



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
- Verhandlungsführung mit gewerblichen + privaten Vermietern zur Mietreduzierung
- Verhandlungsbegleitung deutschsprachiger Firmen in Indien
- Projektmanagement, Outsourcing, Interims-Management
- Produktions- und Entwicklungsverlagerung
- Global Sourcing
- Einkaufs- / Materialwirtschafts-Leitung und –Organisation
- Interkulturelles, systemisch-konstruktivistisches Coaching

Projektüberblick 1998 - 2020:

| | | |
|-------------|-----------------|--|
| 2020 | Standort | Nürnberg Training/Coaching Tage Indien – 0 Tage Beratungstage – 0 Tage CORONA |
| | 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 |
| 2019 | Standort | Nürnberg Training/Coaching Tage Indien – 24 Tage Beratungstage – 2 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 |
| 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-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 |
| 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

| | | |
|-------------|---------------------|---|
| 2013 | Standort: | Schwarzenbruck Training-/Coaching-Tage Indien – 55 Tage Beratungstage – 10 Tage |
| | Projekt: | Strategie-Beratung im IT-Outsourcing Umfeld |
| | Kunde: | Mandat eines britischen Beratungsunternehmens |
| | | <ul style="list-style-type: none">- Durchführung in Deutschland- Projektlaufzeit: insgesamt 2 Monate |
| | Segment: | Luftfracht |
| | Aufgabe: | <ul style="list-style-type: none">- 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: | Spritzgusswerkzeuge + Kunststoffteile |
| | Kunden: | ALRE - Deutschland |
| | Segment: | Multimedia, Regeltechnik, Medizintechnik |
| | Aufgabe: | 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: | Spritzgusswerkzeuge |
| | Kunde: | ALRE - Deutschland |
| | Segment: | Mess- und Regeltechnik |
| | Aufgabe: | 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: | Kabelbäume |
| | Kunde: | aus Deutschland |
| | Segment: | Elektrotechnik |

- Aufgabe:** Benchmarking unter Vertraulichkeitserklärung
- 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:** **Gummi Großteile**
Kunde: Signature / Solidor - Frankreich
Segment: Verkehrstechnik und -sicherheit
Aufgabe: Benchmarking unter Vertraulichkeitserklärung
Benchmarking 1 repräsentatives Teil, Einkaufsvolumen: 400.000 Euro
- Lieferantenvorauswahl und Audit
 - Angebotseinholung
 - Delegationsreise mit dem Kunden nach Indien
 - Potentielle Preisreduzierung: 20 % nach Invest

2007

- Produkt:** **Recycling-Produkte / Vormaterialien**
Kunde: Interims-Mandat von ZMM:
Aufgabe: Aufbau globaler Beschaffungsstrukturen für die benötigten Vormaterialien
Projektdauer: 4 Monate
Durchführung:
- 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: Werkzeugerstellung & 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

- 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 /

2020:
11/2012 – 08/2013:

12/95 - 02/96:
04/89 - 09/92:

26.09.1992:
08/91 - 09/91:
20.09.90 - 22.09.90:
01.09.1988:
18.04.88 - 20.04.88:
19.03.1987
Juli 1987:
1986 - 1987:
05.05.86 - 30.05.86:
05.10.85 - 26.04.86:

21.10.85 - 02.04.86:
14.10.1985
Frühjahr 1985:
15./16.03.1985
1984 - 1985:
1984 - 1985:
Sommer 1984:
1983 - 1984:
Herbst 1983:
11.03. - 25.06.1983:
1977 - 1980:
1968 - 1977:

Weiterbildungen:

Virtuelle Meetings / Webinare mit **ZOOM** und **MS Team**
Zertifikats-Ausbildung „**Interkultureller Coach**“
Bei interculture.de mit Vorlesungen der Uni Jena
Tschechisch Einzelunterricht vor Ort
Fernstudium zum staatlich geprüften Betriebswirt
Fachstufe 1: Fertigungswirtschaft
Fachstufe 2: Marketing und Werbung
Erfolgreicher Abschluss des Fernstudiums
Italienisch Einzelunterricht bei Berlitz Schools
BME-Seminar: Führungsverhalten und Führungserfolg
IHK-Prüfung: Fremdsprachenkaufmann in Englisch
BME-Seminar: Rhetorik und Dialektik für Einkäufer
BME-Seminar: Einfuhr und Zollabwicklung
London Chamber of Commerce Abschluss Higher Stage
VHS-Kurse: Spanisch 1,2,3
Sprachschule in Malaga / Spanien
Commercial Correspondance Course
Abschluss: London Chamber of Commerce Intermediate Stage
IHK Fachkaufmann für Einkauf/Materialwirtschaft
BME-Seminar: Persönlichkeitsanforderungen Einkauf/Materialwirtschaft
MVR-Training: Kreative Führungsassistentin
VHS-Kurs: BASIC Grundkurs
Rhetorik-Seminare 1,2,3
VHS-Kurs: English Conversation
Sprachschule in England (3 Wochen)
Seminar „Praktischer Betriebswirt“
VHS-Kurs: Französisch 1
Intensiv-Englisch-Kurs bei Berlitz Schools
Ausbildung zum **Kaufmann im Groß- und Außenhandel**
Volksschule, Qualifizierender Abschluss

Publikationen:

| | |
|--|---|
| 2019 TI Communication | „Agile Prozesse in Indien“ |
| 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" |