



# Revitalization of Company Locations - A Systematic Search for Investors

PM&Partner Marketing Consulting GmbH (PM&P)  
Frankfurt | Munich | Berlin | Chicago  
[www.pm-p.de](http://www.pm-p.de)

PM  
&P

# About PM&Partner Marketing Consulting GmbH

PM&P is divided into 3 areas of activity



**Regional Development**

PM&P is one of Europe's most experienced consulting companies for Investment Promotion Agencies. PM&P can build on nearly 40-years-track-record in attracting foreign direct investment for agencies worldwide.



**Marketing Consulting**

PM&P is assisting companies developing current and new markets. Our combination of research and consulting services provide our clients with a unique support for their strategic and operative decisions in existing and new markets.



**Marketing Research**

PM&P MARKET RESEARCH is a business unit of PM&Partner Marketing Consulting GmbH specializing in Market Research for the Healthcare Industry, and, on a broader scale, in Business-to-Business Research.

- Founded:** 1974
- Professionals:** 30
- Global Alliance:** PM&P partnered with leading independent consulting and market research companies worldwide.

**PM&P is part of the Conway family**



# Case Studies

---

**The Alstom Story**



**The Terex Story**



# Revitalizing Locations: Turn Divestment into new Investment

- The ever-changing economic framework requires regular examining of company locations.
- If it becomes inevitable to close down a site, the entire location is phased with a complex and sensitive problem.
- A professional revitalization program can solve the problem!

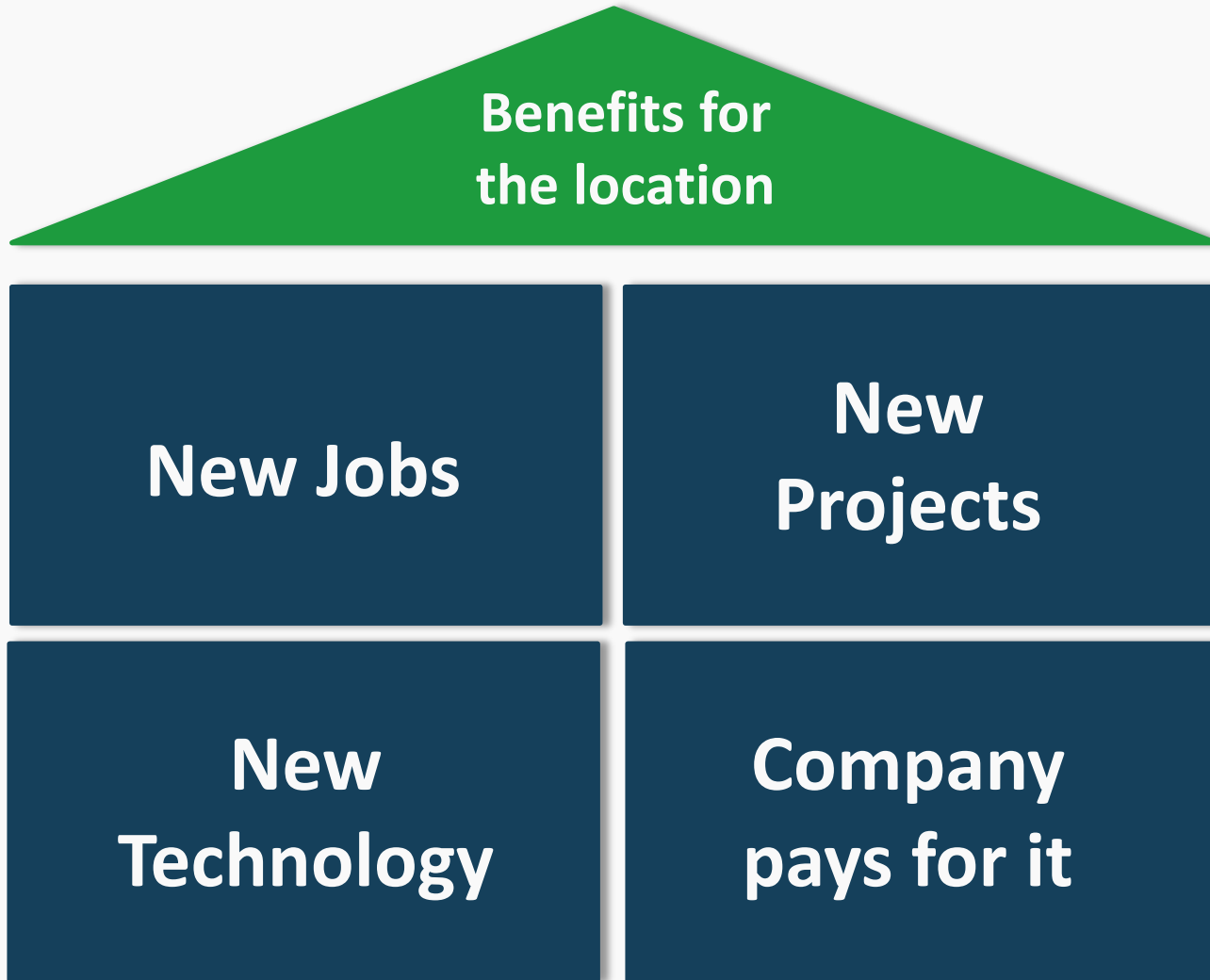


Alstom laid off 300 employees.

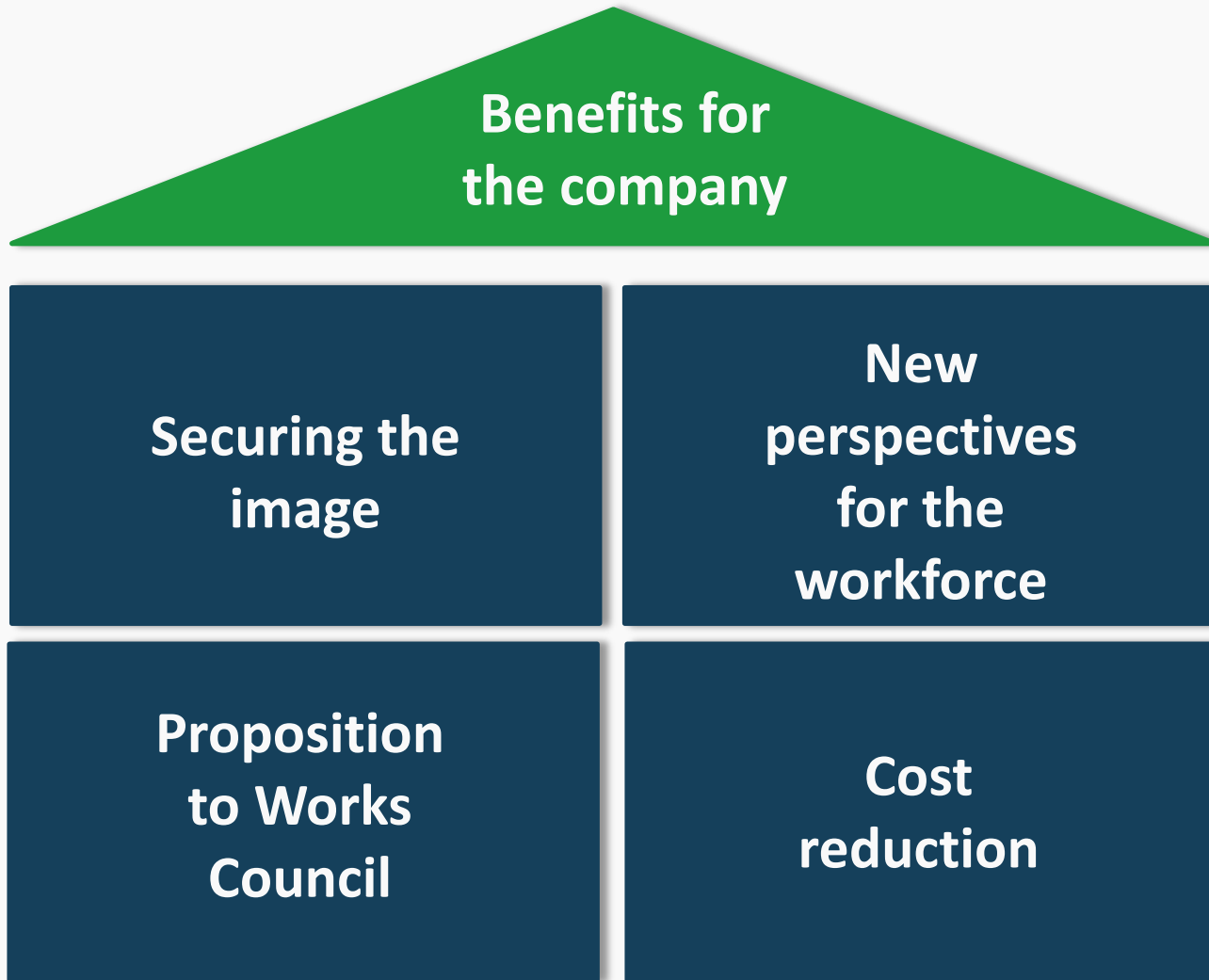


Through a well prepared and executed investor program Alstom and the economic development organizations could create 450 new jobs.

# Revitalizing Locations: Win / Win Situation



# Revitalizing Locations: Win / Win Situation



# Success factors

---

- **A revitalization project should start as early as possible.**  
Chances for success are higher, while the company is still operating.
- **A careful and honest assessment of the location, its competitive position and the investment potential is necessary.**
- **Companies are not looking for locations – they are looking for business opportunities.**  
Potential investors must see tangible benefits in elements like the premises, the service, the cooperation, the utilization of the plant, its geographic position, etc.
- **The positive effects of a revitalization programme are higher, if measures are not limited to the location itself, but cover also the site's environment.**

# Success factors

---

- **Revitalization projects receive highest attention from various interest groups, the media and the public opinion.**
- That's why right from the start, all players relevant for the success of the project should be integrated – inside and outside the company.

**(The Company - Agency – Politicians – Chambers – Unions – Mayor)**

- **Intensive communication of activities and results – inside and outside the company - supports the programme.**
  - “open policy” towards employees avoids misunderstandings.
  - Information of community around supports image of the company.
- **An attractive offer to potential investors needs to be developed.**
  - The combination of (1) the search for “job creators” and (2) the search for subcontractors will support the success.
  - To prepare the attractive offer needs (1) intensive research of the site and the economic environment (2) definition of the differentiation factors for investors (3) definition of specific target groups, (4) definition and agreement on a service package offered by the company.



# Easy Approach

---



# Project Design

## 01 Preparatory Phase

- Constitution of the working group
- Project guides, interview guides, CRM
- Communication concept

Preparatory Phase



## 02 Location Analysis

- Buildings, machinery, infrastructure
- Location study
- Exposee

Location Analysis



## 03 Work Force Analysis

- Number, function, qualification
- Relevance for specific investors

Work Force Analysis



# Project Design

## 04 Location Study

- Desk research, interviews (e.g. company structure, clusters, infrastructure, universities, cost structure, quality of life)
- SWOT

## 05 Analysis of Economic Organizations

- The strategy
- Areas of cooperation

## 06 Action Planning

- Investment projects already identified
- Mediation with all stakeholders concerning their interest and support possibilities

Location Study

Economic Development

Project Planning

**3. Standortprofil**  
Stärken und Schwächen in der Übersicht

Lage, Anbindung u. Erreichbarkeit	Verkehrsgünstige, zentrale Lage in Deutschland mit gutem BAB-Anschluss	Periphere Lage in der Region
Grundstück und Flächen	Hohe Flexibilität, Erweiterungsmöglichkeiten auf Werksgelände	Lage innerhalb eines Grundwasserschutzgebietes, keine Erweiterungsmöglichkeiten außerhalb Werksgeländes
Gebäude	Hohe Flexibilität, gute Gebäudesubstanz, Ausstattung Sozialräume	
Verfügbarkeit Arbeitskräfte	Breites Spektrum hochqualifizierter, erfahrener und lerner Mitarbeiter	

**3. Standortprofil**  
Verfügbarkeit qualifizierter Mitarbeiter

Investoren können darüber hinaus auf das Potenzial an qualifizierten Arbeitskräften im regionalen Umfeld zurückgreifen. Insbesondere die Hochschullandschaft kann als ein wichtiges Argument bei der Vermarktung angeführt werden (Forts).

TU Ilmenau	FH Schmalkalden	Ernst-Abbe-Hochschule Jena	Hochschule Nordhausen
Studienfächer (Auswahl)	Studienfächer (Auswahl)	Studienfächer (Auswahl)	Studienfächer (Auswahl)

**4. Akquisitionsstrategie**  
Zielgruppen - Überblick

Wachstumsfelder/ Branchenschwerpunkte in Thüringen	Automobil	Life Sciences	Maschinenbau	GreenTech	Optik
	Mikro- und Nanotech	Service-Robotik	Edutainment	Mess-, Steuer- und Regeltechnik	Kunststoffe und Keramik
Kernkompetenzen / Betriebsvereinbarung TEREX	Maschinen- und Anlagenbau		Metallverarbeitung		
	Metallskelette und Gerüste	Stahl- und Metallverarbeitung			
Zielgruppen	Großanlagenbau		Nutz- und Sonderfahrzeugbau		
	Hochbau		Erneuerbare Energien		

# Project Design

## 07 Definition of the Offer

- Use of machinery, buildings, infrastructure
- Incentives
- Takeover of employees
- Cooperation partner search
- Supply possibilities

## 08 Definition of a Marketing Strategy

- Target groups
- Development of target specific argumentation lines

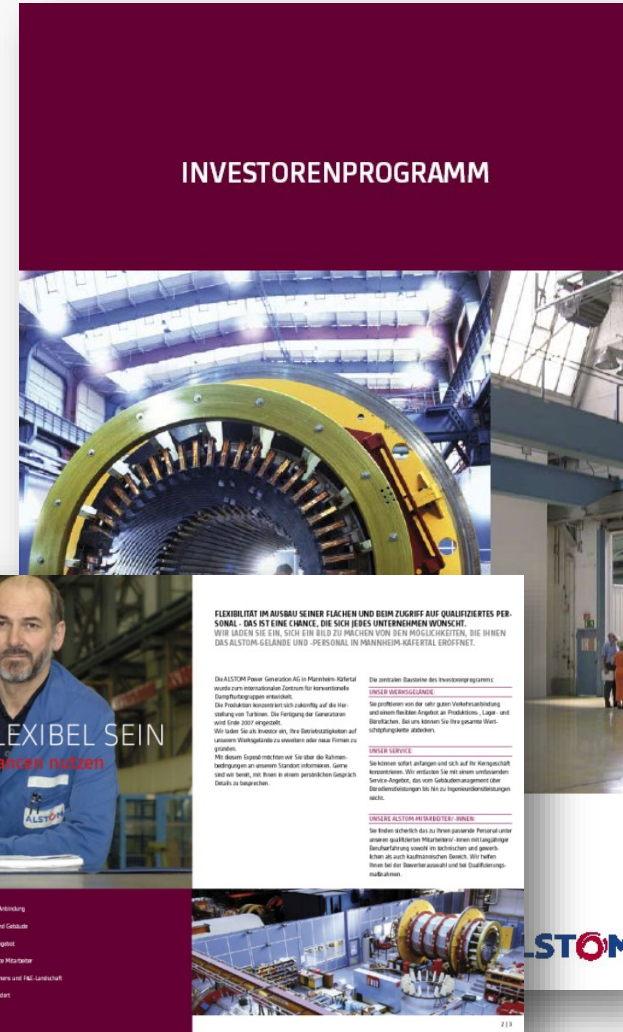
## 09 Development of Exposee and Marketing Instruments

- Marketing instruments
- Development of information documentation for internal communication
- Development of business scenarios for investors

Offer

Marketing Strategy

Exposee &amp; Instruments



INVESTORENPROGRAMM

FLEXIBEL SEIN  
Chancen nutzen

**FLEXIBILITÄT IM AUSBAU SEINER FLÄCHEN UND BEIM ZUGRIFF AUF QUALIFIZIERTES PERSONAL. DAS IST EINE CHANCE, DIE SICH JEDES UNTERNEHMEN WÜNSCHT. WENN SICH SIE DEN, SICH EIN BILD ZU MACHEN VON DEN MÖGLICHKEITEN, DIE IHN IM DAS ALSTOM GELÄNDE UND -PERSONAL IN MANNHEIM KAFFERTAL ERÖFFNET.**

Die zentrale Baustelle des Investorenprogramms:

**UNTER VERKÄUFERLICHE**

Sie profitieren von der sehr guten Verkehrsanbindung und einem flexiblen Angebot an Produktions-, Lager- und Büroräumen. Sie sind können Sie Ihre gesamte Waren- und Dienstleistung anbieten.

**UNTER KAPITALE**

Sie können sofort anfragen und sich auf die Möglichkeit konzentrieren. Wir anbieten Sie mit einem umfassenden Service-Angebot, das von Gebührensensungen über die Baufeldleistungen bis hin zu Ingenieurüberwachungen reicht.

**UNTER ALSTOM AN DER KRAFTWERKE ANHANG:**

Sie haben ebenfalls die Möglichkeit Personal unter anderem qualifizierten Mitarbeiter/-innen mit langjähriger Berufserfahrung sowohl im technischen und gewerblichen als auch kaufmännischen Bereich. Wir helfen Ihnen bei der Bewerberauswahl und bei Qualifizierungsmaßnahmen.

1. Lage und Abkündigung
2. Flächen und Gebäude
3. Service-Angebot
4. Qualifizierung Mitarbeiter
5. Unternehmens- und F&E-Leistungen
6. Wohnstandort

ALSTOM

2/3

PM&P

# Project Design

## 10 Development of Contact Database

- Research of the target group
- Identification of decision makers
- Development of CRM

## 11 Targeted Approach

- Direct approach based on CRM
- Trade Shows / Events
- Multiplier targeting
- PR

## 12 Establish Relationship with potential Investors

- Intensive follow-up
- Moderation of the process
- Organization of site visits

Database

Approach

Relationship building

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	Frma	Nachname	Funktion	Stadt	Follow-up-Status					
2	20 Energy AG	Hörn	Großhdt	CEO	Neu					
3										

**PM & Partner Marketing Consulting GmbH (PM&P)**  
Frankfurt | München | Berlin

Produktionsfläche in Mitteldeutschland verfügbar!

**Betriebsbeschreibung:**  
Sie suchen eine Expansionsfläche in Mitteldeutschland? Zur Disposition steht ein Fertigungsbetrieb der Terex MHPS GmbH, einem weltweit führenden Anbieter von Industriekranen, Krankomponenten und Services in Luisenthal/ Thüringen. Das Werk ist derzeit ausgerichtet auf den Bau großdimensionaler Schweißkonstruktionen einschließlich hochwertiger Farbgebung und die mechanische und elektrische Montage von großen Bauteilen.  
Aufgrund der vorhandenen Ausstattung eignet sich

**Standort:**  
Luisenthal  
240 km  
270 km  
230 km

**Betriebsbeschreibung**

Terex Luisenthal

Zur Disposition steht ein Fertigungsbetrieb der Terex MHPS GmbH, einem weltweit führenden Anbieter von Industriekranen, Krankomponenten und Services. Aufgrund der strategischen Ausrichtung werden die bisher am Standort Luisenthal gefertigten Kraneinheiten zukünftig in anderen Werken des Konzerns produziert.

Luisenthal ist ein traditioneller (Metall-)Industriestandort und beheimatet in der Nachbarschaft namhafte Unternehmen, wie den Zwiebackhersteller Brandt, ein Versandzentrum der Hermes Fulfillment sowie auch eine Fabrik des Süßwarenherstellers Storck.

Das Werk Luisenthal ist derzeit ausgerichtet auf den Bau großdimensionaler Schweißkonstruktionen einschließlich hochwertiger Farbgebung und die mechanische und elektrische Montage von großen Bauteilen. Darüber hinaus werden Montagearbeiten für Kranantriebskomponenten durchgeführt.

Aufgrund der personellen wie technischen Ausstattung (Flächen, Transportgeräte, Krane) eignet sich der Betrieb hervorragend für die Herstellung von Großschweißteilen verschiedener Art sowie für Montagearbeiten an Großbauteilen. Durch die Grundstücks- und Hallenaufteilung lassen sich aber auch andere Fertigungsanforderungen am Standort realisieren. Hierbei ist auch eine Teilübernahme bzw. Aufteilung des Grundstücks sowie der Hallen möglich.

PM&P

# Revitalizing Locations: Turn Divestment into new Investment

## Conclusion:

- ✓ **A Revitalization program is the answer to the severe problem of the loss of an investor.**
- ✓ **You can easy implement this program:**
  - It is the same approach like Investment promotion
  - It is the same approach like B2B matchmaking
  - It is the same approach like conducting location studies
- ✓ **The implementation process of a revitalization program is sometimes easier, because you are selling a product with a specific USP of available employees and potential supply possibilities.**
- ✓ **Project can attract additional potential for your region.**
- ✓ **The integration of all the players in the region, sets the base for further joint activities.**
- ✓ **You as the agency are the ideal partner to moderate this process and include the different stakeholders.**

# The Alstom Success



## ALSTOM

Wilhelm Heitmann  
Country President  
ALSTOM Deutschland AG

*„PM&P's support has been the decisive factor with in the launch of a comprehensive investment program for our location Mannheim.*

*By attracting new investors for our site, new jobs have been created. During the whole process - from concept development to the support of investors - we have worked closely together with PM&P.*

*Besides their competence in methodology issues, we were particularly impressed by PM&P's commitment and team building capabilities."*

*“PM&P is one of the few European specialists for revitalizing locations.”*

*„PM&P has the necessary experience to cope with inevitable divestment and minimize the loss of jobs by attracting new investors.”*

*“PM&P assists both companies forced to close down sites as well as regional development authorities responsible for the re-development of their area - a unique combination of experience”*

Further Clients:



**Turn Divestment into new Investment and Success**



# PM&Partner Marketing Consulting GmbH



## PM & Partner Marketing Consulting GmbH (PM&P)

Frankfurt | Munich | Berlin | Chicago

[www.pm-p.de](http://www.pm-p.de)

### Head Office:

Lyoner Straße 34 | 60528 Frankfurt | Germany

Michael Hass

CEO

[Michael.Hass@pm-p.de](mailto:Michael.Hass@pm-p.de)

Telefon: +49-69 66 80 77- 0

Mobil: +49-170 343 6651