

Sie wollen **JETZT GENAU** wissen, wie Ihre Firma und Top Produkt von Ihren Kunden gesehen werden?



### **Unser ICCBA**

**[Innovative-Customer-Client-Brand-Assessment]**

bietet Ihnen entscheidende Informationen  
zur Wahrnehmung und Beurteilung Ihrer  
Produkte und Dienstleistungen

im definierten Markt und Mitbewerbsumfeld:

**für Ihre optimierten und nachhaltigen  
Strategien, Schlüsselaktionen, Geschäfts-Resultate**

Wir würden uns freuen, uns mit Ihnen in einem persönlichen Gespräch näher zu unseren Leistungen für Ihre Firma austauschen zu können.

## Klienten unserer Consultants (Auszug):



## Referenzbeispiel: Unsere Market Analytics & darauf basierendes Consulting

Wir befolgen die weltweit anerkannten Verhaltenskodices für Marktforschung im Gesundheitswesen. Diese definieren ethische und professionelle Standards, die von S & P in Market Analytics angewendet werden.

Wir haben mit unseren Consultancy-Experten und Analysten für Klienten der Pharma- bzw. Gesundheits-Industrie mehr als 140 Produkte (Rx Biologicals / NBEs / NCEs) und die dafür verantwortlichen Geschäftsbereiche in den größten bzw. dynamischsten Markt- bzw. Mitbewerbs-Segmenten präzise analysiert und deren Ergebnis-Umsetzungen strategisch und operativ begleitet.

Unsere Top-Methode in „Quantitative & Qualitative Market Analytics“:

**ICCBA [Innovative-Customer-Client-Brand-Assessment].**

**Unser ICCBA wurde auf ein hohes Niveau entwickelt und sehr erfolgreich eingesetzt.**

Wir bieten Ihnen als passgenau arbeitende Consultancy-Manufaktur:

- Exzellente Kompetenz in LifeSciences / Health Care / Pharma
- Hohes Commitment für unsere Klienten und deren Anliegen
- Nachhaltige Verlässlichkeit
- Faires und transparentes Partnering

## Steckbrief unseres ICCBA

- Unser **ICCBA** [Innovative Customer Client Brand Assessment] bietet eine sehr genaue Darstellung der Marktwahrnehmung unserer Kunden in ihrem relevanten Wettbewerbsumfeld: **Vergleich und Analyse unserer Kunden (Dienstleistungen und Force-Produkt) im direkten und simultanen Vergleich mit bis zu 8 Hauptkonkurrenten und deren 8 definierten Force-Produkten**. Dieser Prozess basiert auf bis zu 1.500 Parametern in bis zu 12 Hauptthemenbereichen, die **pro Befragtem** angewendet werden.
- Wir integrieren **repräsentative Stichprobengrößen** der Kunden unserer Klienten [Verordner Praxis / Entscheider Klinik] in unser ICCBA. Wir erfassen deren Sicht (Erfassung der Kundewahrnehmungen [Customer Perception] und liefern aussagefähige Auswertungen für operativ umsetzbare Strategien und Schlüsselaktionen.
- Unser **ICCBA** bietet somit **unverfälschte und nachhaltige Entscheidungsgrundlagen für das Management unserer Klienten und ermöglicht eindeutige, marktgreifende und kundenbindende Handlungsstrategien**. Die definierten **Schlüsselaktionen** führen zur **Steigerung von Performance und Geschäftsergebnissen** unserer Klienten.
- Gerne stellen wir Ihnen die skizzierten Leistungen auch im Detail vor oder unterbreiten Ihnen unser passgenaues Angebot.

## Kernresultate unseres ICCBA



- Strategien und Aktionen Ihrer **Wettbewerber** frühzeitig antizipieren !
- **Eigene Strategien und Aktionen** frühzeitig auf das Marktgeschehen und die Marktbedürfnisse ausrichten (Mindset Change / Fokus) !
- **Simultane Vergleichsuntersuchung** Ihres Unternehmens mit bis zu 8 Schlüssel-Mitbewerbern (Schlüsselprodukte / Serviceleistungen) !
- Präzises Aufzeigen von **Akzeptanz- und Präferenzmustern** Ihrer Kunden / Verordner / Einkäufer !
- Erfassung der **Wahrnehmungen** und **Einschätzungen** der relevanten Kundengruppen durch schriftliche **Onsite-Befragungen** !
- **Keine Beeinflussung bzw. Vorbahnung** der Ergebnisse (BIAS-free) !
- **Bis zu 160 unterschiedliche Untersuchungsaspekte in einem einzigen Setting:**  
**Intrinsic / Extrinsic Key Performance Indicators** !

## 1. Exakte Darstellung: Ihre Wettbewerbsposition im Markt



- Differenzierte und präzise Darstellung des **aktuellen Marktgeschehens** und der **Präferenzgründe**
- **Simultane Bewertung** der untersuchten Marktteilnehmer mit ihren **Produkt- und Service-Leistungen (Performance Score Cards)**
- Bewertung der **Relevanz** der einzelnen Untersuchungsaspekte aus Sicht der unterschiedlichen Kundengruppen (**Relevance Score Cards**)
- **Umfassende Ergebnisberichte**, von der detaillierten Darstellung jedes einzelnen Untersuchungsaspekts bis zu aggregierten Übersichtsdarstellungen
- Höchst aussagefähige Darstellungen Ihrer **Wettbewerbsposition** mit qualitativen und quantitativen Größen (eigene Position, Benchmarksetter, Rangverteilungen, Mittelwerte, SDs, Median / Modalwerte)

## 2. Ergebnisse: Hochpräzise & valide



- Scharfe **Meinungs- und Perzeptionsprofile Ihrer Kunden**, ohne Glättungen durch falsche bzw. unangemessene Konsenssuche oder Kompromissbildungen
- **Hoher Differenzierungsgrad der Ergebnisse**, nach
  - ✓ Mitbewerbern,
  - ✓ Kundensegmenten
  - ✓ Indikationen, etc.
- **Hoher Detaillierungsgrad der Ergebnisse**
- **Bis zu 1.500 simultan erhobene Antwortparameter pro Befragtem**
- **Quantitative Erfassung der Meinungsprofile**

## 3. Entscheidungsgrundlagen: Stabil & nachhaltig



- **Simultane Erfassung:**
  - ✓ Stärken und Schwächen
  - ✓ Risiken und Bedrohungen
  - ✓ **Verbesserungspotentiale** und **Opportunitäten** im konkreten Mitbewerbsumfeld
- **Identifikation der aktuellen und zukünftigen Erfolgsfaktoren und Schlüsseltreiber im Markt**
- **Präzise und stabile Entscheidungs- und Steuerungsgrundlagen**



## 1. Optimierte Ausrichtung: Strategien & Schlüsselaktionen



- Strategien und Aktionen Ihrer **Wettbewerber** frühzeitig antizipieren
- Eigene Strategien und **Aktionen frühzeitig auf das Marktgeschehen und die Marktbedürfnisse** ausrichten (Mindset Change / Fokus)
- **Gezielte(re)r Mittel- und Ressourceneinsatz**, d.h.
  - ✓ die richtigen Aktionen und Maßnahmen
  - ✓ mit den relevanten Inhalten, in
  - ✓ in der erforderlichen Intensität,
  - ✓ bei den prioritären Kundengruppen

## 2. Steigerung: Performance & Geschäftsergebnisse



- **Informationsvorsprung** durch Exklusivität der erhobenen Daten
- Präzise und optimal ausgerichtete **Handlungsstrategien** und Schlüsselaktionen
- **Steigerung der Qualität der Maßnahmen und Aktionen**
- **Steigerung** von:
  - ✓ Marktanteilen,
  - ✓ Umsätzen,
  - ✓ betriebswirtschaftlichem Ergebnis (Deckungsbeiträge, etc.),
  - ✓ Ansehen, Reputation und Kundenbindung.

## 3. Umsetzbarkeit: Ergebnisse des ICCBA



- **Klare Priorisierungen der Maßnahmen und Investitionen** Ihres Unternehmens
- **Konzentration auf die Schlüsseltreiber und aktuellen Erfolgsfaktoren** in Markt und Wettbewerb
- **Gestalten und Umsetzen kompetitiver Handlungsstrategien** und Schlüsselaktionen
- **Ausnutzen der Verbesserungspotentiale** und Handlungserfordernisse

## Auszüge aus aktuellen Referenzen zu uns:

[www.shjccp.de](http://www.shjccp.de)

### **Thomas Krause, Geschäftsführer, Brandenburg Capital/ILB:**

„... Die 3-jährige Tätigkeit des Interim-CEO/CFO von S&P war jederzeit davon geprägt, sich an den Interessen der Gesellschafter und Investoren zu orientieren und dabei immer kompetent und hands-on“!

### **Dr. Müller-Kuhrt, CEO Analyticon Discovery GmbH:**

„... Wir können die Einbindung von S&P jedem Unternehmen der Life Science Industrie uneingeschränkt empfehlen, das sich mit einer Validierung seiner Strategie und einer damit verbundenen Adjustierung der Prozessabläufe oder Neuausrichtung der Organisation und Schlüsselaktionen aktiv beschäftigen muss oder will“!

### **Dr. Ing. Andreas Baltrusch, ehem. Vorsitzender des Vorstandes / CEO der CODON AG:**

„... S&P hat einen erforderlichen Veränderungsprozess innerhalb der co.don AG über einen Zeitraum von 18 Monaten intensiv begleitet. Das Gesamtprojekt wurde durch Dr. Horst Mertens mit erkennbar sehr erfahrener Handschrift in gut strukturierte Teilprojekte gegliedert. S&P hat unter der Führung von Herrn Dr. Mertens und Frau Dr. Schneider sehr pragmatische Vorschläge einer zukunftsfesten Ausbau- und Prozess-Struktur geliefert. Ich würde ihn und das S&P-Team bei Bedarf erneut beauftragen und kann S&P anderen Entscheidungsträgern der LifeScience-Branche als Unternehmensberatung und Management Coach sehr empfehlen.

### **Prof. Dr. jur. Walter L. Rust, LL.M., Prof. Dr. jur. Walter L. Rust, LL.M., Senior Partner, Mock - Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB:**

„... S&P GmbH hat für ein Life-Science-Unternehmen in einer für das Unternehmen schwierigen Situation einen erfahrenen und versierten Interim-CEO (Dr. Mertens) zur Verfügung gestellt, der das Unternehmen energisch auf Kurs gebracht hat. Vorausschauende Analytik und Strategie gehen bei ihm Hand in Hand. Die Zusammenarbeit war von wechselseitigem Vertrauen geprägt, und ich kann S&P und Herrn Dr. Mertens jederzeit für die Begleitung von Life Science Unternehmen empfehlen.“!

### **Hannes Schmeil, General Manager ALNYLAM Germany:**

„... Ich kann allen Entscheidungsträgern S&P guten Gewissens empfehlen, wenn diese keine Beratungs- und Analyse-Angebote „von der Stange“ suchen, sondern an maßgeschneiderten Lösungen interessiert sind – solche, die operativ auch umsetzbar sind und tatsächlich funktionieren!“

### **Frank Michalak, Vorsitzender des Vorstandes der AOK Nordost:**

„... Dr. Mertens von S&P ist Profi und zeichnet sich durch eine sehr fokussierte und zielgerichtete Arbeitsweise aus. Seine Erfahrungen trugen maßgeblich dazu bei, dass das Start-up-Unternehmen EMPERRA das Pilotprojekt mit der AOK Nordost realisieren konnte. Auch, wenn mal Schwierigkeiten auftraten, hat er es in den 3 1/2 Jahren der Zusammenarbeit geschafft, durch seine gewinnbringende menschliche Art den Prozess zum Erfolg zu bringen“!

### **Burkhard Kröger, CEO GPE Group, Neumünster:**

„... Dr. Mertens von S&P hat mit der 3-jährigen Übernahme der Funktion eines Interim-CEO für einen unserer Kunden die Rolle als verantwortlicher Planer, Stratege und Verhandler zu einem komplexen sowie innovativen telemedizinischen Behandlungssystem aktiv und führungsstark angenommen und umgesetzt. Ich kann die Zusammenarbeit mit Dr. Mertens, S&P, jedem Anbieter empfehlen, sofern eine professionelle, kompetente und zeitgerechte Lösung komplexer Aufgabenstellungen geboten ist“!

### **Franz Schenkel, M.B.A., CEO HSA Americas:**

„... Bis zum heutigen Tag bewundere ich Ihre Fähigkeit, hartnäckiges analytisches und strategisches Denken mit Ihrem einzigartigen Verhalten zu kombinieren, komplexe organisatorische Umgebungen mit professioneller und persönlicher Integrität zu navigieren und - vielleicht am wichtigsten - Ihre aufrichtige persönliche Zusammenarbeit mit Ihrem Team sowie internen Kollegen und externen Partnern“!

## Unser Profil

S & P Dr. Schneider Health Care Consulting ist ein zuverlässiger und kompetenter Partner für leistungsorientierte Anbieter im LifeScience- und Healthcare-Markt.

Das Team von S & P verfügt über langjährige Erfahrung und ein tiefgreifendes Verständnis für die Herausforderungen, denen sich unsere Kunden stellen müssen. Dies basiert auf einer Vielzahl von erfolgreich abgeschlossenen Projekten.

S & P steht für einen professionellen und engagierten Beitrag: entweder in der Beratung oder im Interim Management. Dies gilt für Unternehmen, bestimmte Geschäftsbereiche oder Funktionsbereiche, mit ihren verschiedenen Prozessen und Projekten in:

- Marketing
- Sales
- R & D
- Business Development
- Medical Affairs
- Market Access
- Market Analytics / Market Research / Business Intelligence

## Unser Antrieb:

- Unseren Klienten einen definierten und nachhaltigen Kundennutzen bieten
- Für unsere Klienten, deren Führungskräfte, Teams, Mitarbeiter und deren Projekte engagiert arbeiten
- Unserer eigenen Kompetenz und Expertise vertrauen, und zugleich offen sein für Neues

## Wir konzentrieren uns auf:

- Unternehmerische Schlüsselaspekte für unsere Klienten
- Optimierung der Marktanteile und Geschäftsergebnisse
- Erarbeiten innovativer und nachhaltiger Qualitäts-, Prioritäts- und Beschleunigungsmuster
- **Offensive** Disruptions-Strategien / Schlüsselaktionen
- **Defensive** Disruptions-Strategien / Schlüsselaktionen
- Akzeptanz-Steigerung relevanter HARD FACTORS (im Innen- und Aussenfeld)
- Neubestimmung, Festlegung und Integration von SOFT FACTORS (wie Mindset Change, Verantwortungs-Übernahme, gemeinsame Ambitionen und Ziele)

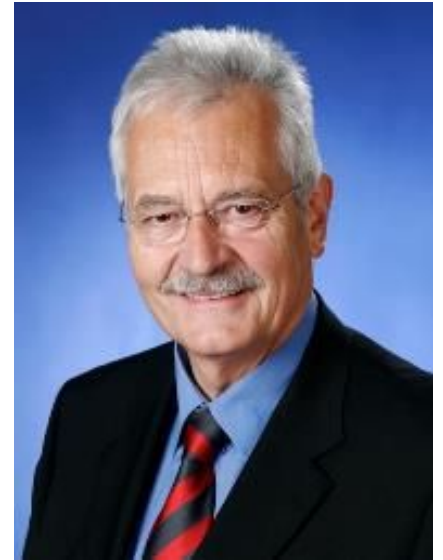


**Dr. med.**  
**Dorothea Schneider**  
**Managing Director & Partnerin**

Tel. +49 (0) - 4503-779789-12  
Mobil: +49 (0) - 171/247-58-65  
Mail:  
dschneider@shccp.de

## Unsere Klienten:

- Unternehmen mit einem breiten Portfolio von Produkten bzw. Indikationen, und
- KMUs mit einem fokussierten Portfolioansatz, jeweils in
  - Pharmaindustrie
  - Biotechnologie
  - Medizintechnik
- Krankenkassen
- Medizinische Fakultäten
- Venture Capital/PEQs
- CROs
- Marktforschungs-Institutionen für Health Care



**Dr. med.**  
**Horst Mertens (M.B.A.)**  
**Managing Director & Partner**

Tel. +49 (0) - 4503-779789-11  
Mobil: +49 (0) 171/851 78 31  
Mail:  
hmertens@shccp.de

## S&P

### Dr. Schneider Health Care Consulting Partners GmbH

D-23669 Timmendorfer Strand  
Finnlandring 1  
Germany

Tel.: +49 (0) - 4503 - 77 97 89 - 0  
Fax: +49 (0) - 4503 - 77 97 89 - 29

### Besuchen Sie unsere Website:

[www.shccp.de](http://www.shccp.de)

Wir würden uns freuen, Ihnen unsere Fähigkeiten und den Wert einer Zusammenarbeit mit uns in einem persönlichen Gespräch oder Meeting darzulegen.