|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Profilvorstellung NUNC Consulting GmbH: |  | Sprachen: | EnglishGerman |

|  |
| --- |
| Zur Person: |
| Erfahrener Salesforce Product Owner mit einem tiefen Einblick in Sales Cloud, Service Cloud und Field Service Lightning (FSL). Ich bringe eine Erfolgsbilanz von erfolgreichen Salesforce-Projekten mit und habe mich auf die Optimierung von Vertriebs-, Service- und Außendienstprozessen für Unternehmen spezialisiert. Meine Stärke? Präzise Anforderungsanalysen, strategische Spielpläne und die einwandfreie Ausführung von maßgeschneiderten Salesforce-Lösungen. Als engagierter Teamplayer bringe ich nicht nur technisches Know-how mit, sondern auch eine Leidenschaft für die Entwicklung innovativer Lösungen, die Ihr Geschäft wirklich aufpeppen. Lassen Sie uns ein Team bilden, Ihr Salesforce-Spiel auf die Spitze treiben und den Erfolg gemeinsam gestalten! |

|  |
| --- |
| Besondere Kenntnisse: |
| Manfred ist ein erfahrener Salesforce-Architekt mit Expertise in Sales Cloud, Service Cloud und FSL. Erfolgreich in der Optimierung von Geschäftsprozessen und Bereitstellung maßgeschneiderter Salesforce-Lösungen. Verbindet technisches Fachwissen mit innovativen Problemlösungen zur Steigerung der Unternehmensleistung. |

|  |  |
| --- | --- |
| Branchenkenntnisse: | RetailOil & EnergyFinancial ServicesBankingAutomotive |

|  |  |
| --- | --- |
| Methoden: | WaterfallAgile |

|  |  |
| --- | --- |
| Technologien: | SpringBootService CloudSalesforce CPQ (Configure, Price, Quote)Sales CloudReactNativePHPKotlinJiraJavascriptGoogle Cloud PlatformGoogle Cloud PlatformField Service LightningElasticSearchConfluenceCCV Terminal payDroid based |

|  |  |
| --- | --- |
| Zertifizierungen: | IPMA Level D |

# PROJEKTHISTORIE

|  |
| --- |
| **Compleo Charging** - **Automotive *- 01.2021 - 03.2024***  ***Projektrolle:* Salesforce Developer;Salesforce Consultant**  *Aufgaben:*  Als Systembesitzer/Product Owner der gesamten Cloud-basierten Salesforce-Plattform verwalte ich die Lead-to-Order- und Order-to-Cash-Prozesse des Unternehmens. Zusätzlich überwache ich die kontinuierliche Entwicklung der gesamten Service-Plattform. Die vorhandenen Salesforce-Module umfassen Sales Cloud, Service Cloud und CPQ. Ich bin Teil des gesamten IT-Roadmap-Prozesses, der der agilen Scrum-SAFe-Methodologie folgt. Ab 01/2023 bin ich verantwortlich für den gesamten Teil des Konzepts, Designs und der Implementierung einer neuen Salesforce-Organisation, einschließlich des Migrationskonzepts von der alten Instanz. Umfang des Projekts/Rolle: Aus externer Sicht bin ich der erste Ansprechpartner für die Geschäftsseite, wenn es um die Implementierung und das Design neuer Prozesse in Salesforce geht. Die Koordination von Anforderungen zwischen verschiedenen Bereichen und Stakeholdern gehört ebenfalls zu meiner Arbeit. Als Product Owner bin ich verantwortlich für die weitere Entwicklung unserer Salesforce-Plattform in enger Abstimmung mit dem gesamten IT-Team (Integration in andere Systeme, Teamgröße: ca. 40 FTE). Ich gewährleiste eine konsistente Analyse von Anforderungen und Geschäftsprozessen basierend auf einer End-to-End-Sicht und mit starkem Fokus auf die Geschäftsplanung. Ich bin verantwortlich für die Priorisierung von Anforderungen, die Pflege des Backlogs und die Erstellung von User Stories. Die Vorbereitung von Workshops (zusammen mit spezialisierten Entwicklern) fällt ebenfalls in meinen Verantwortungsbereich. Ich agiere auch direkt als Schnittstelle zu Salesforce und kümmere mich um Lizenz-, Vertrags- und Feature-Retirement/Enforcement-Management. Migration von der Legacy-Org zur neu erstellten. Integration der Rechnungsvorbereitung. Integration von MS Dynamics als ERP- und Billing-Backend. Starke Integration in ein Microservice-Backend. |

|  |
| --- |
| **weeBusiness GmbH** - **Finance *- 07.2020 - 01.2021***  ***Projektrolle:* Product Owner**  *Aufgaben:*  Im Projekt 'weePay Terminal' wird eine neue unabhängige App entwickelt, die auf Zahlungsterminals des Herstellers CCV verteilt werden kann, einem bekannten Terminalanbieter in Europa. CCV Deutschland befindet sich in Au in der Hallertau und ist von München aus in etwa einer Stunde erreichbar. Die App ist für das CCV A920 Terminal konzipiert, das seit Mitte 2020 verfügbar ist und auf einer speziell gehärteten Android-Version namens 'payDroid' sowie einem eigenen, nicht öffentlichen App-Store basiert. Mit diesem Ansatz kann die Entwicklung des wee Marktplatzes und die Vernetzung von Einzelhandel, Online-Handel sowie Sport- und Veranstaltungsorten nach dem Plug-and-Play-Prinzip umgesetzt werden. Das Zahlungsterminal und die App sind mit dem Kassenprotokoll ZVT kompatibel, was bedeutet, dass jede moderne elektronische Kasse problemlos mit weePay als Zahlungs- und Cashback-Funktion ausgestattet werden kann. Die Herausforderungen umfassten: Als Business Development Manager führte ich die Marktanalyse einschließlich einer RFP durch. Basierend auf der Entscheidungsmatrix wählte ich den besten Partner für den Kunden aus und verhandelte eine umfassende Vereinbarung mit CCV, die alle finanziellen und verfahrenstechnischen Prozesse von der Bestellung bis zur Lieferung des Terminals einschließlich Provisionierung und Preisgestaltung abdeckte. Als Produkt Owner definierte ich alle notwendigen User Stories, um sie an das Entwicklungsteam weiterzugeben. Anschließend leitete ich das Team und hielt den Kunden über die aktuellen Entwicklungsschritte auf dem Laufenden, holte wöchentliches Feedback im Rahmen öffentlicher Reviews ein und stimmte mich mit dem Management ab. Als IT-Architekt musste ich den allgemeinen Ansatz für die Implementierung der App abstimmen ('ZVT-Proxy', Frameworks, Deployment-Assembly, Build & Release, Integration in die Bankenplattform des Kunden, Provisionierung). |

|  |
| --- |
| **weeBusiness GmbH** - **Finance *- 05.2019 - 06.2020***  ***Projektrolle:* Product Owner**  *Aufgaben:*  Als Product Owner überwache und koordiniere ich die Weiterentwicklung des Sport- und Unterhaltungskonzepts (Anwendung in Sportstadien, Veranstaltungsorten usw.) auf technischer Basis. Dies umfasst insbesondere die Weiterentwicklung der Funktionalitäten in den Bereichen Locations, Web und App. Dazu gehören Ticketing, Zugangskontrolle, Zahlungssysteme, Prepaid-Aufladungen, MobilePayment usw. Im Detail leitete ich die Weiterentwicklung vom geschlossenen zum offenen, bargeldlosen Zahlungssystem der WeeArena in Bad Tölz. Dies beinhaltet alle Kundenkontaktpunkte, an denen ein Kunde eine Transaktion durchführen möchte. Als Bindeglied zwischen Entwicklern, Fachabteilungen und externen Partnern sowie Dienstleistern bilde ich die Kommunikationsschnittstelle. Ich erstelle die Aufgabenpakete für die Weiterentwicklung des Zugangs- und Zahlungssystems, definiere und koordiniere die Bearbeitung von Geschäftsanforderungen mit internen und externen Stakeholdern unter Berücksichtigung der Kundenerfahrung und der technischen Machbarkeit. Ich leite Schulungen und Workshops bezüglich der Anforderungsanalyse und der Problemlösungsansätze der Abteilungen, des Entwicklungsteams und externer Partner. Für externe Partner erstelle ich Spezifikationen und für die Entwickler ebenfalls Spezifikationen. Diese Initiative erleichtert die Entwicklung des wee-Marktplatzes, der eine einfache Integration von Einzelhandel, Online-Handel sowie Sport- und Veranstaltungsorten nach dem Plug-and-Play-Prinzip ermöglicht. Das Zahlungsterminal und die App unterstützen das Kassendatenprotokoll ZVT und ermöglichen es modernen elektronischen Registrierkassen, problemlos mit weePay für Zahlungs- und Rückzahlungsfunktionen ausgestattet zu werden. Die Herausforderungen umfassten: Durchführung einer Marktanalyse, einschließlich eines RFP, als Business Development Manager. Verwendung einer Entscheidungsmatrix zur Auswahl des besten Partners für den Kunden und Aushandlung einer umfassenden Vereinbarung mit CCV, die alle finanziellen und verfahrenstechnischen Aspekte von der Bestellung bis zur Lieferung einschließlich Bereitstellung und Preisgestaltung abdeckt. Definition aller notwendigen User Stories als Produktbesitzer, dann Leitung des Entwicklungsteams und Informieren des Kunden über den Fortschritt. Sammlung wöchentlicher Feedbacks während öffentlicher Reviews und Koordination mit dem Management. Als IT-Architekt Ausrichtung der Gesamtstrategie für die App-Implementierung (z. B. 'ZVT-Proxy', Frameworks, Bereitstellungsversammlung, Build- & Release-Prozesse, Integration in die Bankplattform des Kunden, Bereitstellung). |

|  |
| --- |
| **Emil Frey AG** - **Automotive *- 11.2018 - 01.2019***  ***Projektrolle:* Product Owner**  *Aufgaben:*  Aktuell werden nur EF-interne Preisdaten zur Berechnung von Verkaufs- und Inzahlungnahmepreisen verwendet. Externe Faktoren und regionale Unterschiede sind in den Preisrechnern nicht berücksichtigt. Die aktuellen Preise liegen über dem Marktwert (Inzahlungnahme) oder unter dem Marktwert (Verkauf). Umfang und Vorgehensweise Ich entwickelte ein robustes, dynamisches Preismodell mit passenden PaaS-Lösungen aus der öffentlichen Cloud und ließ maschinelles Lernen die komplexe Arbeit der Prognosen übernehmen. Ich fügte öffentlich verfügbare Daten hinzu und erstellte APIs auf dieser Datenbasis, sodass neue Geschäftsprodukte diese Daten einfach nutzen konnten. Das Projekt wurde als MVP konzipiert und konzentrierte sich auf die Märkte in Deutschland und der Schweiz. EF-Daten wurden geladen und Daten von Gebrauchtwagenplattformen wie mobile.de, autoscout24 und autosphere etc. wurden integriert. |

|  |
| --- |
| **Subaru Deutschland GmbH** - **Automotive *- 11.2018 - 05.2019***  ***Projektrolle:* Architect;SCRUM Master**  *Aufgaben:*  Um die Kundentreue und Kundeninteraktion zu erhöhen sowie gezieltes Cross- und Up-Selling zu fördern, soll eine Marken-App erstellt werden – am Beispiel von Subaru, mit der Subaru-Kunden jederzeit Zugang zu Mehrwertdiensten rund um Mobilität und Fahrzeuge haben können. Umfang und Vorgehensweise Das Ziel der ersten Version ist es, einer kleinen Anzahl von Kunden so wenige Funktionen wie möglich zur Verfügung zu stellen und zu testen. Danach können die vom Kunden als relevant erachteten Funktionen erweitert und ungenutzte Features abgelehnt oder verbessert werden. Der komplette Stack wurde mit einem Cloud-Native-Ansatz entwickelt, um eine schnelle Time-to-Market zu gewährleisten. Das gesamte Backend basierte auf PaaS-Diensten (AppEngine, CloudSQL) und wurde mit einer GitLab CICD-Pipeline ausgerollt, die durch Commits zum GIT-Repository (develop/master) ausgelöst wurde. |

|  |
| --- |
| **Emil Frey AG** - **Automotive *- 09.2018 - 11.2018***  ***Projektrolle:* Architect**  *Aufgaben:*  Problem: Beim Aufbau neuer digitaler Vertriebsmodelle mit einer Vielzahl neuer Technologien benötigt der Kunde eine Ebene, die die schnelle Entwicklung von der stabilen und leistungsfähigen IT entkoppelt. Um die Stabilität nicht zu beeinträchtigen, ist es bewährte Praxis, die unterschiedlichen IT-Geschwindigkeiten zu trennen. Lösung: Aufbau einer Schicht in der öffentlichen Cloud (Google Cloud Platform), Verbindung zu Altsystemen (im ersten Ansatz Einwegkommunikation) und Entwicklung geeigneter APIs auf dieser Schicht. Nutzen: Neue Produkte werden das Tagesgeschäft nicht beeinflussen, neue Apps können ziemlich schnell entwickelt werden. Aufgaben und Verantwortlichkeiten: Einrichtung einer unternehmensfertigen Organisation in der GCP (Projekte, Service-Nutzer, IAM). Aufbau eines Entwicklungsteams vor Ort und in Nearshore. Einrichtung eines GitLab-Servers für Code und CICD-Pipelines. Etablierung eines Kostenverteilungsmodells und Abrechnungsprozesses. Analyse der aktuellen IT-Architektur und Entwicklung eines Zielbildes zusammen mit dem Core-IT-Team. Entwicklung eines Cloud-nativen ETL-Stacks von Legacy-Maschinen (IBM OS/400, Oracle) zur GCP, bestehend aus GCP-PaaS-Diensten (Cloud Storage, Cloud Functions, Cloud DataFlow, CloudSQL, AppEngine). |

|  |
| --- |
| **Media-Saturn IT-Services GmbH** - **Retail *- 10.2017 - 09.2018***  ***Projektrolle:* Product Owner**  *Aufgaben:*  Als Product Owner (PO) des Teams namens Config, Services (PaaS) & Provider Interface bin ich dafür verantwortlich, sicherzustellen, dass alle Infrastrukturthemen wie AD-Konten, Netzwerkkonfigurationen, Firewall-Probleme gelöst werden und eine Überwachungs- und Protokollierungslösung für die Kundenanwendungen bereitgestellt wird. Umsetzung der sicheren Synchronisierung aller AD-Konten und Aufbau einer Cloud-IAM-Struktur, die mit dem HR-Prozess abgestimmt ist. Einrichtung eines grundlegenden Cloud-Compliance-Rulesets, bestehend aus: Definition des geografischen Standorts der verwendeten Dienste Definition eines globalen Rollensatzes zur Steuerung der Dienstnutzung basierend auf der speziellen Rolle Einrichtung einer AD-Gruppe mit speziellen Admin-Rechten Einrichtung einer kostenbezogenen Kostenzuweisung mit der Google Cloud Billing und Zuordnung zu den bestehenden Kostenstellen Abstimmung der Cloud-Strategie mit den Unternehmensrecht- und Datenschutzbeauftragten Implementierung des Forseti-Security-Scanners und Übergabe an die IT-Sicherheitsabteilung Immer bemüht, die Prinzipien zu befolgen: "Sein eigenes Hundefutter essen" "Wenn es wehtut, mach es öfter" "Wenn es funktioniert, versuche es zu zerbrechen" Das PaaS-Team kümmert sich um: Automatisierte PaaS-Systemeinrichtung mit Managed Kubernetes (Kubernetes Engine), Massenspeicher (Cloud Storage) und verwalteten Datenbanken (CloudSQL mit Postgres 9.6) Evaluierung neuer PaaS-Produkte (Cloud Functions, Cloud Spanner, BigTable) Abrechnungskonzept und Automatisierung, Kosten auf kausalitätsbasierter Grundlage zugeordnet Datenquelle für die Laufzeitkonfiguration Automatisierung der Stufen-Einrichtung Netzwerk und Firewalls Cloud-Identitäts- und Zugriffsverwaltung (IAM) basierend auf dem On-Prem Active Directory |

|  |
| --- |
| **Media-Saturn IT-Services GmbH** - **Retail *- 03.2017 - 05.2018***  ***Projektrolle:* Project Manager**  *Aufgaben:*  Ich habe ein Tool entwickelt, das eine dynamische Personalplanung ermöglichte, abhängig von der Frequenz der Kundenbesuche. Das Tool berücksichtigte externe Faktoren wie das Wetter. Mein Ziel war es sicherzustellen, dass an Tagen mit hoher Kundenfrequenz ausreichend Verkaufsmitarbeiter vorhanden waren, um die Kunden zu beraten. Dadurch sollte der Umsatz gesteigert werden, da wir wussten, dass 30% der Besucher nicht zu Kunden konvertierten. Mein Ansatz bestand darin, ein Machine-Learning-Modell zu entwickeln und es mit historischen Nutzerfrequenzen und Wetterdaten zu trainieren. Anschließend habe ich eine Vorhersage für die nächsten 7-14 Tage getroffen. Ich habe spezielle Veranstaltungen herausgefiltert und die Vorhersage mit den Wettervorhersagen verbessert. |

|  |
| --- |
| **Media-Saturn IT-Services GmbH** - **Retail *- 10.2016 - 09.2017***  ***Projektrolle:* Developer**  *Aufgaben:*  Planung und Umsetzung für den Enterprise-App-Store ▪ Projektmanagement und Entwicklung innovativer Tools und Dienste im Bereich mobiler Apps ▪ Entwicklung einer gruppenweiten Strategie für mobile Endgeräte ▪ Projektleitung / Lead Developer verschiedener Apps (Web, mobil) ▪ Initiierung einer unternehmensweiten Public-Cloud-Organisation auf Basis der Google Cloud Platform |

|  |
| --- |
| **msg systems AG** - **Automotive *- 05.2011 - 09.2016***  ***Projektrolle:* Project Manager**  *Aufgaben:*  Als Projektleiter digitalisierte ich den Fahrzeugprüfungsprozess mit einer iPad-App und einem JEE-Backend (als Ersatz für einen durch Excel-Listen und Access-Datenbanken getriebenen Prozess). Anfangs wurde die App nur im Auslieferungszentrum 8 - bei der Endkontrolle der Fahrzeuge - genutzt. Dank ihrer breiten Akzeptanz wird die App nun weltweit in den Werken in Brüssel, Győr, Bratislava und San José eingesetzt. Projekt Easy-App Als Projektleiter leitete ich die Entwicklung und den Roll-out einer iPad-App für den sicheren Zugriff der Rechtsabteilung der AUDI AG auf ein DMS. Indem ich die vollständige Verschlüsselung aller Daten auf dem iPad sowie auf dem Übertragungsweg sicherstellte, wurde die Voraussetzung für die Verarbeitung von Daten bis zur Vertraulichkeitsstufe "geheim" geschaffen. Die App wurde von externen Sicherheitsspezialisten (NESO Security Labs GmbH) geprüft. Methoden: ▪ Projektmanagement für B2C-Apps (iOS) ▪ Projektcontrolling ▪ Anforderungsanalyse ▪ Abschätzung von Leistungsumfängen, monetäre Bewertungen, persönliche Verantwortung bei der Erstellung von Angeboten ▪ Verantwortlicher Ansprechpartner für etwa 10 iOS-Apps ▪ Steuerung des Projektteams (6 Entwickler, 2 Business-Analysten) ▪ Erstellung von Statusberichten |

|  |
| --- |
| **it-economics GmbH** - **Technology *- 09.2009 - 04.2011***  ***Projektrolle:* Consultant**  *Aufgaben:*  Administration der internen IT-Infrastruktur ▪ Hauptverantwortliche Person für alle infrastrukturbezogenen Themen ▪ Planung und Durchführung von Software-Rollouts ▪ Weiterentwicklung von hausinternen JAVA- und PHP-Anwendungen ▪ Planung und Durchführung eines Penetrationstests der internen IT-Infrastruktur durch einen externen Dienstleister ▪ Wartung und Weiterentwicklung eines modularen Softwaremoduls für den Bankprozess der Genossenschaftsbanken in Deutschland auf Basis des JAVA Banking Frameworks (JBF) ▪ Vorbereitung und Durchführung von Vorstellungsgesprächen |

**Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) der NUNC Consulting GmbH**

1. **Geltungsbereich**  
   Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) gelten für alle Verträge (aktuelle und zukünftige) zwischen der NUNC Consulting GmbH (im Folgenden „NUNC“ genannt) und dem Auftraggeber, die die Vermittlung und Erbringung von Beratungsdienstleistungen betreffen. Abweichende Bedingungen des Kunden werden nur dann Vertragsbestandteil, wenn NUNC diesen ausdrücklich schriftlich zugestimmt hat.
2. **Leistungsumfang und Auswahl der Berater**  
   NUNC erbringt IT-Beratungsdienstleistungen durch eigene angestellte Berater sowie durch die Vermittlung externer Berater (im Folgenden „Berater“ genannt). NUNC berät den Kunden bei der Auswahl geeigneter Berater basierend auf den Anforderungen des Kunden und stellt entsprechende Profile vor. Die endgültige Entscheidung über den Einsatz und die Auswahl der Berater obliegt dem Kunden. NUNC übernimmt die Koordination sowie die Abwicklung und bleibt stehts der zentrale Ansprechpartner.
3. **Abrechnung und Leistungserbringung**  
   Die Abrechnung erfolgt anhand der vertraglichen Vereinbarung. Sämtliche Änderungen des Leistungsumfangs, der Aufgabenstellung oder der Arbeitsweise müssen mit NUNC und dem eingesetzten Berater gemeinsam vereinbart werden. Vertragliche Veränderungen müssen mit NUNC abgestimmt werden.
4. **Vergütung und Zahlungsbedingungen**  
   Die Vergütung richtet sich nach der im Vertrag festgelegten Honorarbasis und umfasst die Dienstleistungen der eingesetzten Berater. Die Vergütung externer Berater erfolgt ausschließlich durch NUNC. Verzugszinsen und Mahnkosten können nach gesetzlichen Bestimmungen erhoben werden, falls die Zahlung nicht rechtzeitig erfolgt.
5. **Verbot der direkten sowie indirekten Beauftragung oder Abwerbung**  
   Der Kunde verpflichtet sich, während der Vertragslaufzeit sowie für einen Zeitraum von 12 Monaten nach Vertragsbeendigung weder direkte noch indirekte Arbeitsverträge oder Aufträge mit den durch NUNC eingesetzten Beratern zu schließen, es sei denn, dies erfolgt durch Einbindung und ausdrückliche Zustimmung von NUNC.  
   Sollte der Kunde gegen diese Verpflichtung verstoßen und einen Berater ohne Einbindung von NUNC beauftragen oder abwerben, so verpflichtet er sich, an NUNC eine Entschädigungszahlung in Höhe von einem Jahresbruttogehalt bzw. das jährliche Honorar des Beraters zu leisten. Weitergehende Ansprüche von NUNC bleiben hiervon unberührt.
6. **Mitwirkungspflicht des Kunden**  
   Der Kunde verpflichtet sich, alle für die Erbringung der Beratungsleistung erforderlichen Informationen, rechtzeitig und vollständig zur Verfügung zu stellen. Dazu gehört die Bereitstellung aller notwendigen Voraussetzungen und Ressourcen, die NUNC und den eingesetzten Beratern eine ordnungsgemäße Leistungserbringung ermöglichen. Der Kunde informiert NUNC unverzüglich über alle wesentlichen Änderungen und Umstände, die die Erbringung der Dienstleistung betreffen könnten.
7. **Geheimhaltung**  
   Beide Parteien verpflichten sich zur Vertraulichkeit sämtlicher Informationen, die im Rahmen der Zusammenarbeit bekannt werden. Dies umfasst insbesondere Informationen über den Kunden und die eingesetzten Berater, die durch NUNC vermittelt oder eingesetzt werden.
8. **Datenschutz**  
   NUNC verarbeitet personenbezogene Daten des Kunden und der vermittelten Berater gemäß den geltenden Datenschutzgesetzen. Eine Weitergabe der Daten erfolgt nur, soweit dies zur Vertragserfüllung notwendig ist oder der Kunde einer Weitergabe ausdrücklich zugestimmt hat.
9. **Kündigung**  
   Beide Parteien können den Vertrag unter Einhaltung der im Vertrag festgelegten Kündigungsfrist kündigen. Bereits entstandene Zahlungsansprüche bleiben davon unberührt.
10. **Schlussbestimmungen**  
    Sollten einzelne Bestimmungen dieser AGB unwirksam sein oder werden, bleibt die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen unberührt. Die unwirksame Bestimmung wird durch eine Regelung ersetzt, die dem wirtschaftlichen Zweck der unwirksamen Bestimmung am nächsten kommt.  
    Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Gerichtsstand ist [Sitz der NUNC Consulting GmbH].