



Lebenslauf

Name: F L I E R L

Vornamen: Margit Elli

Geburtsdatum: 22.08.1962

Geburtsort: Sulzbach-Rosenberg

Staatsangehörigkeit: deutsch

Familienstand: 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. Erfahrene, praxis-orientierte Beraterin/Trainerin für interkulturelles Management, Kommunikation und Verhandlungsführung.

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

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

Sprachen:

Deutsch: Muttersprache
Englisch: Vertrags- und Verhandlungssicher
Italienisch/Spanisch: Grundkenntnisse

Auslandseinsätze:

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

Selbständigkeit & Projekt-Erfahrung:

Ab 01.01.2022 *Jetzt freiberuflich:*
**Unternehmensberatung, Interims-Management, Coaching,
Interkulturelles Training Indien, Kommunikations- und Verhandlungstraining**

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
- Global Sourcing
- Einkaufs- / Materialwirtschafts-Leitung und –Organisation
- Interkulturelles, systemisches Coaching

Projektüberblick 1998 – 2023:

2023	Standort	Nürnberg Trainingstage – 15 Tage Beratungstage – 15 Tage
	Online Training	Interkulturelle Zusammenarbeit mit Indien Teams aus Deutschland, Rumänien
	F2F Training	Deutschland, Österreich
	Projekt:	Transition / Interfache
	Kunde:	Deutsche Niederlassung eines indischen Unternehmens
	Segment:	Biotech
	Task:	<ul style="list-style-type: none">- Beratung zur Integration der deutschen Niederlassung mit dem indischen Mutterkonzern- Strategie Entwicklung zur Erreichung deutscher Ziele- Sensibilisierung zur Verhandlungsstrategie- Coaching Top Management- Training Mitarbeiter
2022	Standort	Nürnberg Trainingstage – 30 Tage Beratungstage – 8 Tage
	Online Training	Interkulturelle Zusammenarbeit mit Indien Teams aus USA, Brasilien, Indien, Deutschland
	F2F Training	Deutschland, Österreich
	Projekt:	Kommunikations Training
	Kunde:	Global Player
	Segment:	Material Testing
	Deployment:	Spanien
	Task:	<ul style="list-style-type: none">- Basic/Advanced Communication Training- Negotiation Skills- Customer Requirement/-Complaint Training- Communication within an intercultural context
	Projekt:	Qualitätsverbesserung / Organisation
	Kunde:	Großer Deutscher Mittelstand
	Segment:	Komponenten für Industrieanlagen / Bereich Digitalisierung
	Deployment:	Bangalore
	Task:	Qualitätsbewusstsein in der indischen Organisation erhöhen Schulung indischer und deutscher Mitarbeiter Abläufe und Qualitäts- Ansprüche sollen verbessert werden.
2021	Standort	Nürnberg Training/Coaching Tage Indien – 11 Tage Beratungstage – 0 Tage CORONA
2020	Standort	Nürnberg Training/Coaching Tage Indien – 0 Tage

		Beratungstage – 0 Tage CORONA
2015 – 2020	Projekt: Kunde: Segment: Task:	Verhandlungsführer für Mobilfunk Standorte Mobilfunk Anbieter Mobilfunk Standorte <ul style="list-style-type: none">- 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 – 2019	Standort	Nürnberg Trainingstage – 56 / 37 / 50 / 70 / 24 Tage Beratungstage – 8 / 3 / 5 / 5 / 2 Tage
2014	Standort	Schwarzenbruck Training/Coaching-Tage Indien – 54 Tage; Beratungstage – 5 Tage
	Projekt: Kunde: Segment: Aufgabe:	Identifizierung von Entwicklungs- und Produktionskapazitäten in Indien Aus dem deutschen Mittelstand Gebäudesicherung / Gebäudetechnik 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: Kunde: Aufgabe:	Teambuilding-Maßnahmen im internationalen IT-Umfeld Mandat von ti communication Regensburg <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

2013	Projekt: Kunde: Segment: Aufgabe:	Strategie-Beratung im IT-Outsourcing Umfeld Mandat eines britischen Beratungsunternehmens - Durchführung in Deutschland - Projektlaufzeit: insgesamt 2 Monate Luftfracht - 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 interkulturellen Umfelds
2012	Standort:	Schwarzenbruck Training-/Coaching-Tage Indien – 70 Tage Beratungstage – 20 Tage
2012	Aktivitäten:	- Weiterer Ausbau Kundenbasis / Trainingstage Interkulturelles Training - Vermarktung von Industrie-Grundstücken in SriCity
2012	Projekt: Kunde: Segment: Aufgabe:	Analyse: Interne Kommunikation Mandat von ti communication – Deutschland Projekt-Laufzeit: 4 Monate Medizinische Wirk- und Strickwaren - 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: Kunde: Bereiche:	Analyse: Match-Making Opportunities Phoenix Group – Hyderabad / Indien Food-Processing, Organic Food, Mining, Infrastructures, Organic fabrics Investitions-Volumen: 100 Mio. EUR
2011	Standort:	Nürnberg Training-/Coaching-Tage Indien: 74 Tage
2011	Aktivitäten:	- 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:	- Beratungstätigkeit bei Projektverlagerung nach Indien - Ausbau der Kundenbasis im Bereich Interkulturelles Training - Strukturierte Übergabe von Einkaufsaktivitäten und – Abläufen an Kunden aus dem Kunststoffbereich

2010	Projekt: Kunde: Aufgabe:	Rekrutierung indischer Ingenieure für Arbeitseinsatz in Deutschland Neumüller - Deutschland - 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: Kunden: Segment: Aufgabe:	Elektronische Mess- und Abrechnungsgeräte samt Zubehör Enseon - Deutschland Energie Projektmanagement - 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: - 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: - 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 - 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 %
2007	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

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

2006

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.

2006

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: Kunde: Segment: Aufgabe:	Automotive Kunststoffteile Aus Deutschland Automotive, Tier III 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: Produkt: Kunde: Segment: Aufgabe:	Wendelstein Training-/Coaching-Tage Indien: 31 Tage Lern-Spielzeug aus Plastik Majorette SA - Frankreich Freizeit & Lernen Projektmanagement von Projektstart mit Werkzeugbau bis hin zum Produktionsanlauf und ersten Belieferungen. Danach Übergabe an den Kunden. <ul style="list-style-type: none">- Werkzeugbau in China- Teile-Produktion in Tschechien- Produktionsanlauf rechtzeitig zum Weihnachtsgeschäft
	Produkt: Kunde: Segment: Aufgabe:	Metall-Teile für Transformatoren Steger Trafos - Deutschland Niedrig-Spannung <ul style="list-style-type: none">- 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: Produkt: Kunde: Endkunde: Aufgabe:	Wendelstein Training-/Coaching-Tage Indien: 8 Tage Halbleiter und elektromechanische Komponenten TVS Technologies – Chennai / Indien USA und Australien Bedarfsgesteuerte Beschaffung, Konsolidierung der Lieferungen. Lieferung: FOB Nürnberg Flughafen
	Produkt: Kunde: Segment: Aufgabe:	Banknoten-Prüfer TATA Infotech Ltd. – Goa / Indien Banking-Automation Der Banknoten-Prüfer findet in einem Selbstbedienungsterminal Verwendung. Geliefert wird direkt vom Hersteller nach Indien. Volle Garantie inklusive Qualitätsabwicklung. Lieferung: ex Works
2003	Produkt: Kunde: Segment: Aufgabe:	Handsteuerung, Battery-Pack, Leiterplatten, Ladegeräte Aquatec - Deutschland Healthcare 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.

2002

Produkt: **Metall Stanzteile**
Kunde: Steger Trafos - Deutschland
Segment: Transformatoren
Aufgabe: Werkzeugherstellung 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 Schwingquartzwerk 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:

Bürohilfin

K. Übler, Sulzbach-Rosenberg, Steuerberaterin

16.07.80 - 31.12.80:

kaufmännische Angestellte

Dr. R. Reichold, Sulzbach-Rosenberg, pharm. Großhandlung

Ausbildung:

Kaufmännische Ausbildung:

1989 – 1992:	Staatlich geprüfter Betriebswirt Fachstufe 1: Fertigungswirtschaft Fachstufe 2: Marketing und Werbung
1985 – 1986:	IHK Fachkaufmann für Einkauf/Materialwirtschaft
1977 - 1980:	Ausbildung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel
1968 - 1977:	Volksschule, Qualifizierender Abschluss

Zusatz Qualifikationen:

2023 - 2024	EMDR (Trauma-) Therapie
2021 – 2023	REVT kognitive Verhaltenstherapie
2012 – 2013	Zertifikats-Ausbildung „Interkultureller Coach“

Sprachen:

12/95 - 02/96:	Tschechisch Einzelunterricht vor Ort
08/91 - 09/91:	Italienisch Einzelunterricht bei Berlitz Schools
01.09.1988:	IHK-Prüfung: Fremdsprachenkaufmann in Englisch
Juli 1987:	London Chamber of Commerce Abschluss Higher Stage
1986 - 1987:	VHS-Kurse: Spanisch 1,2,3
Mai 1986	Sprachschule in Malaga / Spanien
10/85 – 04/86:	London Chamber of Commerce Abschluss Intermediate Stage

Publikationen:

2023 Springer Verlag „Essentials“	Geschäftlich in Indien – aus der Praxis für die Praxis ISBN: 978-3-658-40680-6 – 2. Auflage
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"