



Lebenslauf

Name: FLIERL

Vornamen: Margit Elli

Geburtsdatum: 22.08.1962

Geburtsort: Sulzbach-Rosenberg

Staatsangehörigkeit: deutsch

Familienstand: glücklich geschieden, keine Kinder

Adresse: Umbenhauer Str. 2
90453 Nürnberg

Kontakt: 0911 – 650 701 03
0172 – 812 – 0862

margit.flierl@delta-consultants.de

URL: www.delta-consultants.de

Kurzdarstellung:

Verhandlungsstarker Einkaufsprofi mit fundierter interkultureller Kompetenz im Spannungsfeld West-Europa – Asien.

Weltweite Verhandlungen sind meine Leidenschaft. Die zweite Leidenschaft ist Organisation: Ordnung ins Chaos bringen, sinnvolle Prozesse einführen und dauerhaft etablieren, Unternehmensinternes Zusammenwirken optimieren – bevorzugt im internationalen Umfeld!

Unternehmerisches Denken, Führungsstärke, pragmatische Lösungen, Umsetzungs-Know-how, ausgeprägte Kommunikation, Team-, Lösungs-, und Zielorientierte Arbeitsweise, sowie ein Feingefühl für Menschen / Teams (auch) unterschiedlicher Nationalitäten runden mein Profil ab.

Praxis-orientierte Trainerin für die Zusammenarbeit zwischen West-Europa und Indien: „so klappt’s auch mit dem Inder“.

Sprachen:

Deutsch:	Muttersprache
Englisch:	Vertrags- und Verhandlungssicher
Italienisch:	Grundkenntnisse
Spanisch:	Grundkenntnisse
Tschechisch:	ingerostet

Auslandseinsätze:

6 Monate +:	Indien, Hongkong
< 6 Monate:	Tschechien, Singapur, Thailand, Japan, USA

Selbständigkeit & Projekt-Erfahrung – Delta Consultants EK:

Seit 01.11.1998 **Delta Consultants EK,**
Selbständige Unternehmensberaterin, Interims-Management, Coach,
Interkulturelle Trainerin
Interkulturelle Trainerin, Coach, Moderator & Verhandlungsbegleitung Indien;
Interims- und Projektmanagement, Outsourcing, Einkaufsberatung;
Import von Kunststoff-Spritzguss-Werkzeugen und Plastik-Teilen aus China.

Persönliche Schwerpunkte:

- Indien – Asien – deutsch-sprachiger Raum
- Geschäftliche Zusammenarbeit Indien/Asien - West-Europa
- Interkulturelles Management & Training
- Kommunikation und Verhandlungsführung
- Verhandlungsbegleitung deutschsprachiger Firmen in Indien
- Projektmanagement, Outsourcing, Interims-Management
- Produktions- und Entwicklungsverlagerung
- Match-Making: JV, M&A
- Global Sourcing
- Einkaufs- / Materialwirtschafts-Leitung und –Organisation
- Interkulturelles, systemisch-konstruktivistisches Coaching

Projektüberblick 1998 - 2018:

2018	Standort	Nürnberg Training/Coaching Tage Indien – 70 Tage Beratungstage – 5 Tage
	Projekt	Verhandlungsführer für Mobilfunk-Standorte
	Kunde:	Mobilfunk Anbieter
	Segment:	Mobilfunk Standorte
	Aufgabe:	Vorhandene Verträge sichten und analysieren Verhandlungsstrategie erarbeiten Standort-Miete neu verhandeln = reduzieren Zusätzliche Vertragskonditionen für den Anbieter verbessern Neue Verträge mit verbesserten Konditionen vorbereiten und abschließen
2017	Standort	Nürnberg Training/Coaching Tage Indien – 50 Tage Beratungstage – 5 Tage
	Projekt:	Verhandlungsführer für Mobilfunk-Standort
	Kunde:	Mobilfunk Anbieter
	Segment:	Mobilfunk Standorte
	Aufgabe:	Vorhandene Verträge sichten und analysieren Verhandlungsstrategie erarbeiten Standort-Miete neu verhandeln = reduzieren Zusätzliche Vertragskonditionen für den Anbieter verbessern Neue Verträge mit verbesserten Konditionen vorbereiten und abschließen
2016	Standort	Nürnberg Training/Coaching- Tage Indien – 37 Tage Beratungstage – 3 Tage
	Projekt	Verhandlungsführer für Mobilfunk-Standorte
	Kunde:	Mobilfunk Anbieter
	Segment:	Mobilfunk Standorte
	Aufgabe:	Vorhandene Verträge sichten und analysieren Verhandlungsstrategie erarbeiten Standort-Miete neu verhandeln = reduzieren Zusätzliche Vertragskonditionen für den Anbieter verbessern Neue Verträge mit verbesserten Konditionen vorbereiten und abschließen
2015	Standort	Nürnberg Training/Coaching-Tage Indien – 56 Tage Beratungstage – 8 Tage
	Projekt	Verhandlungsführer für Mobilfunk-Standorte
	Kunde:	Mobilfunk Anbieter
	Segment:	Mobilfunk Standorte
	Aufgabe:	Standort-Miete neu verhandeln = reduzieren Andere Vertragskonditionen für den Anbieter verbessern
2014	Standort	Schwarzenbruck Training/Coaching-Tage Indien –54 Tage; Beratungstage – 5 Tage

	Projekt:	Identifizierung von Entwicklungs- und Produktionskapazitäten in Indien
	Kunde:	Aus dem deutschen Mittelstand
	Segment:	Gebäudesicherung / Gebäudetechnik
	Aufgabe:	Durchführung unter Vertraulichkeitsvereinbarung <ul style="list-style-type: none">- Identifizierung geeigneter Partner für Entwicklung und Produktion in Indien zwecks Kapazitätserweiterung- Erstkontakt und Abklärung Entwicklungs-/Produktionstechnischer Gegebenheiten- Erhebung Unternehmens-relevanter Daten wie Gründung, Besitzverhältnisse, Marktanteile, Wettbewerber, bestehende Export-Aktivitäten, Anzahl Mitarbeiter, Anzahl Gewerkschaften, Entwicklungs- und Produktionskapazitäten etc.- Klärung der Vertrauenswürdigkeit in Hinblick auf Urheberrechte- Datenerhebung und Dokumentation zur Vorbereitung des pre-Qualitätsaudits- Zusammenstellung Dossier der relevanten Anbieter- Der ideale Partner konnte identifiziert werden
	Projekt:	Teambuilding-Maßnahmen im internationalen IT-Umfeld
	Kunde:	Mandat von ti communication Regensburg
	Aufgabe:	<ul style="list-style-type: none">- Beteiligte Nationen: Deutsche, Polen, Rumänen, Bulgaren, Inder- Beteiligte IT-Dienstleister: insgesamt 6 aus verschiedenen Regionen- Zusammenführung der Teilnehmer in länderübergreifende, funktionierende Teams ohne Wettbewerbsgedanken
	Projekt:	Einkaufs-Coaching
	Kunde:	Mandat von butterflymanagers CH
	Segment:	Automotive Kunststoffteile
	Aufgabe:	<ul style="list-style-type: none">- Strategische Ausrichtung des Einkaufs- Schulung der neuen Mitarbeiter- Einführung verlässlicher Einkaufsabläufe
2013	Standort:	Schwarzenbruck Training-/Coaching-Tage Indien – 55 Tage; Beratungstage – 10 Tage
	Projekt:	Strategie-Beratung im IT-Outsourcing Umfeld
	Kunde:	Mandat eines britischen Beratungsunternehmens
	Segment:	Luftfracht
	Aufgabe:	<ul style="list-style-type: none">- Durchführung in Deutschland- Projektlaufzeit: insgesamt 2 Monate- Analyse des Zusammenwirkens verschiedener Outsourcing Partner- Strategie-Entwicklung in Hinblick auf mehr Effizienz und weniger Zeitverluste- Sensibilisierung der Mitarbeiter in Hinblick auf unterschiedliche Notwendigkeiten innerhalb des interkulturellem Umfelds
2012	Standort:	Schwarzenbruck Training-/Coaching-Tage Indien – 70 Tage; Beratungstage – 20 Tage
2012	Aktivitäten:	<ul style="list-style-type: none">- Weiterer Ausbau Kundenbasis / Trainingstage Interkulturelles Training- Vermarktung von Industrie-Grundstücken in SriCity

	Projekt:	Analyse: Interne Kommunikation
	Kunde:	Mandat von ti communication – Deutschland Projekt-Laufzeit: 4 Monate
	Segment:	Medizinische Wirk- und Strickwaren
	Aufgabe:	<ul style="list-style-type: none">- Untersuchung der Strukturen und der Wirkung interner Kommunikation in Hinblick auf Fluktuation und Reibungslosigkeit interner Prozesse zwischen einem deutschen und einem indischen Produktionsstandort- vergleichende Interviews mit indischen Firmen.- Auswertung der Ergebnisse & Erarbeitung von Empfehlungen
	Projekt:	Analyse: Match-Making Opportunities
	Kunde:	Phoenix Group – Hyderabad / Indien
	Bereiche:	Food-Processing, Organic Food, Mining, Infrastructures, Bio-Baumwolle Investitions-Volumen: 100 Mio. EUR
2011	Standort:	Nürnberg Training-/Coaching-Tage Indien: 74 Tage
2011	Aktivitäten:	<ul style="list-style-type: none">- Ausdehnung des Bereichs interkulturelles Training auf die Länder: Österreich, Luxemburg, Holland, Norwegen, Indien- Reduzierung des Bereichs Spritzguss-Werkzeuge / Kunststoffteile auf wenige, ausgewählte Kunden
2010	Standort	Nürnberg Training-/Coaching-Tage Indien: 50 Tage; Beratungstage – 10 Tage
2010	Aktivitäten:	<ul style="list-style-type: none">- Beratungstätigkeit bei Projektverlagerung nach Indien- Ausbau der Kundenbasis im Bereich Interkulturelles Training- Strukturierte Übergabe von Einkaufsaktivitäten und – Abläufen an Kunden aus dem Kunststoffbereich
	Projekt:	Rekrutierung indischer Ingenieure für Arbeitseinsatz in Deutschland
	Kunde:	Neumüller - Deutschland
	Aufgabe:	<ul style="list-style-type: none">- Feststellung der Möglichkeiten zur Rekrutierung indischer Ingenieure- Durchführung einer Job-Fair mit Interviews in Bangalore.
2008-2009	Standort:	Nürnberg 2009 Training-/Coaching-Tage Indien: 38 Tage 2008 Training-/Coaching-Tage Indien: 50 Tage Beratungstage: 50 Tage
2007-2009	Produkt:	Elektronische Mess- und Abrechnungsgeräte samt Zubehör
	Kunden:	Enseon - Deutschland
	Segment:	Energie
	Aufgabe:	Projektmanagement <ul style="list-style-type: none">- Projekt-Volumen: 600 Mio. EUR- Suche und Aufbau geeigneter Produktionsstandorte und Kapazitäten für elektronische/elektromechanische Produkte- Einführung geeigneter Qualitätssysteme- Vorbereitung für Produktzulassungen

- Aufbau funktionierender Logistikketten
- Etablierung effizienter Einkaufsorganisationen

2007	Standort:	Pommelsbrunn Training-/Coaching-Tage Indien: 28 Tage
2007	Produkt: Kunden: Segment: Aufgabe:	Spritzgusswerkzeuge + Kunststoffteile ALRE - Deutschland Multimedia, Regeltechnik, Medizintechnik Werkzeugerstellung & Lieferung Kunststoffteile Durchführung – mit chinesischen Herstellern: <ul style="list-style-type: none">- 15 Werkzeuge und 12 Wechseleinsätze – Lieferzeit T1: 22 – 35 Tage- 27 Kunststoffteile – Einkaufsvolumen in BRD: ca. 260.000 Euro- Kostenvorteil Werkzeuge: ca. 35 %- Kostenvorteil Kunststoffteile: ca. 20 %
	Produkt: Kunde: Segment: Aufgabe:	Spritzgusswerkzeuge ALRE - Deutschland Mess- und Regeltechnik Werkzeugerstellung & Lieferung der Werkzeuge nach BRD Durchführung – mit chinesischen Herstellern: <ul style="list-style-type: none">- 15 Werkzeuge und 7 Wechseleinsätze – Lieferzeit T1: 22 – 35 Tage- Kostenvorteil Werkzeuge: ca. 35 %
	Produkt: Kunde: Segment: Aufgabe:	Kabelbäume aus Deutschland Elektrotechnik Benchmarking unter Vertraulichkeitserklärung <ul style="list-style-type: none">- Benchmarking mit 5 Kabelbäumen aus 1 Baugruppe,- Einkaufsvolumen: ca. 250.000 Euro- Lieferantenvorauswahl und Angebotsauswertung- Einsparungspotential in Indien: ca. 23 %- Einsparungspotential in China: ca. 19 %
	Produkt: Kunde: Segment: Aufgabe:	Gummi Großteile Signature / Solidor - Frankreich Verkehrstechnik und -sicherheit Benchmarking unter Vertraulichkeitserklärung Benchmarking 1 repräsentatives Teil, Einkaufsvolumen: 400.000 Euro <ul style="list-style-type: none">- Lieferantenvorauswahl und Audit- Angebotseinholung- Delegationsreise mit dem Kunden nach Indien- Potentielle Preisreduzierung: 20 % nach Invest
2007	Produkt: Kunde: Aufgabe:	Recycling-Produkte / Vormaterialien Interims-Mandat von ZMM: Aufbau globaler Beschaffungsstrukturen für die benötigten Vormaterialien Projektdauer: 4 Monate Durchführung: <ul style="list-style-type: none">- Kontaktaufnahme mit 56 AHKs- Kontaktaufnahme mit Botschaften zwecks lokalen B2B Plattformen- Kontaktaufnahme mit Firmen in 47 Ländern- Kontaktaufnahme mit 1.215 Firmen

- Feedback – Ratio: 6,7 %
- Aktive Kontakte mit 19 Firmen in 15 Ländern
- Übergabe der aktiven Kontakte an den Kunden

2006

Standort: **Wendelstein**
Training-/Coaching-Tage Indien: 18 Tage

Produkt: **Sinterteile**
Kunde: Werkzeugmaschinen
Segment: Werkzeugmaschinen
Aufgabe: Benchmarking unter Vertraulichkeitserklärung

- Benchmarking 1 repräsentatives Teil, Einkaufsvolumen: 400.000 Euro
- Lieferantenvorauswahl und Audit
- Angebotseinholung
- Potentielle Preisreduzierung: 27.5 % vor Invest

Produkt: **Stanz-Biegeteile**
Kunde: aus Deutschland
Segment: Automotive, Tier III
Aufgabe: Benchmarking unter Vertraulichkeitserklärung

- Benchmarking mit 4 verschiedenen Teile-Gruppen, je 5 Teile/Gruppe
- Einkaufsvolumen insgesamt: 1.2 Mio. Euro
- Lieferantenvorauswahl und Audit
- Angebotseinholung und Durchsprache
- Vertragsvorverhandlung
- Potentielle Preisreduzierung über alle 4 Gruppen: 17% nach Invest

Produkt: **Marktanalyse**
Kunde: Aus Deutschland
Segment: Hydraulik-Komponenten
Aufgabe: Analyse des Outsourcing Potentials mit Einsparung über das gesamte Einkaufsvolumen

- Analyse Einkaufsteile – 14 Gruppen – ca. 30 Mio. Einkaufsvolumen
- Lieferantenvorauswahl, Eckdatenabfrage, Audit
- Angebotseinholung und Durchsprache
- Vertragsentwurf und Vorverhandlung
- Potentielle Preisreduzierung zwischen 15 – 35% pro Gruppe

2006

Produkt: **Spritzgusswerkzeuge + Kunststoffteile**
Kunde: Conrac GmbH - Deutschland
Segment: Unterhaltungsindustrie
Aufgabe: Werkzeugherstellung & Lieferung Kunststoffteile
Durchführung – mit chinesischen Herstellern:

- 12 Werkzeuge – Lieferzeit bis T1: 22 Tage
- 12 Kunststoffteile – Einkaufsvolumen: ca. 100.000 Euro
- Kostenvorteil Werkzeuge: 30 – 50 %
- Kostenvorteil Kunststoffteile: 20 – 30 %

Produkt: **Gummi-Großteile**
Hersteller: Venus Rubbers – Coimbatore / Indien
Segment: Pumpen-Elemente

	Aufgabe:	Kundengewinnung in Deutschland Vorstellung vorhandener, indischer Produkte aus verschiedensten Gummi-Materialien an potentielle Kunden in Deutschland für Serien- und Ersatzteil-Bedarfe. Preisvorteil aus Indien gegenüber europäischen Produkten: 23 %. Übergabezeitpunkt: Vorverhandlungen
2005	Standort:	Wendelstein Training-/Coaching-Tage Indien: 19 Tage
	Produkt:	Gegensprechanlagen
	Kunde:	aus Deutschland
	Segment:	Für Markteinführung in Indien und West-Europa
	Aufgabe:	Benchmarking deutscher, ost-europäischer und chinesischer Lieferanten <ul style="list-style-type: none">- Einkaufsvolumen: 1.2 Mio. Euro- Kostenkalkulation der Einzelteile (Leiterplatte, Bestückung, Gehäuse)- Kalkulation Spritzguss-Werkzeuge- Lieferzeit-Verbesserung um 8 Wochen,- Preisreduzierung gegenüber in-house Produktion: ca. 27%- Gehäuse Ultraschall-Schweißen (anstatt verkleben)- Preisreduzierung inkl. optimierter Verarbeitung: ca. 20% nach Invest- Preisreduzierungs-Projektion für die Folgejahre, Prognose: - 3% p.a.
	Produkt:	Anzeige-Einheiten für Bahnhöfe und Flughäfen
	Kunde:	VEM Technologies – Hyderabad / Indien
	Segment:	Infrastruktur
	Aufgabe:	Match-Making – strategische Allianz Vorauswahl geeigneter deutscher Hersteller und Vorgespräche zu einer strategischen Partnerschaft. Abgrenzung und Definition über potentiellen Komponenten und Know-how Transfer. Feststellung der möglichen Eckpunkte in der Zusammenarbeit.
	Produkt:	Krankenhaus- und Laboreinrichtungen
	Kunde:	Godrej Furniture – Mumbai/Indien
	Segment:	Healthcare
	Aufgabe:	Match-Making – strategische Allianz Vorauswahl geeigneter deutscher Hersteller und Vorgespräche zu einer strategischen Partnerschaft. Vorbereitung einer Rahmenvereinbarung. Wichtigste Eckpunkte: Anfangs Lieferung von Deutschland nach Indien. Im 2. Schritt Produktionsaufbau in Indien für den indischen Markt. Im 3. Schritt Rücklieferung der Produkte nach Deutschland.
2005	Produkt:	Automotive Kunststoffteile
	Kunde:	Aus Deutschland
	Segment:	Automotive, Tier III
	Aufgabe:	Identifizierung geeigneter Hersteller in Indien Um den künftigen Bedarfen der automotive Industrie gerecht zu werden, sollten geeignete Hersteller – zunächst im Kunststoffbereich – identifiziert und aufgebaut werden. Rahmenabsprachen, Vermarktungsstrategie.
2004	Standort:	Wendelstein Training-/Coaching-Tage Indien: 31 Tage

Produkt: Lern-Spielzeug aus Plastik
Kunde: Majorette SA - Frankreich
Segment: Freizeit & Lernen
Aufgabe: Projektmanagement von Projektstart mit Werkzeugbau bis hin zum Produktionsanlauf und ersten Belieferungen. Danach Übergabe an den Kunden.

- Werkzeugbau in China
- Teile-Produktion in Tschechien
- Produktionsanlauf rechtzeitig zum Weihnachtsgeschäft

Produkt: Metall-Teile für Transformatoren
Kunde: Steger Trafos - Deutschland
Segment: Niedrig-Spannung
Aufgabe:

- Outsourcing von Metall-Teilen nach Indien und China
- Preisreduzierung durch Verlagerung ca. 20%
- Reduzierung der Werkzeugkosten um ca. 30%
- Full-Service inklusive Einfuhr, Verzollung und Frei Haus Lieferung

2003

Standort: Wendelstein
Training-/Coaching-Tage Indien:8 Tage

Produkt: Halbleiter und elektromechanische Komponenten
Kunde: TVS Technologies – Chennai / Indien
Endkunde: USA und Australien
Aufgabe: Bedarfsgesteuerte Beschaffung, Konsolidierung der Lieferungen.
Lieferung: FOB Nürnberg Flughafen

Produkt: Banknoten-Prüfer
Kunde: TATA Infotech Ltd. – Goa / Indien
Segment: Banking-Automation
Aufgabe: Der Banknoten-Prüfer findet in einem Selbstbedienungsterminal Verwendung.
Geliefert wird direkt vom Hersteller nach Indien. Volle Garantie inklusive Qualitätsabwicklung.
Lieferung: ex Works

Produkt: Handsteuerung, Battery-Pack, Leiterplatten, Ladegeräte
Kunde: Aquatec - Deutschland
Segment: Healthcare
Aufgabe: Benchmarking gegenüber chinesischen Lieferanten

- Kostenkalkulation der diversen Baugruppen
- Alternate Sourcing der Akkus
- Optimierung der Lieferlosgrößen
- Preisreduzierung über alle Baugruppen geschätzt: 20% nach Invest
- Preisreduzierungs-Projektion für die Folgejahre

Produkt: Funk-Leiterplatte im Gehäuse
Kunde: Gessler Electronic - Deutschland
Segment: Klimasteuerung / Gebäudeautomation
Aufgabe: Benchmarking gegenüber deutschen + Ost-EU Lieferanten

- Kostenkalkulation der Einzelteile (Leiterplatte, Bestückung, Gehäuse)
- Kalkulation Spritzguss-Werkzeuge
- Alternate-Sourcing für die notwendigen Batterien:

- Lieferzeit-Verbesserung um 8 Wochen,
- Preisreduzierung gegenüber japanischen Quellen: ca. 30%
- Überprüfung und Kalkulation Testaufbau mit Funkverbindung
- Gehäuse Ultraschall-Schweißen (anstatt verkleben)
- Preisreduzierung inkl. optimierter Verarbeitung: ca. 18% nach Invest

2002

Standort: **Wendelstein**
Training-/Coaching-Tage Indien: 5 Tage

Produkt: **Gummi-Sauger mit INOX Gewindescheibe**
Kunde: Aquatec - Deutschland
Segment: Healthcare
Aufgabe:

- Kostenkalkulation der Einzelteile
- Kalkulation Gummi-Werkzeuge und verkaufsgerechter Verpackung
- Preisreduzierung inkl. optimierter Verarbeitung: ca. 28% nach Invest

Produkt: **Justierfuss – Gummikopf mit Gewindeschraube & Mutter**
Kunde: Aquatec - Deutschland
Segment: Healthcare
Aufgabe: Kundenspezifische Justierfüsse als wettbewerbsfähiges Produkt
Preisreduzierung durch Verlagerung (geschätzt) 25%
Reduzierung der Werkzeugkosten um (geschätzt) 35%
Full-Service inklusive Einfuhr, Verzollung und Frei Haus Lieferung
Teile-Gewicht 40 Gramm / Stück, 2-fach Werkzeug
Lieferung erfolgt verkaufsfertig in Sets á 2 Stück

Produkt: **Kindersitze**
Kunde: Concord - Deutschland
Segment: Automotive Accessories
Aufgabe: Marktstudie mit Lieferantenvorauswahl

- Auswahl geeigneter Lieferanten in Asien
- Technischer Support und Weiterentwicklung abgesichert
- Kosteneinsparung 25% nach Invest und Verlagerungskosten

Die weiteren Projektdaten unterliegen der Geheimhaltungspflicht.

Produkt: **Metall Stanzteile**
Kunde: Steger Trafos - Deutschland
Segment: Transformatoren
Aufgabe: Werkzeugerstellung und Bezug der Fertigteile

- Identifizierung geeigneter Lieferanten in Indien und China
- Preisreduzierung durch Verlagerung: ca. 20%
- Reduzierung der Werkzeugkosten: ca. 30%
- Full-Service inklusive Einfuhr, Verzollung und Frei Haus-Lieferung

1999-2002 **Produkt:** **Endprodukte:**
a) Portable Anzeige-Einheit
b) Warm-und Kaltgetränke Verkaufsautomat
c) Gas-Buchungsgerät
Kunde: VEM Technologies – Hyderabad/Indien
Segment: Dienstleistung / Distribution

Aufgabe: Global Sourcing sämtlicher A-Teile
Preisverhandlung für Top 10 Elektronik-Komponenten
Auffinden geeigneter Lieferanten für Farb-Displays, Münzprüfer und Zubehör, Tastaturen

- Identifizierung geeigneter Lieferanten
- Gestaltung und Verhandlung geeigneter Lieferverträge für A-Teile
- Technische Verbesserung durch den Ersatz von FLASH-RAMs durch den Einsatz von Smart-Media-Karten
- Koordinierung der Warenströme zwischen Asien und Indien, Europa und Indien, sowie USA und Indien
- Preisreduzierung von 25% realisiert

2001

Standort: **Stein bei Nürnberg**
Training-/Coaching-Tage Indien: 16 Tage

Produkt: **Abweiser**
Kunde: Aquatec GmbH – Deutschland
Segment: Healthcare
Aufgabe: Kostengünstige Bezugsquellen und Full-Service Belieferung
Material: PP, RAL 7035, 1-fach Werkzeug
Lieferung: frei Haus, verzollt
Lieferart: KANBAN

Produkt: Einzelteile von Gasdruck-Federn, Drehteile, Druckguss, Kunststoff
Kunde: Suspa - Deutschland
Segment: Automotive, Tier III
Aufgabe: Auffinden geeigneter Zulieferer in Indien, Benchmarking Bezugspreise
Mögliche Einsparung im 1. Jahr: ca. 250.000 EUR nach Invest und Freigabe
Mögliche Einsparung im 2. Jahr: ca. 25%

Produkt: **Spritzguss-Werkzeuge für Haushaltsgeräte**
Kunde: AEG - Deutschland
Segment: Haushaltsgeräte
Aufgabe: Benchmarking und Vorauswahl Werkzeugbauer in Indien, Taiwan, China
Reduzierung der Werkzeugkosten gegenüber europäischen Werkzeugbauern:
Taiwan: 30%, China: 50%, Indien:50% - die Entscheidung ist für Taiwan gefallen.

2000

Standort: **Stein bei Nürnberg**
Training-/Coaching-Tage Indien: 6 Tage

Produkt: **Portables Eingabe-Terminal; Komplett-Bezug des Gerätes**
Kunde: Intellect SA - Belgien
Segment: Banking Automation
Aufgabe: Auffinden geeigneter Produktionsstätten in Asien
Auffinden eines geeigneten Partners binnen 4 Wochen.
Erste Kalkulation aus Indien nach 6 Wochen.
Weiter Projekt Details unterliegen einer Geheimhaltungsvereinbarung.

Produkt: Einzelteile von Computer Tastaturen, Kunststoff-Teile, Spritzguss-Werkzeuge
Kunde: Cherry Mikroschalter GmbH - Deutschland
Segment: Office Automation

Aufgabe: Benchmarking für Einzelteile und Werkzeuge
Einsparung von ca. 250.000 Euro pro Jahr nach Invest und Freigabe bei 3 von
insgesamt 15 Einzelteilen. Reduzierung der Werkzeugkosten um 15%
(Spritzgusswerkzeuge, 64 Nester)

BERUFSPRAXIS (angestellt):

1993 - 30.09.1996:

Dozentin und Mitglied der Prüfungskommission der IHK/Nürnberg im Lehrgang „IHK Fachkaufmann Einkauf / Materialwirtschaft“

01.04.90 – 31.10.98:

TA Triumph-Adler AG, Nürnberg

01.04.98 – 31.10.98:

Projektmanagement im TA Spielwarenbereich in Hongkong

Standort: D - Hongkong

Berichtswesen: Vorstand der TA Triumph-Adler AG

- Optimierte Aufbau- und Ablauforganisation konzeptioniert
- Vorstandsvorlage über Organisationsänderungen, potentielle Einsparung von ca. 20% des Personals
- Optimierung der vorhandenen EDV-Programme mit dem deutschen Software-Haus
- Entwurf, rechtliche Abstimmung und Verhandlung gestraffter und einheitlicher AGBs und Werkzeugverträgen

01.03.96 - 31.03.98:

Projektmanagement „portable Schreibmaschinen“ in Indien

Standort: Hyderabad / Indien + Geschäftsreisen: Australien, Brasilien

Berichtswesen: Vorstand der TA Triumph-Adler AG

- Produktionstransfer von portablen, elektronischen Schreibmaschinen von Tschechien nach Indien
 - Kaufmännische Projektleitung
 - Vertragsentwurf und Vertragsverhandlung
 - Serienproduktion binnen 3 Monaten nach Vertrag
 - Einsparung 25% gegenüber Kosten in Tschechien
 - Klärung von Qualitätsfragen
- Neuentwicklung der nächsten Generation portabler Schreibmaschinen mit dem indischen Produktionspartner
 - Koordination der Entwicklungsabteilungen in Indien und Deutschland
 - Koordination der Preisentwicklung, Vorkalkulation
 - Vertragsentwurf und Vertragsverhandlung
- Marktforschung und Aufbau einer weltweiten Vertriebsorganisation für portable Schreibmaschinen mit anschließender Übergabe an den indischen Partner

01.01.96 - 30.09.96:

Projektmanagement Outsourcing

Standort: D + Asien

Berichtswesen: Vorstand der TA Triumph-Adler AG

- Aufbau Vertriebsorganisation
- Marktforschung und anschließende Vorstandsempfehlung

01.05.94 - 31.12.95:

Materialwirtschafts- und Einkaufsleiterin

Standort: D – CZ + Thailand, Japan

Berichtswesen: Geschäftsbereichsleiter Technik/Produktion

Personalverantwortung: 7 Mitarbeiter

Einkaufsvolumen: ca. 160 Mio. DM

- Einkaufs- u. Materialwirtschaftsverantwortung in den Werken Nürnberg und Frankfurt
- Fortführung Aufbau Einkauf in CZ
- Kfm. Projektleitung “Verlagerung der Tastatur-Produktion von Japan nach Thailand”

15.04.93 – 31.12.93:

Gesamteinkaufsleiterin

Standort: D - CZ

Berichtswesen: Geschäftsbereichsleiter Einkauf/Planung

Personalverantwortung: 11 Mitarbeiter

Einkaufsvolumen: ca. 160 Mio. DM

- Verlagerung der in-house Produktion portabler, elektronischer Schreibmaschinen zu einem Zulieferer in Tschechien
- Aufbau & Integration einer funktionierenden Einkaufsorganisation in Tschechien

22.01.92 – 14.04.93:

Einkaufsleiterin: Produktionsmaterial

Standort: D - SPO

Berichtswesen: Geschäftsbereichsleiter Einkauf und Logistik

Personalverantwortung: 8 Mitarbeiter

Einkaufsvolumen: ca. 140 Mio. DM

- Kfm. Projektleiterin für die Produktionsverlagerung des "InkWriter" von Singapur nach Frankfurt

01.01.91 – 21.02.92:

Gruppenleiterin: elektronische Bauelemente, OEM Produkte

Standort: D - IT

Berichtswesen: Gesamteinkaufsleitung

Personalverantwortung: 2 Mitarbeiter

Einkaufsvolumen: ca. 80 Mio. DM

- Manuelle Bedarfsplanung für die TOP-50 Teile für Laptop/Notebook-Produktion
- Rahmenverhandlungen für die TOP-50 Teile
- Schnittstelle zum Mutterkonzern Olivetti

01.04.90 - 31.12.90:

Einkaufsmarketing für elektronische/elektromechanische Teile

Standort: D - IT

- Schnittstelle zum Mutterkonzern Olivetti

01.10.87 - 31.03.90:

Facheinkäuferin / Leitende Einkäuferin

Nixdorf Computer AG, Paderborn

Standort: D + Irland, Spanien, Singapur; + USA, Japan

Fachbereich: Halbleiter, Spezialgebiet: Speicher, Prozessoren

Berichtswesen: Gesamteinkaufsleiter

Personalverantwortung: 6 Mitarbeiter

Einkaufsvolumen: 150 Mio. DM

26.08.86 - 30.09.87:

Facheinkäuferin

Standard Elektrik Lorenz AG, Straubing + Berlin

Schwing-Quarze, KFZ-Lautsprecher; Berichtswesen: Gesamteinkaufsleiter

- Gesamt-Einkauf für Schwingquarzwerk in Berlin
- Importe aus Korea für Werk Straubing
- Einkaufsvolumen ca. 15 Mio. DM

- 02.02.81 - 30.06.86:** Sachbearbeiterin / Facheinkäuferin
Cherry Mikroschalter GmbH, Auerbach/Opf.
Computer Tastaturen, Kodier- und Mikroschalter
- 02.01.81 – 23.01.81:** Bürogehilfin
K. Übler, Sulzbach-Rosenberg, Steuerberaterin
- 16.07.80 - 31.12.80:** kaufmännische Angestellte
Dr. R. Reichold, Sulzbach-Rosenberg, pharm. Großhandlung

Ausbildung:

11/2012 – 08/2013:	Zertifikats-Ausbildung „Interkultureller Coach“ Bei interculture.de mit Vorlesungen der Uni Jena
12/95 - 02/96:	Tschechisch Einzelunterricht vor Ort
04/89 - 09/92:	Fernstudium zum staatlich geprüften Betriebswirt Fachstufe 1: Fertigungswirtschaft Fachstufe 2: Marketing und Werbung
26.09.1992:	Erfolgreicher Abschluß des Fernstudiums
08/91 - 09/91:	Italienisch Einzelunterricht bei Berlitz Schools
20.09.90 - 22.09.90:	BME-Seminar: Führungsverhalten und Führungserfolg
01.09.1988:	IHK-Prüfung: Fremdsprachenkaufmann in Englisch
18.04.88 - 20.04.88:	BME-Seminar: Rhetorik und Dialektik für Einkäufer
19.03.1987	BME-Seminar: Einfuhr und Zollabwicklung
Juli 1987:	London Chamber of Commerce Abschluß Higher Stage
1986 - 1987:	VHS-Kurse: Spanisch 1,2,3
05.05.86 - 30.05.86:	Sprachschule in Malaga / Spanien
05.10.85 - 26.04.86:	Commercial Correspondance Course Abschluß: London Chamber of Commerce Intermediate Stage
21.10.85 - 02.04.86:	IHK Fachkaufmann für Einkauf/Materialwirtschaft
14.10.1985	BME-Seminar: Persönlichkeitsanforderungen Einkauf/Materialwirtschaft
Frühjahr 1985:	MVR-Training: Kreative Führungsassistentin
15./16.03.1985	VHS-Kurs: BASIC Grundkurs
1984 - 1985:	Rhetorik-Seminare 1,2,3
1984 - 1985:	VHS-Kurs: English Conversation
Sommer 1984:	Sprachschule in England (3 Wochen)
1983 - 1984:	Seminar „Praktischer Betriebswirt“
Herbst 1983:	VHS-Kurs: Französisch 1
11.03. - 25.06.1983:	Intensiv-Englisch-Kurs bei Berlitz Schools
1977 - 1980:	Ausbildung zum Kaufmann im Groß-und Außenhandel
1968 - 1977:	Volksschule, Qualifizierender Abschluß

Publikationen:

2015 Springer Verlag „Essentials“	Geschäftlich in Indien – aus der Praxis für die Praxis ISBN: 978-3-658-11975-1
2012-06 Indien Contact	"Das umschriebene Nein"
2011-11 SI-Management Newsletter	"Softskills für Interims-Management in Indien"
2011-09 IGCC Artikel	"Respektlos oder unfähig?"
2008-07 Germany Contact India	"Negotiations with Germans: Knowing the ropes increases business opportunity"
2008-05 DVZ Sonderbeilage	"Indien - das Land der unbegrenzten Möglichkeiten?"
2007-05 OWC Asien-Special India Contact	"Vor dem Vertragsabschluss"
2007-04 Sourcing Asia	"Beschaffung in Indien - Expect the unexpected"
2006-12 IHK Nürnberg WiM Magazin:	"Das Geheimnis der Kommunikation"
2006-07 Fashiontecnic	"Erfolgreiche Geschäftsbeziehungen - kleiner Knigge"
2006-04 IHK Frankfurt	"Zeitdruck als Methode"
2006-02 Oscar Trendmagazin	"Die Kunst des Verstehens und Verhandels: Erfolgsfaktoren im Indiengeschäft"
2006-01 Sourcing Asia	"Verhandeln oder nicht verhandeln? Das ist in Indien nicht die Frage"
2006-01 Open Automation	"Die richtige Sprache sprechen"
2005-03 IHK Frankfurt	"Wo Nein-Sagen tabu ist"
BME-Leitfaden: Einkaufen & Investieren in Indien - Kapitel 7:	"Interkulturelles Management für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen in Indien" ISBN: 3-980 9964-4-1
2000-12 Asia Bridge	"Zeitdruck als Methode"
2000 Siemens Global Player	"The Search for Knowledge"