

MMM Consulting GmbH

Unternehmensinformation





matching, what matters most

Liebe Leserin, lieber Leser,

mit über 15 Jahren Beratungserfahrung unterstütze ich seit 2006 internationale Großkonzerne und erfolgreiche Mittelständler.

2010 wandelte ich MMM Consulting von einer Einpersonengesellschaft in die MMM Consulting GmbH um. Heute sind wir zwischen 10 und 15 Berater und betreuen Kunden der Pharma-, Chemie-, Energie-, Automobil- und Bauindustrie. Durch unser tiefes Verständnis für Zusammenhänge, Hintergründe und Trends können wir die Dynamik von Projektumfeldern richtig einschätzen und so Projekte erfolgreich abwickeln.

Da es in der heutigen Zeit nicht mehr darum geht umfangreiche Konzepte für die nächsten Jahre zu entwickeln, die nur teilweise oder gar nicht umsetzbar sind, haben wir uns auf die Realisierung von ganzheitlichen und vor allem pragmatischen Ansätzen spezialisiert, die einen messbaren Nutzen für unsere Kunden darstellen.

Wir unterstützen unsere Kunden ihre Ziele und Aktivitäten effektiv auszurichten und an die neuesten Marktherausforderungen anzupassen. Kunden profitieren dabei von unserer interdisziplinären Expertise in Consulting, Business Intelligence sowie Marketing und Vertrieb – wir verwandeln Daten in nutzbare, praxisnahe Informationen, geben auf dieser Basis Handlungsempfehlungen und begleiten deren Umsetzung.

Wenn Sie an weitergehenden Informationen über MMM Consulting interessiert sind oder eine Beratung wünschen, freuen wir uns auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen.

Ihr Matthias Max Möller

Matthias Max Möller



Unser wichtigster Meilenstein ist Ihr Erfolg.

Die Welt dreht sich in Unternehmen immer schneller – und genau dafür gibt es uns. Wir helfen Ihnen, effektiv und effizient auf veränderte Anforderungen zu reagieren. Wir, das sind 15 Köpfe mit Persönlichkeit und fundiertem Fachwissen. Jeder von uns bringt einen anderen Hintergrund mit. Und das aus gutem Grund: Denn so bekommen Sie für Ihren Bedarf genau den richtigen Ansprechpartner.

Wir kombinieren unsere Schwerpunkte aus den Bereichen Consulting, Business Intelligence, Marketing und Vertrieb. Diese Zusammenarbeit macht uns stark und bringt Ihnen optimale Lösungen als Resultat. Wir liefern frische Ideen, fundierte Analysen und gangbare Wege. Elementar sind dabei auch unsere Erfahrungswerte. Zusammengerechnet schauen wir auf ein umfangreiches Branchen-Know-How von über 150 Jahren.



Unsere Kunden profitieren von unserem eingespielten Team. Seit 2010 lösen wir mit viel Herzblut und Disziplin die Herausforderungen von Marktführern des deutschen Mittelstands und internationaler Industrien. Anstelle von langen Power-Point-Präsentationen gehen wir lieber ins Gespräch und hören erst einmal zu. Denn ein gutes Verständnis für die individuelle Lage ist die Basis für jedes Gelingen.

Wir sind mehr als gewöhnliche Unternehmensberater. Wir sind Feuerwehr und Tausendsassa. Wir sind Aufspürer und Großdenker. Wir sind Analytiker und Umsetzer. Vor allem aber sind wir eines: Die richtige Besetzung für Ihre Mission.

Die Zeiten ändern sich. Sie sich auch?

Was wir für Sie tun

Plötzlich fallen wichtige Mitarbeiter aus? Gesetzliche Vorgaben generieren neue Aufgaben? Der Absatz und die Märkte ändern sich? Solche und andere Fälle rund um den Unternehmenswandel sind der Ausgangspunkt unserer Arbeit.

Wir begleiten Veränderungen, minimieren Risiken und führen Projekte effizient durch. Mit analytischem Verstand und geschulter Praxis lösen wir Herausforderungen, bevor sie zu Problemen werden – und wandeln sie in wertvolle Wege um.

Womit wir Sie unterstützen

Unser Einsatz fußt auf umfangreichem Wissen, fundierten Analysen und langer praktischer Erfahrung. Je nach Ausgangslage unterstützen wir Sie kompetent und zielführend im Interim- oder Veranstaltungsmanagement, springen als Projektleiter ein oder optimieren Ihre Prüfprozesse, um ope-

rativen Risiken zu reduzieren. Wir erstellen Konzepte und Strategien und setzen diese auf Wunsch gerne praktisch um. Bei allem, was wir tun, verlieren wir das Wesentliche nie aus den Augen: Ihren langfristigen Erfolg.

Was wir mitbringen

Ein hoher Qualitätsanspruch, eine Menge Begeisterungsfähigkeit und soziale Kompetenz: Diese Eigenschaften bringen wir selbstverständlich mit. Als zertifizierte Berater im Projektmanagement wissen wir zudem, worauf es bei der erfolgreichen Durchführung von lokalen und internatio-

nen Projekten ankommt. Auch bei der Einführung neuer CRM- oder anderer IT-Systeme stehen wir Ihnen mit Fachkompetenz und vollem Einsatz zur Seite. Bauen Sie auf unserer Flexibilität und unserem Service: Wir sind dort, wo Sie uns brauchen – und zwar genau dann, wenn Sie uns brauchen.

Unser Markenverständnis – Pharma

Unsere Kompetenzen

Das deutsche Gesundheitssystem vollzieht einen tiefgreifenden Veränderungsprozess, bedingt durch demographischen Wandel, wechselnde politische Rahmenbedingungen und eine zunehmende Reife der Märkte. Die steigende Nachfrage nach Medikamenten und der gleichzeitige Patentablauf einiger der weltweit umsatzstärksten Arzneimittel führen zu der Notwendigkeit differenzierter Marketing- und Vertriebsstrategien. Dabei sind unter anderem neue Datenschutzrichtlinien, aber auch eine höhere mediale Aufmerksamkeit, die zum Beispiel im Zuge des Transparenzkodex entstanden ist, zu beachten.

Seit der Gründung der MMM Consulting GmbH begleiten wir erfolgreich verschiedene Unternehmen aus der pharmazeutischen Industrie.

Durch die langjährige Zusammenarbeit mit unseren Kunden haben wir ein besonders tiefes Verständnis für die Zusammenhänge, Hintergründe und spezifischen Gegebenheiten im pharmazeutischen Markt gewonnen.

Auf diese Weise können wir lösungsorientierte Konzepte liefern, mit denen Sie sich auf dem deutschen Gesundheitsmarkt positiv hervorheben können.

Unsere Zielgruppe sind Start-Ups, der Pharma-Mittelstand sowie global führende Pharmaunternehmen. Zu unseren Kunden gehören Hersteller verschreibungspflichtiger Medikamente, Biotechnologie-Unternehmen, Generikahersteller oder Vertrieber von OTC-Produkten.



Herbert Assmann

Die Pharma-Welt im Wandel



Aktuelle Herausforderungen

- ▶ Zunehmende Anzahl gesetzlicher Vorgaben
- ▶ Patentablauf umsatzstarker Arzneimittel
- ▶ Gesundheitspolitische Rahmenbedingungen (z.B. Arzneimittelnutzenbewertung)
- ▶ Steigende Nachfrage (z.B. durch demografischen Wandel, steigender Wohlstand der E7-Länder)
- ▶ Notwendigkeit differenzierter Produktstrategien
- ▶ Trend zur Prävention in der Medizin



Mögliche Lösungsansätze

- ▶ Entwicklung von Vertriebsstrategien auf Basis unserer Business Intelligence-Ansätze
- ▶ Vertriebsumstrukturierungen
- ▶ Optimierung der Compliance-Prozesse
- ▶ Evaluierung und Durchführung von M&A-Projekten
- ▶ Implementierung und Abstimmung von CRM-Systemen
- ▶ Veranstaltungsplanung und -durchführung
- ▶ Einführung globaler Serviceprozesse und -strukturen

Wir bieten nachhaltige Ergebnisse in Marketing und Vertrieb, individuelle Kundenbetreuung, Flexibilität und langjährige Erfahrung. Wir sichern Markterfolg in allen Phasen des Produktlebenszyklus: Prelaunch, Launch, Postlaunch.



Kimberley Knight-Krause

Marketing & Vertrieb

Individuelle Kundenwünsche, zunehmender Wettbewerb und neue Technologien sind fordernde Aufgaben für Marketing und Vertrieb. Um auf diese Veränderungen reagieren zu können und vorhandene Potentiale optimal auszuschöpfen, müssen Strategien, Strukturen sowie Prozesse kontinuierlich analysiert und überarbeitet werden.



Unsere Kompetenzen

Kundensegmentierung

Die Segmentierung beinhaltet Analyse und Definition trennscharfer Zielgruppen und die anschließende Definition ihrer Potentiale. Zweck der Kundensegmentierung ist es, für jede Kundengruppe die effektivste und zugleich effizienteste Form der Ansprache zu wählen. Hierzu unterstützen wir unsere Kunden auch im Targeting und Profiling-Prozess.

Primärmarktforschung

Wir erheben Daten und Informationen direkt in der Zielgruppe. Unsere Analyse liefert Ihnen wichtige Informationen. Langjährige praktische Erfahrung und Fachkenntnis machen unseren Ansatz besonders zielgerichtet und erspart Ihnen somit Zeit und Kosten.

Sales Force Excellence / Territory Alignment

Auf Basis unserer Erkenntnisse aus Primärmarktforschung, Kundensegmentierung und Business Intelligence planen wir Vertriebsorganisationen. Wir optimieren sowohl Ihre Außendienststärke und Besuchsqualität als auch die Gebietsstrukturierung nach geographischen Gegebenheiten.

Multi Channel Marketing

Wir konzipieren und implementieren Multi Channel Lösungen, die durch Profiling der individuellen Kundeninteressen bessere Ergebnisse erzielen: Verknüpfung verschiedener Datenquellen sowie die Definition und Reihenfolge von Kanälen sorgen für transparente Kunden und maßgeschneiderte Botschaften.

Event- und Kongressmanagement

Eine gelungene Kundenansprache beinhaltet Information, Emotion, Aktion und Motivation. Wir begleiten Events vom ersten Kontakt bis zur Evaluation. Unter Berücksichtigung pharmaspezifischer Besonderheiten unterstützen wir zum Beispiel zertifizierte Fortbildungsveranstaltungen und den Austausch mit Landesärztekammern.

Ausgewählte Projektbeispiele

- ▶ Entwicklung einer Go-to-market Strategie für die Einführung eines neuen Biosimilars, das in eine bestehende Vertriebslinie integriert werden soll. Auf Basis unserer Analyse haben wir Handlungsempfehlungen zur Zielgruppenbestimmung und Außendienststärke abgegeben.
- ▶ Betreuung qualitativer und quantitativer Primärmarkt Studien für ein Launch-Produkt in einem stark konkurrierenden Markt – von der Abstimmung mit Agenturen bis hin zur Auswertung und Präsentation vor der Geschäftsführung.
- ▶ MMM Consulting hat für eine interne Kundenzufriedenheitsumfrage im Bereich Global Market Research für eines der Top 10 forschenden Pharmaunternehmen die Fragebogenerstellung, Interviewführung als auch die Analyse übernommen.
- ▶ Organisation einer zertifizierten Veranstaltungsreihe zum Thema Pneumologie mit Projektverantwortung für den Bereich Konzeption inklusive Akquisition der Referenten, Detailplanung, operative Umsetzung und Evaluierung.
- ▶ Durchführung von Targeting- und Profilingprozessen im niedergelassenen sowie im Klinikbereich. Erarbeitung einer optimierten und präzise klassifizierten Zielgruppe anhand von detailliert ausgewerteten Kundendaten, um Umsatzpotentiale besser auszuschöpfen.
- ▶ Zur Motivation eines sehr großen Pharma-Außendienstes, der sich in einem stark umkämpften Markt behaupten musste, wurde eine wöchentliche über das Telefon abrufbare Radiosendung mit Erfolgsgeschichten und -konzepten entwickelt. MMM Consulting war dabei sowohl für die technische als auch redaktionelle Leitung der Sendung verantwortlich.



Christine Wollenschneider-Ruf



Sophie Tummescheit

Business Intelligence

Erkenntnisse aus Business Intelligence bieten die Möglichkeit, Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen. Sie bewerten vergangene Maßnahmen und liefern aufschlussreiche Entscheidungsgrundlagen. Voraussetzung hierfür ist ein hohes Vertrauen in die Qualität des BI-Reportings.



Unsere Kompetenzen

Erfolgs- & Wirkungsmessung

Fortlaufendes Controlling im Marketing und Vertrieb überprüft die Wirkung von Maßnahmen auf den Unternehmenserfolg und sichert die Zielerreichung. Wir unterstützen Sie bei der Implementierung und Umsetzung von Controlling-Mechanismen und definieren relevante KPIs. Damit Sie messen, was wirklich wichtig ist.

Big Data

Wir filtern aus einer Vielzahl an unstrukturierten Rohdaten relevante Informationen und wandeln diese in nutzbare Erkenntnisse um. Besonders im Pharmabereich kennen wir alle verfügbaren Daten und können diese systematisch verknüpfen, interpretieren und Handlungsempfehlungen geben.

Datenvisualisierung

Wir entwickeln Datenvisualisierungen stets zielgruppenorientiert. Wachsende Datenmengen stellen hierbei eine besondere Herausforderung für die Informationsbereitstellung dar. Unsere Kenntnisse von Wahrnehmungsprozessen und in UX-Design sorgen für optimale Wissensvermittlung.

Incentivierung

Der Erfolg von Vertriebsmaßnahmen ist auch von der richtigen Incentivierung der Sales Force abhängig. Wir helfen Ihnen, für verschiedene Außendienstgruppen passende Vergütungsmodelle zu definieren, die die Mitarbeiter motivieren und die Strategie des Unternehmens voranbringen.

Ausgewählte Projektbeispiele

- ▶ Konzeption, Implementierung und monatliche Erstellung von KPI Dashboards verschiedener Vertriebslinien für die Geschäftsführung, Sales Direktoren und Außendienstmitarbeiter.
- ▶ Aufbau eines europaweiten Reporting-Systems zur Auswertung von Umsatz und Außendienst-Aktivitäten. Die technische Umsetzung und inhaltliche Darstellung des Reportings wurden mit umfangreichen Tests erfolgreich geprüft.
- ▶ Aufsetzen eines Pilotprojekts zur Incentivierung eines Klinikaußendienstes unter Berücksichtigung quantitativer und qualitativer Kriterien.



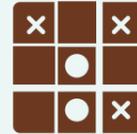
Dr. Henning Schröder



Stefanie Seiter

Strategie

Intensive Strategiearbeit im Unternehmen ist eine Investition von Zeit und Ressourcen. Die aktive Gestaltung der Zukunft sichert den Unternehmenswert oder maximiert diesen und schafft Wettbewerbsvorteile.



Unsere Kompetenzen

Geschäftseinheitsstrategie

Nicht nur Unternehmen, auch einzelne Geschäftseinheiten brauchen Strategien, die auf ihre Voraussetzungen und Herausforderungen abgestimmt sind. Wir unterstützen hierbei insbesondere bei Planungs- und Budgetierungsprozessen sowie der Entwicklung und Definition von Kennzahlen zur Erfolgsmessung.

Szenario Management

Um auf jedwede Zukunft vorbereitet zu sein und entsprechend reagieren zu können, sollte man verschiedene Szenarien entwickeln.

Diese helfen auch bei der Lösung komplexer Entscheidungssituationen. Wir entwickeln mit Ihnen Szenarien und eine Reihe von Handlungsmodellen.

Fusionen und Übernahmen

Im Zusammenspiel mit internen Ressourcen, die mit der Organisation und den Geschäftsprozessen vertraut sind, sind wir in der Lage, eine objektive Analyse und strategische Bewertung der Situation vorzunehmen und Empfehlungen abzuleiten.

Ausgewählte Projektbeispiele

- Berechnung von Business Cases unterschiedlicher Geschäftseinheiten. Dies beinhaltet finanzielle Prognosen, Rentabilität, Investitionsmöglichkeiten sowie Auswirkungen auf die Organisation und legt somit die Grundlage für strategische Managemententscheidungen.
- Erstellung von Forecast-Modellen für die operative und strategische Jahresplanung.
- Unterstützung bei der Entwicklung von Szenarien, inklusive deren Eintrittswahrscheinlichkeiten. Gemeinsame Erarbeitung mit Hilfe von »Wargames« in abteilungsübergreifenden Workshops.



Simone Mauch

Post-Merger-Integration / Demerger

Das Ziel jeder Integration ist eine strukturierte und reibungslose Zusammenführung mindestens zweier Organisationen. Bei Demergern wird eine saubere, trennscharfe Abspaltung von Unternehmensteilen angestrebt.



Unsere Kompetenzen

Post-Merger-Integration

Im Mittelpunkt der Post-Merger-Integration steht neben dem Change-Management auch das Projektmanagement. Dazu gehören zum Beispiel die Festlegung der Integrationsreihenfolge und -tiefe. Wir analysieren hierbei immer beide Parteien des Mergers, um auch kurzfristig Optimierungspotentiale aufzuspüren und setzen die Integration operativ um.

Demerger

Bei der Entscheidung für eine Desintegration unterstützen wir Sie mit dem geeigneten Demerger-Konzept in allen Phasen der Abgrenzung. Mit klaren Kommunikations- und Aktionsstrategien realisieren wir die reibungslose Umsetzung. Als Externe haben wir die nötige Distanz, um objektiv gestaltete Handlungsmodelle vorschlagen zu können.

Ausgewählte Projektbeispiele

- Bei einer Post-Merger-Integration wurde prozess- und portfolioseitig der Soll-Zustand einer zukünftigen internen Serviceabteilung definiert und anschließend umgesetzt.
- Im Zuge einer Legal Entity Restrukturierung wurden Geschäftseinheiten separiert, neue Allokationsschlüssel eingeführt und Prozesse sowie Systeme an die geänderten Rahmenbedingungen angepasst.
- Erfolgreiche finanzielle Herauslösung einer zum Verkauf stehenden Geschäftseinheit.



Bartosz Tobiasz

Operations

Die Pharmaindustrie ist starken Veränderungen unterzogen, weshalb interne Abläufe permanent an neue Anforderungen angepasst werden müssen. Operative Prozesse sollten standardisiert und in ihrer Komplexität reduziert werden, um nachhaltig Ressourcen zu senken. Oft ist Outsourcing die Lösung.



Compliance

Insbesondere für Unternehmen im Gesundheitswesen wird es immer schwieriger, die vielfältigen regulatorischen Anforderungen zu erfüllen. Neben zivil- und strafrechtlichen Folgen fehlender Compliance stellen finanzielle Konsequenzen und mögliche Imageschäden ein großes Risiko dar.



Unsere Kompetenzen

Prozessmanagement & -optimierung

Für den Unternehmenserfolg sind gut funktionierende und ressourcenoptimierte Prozesse und Strukturen essentiell. Unsere Erfahrung in verschiedenen Kompetenzbereichen der Pharmaindustrie bietet dafür den optimalen Ausgangspunkt.

Outsourcing Projekte

Wir übernehmen mit Branchenerfahrung und Praxiswissen bestehende Geschäftsprozesse und bieten einen 24 Stunden Service auf unsere Dienstleistungen. Gemeinsam mit Ihnen

können wir auch Outsourcing Partner ermitteln sowie instruieren, und überprüfen die Qualität der Ergebnisse. Basis ist ein präzise definiertes Service Level Agreement.

Interim-Management

Die Implementierung einer entscheidenden Strategie oder die Besetzung einer kritischen Vakanz kann nicht immer intern erfolgen. Unsere projekterfahrenen und praxisorientierten Berater helfen Ihnen in jedem unserer Kompetenzbereiche weiter.

Ausgewählte Projektbeispiele

- ▶ Prozessoptimierung im Datenaustausch zwischen HR- und CRM-Systemen, die wesentlich zur Reduzierung von Komplexität, höherer Transparenz und schnellerer Bearbeitung beitrug.
- ▶ Interim-Management für ein Marketing-Support Team im Zuge einer Unternehmensfusion.
- ▶ Definition eines Outsourcing Zielszenarios entsprechend der angestrebten Prozesse und Abläufe, Planung und Umsetzung des gesamten Projekts sowie die anschließende Überführung der internen Support Bereiche zu einem off-shore Partner.
- ▶ Für die Optimierung von Marketing- und Marketing-Support Prozesse wurden Abläufe definiert sowie vertragliche, kooperative und technische Rahmenbedingungen neu aufgesetzt. Bei der Umsetzung unterstützte MMM Consulting als Implementierungs-Projektteam.



Jonathan Caßens

Unsere Kompetenzen

Compliance

Compliance-Richtlinien müssen nicht nur gesetzliche Bestimmungen berücksichtigen und den Ansprüchen der Stakeholder gerecht werden, sondern auch prozessoptimiert in die Unternehmenspraxis integriert werden. Wir analysieren den Ist-Zustand, definieren Anforderungen ganzheitlich, erkennen Synergien und setzen diese regelkonform um.

EU-Datenschutz-Grundverordnung

Die geänderte Datenschutz-Verordnung erhöht die Anforderungen an die Verarbeitung von personenbezogenen Daten. MMM Consulting unterstützt Sie, datenschutzrechtliche Vorgaben in Ihre Geschäfts- und IT- Prozesse fristgerecht und unternehmensweit umzusetzen.

Ausgewählte Projektbeispiele

- ▶ Bei der Umsetzung des Transparenzkodex eines führenden Pharmaunternehmens hat MMM Consulting die Konzeption und Implementierung der IT-Landschaft verantwortet. Zur Erstellung des jährlichen Berichts wurde eine Support Organisation aufgebaut und geleitet.
- ▶ In der Funktion als Projektleitung wurde für ein Marketing Automatisierungs- und Personalisierungstool unter Berücksichtigung der EU-Datenschutz-Grundverordnung ein funktionales Design entwickelt und integriert.



Nina Peiris

IT-Business

Adäquater Technologie-Einsatz soll Risiken und Komplexität minimieren, aber auch die Erreichung von Unternehmenszielen fördern. Die oft hohen und schwer abschätzbaren IT-Investitionen müssen in einem sinnvollen Verhältnis zum Nutzen stehen.



Unsere Kompetenzen

IT-Management

Durch Vereinheitlichung von IT-Systemlandschaften werden Kosten gesenkt und Geschäftsprozesse effizienter gestaltet. Wir helfen Ihnen, die Datenquellen in Ihrem Unternehmen zu konsolidieren, IT-Infrastrukturen zu reduzieren und einen einheitlichen skalierbaren Standard zu definieren.

Digital Transformation

In der Kommunikation mit den Kunden können digitale Kanäle gewinnbringender genutzt werden. So kann zum Beispiel der Außendienst die Freigabe von Vertragsprozessen und den Versand maßgeschneiderter Botschaften eigenständig und automatisiert ausführen. Wir integrieren erforderliche Tools und Routinen.

Ausgewählte Projektbeispiele

- ▶ Automatisierung des Vertragsmanagements zur Kontrolle und Dokumentation von parallel ablaufenden Vorgängen und Prozessen.
- ▶ Einführung eines Veranstaltungs- und Sponsoring Tools für den Außendienst, das durch automatisierte Aufgabenzuweisung und definierte Freigabeprozesse manuelle Arbeitsaufwände minimiert.

Kundenmeinungen

» Ich arbeite bereits seit vielen Jahren erfolgreich mit dem Team von MMM Consulting zusammen. Nach zahlreichen gelungenen gemeinsamen Projekten, von der operativen Planung über Reporting Unterstützung bis hin zum Zielgruppenmanagement, schätze ich besonders die Expertise und strategische Weitsicht im Bereich Sales & Marketing. Auf viele weitere spannende Projekte und gemeinsame Jahre! «

Lucas Krisch – Commercial Lead CV, Pfizer

» MMM Consulting und Herrn Möller kenne ich bereits von meinem früheren Arbeitgeber und habe daher gezielt wieder mit ihnen zusammengearbeitet. Auch bei Novo Nordisk war MMM Consulting in der Lage, kurzfristig und in sehr guter Qualität zu unterstützen und wichtiges Know-How beizusteuern, weshalb eine weitere Zusammenarbeit sicherlich bald anstehen wird. «

Thomas Berthold – National Sales Director Diabetes, Novo Nordisk

» Wir waren mitten in einer Prelaunch-Phase, als sich im Bereich Operational Excellence eine Vakanz ergab. Wir suchten eine Person, die bis zur Besetzung der Stelle sofort und ohne große Einarbeitungszeit die Bereiche CRM-Betreuung, Sales Force Effectiveness und Marktforschung übernehmen konnte.

Auf Empfehlung wandten wir uns an MMM Consulting. Wir bekamen kompetente Unterstützung, die uns kreativ und tatkräftig über den erfolgreichen Launchtermin hinaus betreute. Jederzeit wieder gerne! «

Holger Rettig – Senior Director Finance & Operations
Germany, Switzerland and Austria, Otsuka



Christopher David Ervenich

Für welche Branchen wir noch arbeiten

Chemie



Neben der aktuellen Rohstoffsituation, der Globalisierung und dem Entstehen neuer Märkte, sieht sich diese Branche vor allem mit logistischen Herausforderungen und sich verändernden politischen Rahmenbedingungen konfrontiert.

Unsere Erfahrungen

- ▶ Erarbeitung von Strategien und Handlungsempfehlungen
- ▶ Unterstützung bei Demerger-Aktivitäten
- ▶ Begleitung von Outsourcing Projekten

Energie



Der Weg zu erneuerbaren Energien, Fachkräftemangel und schwankende Rohstoffpreise sind dynamische Treiber. Auch sich ändernde regulatorische oder politische Bedingungen erfordern ein umgehendes Handeln.

Unsere Erfahrungen

- ▶ Begleitung von M&A-Prozessen
- ▶ Vereinheitlichung von IT-Systemlandschaften
- ▶ Umsetzung von Outsourcing Projekten

Automobil



Technologische Spitzenleistungen und wachsender Mobilitätsbedarf prägen die Automobilbranche. Der weltweite Innovationswettbewerb muss dabei ökonomische, ökologische und sozial tragfähige Perspektiven liefern.

Unsere Erfahrungen

- ▶ Optimierung von Compliance- und Geschäftsprozessen
- ▶ Fertigungsplanung (inkl. der Umsetzung im ERP-System)
- ▶ Unterstützung im Veranstaltungsmanagement

Bau



Die deutsche Bauwirtschaft befindet sich im kontinuierlichen Wachstum. Fachkräftemangel, sich ändernde Kundenbedürfnisse und der Wunsch nach ökologischer Nachhaltigkeit sind relevante Faktoren am Markt.

Unsere Erfahrungen

- ▶ Implementierung eines CRM-Systems
- ▶ Begleitung eines ERP-Rollouts



MMM Consulting GmbH

Köthener Straße 38
D-10963 Berlin

Telefon +49 30 26 39 80 60

Fax +49 30 26 39 80 61

E-Mail office@mmm-consulting.de

Web www.mmm-consulting.de

Xing MMM Consulting GmbH

LinkedIn MMM Consulting GmbH

