

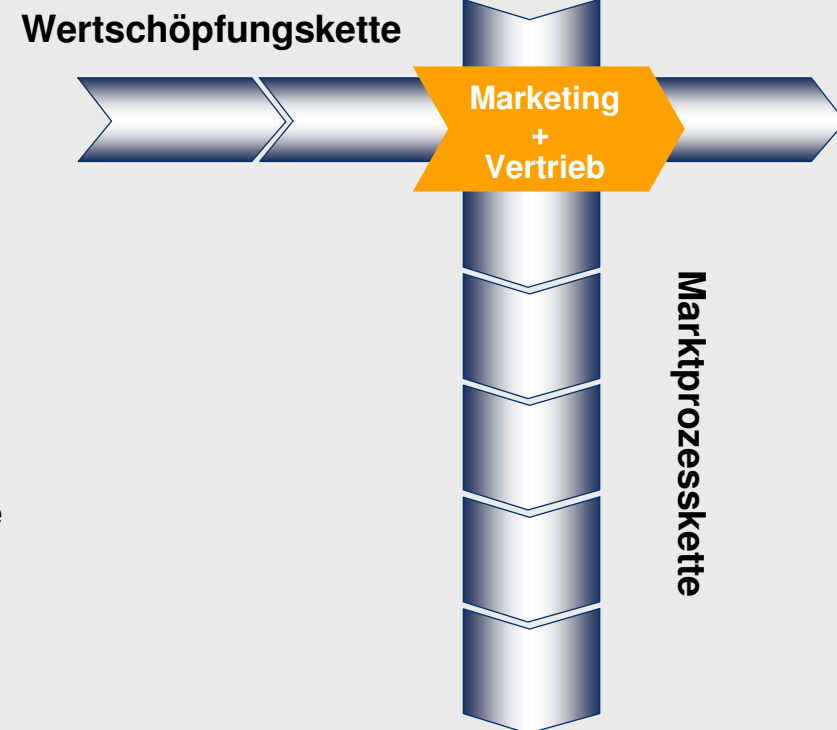
MHP  
CONSULTING GMBH &  
Strategie Marketing Innovation

# MH&P: Marktforschung, Strategie- und Marketingberatung

## Beratung an der Schnittstelle von Wertschöpfung und Markt

### MH&P verbindet

- ◆ Organisations- und Beratungs-Know-how in bekannten Branchen mit einem ganzheitlichen Beratungsansatz
- ◆ Marktforschung mit strategischen Ableitungen
- ◆ Ausbau der Markt- und Kundenorientierung mit dem Ziel der Kundenzufriedenheit
- ◆ Durchdringung bestehender Märkte
- ◆ Identifikation neuer Märkte mit Markteinführung
- ◆ Entwicklung neuer Geschäftsfelder
- ◆ Optimierung der Marketing- und Vertriebsprozesse und Organisationsstrukturen
- ◆ Pragmatische Umsetzung der Konzeption



## Was können unsere Kunden von MH&P erwarten?

Strategisch kreative Unterstützung, operative Umsetzung

### Nutzen für unseren Kunden

- ◆ Entwicklung von **kundenindividuellen Problemlösungen** (Tailored Consulting)
- ◆ Realisierung und Absicherung messbarer kurz-, mittel- und langfristiger **Umsatz- und Ertragszuwächse**
- ◆ Verbreiterung der **Kontakt- und Kundenbasis** in einem definierten Zeitraum
- ◆ Systematischer Aufbau von **Know-how, Methoden und Tools**, die dem Unternehmen langfristig zur Verfügung stehen
- ◆ Gezielter Einsatz personeller und finanzieller Ressourcen durch **Organisations- und Prozessoptimierung**
- ◆ Konsequentes – das Tagesgeschäft begleitende – Vorgehen durch die **Unterstützung erfahrener Berater**
- ◆ Steigerung der **Kundenorientierung** und der **Kundenzufriedenheit**
- ◆ **Know-how-Transfer** von den Beratern auf die Mitarbeiter

# Unsere Leistungen

## Branchenorientierte Kernkompetenzen

### Beratungs- und Branchenfokus

- ◆ MH&P konzentriert sich mit seinem Beratungsspektrum auf die **Kernfähigkeiten der Marktforschung, Strategie-, Marketing- und Vertriebsberatung** und bietet für sämtliche Projekte eine anschließende **Umsetzungsbegleitung** an
- ◆ Wir möchten mit unseren Leistungen als **Managementberatung** das verantwortliche Management bei strategischen Themen und in der Umsetzung die Mitarbeiter unterstützen
- ◆ **Branchenschwerpunkte**
  - ◆ Metall- und Stahlindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Bau- und Bauzulieferindustrie, KFZ- und KFZ-Zulieferindustrie
  - ◆ Druck- und Medienbranche (Kreativagenturen, Druck- und Mediovorstufe, Druckereien)
  - ◆ Erneuerbare Energien
- ◆ **Kunden- und Marktorientierung:** Wir unterstützen unsere Kunden mit unserem gesamten Leistungsspektrum aus dem Blickwinkel seiner Kunden und der weiteren Marktteilnehmer
- ◆ MH&P ist hinsichtlich des Leistungsspektrums aufgrund des industriellen Erfahrungshintergrundes insbesondere im **Investitionsgüter- und B2B-Bereich** tätig

## Unsere inhaltlichen Schwerpunkte

### Erfahrung in den Kernmärkten

#### Beratungsspektrum

- ◆ **Markt**  
Kundenorientierung, Kundenzufriedenheit  
Marktdurchdringung, Markterweiterung
- ◆ **Organisation, Prozesse**  
Marktorientierte Strukturen und Verantwortungen  
Prozessmanagement  
Produktmanagement
- ◆ **Unternehmensberatung**  
Unternehmensplanung, -steuerung  
Budgetierung, Controlling

## Formen der Zusammenarbeit

Die Schwerpunkte bestimmt der Kunde

### Beratungs- und Branchenfokus

- ◆ **Beratung** Analyse, Strategie, Marketing-Konzeption
- ◆ **Umsetzung** Umsetzung der Konzeptionen  
Umsetzung in der operativen Tagesarbeit
- ◆ **Moderation, Workshops** Integrierte Zusammenarbeit
- ◆ **Marktforschung** Transparenz über Märkte und Zielgruppen
- ◆ **Unternehmerkreise  
Unternehmerreisen** Erfahrungsaustausch im In- und Ausland

## Unsere Unternehmensentwicklung

### Erfahrung in den Kernmärkten

#### Historie von MH&P

- ◆ **1997** Gründung „**HPP Industrial GmbH**“ durch die **ThyssenKrupp AG** und die HPP Harnischfeger, Pietsch & Partner Strategie- und Marketingberatung GmbH
- ◆ **1999** Umwandlung in eine 100%ige **Tochtergesellschaft der HPP** Harnischfeger, Pietsch & Partner Strategie- und Marketingberatung GmbH
- ◆ **2005** **MBO** mit 100%iger Übernahme des Geschäftsfeldes durch den Geschäftsführer Thomas Mayer und Umfirmierung in die „**MH&P Consulting GmbH**“
- ◆ **Standorte:** Oberhausen, Frankfurt

## Unsere Berater

### Qualifiziertes Know-how

#### Beraterprofil bei MH&P

##### Mitarbeiter

- ◆ Dipl.-Kauffrau, Dipl.-Kaufmann
- ◆ Dipl.-Ingenieurin, Dipl. Ingenieur
- ◆ Dipl.-Wirtschaftsingenieurin, Dipl. Wirtschaftsingenieur

##### Beraterprofil

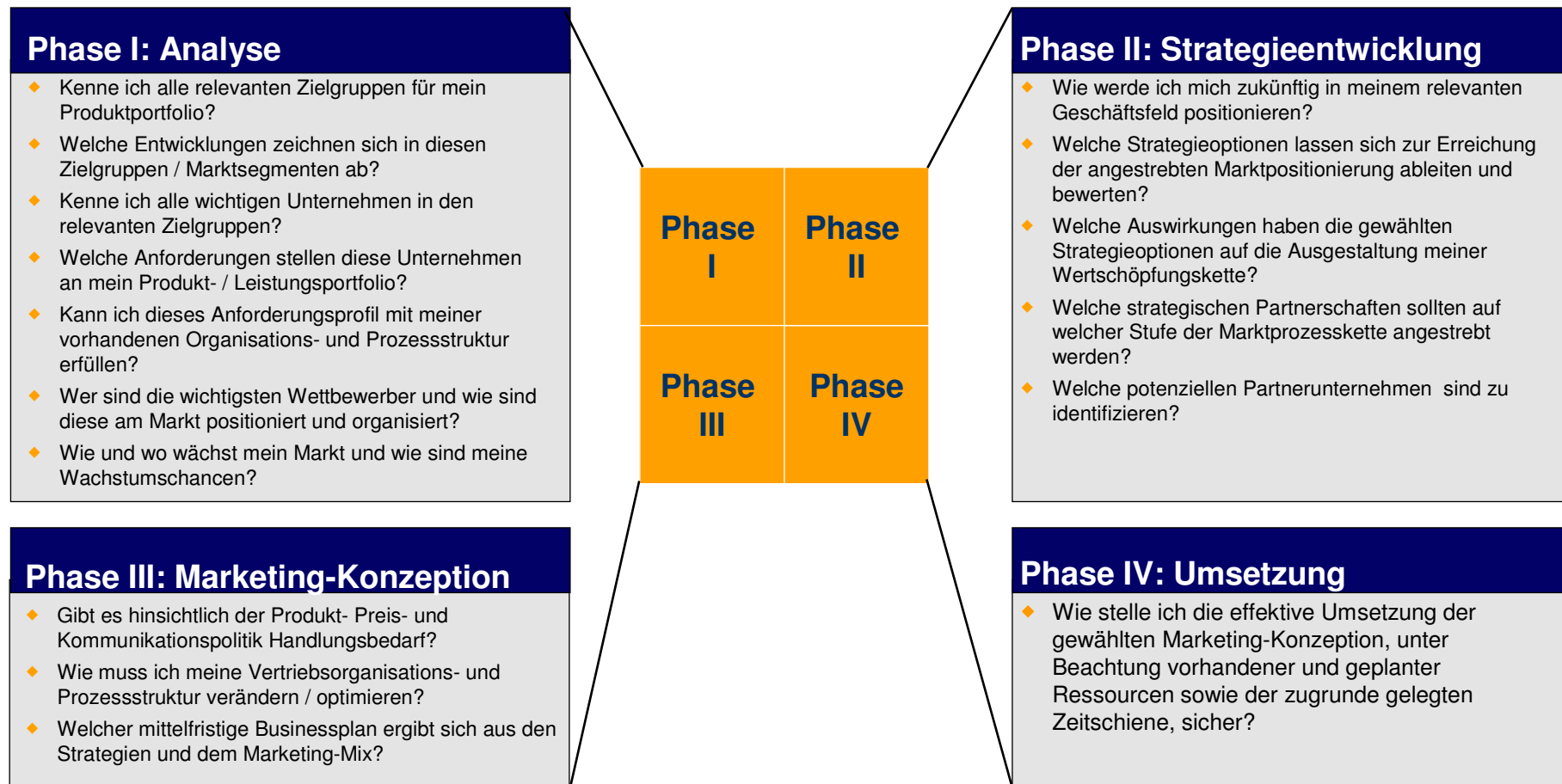
- ◆ Industrieller Erfahrungshintergrund
- ◆ Erfahrung im Umgang mit komplexen Konzernstrukturen
- ◆ Ausgeprägtes Know-how in der Beratung von Industrie- und mittelständischen Unternehmen

##### Projekterfahrung

- ◆ Projekterfahrung in der Analyse, der strategischen Ableitung und in der pragmatischen Umsetzung (z.B. Einsatz im Vertrieb mit Akquisitionsverantwortung)

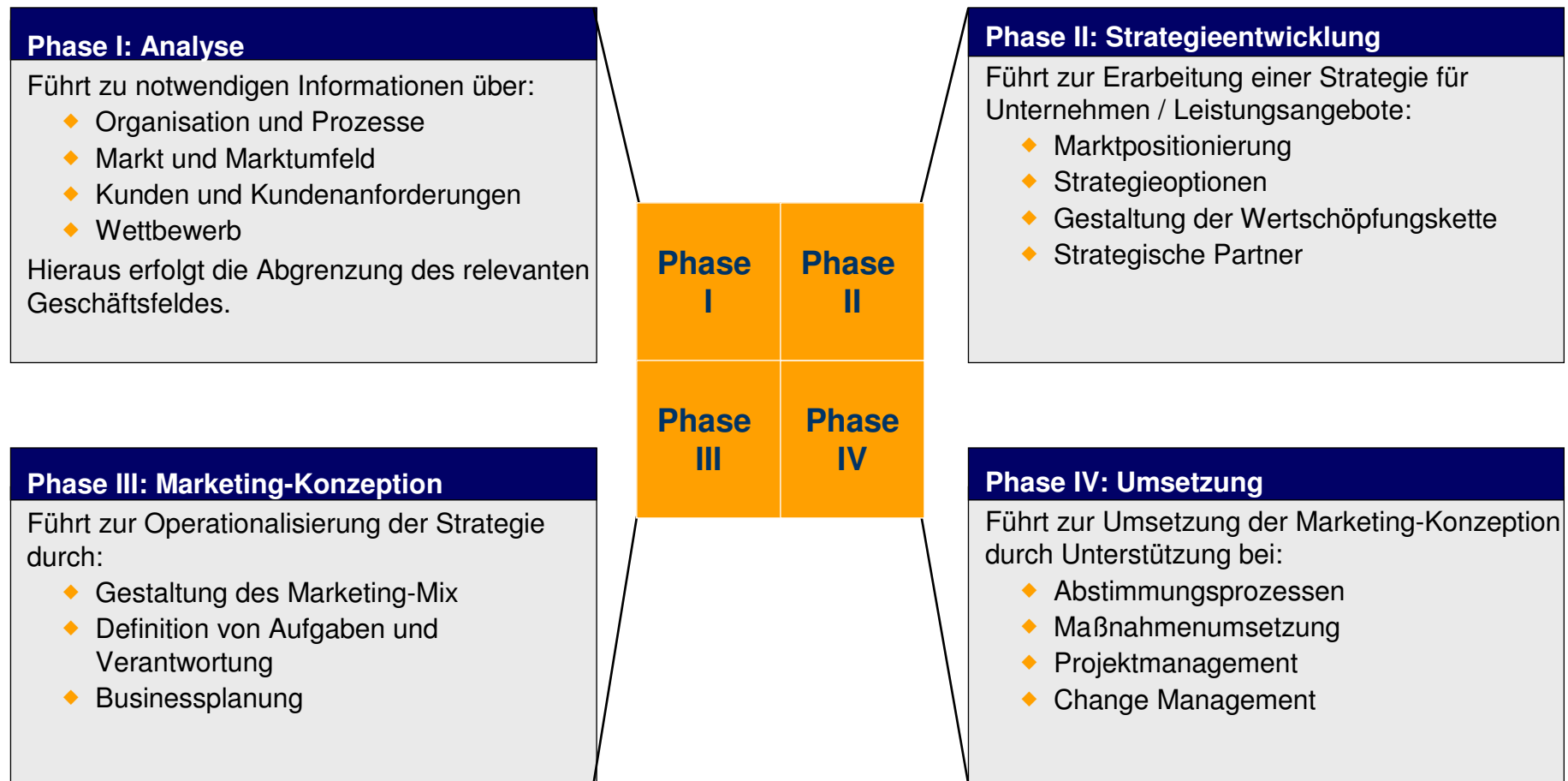
# Kernfragen des Kunden

MH&P möchte den Kunden bei der Lösung der Fragen unterstützen



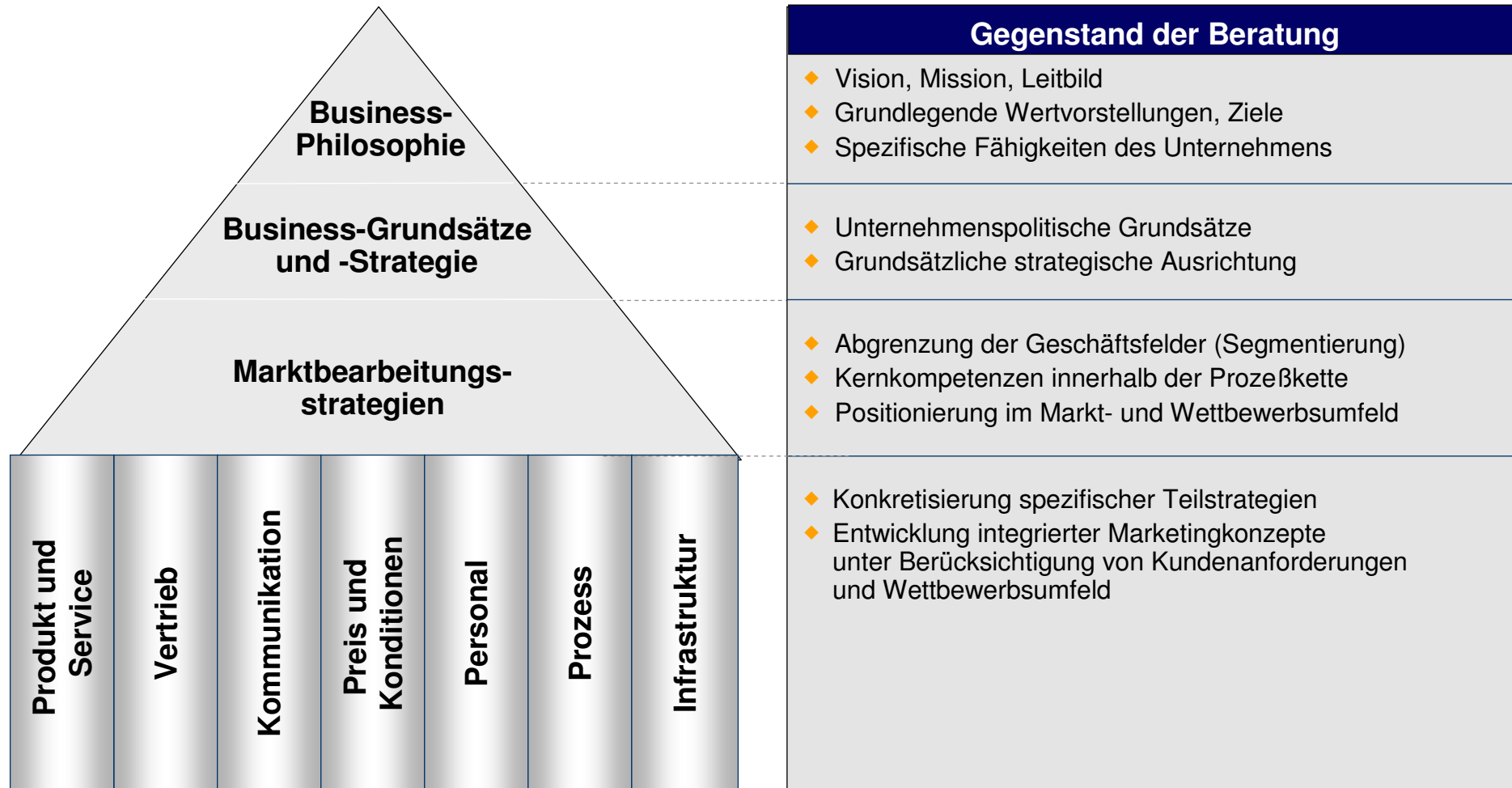
# Unser ganzheitlicher Beratungsansatz (I)

Von der Analyse und Strategie-Entwicklung, der integrierten Marketing-Konzeption zur Umsetzung



## Unser ganzheitlicher Beratungsansatz (II)

### Konkretisierung spezifischer Teilstrategien



# MH&P

# Consulting GmbH

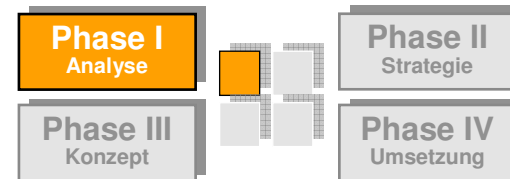
Strategie Marketing Innovation

## Ausgewählte Referenzen

# Unsere Kunden

## Nationale / internationale Groß- und Mittelstandsunternehmen

Referenzüberblick		
u apt Hiller GmbH	◆ Institut für Leichtbauweise (IFBS)	u ThyssenKrupp Steel AG
u Bertelsmann AG topac MultimediaPrint GmbH	u Meyle+Müller GmbH + Co KG	– Agozal Oberflächenveredelung GmbH
u DaimlerChrysler AG – Vertrieb Zubehör – Vertrieb Teile und Service	u NUREG GmbH	– ThyssenKrupp Steel Division Auto
u Deutsche Bahn AG – Deutsche Bahn Medien GmbH – Deutsche Eisenbahnreklame	u OBO Bettermann GmbH & Co.	– ThyssenKrupp Division Industrie
u Deutsche Telekom AG – T-Online AG	u Otterbach Medien KG GmbH & Co	– ThyssenKrupp Davex GmbH
u Dörrenberg Edelstahl GmbH	u Philips Licht GmbH	– ThyssenKrupp Hoesch – Bausysteme GmbH
u Degussa AG / Infracor GmbH	u Roland&more Mediengesellschaft	u ThyssenKrupp Technologies – Joh. A. Krause Maschinenfabrik – Krupp Uhde GmbH – ThyssenKrupp Bilstein GmbH
◆ Julius Fröbus GmbH	u Roche Diagnostics GmbH	u ThyssenKrupp Tailored Blanks GmbH
◆ Heidelberger Zement AG	u Schawk Inc., Chicago	u VAI Fuchs GmbH
◆ Heinrich Schütt KG GmbH & Co.	u Sulzer Metaplas GmbH	u w&Co MediaServices GmbH+Co KG
◆ Hoesch Contecna GmbH	u Stahl Informationszentrum (SIZ)	u Werner Hirte GmbH + Co KG
	u ThyssenKrupp Schulte AG	◆ Wickede Westfalenstahl GmbH
		◆ Xella Aircrete Systems GmbH



## Stahl- und Metallindustrie

### Marktanalyse für elektrolytisch-verzinktes Feinstblech

- ◆ Untersuchung der Werkstoff- und Technologiekonkurrenz sowie Ermittlung von zielgruppen- und marktsegmentspezifischen Anforderungen und technologischen Entwicklungen für ein verzinktes Feinstblech. Diese Arbeit diente dazu, die Marktakzeptanz des Neuproduktes in angestammten Feinblech-Märkten zu bestimmen um damit eine geplante Investitionsentscheidung abzusichern

### Kundenzufriedenheitsanalyse für einen Hersteller von Weißblech

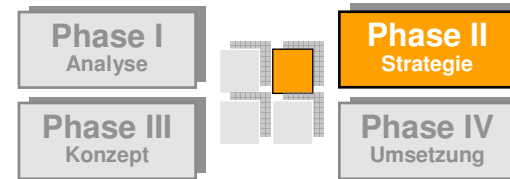
- ◆ Konzept und Durchführung einer europaweiten Kundenzufriedenheitsanalyse. Auf dieser Basis wurden operative und strategische Maßnahmenpläne zum Ausbau von Wettbewerbsvorteilen und zum Abbau von Schwächen erarbeitet. Ziel war eine kundenorientierte Ausrichtung am Markt, um die Kundenzufriedenheit zu verbessern und Kunden langfristig zu binden

### Markt- und Wettbewerbsanalyse für Elektroblech in den ASEAN-Staaten

- ◆ Umfassende Marktumfeldanalyse von Chancen und Risiken bei Eintritt in die ASEAN-Märkte für nichtkornorientiertes Elektroblech. Diese Arbeit war Bestandteil einer Feasibility-Studie eines möglichen Joint Venture in Indonesien für einen führenden deutschen Hersteller von Elektroblech

### EU-Marktanalyse für einen Hersteller von Bauelementen

- ◆ Die Potenzialanalyse hatte zum Ziel, relevante Wachstumsmärkte in Europa differenziert nach regionalen und branchenspezifischen Aspekten darzustellen. Marktvolumina und Wachstumstendenzen in den interessanten Branchen-Segmenten für den Hochbau- und Kühlraumbau wurden dargestellt. Die Marktstudie war Grundlage zur Ausrichtung der Vertriebsorganisation und -aktivitäten



## Stahl- und Metallindustrie

### Markteinführungsstrategie für die innovative Produktentwicklung eines Stahlkonzerns

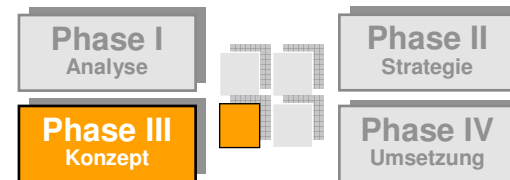
- ◆ Analyse der Rahmenbedingungen und Marktpotenziale in identifizierten Branchen. Darauf aufbauend und unter Berücksichtigung des Wettbewerbs wurde ein konzeptioneller Rahmen mit einer marktorientierten Strategie, der Vertriebsorganisation und ihren Prozessen entwickelt. Der internationale strategische Entwicklungspfad wurde mit Präferenzoptionen dargestellt. Ein Implementierungskonzept wurde entwickelt und der Kunde wurde bei der internen Umsetzung und der aktiven Markteinführung unterstützt

### Strategische Neuausrichtung eines konzerninternen Dienstleisters

- ◆ Um die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu steigern, sollte die Entwicklung eines Marketingkonzeptes einen chemisch-analytischen Dienstleister dazu befähigen, sein gesamtes Leistungsspektrum auch externen Unternehmen anzubieten. Die Analyse des Leistungsspektrums, SWOT-Analyse, Kundenstruktur- und -zufriedenheitsanalyse in Verbindung mit einer Marktstudie in Branchen mit Eisen- und Stahlbezug waren Grundlage für eine Produkt-/ Marktsegmentierung, auf deren Basis verschiedene Strategiealternativen entwickelt und bewertet wurden. Die Operationalisierung der Marktpositionierung sowie Konkretisierung des Marketing-Mix wurden gemeinsam mit dem Klienten in Arbeitsgruppen erarbeitet und umgesetzt

### Strategie-Konzept für Edelstahlformguss

- ◆ Europaweite Marktstrukturanalyse für Edelstahlformguss mit Schwerpunkt Automobilindustrie, Nahrungsmittel-Maschinenbau und Pumpenindustrie. Auf Basis der ermittelten Potenziale und Wettbewerbsposition wurden strategische Optionen sowie operative Maßnahmen zur Konzentration / Spezialisierung auf Marktsegmente mit Wachstumschancen erarbeitet



## Stahl- und Metallindustrie

### Marketing-Konzept für plattiertes Kaltband

- ◆ Umfassende Marktumfeldanalyse der quantitativen und technologischen Entwicklungen für einen Hersteller von plattiertem Kaltband. Ergänzt durch eine Stärken- / Schwächenanalyse, wurde der Handlungsrahmen für das Marketing-Konzept des Unternehmens erarbeitet. Das Konzept umfasste im wesentlichen eine Neuausrichtung des Produkt- und Leistungsportfolios und der Vertriebsorganisation

### Optimierung der Vertriebsorganisation eines Aluminiumhalbzeug-Volumenpresswerkes

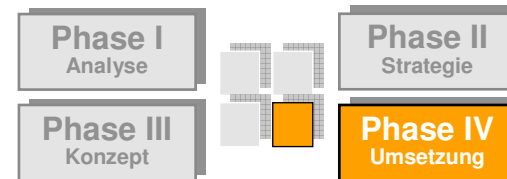
- ◆ Entwicklung eines marktorientierten Vertriebskonzeptes, der Vertriebsorganisation mit den relevanten Prozessen auf der Grundlage einer Unternehmens- und Marktanalyse mit Vertriebskanal-, Kunden- und Wettbewerbsanalyse. Auf einem Maßnahmenpaket bauten Implementierung der Vorschläge, Entwicklung von Tools und Instrumenten zur effizienteren Marktbearbeitung und Coaching der Aufgabenträger auf

### Entwicklung und Umsetzung eines Vertriebskonzeptes für ein neues Oberflächenveredelungsverfahren

- ◆ Umfassende Analyse vertriebsrelevanter Stärken und Schwächen bei einem mittelständischen Hersteller von oberflächenveredelten Stahlerzeugnissen. Darauf aufbauend wurden ein Vertriebskonzept entwickelt und umgesetzt sowie vorhandene Vertriebskapazitäten optimiert

### Entwicklung eines Marketing-Kommunikationskonzeptes

- ◆ Entwicklung eines auf der Unternehmensstrategie basierenden Marketing-Kommunikationskonzeptes mit einem Medien-Mix, der auf die Informationsbedarfe der Zielgruppen ausgerichtet war. Integriert wurde zudem eine Analyse der Unternehmens- und Produktmarkenwahrnehmung um daraus ein Dachmarkenkonzept zu entwerfen



## Stahl- und Metallindustrie

### Markteinführung eines neuen PVD-Beschichtungssystems für tribologisch beanspruchte Bauteile und Komponenten

- ◆ Analyse relevanter Marktstrukturen, Marktteilnehmer und Marktpotenziale für tribologisch beanspruchte Bauteile und Komponenten in der Automobilindustrie sowie dem Maschinenbau. Die Geschäftsfeldabgrenzung und strategische Positionierung des neuen Beschichtungssystems mit der Ableitung eines Markteinführungskonzeptes und strategischer sowie operativer Maßnahmenpläne folgten. Die Erarbeitung einer Businessplanung und die Umsetzungsplanung war die Grundlage der Unterstützung des Vertriebs in definierten Marktsegmenten mit der Identifikation, der Ansprache und Information von potenziellen Kunden mit dem Ziel einer Vereinbarung von Akquisitionsterminen

### Unterstützung eines Anbieters von Analyseleistungen bei der Markteinführung

- ◆ Entwicklung von relevanten Produkt- / Marktkombinationen, Identifikation und Ansprache von potenziellen Kunden mit dem Ziel einer Terminvereinbarung

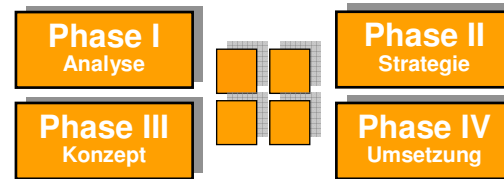
### Laufende Vertriebsunterstützung eines Herstellers von Stahlprofilen

- ◆ Kapazitätsunterstützung des Vertriebs insbesondere bei Eintritt in neue Ländermärkte oder bei der Markteinführung neuer Produkte

### Implementierung einer marktorientierten Vertriebsorganisation

- ◆ Einführung der im Strategiekonzept dargestellten Vertriebsorganisation. Das Projektteam des Kunden wurde durch MH&P gesteuert und unterstützt. MH&P hatte auch die Verantwortung für das Projektmanagement

## Maschinen- und Anlagenbau



### Strategische Geschäftsfeldanalyse für einen Anlagenbauer

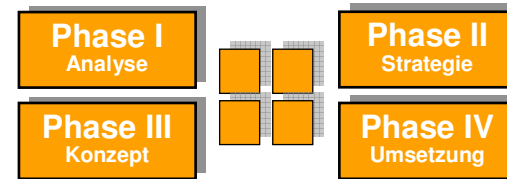
- ◆ Portfolio-Analyse der strategischen Geschäftseinheiten Entsorgung, Energie, Industrietechnik, Kokereitechnik, Wasser- / Abwassertechnik, Industrieöfen / Gastechik eines internationalen Anlagenbauers

### Markt- und Wettbewerbsanalyse Werkzeugbau für die Blechverarbeitung

- ◆ Aufbauend auf einer umfassenden Analyse von Anbietern und Abnehmerstrukturen im deutschen Markt für Blechwerkzeuge, wurden Chancen und Risiken für den internen Werkzeugbau eines Herstellers von Pressteilen abgeleitet

### Strategie-Konzept Fassadenbefahranlagen

- ◆ Abgeleitet aus einer Marktanalyse in Europa und Asien wurden Strategiealternativen für Fassadenbefahranlagen entwickelt. Die Maßnahmen wurden in Kooperations-, Marketing- und Vertriebskonzepten für einen mittelständischen Anlagenbauer dargestellt und der Kunde wurde bei der Umsetzung unterstützt



# Automobilindustrie

## Diversifikations- und Wettbewerbsanalyse für Leichtmetall-Druckgussteile in der Fahrzeugindustrie

- ◆ Analyse der Entwicklung des Einsatzes von Druckgussteilen aus Aluminium und Magnesium in der europäischen Fahrzeugindustrie sowie detaillierte Analyse der Wettbewerbssituation. Auf dieser Basis wurden die mittelfristigen Planungen europäischer Pkw-Hersteller ermittelt und mögliche Zielsegmente dargestellt

## Strategie-Konzept für metallische Kraftstoffbehälter

- ◆ Weltweite Analyse der Automobilmärkte, der Wettbewerbsprodukte und ihrer Anbieter sowie der Einschätzung von Einfluss und Auswirkungen verschärfter US-amerikanischer Gesetzgebungen hinsichtlich der Emissionsgrenzwerte von Kraftstoffbehältern auf die Werkstoffauswahl. Hierauf aufbauend wurden Strategieoptionen für ein führendes Stahlunternehmen abgeleitet

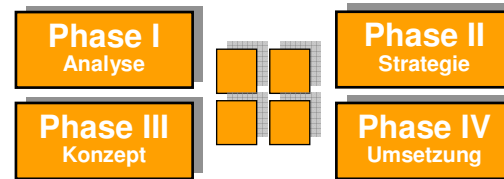
## Strategie-Konzept für Stahl im Lkw-Leichtbau

- ◆ Umfassende Analyse des aktuellen Standes sowie der zukünftigen Entwicklungen der Leichtbauaktivitäten aller europäischen Lkw-Hersteller. Auf dieser Basis wurden Chancen sowie Gefährdungspotenziale für den Werkstoff Stahl herausgearbeitet sowie Handlungsempfehlungen für die strategische Ausrichtung eines Vormateriallieferanten abgeleitet. Kernaufgabe in der Umsetzung war, die angesprochenen Unternehmen von gemeinsamen Entwicklungsprojekte zu überzeugen

## Markteintritts-Strategie für Platinen in der Fahrzeugindustrie in Indonesien und Malaysia

- ◆ Erstellung einer Marktstrukturanalyse, Erarbeitung von Absatzszenarien sowie Entwicklung einer Markteintritts-Strategie. Diese Arbeit war Bestandteil einer Prüfung eines möglichen Investments in Südostasien durch einen führenden europäischen Produzenten von Platinen aus Stahl

## Bauindustrie



### Strategiekonzept Bauen mit Stahl

- ◆ Entwicklung eines System- und Strategieansatzes zur Differenzierung des Bauwesens aus Sicht der Stahlindustrie. Darauf aufbauend wurden detaillierte Markt- und Wettbewerbsanalysen mit dem Ziel durchgeführt, Wachstumfelder für das „Bauen mit Stahl“ zu identifizieren. Für diese wurden Soll-Positionierungen abgeleitet und zielführende strategische Optionen entwickelt und bewertet

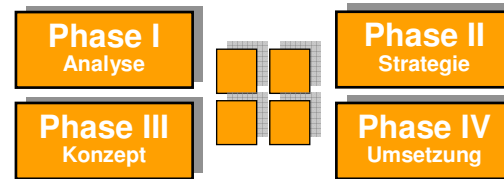
### Stahlsolar - Strategiekonzept für den Einstieg eines Stahlkonzerns in die Solarthermie

- ◆ Abschätzung der Marktpotenziale des Solarthermiemarktes im Kontext der erneuerbaren Energien sowie einer differenzierten Betrachtung nach Bausegmenten. Darauf aufbauend wurde ein Marketingkonzept für die Markteinführung entwickelt. Die Sondierung und Evaluierung von möglichen Kooperationspartnern für die Bereiche Entwicklung, Produktion und Vertrieb, wie auch die Umsetzungsbegleitung bei der Beantragung von Fördermitteln und die aktive Projektmoderation zwischen den einzelnen Kooperationspartnern war ebenfalls Teil des Projektauftrages

### Europäische Bauausstellung Stahl (EBAS)

- ◆ Für die Arbeitsgruppe EBAS (Stahlinformations-Zentrum; NRW-Ministerien für Bauen und Wirtschaft) wurden im Rahmen eines Gutachtens strategische Ansätze und erste operative Maßnahmen zur Förderung des Wohnungsbaues mit Stahl erarbeitet

## Druck- und Medienindustrie



### Strategische Neuausrichtung einer Web-Design-Agentur

- ◆ Basis des Projektes war die Analyse des Kunden- und Wettbewerbsumfeldes, der internen Erfolgsfaktoren sowie der Geschäftsprozesse. Daraus wurde ein Marketing- und Strategiekonzept mit einem Businessplan unter der Berücksichtigung aller Zielgruppen, der Erweiterung des Leistungsportfolios und einer Kooperationsstrategie entwickelt. Die Ableitung von Maßnahmenplänen und die kontinuierliche Begleitung des Umsetzungsprozesses war Teil des Projektes

### Entwicklung einer Geschäftsfeld- und Kooperationsstrategie für ein PrePress-Unternehmen

- ◆ Analyse des Wettbewerbsumfeldes, der Kernkompetenzen und Erfolgsfaktoren um daraus eine horizontale und vertikale Geschäftsfeldstrategie mit einer Kooperationsstrategie zu einem internationalen Medienhaus zu entwickeln. Begleitung und Coaching des Managements bei der Umsetzung

### Projektmanagement im Rahmen der strategischen Neuausrichtung eines Unternehmens der Außenwerbung

- ◆ Identifikation der zu erledigenden Projektaufgaben im Rahmen von Kick-off-Workshops. Steuerung der Teilprojekte, insbesondere in dem Bereich Organisation und EDV. Die Übernahme von inhaltlichen Teilprojekten und die Sicherstellung der Umsetzung gehörte zum Projektauftrag. Regelmäßige Berichterstattung an die Projektleitung und Geschäftsführung

## Kontakt

### Kontaktinformationen

◆ **MH&P Consulting GmbH**

Essener Straße 5  
Im TZU IV  
46047 Oberhausen

**Dipl. –Ing. Dipl. Kaufm. Thomas Mayer**

- Geschäftsführender Gesellschafter -

Telefon: +49 (0) 208 / 8290 – 801  
Telefax: +49 (0) 208 / 8290 – 820  
Mobil: +49 (0) 170 / 21 33 733  
E-Mail: [thomas.mayer@mhp-consulting.com](mailto:thomas.mayer@mhp-consulting.com)

◆ **MH&P** online: [www.mhp-consulting.com](http://www.mhp-consulting.com)