

MGINCON unterstützt Sie über Interim Management in der Geschäftsführung, Geschäftsbereichs- oder Vertriebsleitung, mit Strategie/M&A/Sales Beratung und im Beirat oder Aufsichtsrat.



Interim Management

Sie müssen einen plötzlichen Ausfall kompensieren?

Sie wollen einen Übergang gestalten oder intern fehlende Expertise einbringen?

Sie suchen neue Wege und klare Orientierung oder wollen Blockaden lösen?

Wir bieten auf den Ebenen Geschäftsführung, Geschäftsbereichs- und Vertriebsleitung passende, flexible Lösungen.



Beirat

Sie möchten eingefahrene Gleise verlassen und neue finden?

Sie wollen erweiterte Perspektiven gewinnen, einen Ausblick über den Rand Ihres Tals?

Sie planen durch komplementäre, auch branchenfernere Erfahrungen Impulse zu setzen, suchen Gedankenaustausch, wollen unabhängiges Feedback?

Wir übernehmen Beiratsmandate, stehen für Dialoge auf Augenhöhe zur Verfügung.



Beratung

Sie wollen Ihre Unternehmensstrategie neu entwickeln oder anpassen?

Sie suchen neue Geschäftsmodelle oder Märkte und wollen internationalisieren?

Sie planen auch durch Zukäufe weiter zu wachsen oder wollen Innovationen vorantreiben und Chancen schneller nutzen?

Mit umfangreicher Erfahrung beraten wir Sie bei Strategie, M&A und Sales Projekten.



Interim • Beratung • Beirat

MGINCON bietet individuell abgestimmte Leistungen an.

Kontaktieren Sie uns !

☎ +49 (0)6021 866 2674

✉ info@mg-incon.de

www.mg-incon.de

MGINCON verfügt über umfangreiche Erfahrung aus vielen Projekten in diversen Unternehmen, Branchen und internationalen Märkten sowie mit verschiedenen Produkten, Kundenstrukturen und Vertriebswegen.

Schwerpunkte der Produkt- und Branchenerfahrung u.a. in den Bereichen:

Messtechnik • Hydraulikkomponenten und -systeme • Verbindungstechnik
Mittelstand • 50Mio.€/a bis über 300Mio.€/a • 400 bis 5.000 Mitarbeiter

für Kunden u.a. in den Segmenten:

Agrar-/Baumaschinen • Automotive/LKW • (Werkzeug-)Maschinenbau • Anlagenbau/-betrieb

Die Vertriebs Erfahrung umfasst:

- B2B Direktvertrieb über Area Sales Management, Key Account Management, Handelsvertreter und eigene Niederlassungen/ Joint Ventures
- Indirekten mehrstufigen Vertrieb über Händler und Planer/ Generalunternehmer.

Dr.-Ing. Martin Giersch, Gründer und Inhaber von MGINCON



Mehr als 20 Jahre internationale Erfahrung als Manager und Geschäftsführer bei führenden Unternehmen der Zulieferindustrie im Bereich Automotive und Maschinenbau.

Als CEO der VOSS Fluid ab 2014 Entwicklung und Umsetzung einer Wachstumsstrategie - Ausbau der Internationalisierung, Erweiterung des Produktprogramms, Aufbau eines Systemgeschäfts - und in Folge Übernahme eines italienischen Produzenten komplementärer Produkte.

Zuvor von 2006 bis 2013 in der Geschäftsleitung von WEBER-HYDRAULIK Gestaltung der strategischen Unternehmensentwicklung und internationalen Expansion - Auf- und Ausbau von Joint Ventures in Indien und Brasilien, Übernahme und Integration mehrerer Unternehmen, Aufbau eines Werkes in Polen, Transformation zum Systemlieferanten.

Nach Eintritt 1997 als Area Sales Manager im Vertrieb bei WIKA dort ab 2001 bis 2005 globaler Auf- und Ausbau der Produktlinie OEM-Drucksensorik als Bereichsleiter.

Begonnen hat der promovierte Ingenieur für Luft- und Raumfahrttechnik seine berufliche Laufbahn als Offizier und Hubschrauberpilot, führte diverse Projekte und Teams, war Repräsentant in internationalen Gremien und entwickelte im Rahmen eines Forschungsprojekts ein Lasermessverfahren.

MG INCON Auswahl durchgeführter Projekte in diversen Unternehmen nach Unternehmenssituation und Aufgabenstellung zum Projektstart:

Internationalisierung > Aufbau eigener Standorte/ Joint Ventures

- Hydraulikkomponenten/-systeme, 1.200MA/200Mio.€/a > Polen
- Verbindungstechnik, 400MA/105Mio.€/a > Osteuropa, Skandinavien, China, Brasilien
- Elektrotechnische Komponenten/ Systeme, 700MA/90Mio.€/a > China
- Hydraulikkomponenten/-systeme, 1.200MA/200Mio.€/a > Indien, China
- Hydraulikkomponenten/-systeme, 1.200MA/200Mio.€/a > Brasilien

Wachstum, Internationalisierung, Produktergänzung > M&A

- Hydraulikkomponenten/-systeme, 1.200MA/200Mio.€/a > ergänzende Produkte, USA
- Verbindungstechnik, 400MA/111Mio.€/a > kompl. Produkte, Italien, USA, Brasilien
- Hydraulikkomponenten, 900MA/130Mio.€/a > 2 Firmen, kompl. Produkte, Deutschland
- Hydraulikkomponenten/-systeme, 1.200MA/200Mio.€/a > Indien, China

Strategieentwicklung

- Verbindungstechnik, 400MA/105Mio.€/a > Wachstumsstrategie Unternehmen
- Hydraulikkomponenten/-systeme, 2.000MA/300Mio.€/a > int. Marktbearbeitungsstrategie
- Messtechnik, 5.000 MA/320Mio.€/a > Marketing Strategie für neue Produktlinie
- Hydraulikkomponenten, 900MA/130Mio.€/a > Neupositionierung, Internationalisierung

Business Development > Einführung Neuprodukte, Umsatzsteigerung

- Messtechnik, 5.000 MA/320Mio.€/a > Neue Produktlinie OEM-Markt, global
- Hydraulikkomponenten/-systeme, 2.000MA/300Mio.€/a > Neue Produktlinie, Europa
- Verbindungstechnik, 400MA/105Mio.€/a > 2 neue Produktreihen, Systemgeschäft, global
- Messtechnik, 4.500MA/220Mio.€/a > Area Sales Management, national
- Hydraulikkomponenten, 900MA/130Mio.€/a > Vertriebsintensivierung, neue Marktsegmt.

Kostenoptimierung, Produktivitätsverbesserung

- Hydraulikkomponenten, 900MA/130Mio.€/a > Verlagerung, Einführung KVP, Reorga.
- Verbindungstechnik, 400MA/105Mio.€/a > Verlagerung, Kostenmanagement
- Joint Venture Brasilien, Hydraulik, 50MA/5Mio.€/a > Einführung KVP, Know-How Transfer
- Hydraulikkomponenten/-systeme, 2.000MA/300Mio.€/a > USA, Brasilien, Kanada, D

Krisenmanagement

- Hydraulikkomponenten/-systeme, 1.200MA/200Mio.€/a > Einbruch nach "Lehmann Pleite"
- Joint Venture Brasilien, Hydraulik, 50MA/5Mio.€/a > Umsatz- und Ergebniseinbruch

MG INCON INTERIM & CONSULTING

Auf der Höhe 3 - 63808 Haibach - www.mg-incon.de © Giersch 02/2018

