



Beratung – Marktstrategie Elektronik- und Spezialgase

Kunde: Bedeutendes mittelständisches Unternehmen der europäischen Gase-Industrie

Zeitraum: 3 Monate

Der Kunde ist ein großer europäischer Erzeuger und Lieferant von Industriegasen mit einer über 100 jährigen Tradition. Das Unternehmen befand sich in einem umfassenden Restrukturierungs- und Erneuerungsprozess, der mit dem Verkauf großer Unternehmensteile abgeschlossen wurde.

Das Projekt Marktstrategie Elektronik- und Spezialgase war ein Teil des Erneuerungsprozesses. Elektronik- und Spezialgase sind technische Gase hoher Reinheit, Gasgemische mit hohen Qualitätsanforderungen und Edalgase. Trotz exzellenter Qualität und sehr guter Reputation am Markt hatte der Kunde Marktanteile verloren.

Herrn Dr. Peter Steinborn begleitete das Projekt als externer Berater in der Funktion des Sparringspartners und Coachs des Projektteams.

Das Projekt untersuchte - ausgehend von einer Markt- und Wettbewerbsanalyse - die Fragen der Produktverfügbarkeit und der optimalen Aufbauorganisation im europäischen Rahmen, um die Geschäftsmöglichkeiten in diesem für den Kunden wichtigen Segment zu maximieren.

Wesentliche Ergebnisse der Tätigkeit waren:

- Die Markt- und Wettbewerbsanalyse bestätigte ein gutes Wachstumsumfeld und zeigte die Stärken und Schwächen auf.
- Die organisatorische Aufstellung des Bereiches Spezialgase wurde überarbeitet und ein zentrales europäisches Markt- und Produktmanagement eingerichtet.
- Durch Fokussierung mit zentraler europäischer Ausrichtung konnte ein Wachstumspotenzial für die nächsten Jahre aufgezeigt werden, dass die ursprüngliche Unternehmensplanung hinsichtlich Umsatz und Ertrag wesentlich übertraf.

| | |
|---|--|
| <p>Dr. Peter Steinborn Steinborn & Partner Unternehmensberatung</p> <p>Büro Hamburg: Langelohstr. 110 22609 Hamburg</p> <p>Tel. +49 40 81 99 44 89 Mobil. +49 172 81 71 070</p> <p>info@steinborn-partner.com</p> | <p>Gründung 2002</p> <p>Netzwerk von Beratern mit langjähriger Beratungspraxis</p> <p>Durchführung von kleinen und mittleren Beratungsprojekten mit 1 bis 3 Beratern</p> <p>Interim Management</p> |
|---|--|