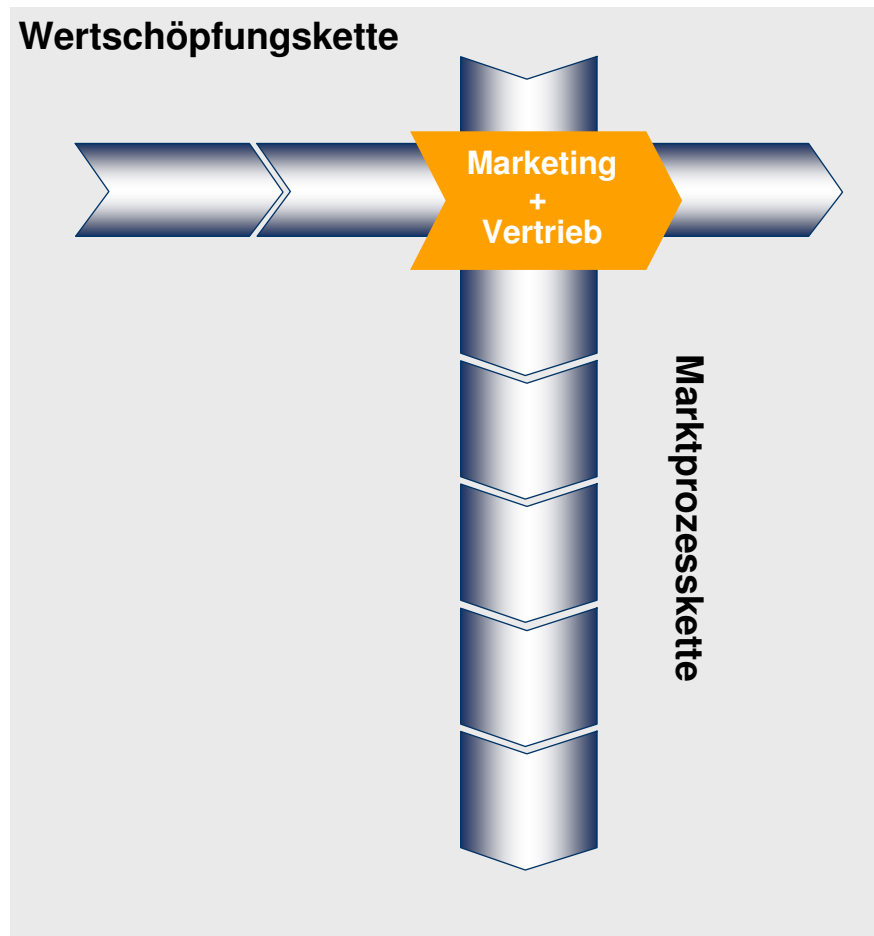


MHP
CONSULTING GMBH
Strategie Marketing Innovation

MH&P ist eine Strategie- und Marketingberatung

Beratung an der Schnittstelle von Wertschöpfung und Markt



MH&P verbindet

- Markterfahrung und -kompetenz
- Organisations- und Vertriebs-Know-how in einem ganzheitlichen Beratungsansatz mit den Kernkompetenzen
- 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 Sie von MH&P erwarten?

Kreative Unterstützung

Nutzen für unseren Kunden

- > 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
- > Gezielten 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

- > 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**
Metallherstellung und -verarbeitungsindustrie, Maschinenbau, Bau- und Bauzulieferindustrie, Druck- und Medienbranche (Kreativagenturen, Druck- und Mediovorstufe, Druckereien)
- > **Kunden- und Marktorientierung:** Wir unterstützen unsere Kunden mit unserem gesamten Leistungsspektrum aus dem Blickwinkel des Marktes/seiner Kunden und der weiteren Marktteilnehmer
- > MH&P ist hinsichtlich des Leistungsspektrums aufgrund des industriellen Erfahrungshintergrundes insbesondere im **Investitionsgüter- und B2B-Bereich** tätig

Unsere Unternehmensentwicklung

Erfahrung in den Kernmärkten

- > **1997** Gründung „**HPP Industrial GmbH**“, Oberhausen als ein Joint Venture zwischen „HPP Harnischfeger, Pietsch & Partner Strategie- und Marketingberatung GmbH“, Frankfurt und der Thyssen AG, Düsseldorf
- > **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**“, eine inhabergeführte Managementberatung für marktorientierte Unternehmensführung

Standorte: Oberhausen, Frankfurt

Unsere Berater

Qualifiziertes Know-how

Mitarbeiter

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

Beraterprofil

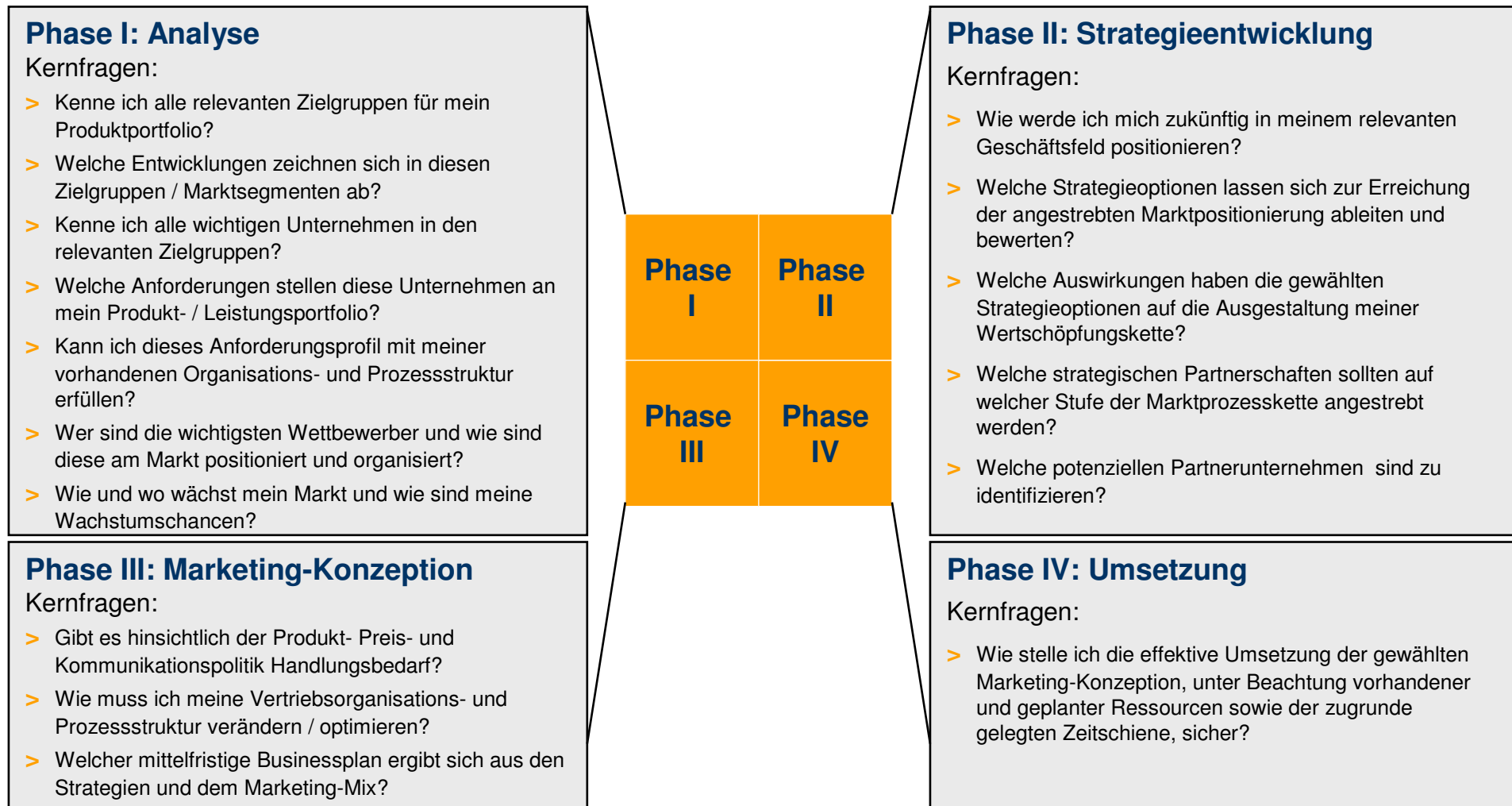
- > Industrieller Erfahrungshintergrund
- > Erfahrung im Umgang mit komplexen Konzernstrukturen
- > Ausgeprägtes Know-how in der Beratung von Industrie- und mittelständischen Unternehmen

Projekterfahrung

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

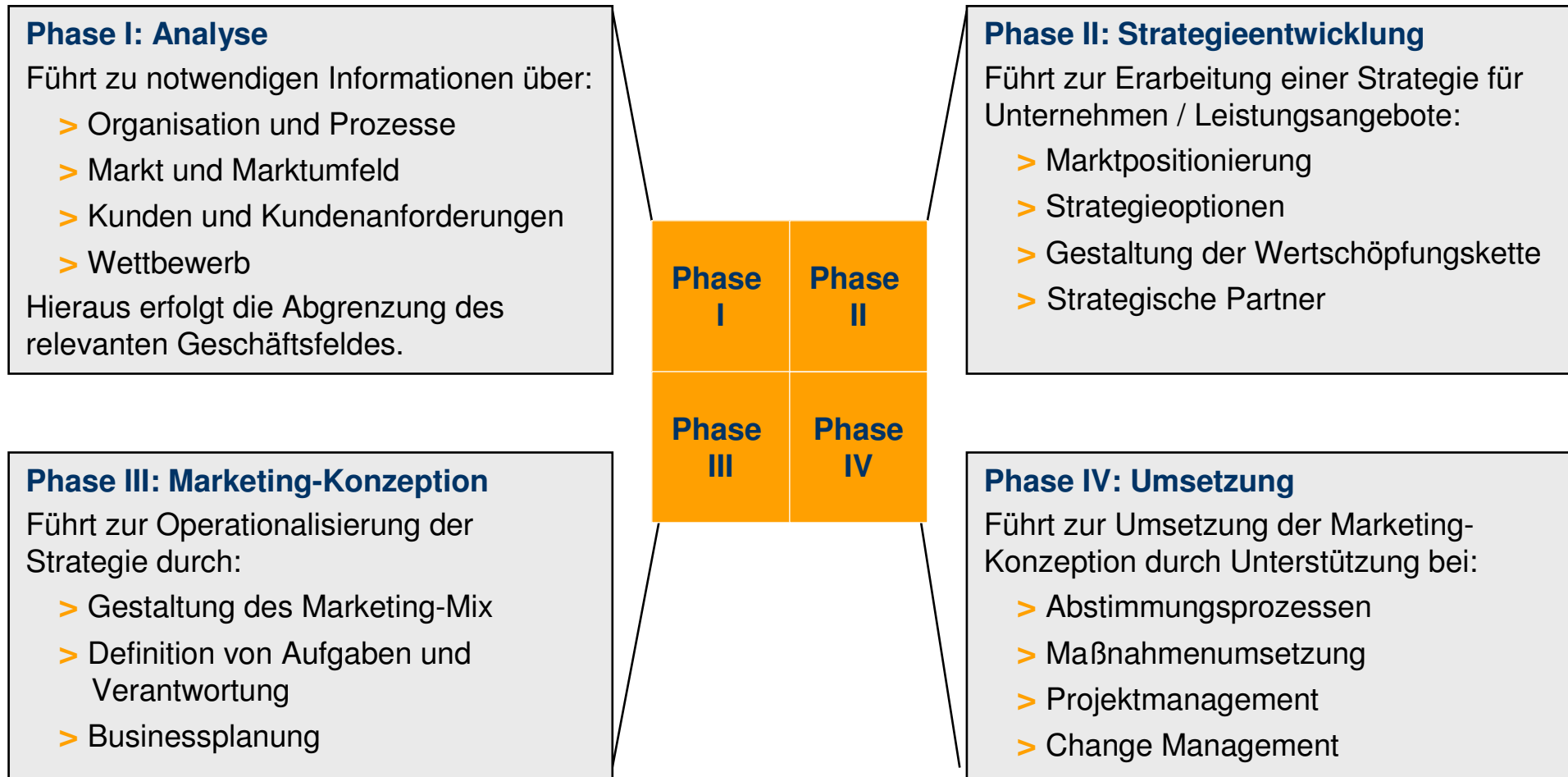
Kernfragen des Kunden

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



Unser ganzheitlicher Beratungsansatz (1)

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



Unser ganzheitlicher Beratungsansatz (2)

Konkretisierung spezifischer Teilstrategien



- > Vision, Mission, Leitbild
 - > Grundlegende Wertvorstellungen, Ziele
 - > Spezifische Fähigkeiten des Unternehmens
-
- > Unternehmenspolitische Grundsätze
 - > Grundsätzliche strategische Ausrichtung
-
- > Abgrenzung der Geschäftsfelder (Segmentierung)
 - > Kernkompetenzen innerhalb der Prozeßkette
 - > Positionierung im Markt- und Wettbewerbsumfeld
-
- > Konkretisierung spezifischer Teilstrategien
 - > Entwicklung integrierter Marketingkonzepte unter Berücksichtigung von Kundenanforderungen und Wettbewerbsumfeld

Unsere Erfahrungen

Branchenorientierter Einsatz der Kernkompetenzen

- > MH&P ist hinsichtlich des Leistungsspektrums aufgrund des industriellen Erfahrungshintergrundes insbesondere im **Investitionsgüter- und B2B-Bereich** tätig
- > **Branchenschwerpunkte** sind z.B. Metallherstellung und -verarbeitungsindustrie, Kfz- und Kfz-Zulieferindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Bau- und Bauzulieferindustrie, Druck- und Medienbranche (Kreativagenturen, Druck- und Medienvorstufe, Druckereien)
- > Darüber hinaus konzentriert sich MH&P mit seinem Beratungsspektrum auf die **Kernfähigkeiten der Marktforschung, Strategie-, Marketing- und Vertriebsberatung** und bietet für sämtliche Projekte eine anschließende **Umsetzungsbegleitung** an
- > MH&P ist in diesen Projekten von der Ist-Analyse über die Entwicklung und Bewertung strategischer Szenarien und Geschäftsmodelle bis hin zur Implementierung von Marketingkonzepten tätig. Weiterhin verfügt MH&P auch über fundiertes Know-how in der **marktorientierten Neuausrichtung** von Unternehmen
- > MH&P verfügt über ein **erprobtes Instrumentarium**
 - > zur Analyse und Bewertung von Märkten, internen und externen Zielgruppen sowie Wettbewerbern
 - > zur Entwicklung und Bewertung von Strategieoptionen
 - > zur Erarbeitung daraus abgeleiteter Marketing-Konzepte und Maßnahmen
 - > zur nachhaltigen Optimierung der Vertriebsprozesse
 - > zum Roll-Out der Konzepte und zur aktiven Umsetzungsbegleitung mit konkreten Handlungsanweisungen
 - > zur Business-Planung
- > Hierbei setzt MH&P keine Standardkonzepte ein, sondern entwickelt auf der Basis fundierter Analysen und Erfahrungen **kundenindividuelle Problemlösungen: Tailored Consulting**

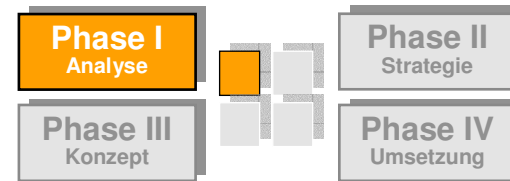
MH&P
Consulting GmbH
Strategie Marketing Innovation

Ausgewählte Referenzen

Unsere Kunden

Nationale / internationale Großunternehmen und Mittelstands-Unternehmen

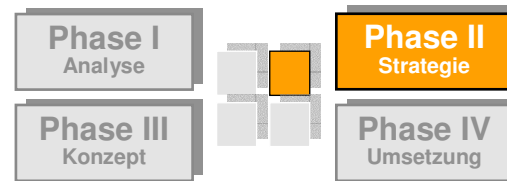
- > apt Hiller GmbH
- > Collection Software GmbH
- > DaimlerChrysler AG
 - _ Vertrieb Zubehör
 - _ Vertrieb Teile und Service
- > Deutsche Bahn AG
 - _ Deutsche Bahn Medien GmbH
 - _ Deutsche Eisenbahnreklame
- > Deutsche Telekom AG
 - _ T-Online AG
- > Dörrenberg Edelstahl GmbH
- > Degussa AG / Infracor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



Metal- Stahlindustrie

- > **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

Metall- Stahlindustrie



> **Markteinführungsstrategie für die innovative Produktentwicklung eines Stahlkonzerns**

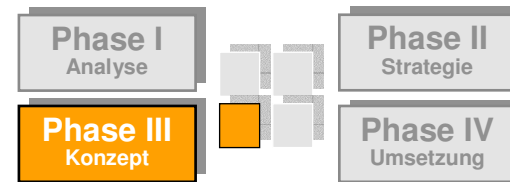
Analyse der Rahmenbedingungen und Marktpotenziale in identifizierten Branchen. Darauf aufbauend und unter Berücksichtigung des Wettbewerbs wurde ein konzeptioneller Rahmen mit einer marktorientierten Strategie, der Vertriebsorganisation und ihren Prozessen entwickelt. Der internationale strategische 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



Metal- Stahlindustrie

> 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

> Markt- und wachstumsorientierte 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

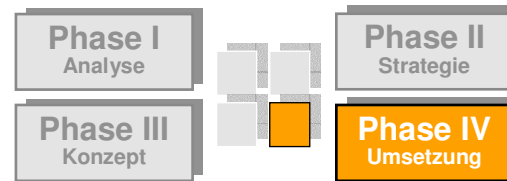
> Entwicklung und Umsetzung eines strategischen Vertriebskonzeptes für ein neues Oberflächenveredelungsverfahren

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

Metall- Stahlindustrie



> **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

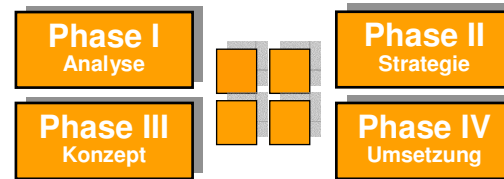
> **Laufende Vertriebsunterstützung eines Herstellers von Stahlprofilen**

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 / Gastechnik eines internationalen Anlagenbauers

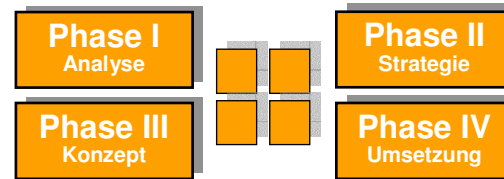
> **Markt- und Wettbewerbsanalyse Werkzeugbau für die Blechverarbeitung**

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**

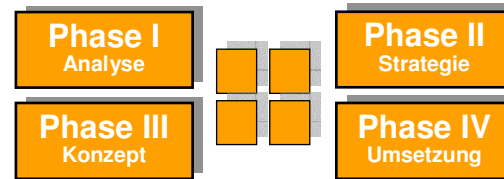
Abgeleitet aus einer Marktanalyse in Europa und Asien wurden Strategiealternativen für Fassadenbefahranlagen entwickelt. Die Maßnahmen wurden in Kooperations-, Marketing- und Vertriebskonzepten für einen mittelständischen Anlagenbauer dargestellt und der Kunde wurde bei der Umsetzung unterstützt

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, Wachstumsfelder für das „Bauen mit Stahl“ zu identifizieren. Für diese wurden Soll-Positionierungen abgeleitet und zielführende strategische Optionen entwickelt und bewertet

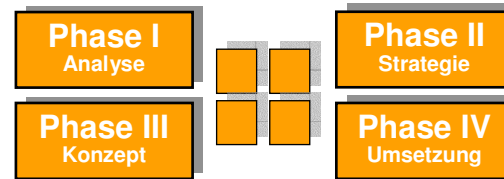
> **Stahlsolar - Strategiekonzept für den Einstieg eines Stahlkonzerns in die Solarthermie**

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 Medienbranche



> **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

> **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 – 800

+49 (0) 208 / 8290 – 800

Telefax: +49 (0) 208 / 8290 – 820

+49 (0) 208 / 8290 – 820

Mobil:

+49 (0) 170 / 21 33 733

E-Mail: info@mhp-consulting.com

thomas.mayer@mhp-consulting.com

> **MH&P online: www.mhp-consulting.com**