird.

Startup Mentor to the R3 Venture Fund R3

📅 10/2020 – present 📍 AMSTERDAM, NIEDERLANDE

Die Vision von R3 ist eine Welt, in der jeder direkt und privat und vertrauensvoll Transaktionen durchführen kann. Corda von R3 ist eine Blockchain-Plattform für Unternehmen, die Datenschutz, Sicherheit, Interoperabilität und Skalierbarkeit bietet. Ich bin Berater des R3-Venture-Programms als Startup-Mentor, das aus über 600 verschiedenen Startups besteht.

Ambassador, Investor BloXmove

📅 04/2021 – present 📍 STUTTGART, DEUTSCHLAND

bloXmove ist eine dezentralisierte, gemeinsam genutzte Business-to-Business-Mobility-Blockchain-Plattform, die auf Blockchain / Distributed Ledger basiert. Unterstützt von großen Investoren wie Master Ventures und anderen.

Mentor Startup Grind

📅 04/2021 – present 📍 SAN FRANCISCO, USA

Startup Grind ist die größte Startup-Community der Welt. Ich betreue weltweit Startups im Bereich SaaS/Cloud/Blockchain für Startup Grind. B2C und B2B, SMB und Enterprise. Der Schwerpunkt liegt auf Strategie, Geschäfts- und Unternehmensentwicklung, Grundlagen des internationalen Wachstums, Marketing, Vertrieb, Produktmanagement - und Skalierung im Allgemeinen. Gerne teile ich auch mein globales Netzwerk an Kontakten und helfe beim Fundraising im Rahmen meiner Investorenkontakte.

Mentor Growthmentor

📅 10/2019 – present 📍 ZÜRICH, SCHWEIZ

Im Oktober 2019 habe ich beschlossen, dem Mentorennetzwerk von Foti und seinem fantastischen Team beizutreten. Ich verbringe einige Zeit mit Startups, um sie mit meiner Erfahrung zu unterstützen. Und öffne mein umfangreiches Kontaktnetzwerk für sie, um neue Investoren, Berater oder Geschäftspartner zu finden. Je nach Bedarf und wenn mich eine Geschichte sehr stark anspricht, kann ich auch als Angel-Investor für ausgewählte Startups tätig werden.

Bitte sehen Sie sich mein Profil hier an:

<https://app.growthmentor.com/mentors/lukas-hertig>

Guest Lecturer University of Applied Sciences and Arts Northwestern Switzerland FHNW

📅 05/2020 – heute 📍 SCHWEIZ

An meiner ehemaligen Universität bin ich regelmäßig als Gastdozent im Zentrum für Digitale Transformation. Vor allem in den Bereichen Digitale Transformation, eCommerce, Cloud Computing oder Blockchain.

Advisor Crypto Legal Solutions - by Wild Dubach AG

📅 01/2018 – present 📍 ZUG, SCHWEIZ

Legal Startup zur Gründung von ICO/TGE 2.0 Unternehmen in der Schweiz, die sich an die Regeln halten (Regulierung).

Advisor ID Quantique SA

📅 12/2014 – 12/2018 📍 GENEVA, SCHWEIZ

Als Teilzeitberater unterstützte ich ID Quantique (IDQ), den Weltmarktführer für Quantentechnologien aus der Schweiz im Bereich Telekommunikation und Service Provider, beim Aufbau einer globalen Präsenz und Führung für quantenbasierte Verschlüsselung und Quantenschlüsselverteilung (QKD), quantensichere Backbones und Quantenzufallszahlengenerierung (QRNG). Nachdem IDQ an einen prominenten neuen Investor verkauft wurde, habe ich diese Position aufgegeben.

Investor, Advisor Iskra eCommerce

📅 03/2017 – present 📍 FEUSISBERG, SCHWEIZ

Investitionen im Bereich des elektronischen Handels. Ein kleines Portfolio erfolgreicher Online-Shops und ein Verkäufer auf Amazon (Shopping).

M&A The Dealmakers Academy

📅 01/2021 – 02/2021 📍 HERFORTHSHIRE, ENGLAND

Spezialisierter Online-Kurs und Coaching-Programm im Bereich M&A.

M&A Dealmaker Wealth Society

📅 03/2021 – 04/2021 📍 BALTIMORE, USA

Spezialisierter Online-Kurs und Coaching-Programm im Bereich M&A.

Financial Modeling & Valuation Analyst (FMVA)® | Certificate CFI - Corporate Finance Institute

📅 10/2020 – 12/2020 📍 VANCOUVER, KANADA

Online-Kurs und Zertifizierung beim marktführenden Institut für M&A und Private Equity Professionals.

Advanced Growth Strategy | Certificate Reforge

📅 2020 – 2020 📍 SAN FRANCISCO, USA

Ich war eine von 200 ausgewählten Personen aus über 5000 Bewerbungen, die von März bis Mai 2020 an den Studien zur Advanced Growth Strategy teilnehmen durften. Die Advanced Growth Strategy richtet sich an Spezialisten, die in ihren Unternehmen Einfluss auf die Wachstums-, Produkt- oder Geschäftsstrategie haben. Das Programm ist sowohl für B2C- als auch für B2B-Praktiker konzipiert. Advanced Growth Strategy wird von Reforge betrieben, das aus sehr erfolgreichen Wachstumsführungs Kräften wie dem ehemaligen VP Growth von Hubspot oder Andrew Chen, General Partner bei Andreessen Horowitz, besteht.

Mehr Informationen auf <https://www.reforge.com/advanced-growth-strategy-series>

University of Applied Sciences and Arts Northwestern Switzerland FHNW

📅 2002 – 2005 📍 OLTEN, SCHWEIZ

Wirtschaftsinformatik - mit den Schwerpunkten IT-Projektmanagement, Softwareentwicklung in Kombination mit Wirtschaft & Finanzen und internationalem Management

AUSBILDUNG

Diploma

Novartis Pharma (Switzerland) AG

📅 1998 – 2001 📍 BASEL, SCHWEIZ

Diplom von Novartis als Chemielaborant - Analytik

FÄHIGKEITEN & KOMPETENZEN

Servant Leadership # Long-term thinking # Future focused
Turning Ideas into companies or lines of business # Goal Oriented
Time Management # Resiliency # Diversity & Inclusion
Thinking through first principles # Persistence # Business Strategy
Go-to-market Strategy # Growth hacking # Networking
Solution Selling # Business Development # Dealmaking # M&A
Corporate Development # Marketing Strategy # Company Valuations
Digital Marketing # Cloud Computing # Digital Strategy
Product Management # Software Development # Agile Methodologies
SEO # SEM # Telecommunications # Data Center
International Sales # Channel Partners # Sales Process # ITIL
Software Industry # Sales # Professional Services # Managed Services
Sales Management # Selling # Blockchain # SaaS # PnL
Enterprise Software # Software as a Service (SaaS)
Strategic Partnerships # Management # Business Alliances
Team Management # Cross-functional Team Leadership
Partner Management # Cryptocurrency # Bitcoin # PaaS # Hosting
IaaS # Channel # DevOps # Leadership # Adaptable # Partnerships
Forecasting # Budgeting # Reporting # Public speaking

MITGLIEDSCHAFTEN

Schweizer Kader Organization (SKO)

<https://www.sko.ch/>

Swiss Venture Club

<https://svc.swiss/>

Growthmentor.com

<https://www.growthmentor.com>

Angel Investment Network

<https://www.angelinvestmentnetwork.ch/>

SwissICT

<https://www.swissict.ch/>

Fachhochschule Nordwestschweiz

<https://www.fhnw.ch/en>

Swiss Legal Tech Association

<https://www.swisslegaltech.ch/>

Crypto Valley Association

<https://cryptovalley.swiss/>

Bitcoin Association Switzerland

<https://www.bitcoinassociation.ch/>


SPRACHEN

100 % Deutsch

95 % Englisch

60 % Französisch


HOBBIES

 Familie & Freunde

 Bücher


 Podcasts


 Sport


 Musik machen

 Kunst

SOCIAL MEDIA

 lukashertig

 lukas.hertig

 @LukasHertig

 Slideshare

 Youtube

REFERENZEN

Siehe online auf www.lukashertig.com oder auf meinem LinkedIn Profil.
Zusätzliche Referenzen sind auf Anfrage verfügbar.