



## ***Lebenslauf***

Name: F L I E R L

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](mailto:margit.flierl@delta-consultants.de)

URL: [www.delta-consultants.de](http://www.delta-consultants.de)

## Kurzdarstellung:

Verhandlungsstarker Einkaufsprofi mit fundierter interkultureller Kompetenz im Spannungsfeld West-Europa – Asien. Erfahrene, praxis-orientierte 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, Unternehmens-internes 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.

## Sprachen:

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

## Auslandseinsätze:

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

## 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
- 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 - 2022:**

<b>2022</b>	<b>Standort</b>	<b>Nürnberg</b> Trainingstage – 30 Tage Beratungstage - 8 Tage
	<b>Online Training</b>	<b>Interkulturelles Zusammenarbeit mit Indien</b> Teams aus USA, Brasilien, Indien, Deutschland
	<b>Präsenz Training</b>	<b>Deutschland, Österreich</b>
	<b>August 2022:</b>	<b>Qualitätsverbesserungen / Organisation</b>
	Kunde:	Großer dt. Mittelstand
	Segment:	Komponenten für Industrieanlagen / Bereich Digitalisierung
	Durchführung:	Deutschland / Bangalore
	Aufgabe:	Qualitätsbewusstsein in der indischen Organisation erhöhen Schulung indischer und deutscher Mitarbeiter Abläufe und Qualitäts- Ansprüche sollen verbessert werden.
<b>2021</b>	<b>Standort</b>	<b>Nürnberg</b> Training/Coaching Tage Indien – 11 Tage Beratungstage – 0 Tage CORONA
<b>2020</b>	<b>Standort</b>	<b>Nürnberg</b> Training/Coaching Tage Indien – 0 Tage Beratungstage – 0 Tage CORONA
	<b>Projekt</b>	<b>Verhandlungsführer für Mobilfunk-Standorte</b>
	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
<b>2019</b>	<b>Standort</b>	<b>Nürnberg</b> Training/Coaching Tage Indien – 24 Tage Beratungstage – 2 Tage
	<b>Projekt:</b>	<b>Verhandlungsführer für Mobilfunk-Standorte</b>
	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

<b>2018</b>	<b>Standort</b>	<b>Nürnberg</b> Training/Coaching Tage Indien – 70 Tage Beratungstage – 5 Tage
	<b>Projekt</b>	<b>Verhandlungsführer für Mobilfunk-Standorte</b>
	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
<b>2017</b>	<b>Standort</b>	<b>Nürnberg</b> Training/Coaching Tage Indien – 50 Tage Beratungstage – 5 Tage
	<b>Projekt:</b>	<b>Verhandlungsführer für Mobilfunk-Standorte</b>
	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
<b>2016</b>	<b>Standort</b>	<b>Nürnberg</b> Training/Coaching- Tage Indien – 37 Tage Beratungstage – 3 Tage
	<b>Projekt</b>	<b>Verhandlungsführer für Mobilfunk-Standorte</b>
	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
<b>2015</b>	<b>Standort</b>	<b>Nürnberg</b> Training/Coaching-Tage Indien – 56 Tage Beratungstage – 8 Tage
	<b>Projekt</b>	<b>Verhandlungsführer für Mobilfunk-Standorte</b>
	Kunde:	Mobilfunk Anbieter
	Segment:	Mobilfunk Standorte
	Aufgabe:	Standort-Miete neu verhandeln = reduzieren Andere Vertragskonditionen für den Anbieter verbessern

<b>2014</b>	<b>Standort</b>	<b>Schwarzenbruck</b> Training/Coaching-Tage Indien – 54 Tage; Beratungstage – 5 Tage
	<b>Projekt:</b>	<b>Identifizierung von Entwicklungs- und Produktionskapazitäten in Indien</b>
	<b>Kunde:</b>	Aus dem deutschen Mittelstand
	<b>Segment:</b>	Gebäudesicherung / Gebäudetechnik
	<b>Aufgabe:</b>	Durchführung unter Vertraulichkeitsvereinbarung <ul style="list-style-type: none"><li>- Identifizierung geeigneter Partner für Entwicklung und Produktion in Indien zwecks Kapazitätserweiterung</li><li>- Erstkontakt und Abklärung Entwicklungs-/Produktionstechnischer Gegebenheiten</li><li>- Erhebung Unternehmens-relevanter Daten wie Gründung, Besitzverhältnisse, Marktanteile, Wettbewerber, bestehende Export-Aktivitäten, Anzahl Mitarbeiter, Anzahl Gewerkschaften, Entwicklungs- und Produktionskapazitäten etc.</li><li>- Klärung der Vertrauenswürdigkeit in Hinblick auf Urheberrechte</li><li>- Datenerhebung und Dokumentation zur Vorbereitung des pre-Qualitätsaudits</li><li>- Zusammenstellung Dossier der relevanten Anbieter</li><li>- Der ideale Partner konnte identifiziert werden</li></ul>
	<b>Projekt:</b>	<b>Teambuilding-Maßnahmen im internationalen IT-Umfeld</b>
	<b>Kunde:</b>	Mandat von ti communication Regensburg
	<b>Aufgabe:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Beteiligte Nationen: Deutsche, Polen, Rumänen, Bulgaren, Inder</li><li>- Beteiligte IT-Dienstleister: insgesamt 6 aus verschiedenen Regionen</li><li>- Zusammenführung der Teilnehmer in länderübergreifende, funktionierende Teams ohne Wettbewerbsgedanken</li></ul>
<b>2013</b>	<b>Standort:</b>	<b>Schwarzenbruck</b> Training-/Coaching-Tage Indien – 55 Tage Beratungstage – 10 Tage
	<b>Projekt:</b>	<b>Strategie-Beratung im IT-Outsourcing Umfeld</b>
	<b>Kunde:</b>	Mandat eines britischen Beratungsunternehmens <ul style="list-style-type: none"><li>- Durchführung in Deutschland</li><li>- Projektlaufzeit: insgesamt 2 Monate</li></ul>
	<b>Segment:</b>	Luftfracht
	<b>Aufgabe:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Analyse des Zusammenwirkens verschiedener Outsourcing Partner</li><li>- Strategie-Entwicklung in Hinblick auf mehr Effizienz und weniger Zeitverluste</li><li>- Sensibilisierung der Mitarbeiter in Hinblick auf unterschiedliche Notwendigkeiten innerhalb des interkulturellem Umfelds</li></ul>
<b>2012</b>	<b>Standort:</b>	<b>Schwarzenbruck</b> Training-/Coaching-Tage Indien – 70 Tage Beratungstage – 20 Tage
<b>2012</b>	<b>Aktivitäten:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Weiterer Ausbau Kundenbasis / Trainingstage Interkulturelles Training</li><li>- Vermarktung von Industrie-Grundstücken in SriCity</li></ul>

<b>2012</b>	<b>Projekt:</b> Kunde:  Segment: Aufgabe:	<b>Analyse: Interne Kommunikation</b> Mandat von ti communication – Deutschland Projekt-Laufzeit: 4 Monate Medizinische Wirk- und Strickwaren <ul style="list-style-type: none"><li>- Untersuchung der Strukturen und der Wirkung interner Kommunikation in Hinblick auf Fluktuation und Reibungslosigkeit interner Prozesse zwischen einem deutschen und einem indischen Produktionsstandort</li><li>- vergleichende Interviews mit indischen Firmen.</li><li>- Auswertung der Ergebnisse &amp; Erarbeitung von Empfehlungen</li></ul>
	<b>Projekt:</b> Kunde: Bereiche:	<b>Analyse: Match-Making Opportunities</b> Phoenix Group – Hyderabad / Indien Food-Processing, Organic Food, Mining, Infrastructures, Organic fabrics Investitions-Volumen: 100 Mio. EUR
<b>2011</b>	<b>Standort:</b>	<b>Nürnberg</b> Training-/Coaching-Tage Indien: 74 Tage
<b>2011</b>	<b>Aktivitäten:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Ausdehnung des Bereichs interkulturelles Training auf die Länder: Österreich, Luxemburg, Holland, Norwegen, Indien</li><li>- Reduzierung des Bereichs Spritzguss-Werkzeuge / Kunststoffteile auf wenige, ausgewählte Kunden</li></ul>
<b>2010</b>	<b>Standort</b>	<b>Nürnberg</b> Training-/Coaching-Tage Indien: 50 Tage Beratungstage – 10 Tage
<b>2010</b>	<b>Aktivitäten:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Beratungstätigkeit bei Projektverlagerung nach Indien</li><li>- Ausbau der Kundenbasis im Bereich Interkulturelles Training</li><li>- Strukturierte Übergabe von Einkaufsaktivitäten und – Abläufen an Kunden aus dem Kunststoffbereich</li></ul>
	<b>Projekt:</b> Kunde: Aufgabe:	<b>Rekrutierung indischer Ingenieure für Arbeitseinsatz in Deutschland</b> Neumüller - Deutschland <ul style="list-style-type: none"><li>- Feststellung der Möglichkeiten zur Rekrutierung indischer Ingenieure</li><li>- Durchführung einer Job-Fair mit Interviews in Bangalore.</li></ul>
<b>2008-2009</b>	<b>Standort:</b>	<b>Nürnberg</b> 2009 Training-/Coaching-Tage Indien: 38 Tage 2008 Training-/Coaching-Tage Indien: 50 Tage Beratungstage: 50 Tage
<b>2007-2009</b>	<b>Produkt:</b> Kunden: Segment: Aufgabe:	Elektronische Mess- und Abrechnungsgeräte samt Zubehör Enseon - Deutschland Energie Projektmanagement <ul style="list-style-type: none"><li>- Projekt-Volumen: 600 Mio. EUR</li><li>- Suche und Aufbau geeigneter Produktionsstandorte und Kapazitäten für elektronische/elektromechanische Produkte</li><li>- Einführung geeigneter Qualitätssysteme</li><li>- Vorbereitung für Produktzulassungen</li><li>- Aufbau funktionierender Logistikketten</li><li>- Etablierung effizienter Einkaufsorganisationen</li></ul>

- 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:  
-        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:  
-        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

<b>2006</b>	<b>Standort:</b>	<b>Wendelstein</b> Training-/Coaching-Tage Indien: 18 Tage
	<b>Produkt:</b>	<b>Sinterteile</b>
	Kunde:	Werkzeugmaschinen
	Segment:	Werkzeugmaschinen
	Aufgabe:	Benchmarking unter Vertraulichkeitserklärung <ul style="list-style-type: none"><li>- Benchmarking 1 repräsentatives Teil, Einkaufsvolumen: 400.000 Euro</li><li>- Lieferantenvorauswahl und Audit</li><li>- Angebotseinholung</li><li>- Potentielle Preisreduzierung: 27.5 % vor Invest</li></ul>
	<b>Produkt:</b>	<b>Stanz-Biegeteile</b>
	Kunde:	aus Deutschland
	Segment:	Automotive, Tier III
	Aufgabe:	Benchmarking unter Vertraulichkeitserklärung <ul style="list-style-type: none"><li>- Benchmarking mit 4 verschiedenen Teile-Gruppen, je 5 Teile/Gruppe</li><li>- Einkaufsvolumen insgesamt: 1.2 Mio. Euro</li><li>- Lieferantenvorauswahl und Audit</li><li>- Angebotseinholung und Durchsprache</li><li>- Vertragsvorverhandlung</li><li>- Potentielle Preisreduzierung über alle 4 Gruppen: 17% nach Invest</li></ul>
	<b>Produkt:</b>	<b>Marktanalyse</b>
	Kunde:	Aus Deutschland
	Segment:	Hydraulik-Komponenten
	Aufgabe:	Analyse des Outsourcing Potentials mit Einsparung über das gesamte Einkaufsvolumen <ul style="list-style-type: none"><li>- Analyse Einkaufsteile – 14 Gruppen – ca. 30 Mio. Einkaufsvolumen</li><li>- Lieferantenvorauswahl, Eckdatenabfrage, Audit</li><li>- Angebotseinholung und Durchsprache</li><li>- Vertragsentwurf und Vorverhandlung</li><li>- Potentielle Preisreduzierung zwischen 15 – 35% pro Gruppe</li></ul>
<b>2006</b>	<b>Produkt:</b>	<b>Spritzgusswerkzeuge + Kunststoffteile</b>
	Kunde:	Conrac GmbH - Deutschland
	Segment:	Unterhaltungsindustrie
	Aufgabe:	Werkzeugerstellung & Lieferung Kunststoffteile Durchführung – mit chinesischen Herstellern: <ul style="list-style-type: none"><li>- 12 Werkzeuge – Lieferzeit bis T1: 22 Tage</li><li>- 12 Kunststoffteile – Einkaufsvolumen: ca. 100.000 Euro</li><li>- Kostenvorteil Werkzeuge: 30 – 50 %</li><li>- Kostenvorteil Kunststoffteile: 20 – 30 %</li></ul>
	<b>Produkt:</b>	<b>Gummi-Großteile</b>
	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	<b>Standort:</b>	<b>Wendelstein</b> Training-/Coaching-Tage Indien: 19 Tage
	<b>Produkt:</b>	<b>Gegensprechanlagen</b>
	<b>Kunde:</b>	aus Deutschland
	<b>Segment:</b>	Für Markteinführung in Indien und West-Europa
	<b>Aufgabe:</b>	Benchmarking deutscher, ost-europäischer und chinesischer Lieferanten <ul style="list-style-type: none"><li>- Einkaufsvolumen: 1.2 Mio. Euro</li><li>- Kostenkalkulation der Einzelteile (Leiterplatte, Bestückung, Gehäuse)</li><li>- Kalkulation Spritzguss-Werkzeuge</li><li>- Lieferzeit-Verbesserung um 8 Wochen,</li><li>- Preisreduzierung gegenüber in-house Produktion: ca. 27%</li><li>- Gehäuse Ultraschall-Schweißen (anstatt verkleben)</li><li>- Preisreduzierung inkl. optimierter Verarbeitung: ca. 20% nach Invest</li><li>- Preisreduzierungs-Projektion für die Folgejahre, Prognose: - 3% p.a.</li></ul>
	<b>Produkt:</b>	<b>Anzeige-Einheiten für Bahnhöfe und Flughäfen</b>
	<b>Kunde:</b>	VEM Technologies – Hyderabad / Indien
	<b>Segment:</b>	Infrastruktur
	<b>Aufgabe:</b>	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.
	<b>Produkt:</b>	<b>Krankenhaus- und Laboreinrichtungen</b>
	<b>Kunde:</b>	Godrej Furniture – Mumbai/Indien
	<b>Segment:</b>	Healthcare
	<b>Aufgabe:</b>	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	<b>Produkt:</b>	<b>Automotive Kunststoffteile</b>
	<b>Kunde:</b>	Aus Deutschland
	<b>Segment:</b>	Automotive, Tier III
	<b>Aufgabe:</b>	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	<b>Standort:</b>	<b>Wendelstein</b> Training-/Coaching-Tage Indien: 31 Tage
	<b>Produkt:</b>	<b>Lern-Spielzeug aus Plastik</b>
	<b>Kunde:</b>	Majorette SA - Frankreich
	<b>Segment:</b>	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	<b>Standort:</b>	<b>Wendelstein</b> Training-/Coaching-Tage Indien: 5 Tage
	<b>Produkt:</b>	<b>Gummi-Sauger mit INOX Gewindescheibe</b>
	<b>Kunde:</b>	Aquatec - Deutschland
	<b>Segment:</b>	Healthcare
	<b>Aufgabe:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kostenkalkulation der Einzelteile</li><li>- Kalkulation Gummi-Werkzeuge und verkaufsgerechter Verpackung</li><li>- Preisreduzierung inkl. optimierter Verarbeitung: ca. 28% nach Invest</li></ul>
	<b>Produkt:</b>	<b>Justierfuss – Gummikopf mit Gewindeschraube &amp; Mutter</b>
	<b>Kunde:</b>	Aquatec - Deutschland
	<b>Segment:</b>	Healthcare
	<b>Aufgabe:</b>	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
	<b>Produkt:</b>	<b>Kindersitze</b>
	<b>Kunde:</b>	Concord - Deutschland
	<b>Segment:</b>	Automotive Accessories
	<b>Aufgabe:</b>	Marktstudie mit Lieferantenvorauswahl <ul style="list-style-type: none"><li>- Auswahl geeigneter Lieferanten in Asien</li><li>- Technischer Support und Weiterentwicklung abgesichert</li><li>- Kosteneinsparung 25% nach Invest und Verlagerungskosten</li></ul> Die weiteren Projektdaten unterliegen der Geheimhaltungspflicht.
	<b>Produkt:</b>	<b>Metall Stanzteile</b>
	<b>Kunde:</b>	Steger Trafos - Deutschland
	<b>Segment:</b>	Tranformatoren
	<b>Aufgabe:</b>	Werkzeugerstellung und Bezug der Fertigteile <ul style="list-style-type: none"><li>- Identifizierung geeigneter Lieferanten in Indien und China</li><li>- Preisreduzierung durch Verlagerung: ca. 20%</li><li>- Reduzierung der Werkzeugkosten: ca. 30%</li><li>- Full-Service inklusive Einfuhr, Verzollung und Frei Haus-Lieferung</li></ul>
1999-2002	<b>Produkt:</b>	<b>Endprodukte:</b> <b>a) Portable Anzeige-Einheit</b> <b>b) Warm- und Kaltgetränke Verkaufsautomat</b> <b>c) Gas-Buchungsgerät</b>
	<b>Kunde:</b>	VEM Technologies – Hyderabad/Indien
	<b>Segment:</b>	Dienstleistung / Distribution
	<b>Aufgabe:</b>	Global Sourcing sämtlicher A-Teile Preisverhandlung für Top 10 Elektronik-Komponenten Auffinden geeigneter Lieferanten für Farb-Displays, Münzprüfer und Zubehör, Tastaturen <ul style="list-style-type: none"><li>- Identifizierung geeigneter Lieferanten</li><li>- Gestaltung und Verhandlung geeigneter Lieferverträge für A-Teile</li><li>- Technische Verbesserung durch den Ersatz von FLASH-RAMs durch den Einsatz von Smart-Media-Karten</li></ul>

- 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 /**

**Weiterbildungen:**

2020:	Virtuelle Meetings / Webinare mit <b>ZOOM</b> und <b>MS Team</b>
11/2012 – 08/2013:	Zertifikats-Ausbildung „ <b>Interkultureller Coach</b> “ Bei interculture.de mit Vorlesungen der Uni Jena
12/95 - 02/96:	<b>Tschechisch</b> Einzelunterricht vor Ort
04/89 - 09/92:	<b>Fernstudium zum staatlich geprüften Betriebswirt</b> Fachstufe 1: Fertigungswirtschaft Fachstufe 2: Marketing und Werbung
26.09.1992:	Erfolgreicher Abschluss des Fernstudiums
08/91 - 09/91:	<b>Italienisch</b> Einzelunterricht bei Berlitz Schools
20.09.90 - 22.09.90:	BME-Seminar: Führungsverhalten und Führungserfolg
01.09.1988:	<b>IHK-Prüfung: Fremdsprachenkaufmann in Englisch</b>
18.04.88 - 20.04.88:	BME-Seminar: Rhetorik und Dialektik für Einkäufer
19.03.1987	BME-Seminar: Einfuhr und Zollabwicklung
Juli 1987:	<b>London Chamber of Commerce Abschluss Higher Stage</b>
1986 - 1987:	VHS-Kurse: Spanisch 1,2,3
05.05.86 - 30.05.86:	<b>Sprachschule in Malaga / Spanien</b>
05.10.85 - 26.04.86:	Commercial Correspondance Course Abschluss: London Chamber of Commerce Intermediate Stage
21.10.85 - 02.04.86:	<b>IHK Fachkaufmann für Einkauf/Materialwirtschaft</b>
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 <b>Kaufmann im Groß- und Außenhandel</b>
1968 - 1977:	Volksschule, Qualifizierender Abschluss



**Publikationen:**

<b>2019 TI Communication</b>	„Agile Prozesse in Indien“
<b>2015 Springer Verlag „Essentials“</b>	Geschäftlich in Indien – aus der Praxis für die Praxis ISBN: 978-3-658-11975-1
<b>2012-06 Indien Contact</b>	"Das umschriebene Nein"
<b>2011-11 SI-Management Newsletter</b>	"Softskills für Interims-Management in Indien"
<b>2011-09 IGCC Artikel</b>	"Respektlos oder unfähig?"
<b>2008-07 Germany Contact India</b>	"Negotiations with Germans: Knowing the ropes increases business opportunity"
<b>2008-05 DVZ Sonderbeilage</b>	"Indien - das Land der unbegrenzten Möglichkeiten?"
<b>2007-05 OWC Asien-Special India Contact</b>	"Vor dem Vertragsabschluss"
<b>2007-04 Sourcing Asia</b>	"Beschaffung in Indien - Expect the unexpected"
<b>2006-12 IHK Nürnberg WiM Magazin:</b>	"Das Geheimnis der Kommunikation"
<b>2006-07 Fashiontecnic</b>	"Erfolgreiche Geschäftsbeziehungen - kleiner Knigge"
<b>2006-04 IHK Frankfurt</b>	"Zeitdruck als Methode"
<b>2006-02 Oscar Trendmagazin</b>	"Die Kunst des Verstehens und Verhandels: Erfolgsfaktoren im Indiengeschäft"
<b>2006-01 Sourcing Asia</b>	"Verhandeln oder nicht verhandeln? Das ist in Indien nicht die Frage"
<b>2006-01 Open Automation</b>	"Die richtige Sprache sprechen"
<b>2005-03 IHK Frankfurt</b>	"Wo Nein-Sagen tabu ist"
<b>BME-Leitfaden: Einkaufen &amp; Investieren in Indien - Kapitel 7:</b>	
"Interkulturelles Management für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen in Indien"	
ISBN: 3-980 9964-4-1	
<b>2000-12 Asia Bridge</b>	"Zeitdruck als Methode"
<b>2000 Siemens Global Player</b>	"The Search for Knowledge"