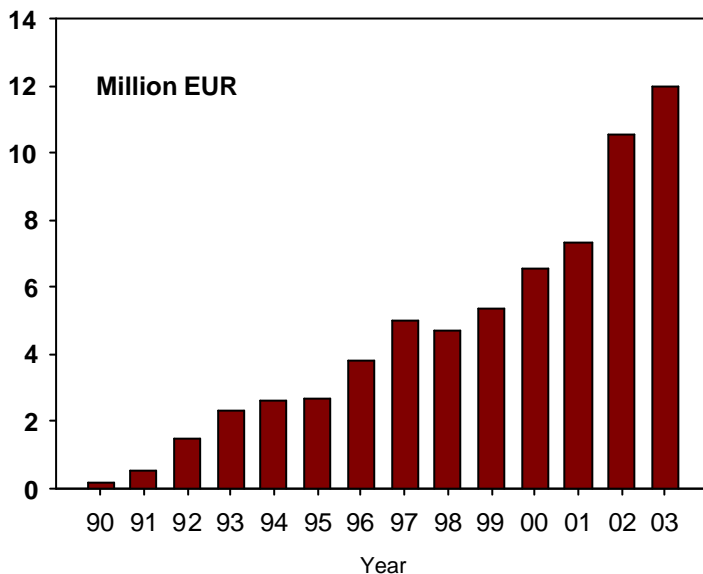


Case study of an exceptional successful business....

HiPro Trading GmbH, based in Austria, has been active on the industrial minerals market since 1990 and has built significant international sales for IMI Fabi-Italy (talc). Besides that, HiPro distributed products of Gebrüder Dorfner-Germany (Granucol) and Mineraria Sacilese-Italy (Calcitec) to selected customers and countries. The business development was exceptional and a great story of success.



Turnover Development 1990 - 2003



HiPro sold minerals in over twenty countries in Europe and overseas with increasing volumes and turnover. In 2003, more than 50.000 metric tons were distributed. Main market segments for these functional minerals were the industries of PP-compounding, PP-polymerisation, paper & pulp, anticorrosive and decorative paints, auto-repairing systems, rubber & sealings, cosmetics, soya-extraction, animal-feedstuff, mineral-plasters, ceramics, etc.

All the logistics were handled by HiPro, in order to secure just in time deliveries for the key accounts. Owing to ecological aspects of low emissions by crossing the Swiss and Austrian alps with such a big volume,

intermodal traffic (swap bodies for pallets and silo-containers for dry bulk) was selected for logistics. The goods were shipped in bags and bulk to the important business regions in Germany, Benelux, and Great Britain. Besides this environmental advantage, iron stocks could be managed close to customer locations at the rail-terminals and a six days per week supply could be secured.

The logistical & marketing strategy was developed and coached by **schoconsult GmbH**, an in-house marketing consultancy, as was the expertise provided concerning product development, application technology, technical support and web-services.

By the end of 2003, any business activities of HiPro Trading have been discontinued and the selling rights went back to the producers.

The website www.hiprotrading.com came to the end. The formerly associated website www.hitalc.com was transferred to the HiTalc Group by the end of 2003. These two websites were also exceptional in the industrial minerals business concerning design, content and traffic: we recorded more than 300.000 hits within 4 years, 30.000 registered user sessions; +3 GB sales support material and technical case studies were downloaded from the web-library containing more than 800 documents.

Publications and conference papers will, as produced by schoconsult, remain available via www.schoconsult.com in the years to come. You are invited to take a look at this website; in the publication area you can find various articles. Schoconsult GmbH has been a consultancy to both IMI Fabi and the HiTalc group in the past years; you can find some more references at the website. Schoconsult will remain active in strategic management, marketing and product development for international companies, offering worldwide services.

In case of interest in our professional services please contact wilhelm.schober@schoconsult.com

HiPro Trading

Dal 1990 HiPro Trading lavora come organizzazione delle esportazioni della IMI Fabi in molti paesi europei, ma anche sui mercati oltremare. Questa cooperazione viene terminata con dicembre 2003. Con piacere Vi posso fare un breve sommario su di quello che abbiamo raggiunto e nello stesso tempo vorrei esprimere ai collaboratori della HiPro Trading come anche a IMI Fabi la mia gratitudine per la collaborazione.

Nel 1990 HiPro Trading ha cominciato a sviluppare il mercato delle esportazioni per IMI Fabi. Ci siamo presentati di fronte ad una concorrenza aspra che ha buone risorse del personale ed è forte anche finanziariamente, che possiede i prodotti e il knowhow tecnico per tutti i campi di applicazione importanti, con un'organizzazione di vendita in quasi tutti i paesi. Ricerca e sviluppo vengono forzati come protezione per il futuro, la tecnica di applicazione viene usata in modo attivo come sostegno delle vendite. HiPro invece ha quasi tutto fatto da solo e direttamente.

Negli ambiti dove HiPro/IMI potevano elaborare knowhow e dove possiedono i prodotti competitivi, siamo riusciti a sostenerci, soprattutto nel segmento del mercato delle materie plastiche. Ci sono però anche degli ambiti, dove non possiamo offrire niente. Malgrado queste restrizioni HiPro può vantare una crescita eccezionale e buone cifre economiche.

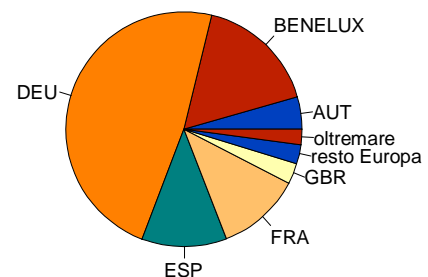
Alcuni dati vi devono rendere più chiaro lo sviluppo:

- Nel 2003 venderemo ca. 50.000 t di Talco IMI Fabi.
- Risulta allora un volume d'affari di ca. 13 Mio €, oppure un valore d'acquisto dalla IMI Fabi di ca. 9 Mio €.
- HiPro acquista più di 2.000 trasporti all'anno.
- HiPro vende in più di 20 paesi del mondo, dall'Europa fino all'Asia sudorientale, Korea, Giappone, Africa del nord e America del sud.
- Solo in pochi paesi si parla tedesco; questo richiede particolari capacità linguistiche del nostro team.

HiPro ha agito con il mix di marketing equilibrato, ha introdotto i prodotti IMI Fabi soprattutto nelle industrie che agivano a livello internazionale e molti di loro ci siamo fatti clienti. Inoltre abbiamo anche dato un contributo importante allo sviluppo del gruppo HiTalc: abbiamo creato i contatti alla Mount Seabrook Mine o meglio ai soci australiani, ma abbiamo anche introdotto IMI Fabi al mercato americano. Anche i punti chiave per il Marketing e per gli studi tecnici li abbiamo definiti, i risultati li abbiamo diffusi attraverso visite dei clienti in tutto il mondo, recitazioni e pubblicazioni, i mercati li abbiamo preparati. Oggi con i prodotti HTP & ultra abbiamo una buona posizione al mercato; quando è stata scelta la tecnologia abbiamo preso una parte importante. (p.e. la compattazione e l'asciugatura) Dall'anno 2000 noi offriamo i websites www.hiprotrading.com e www.hitalc.com. Questa raccolta di documenti è composta di quasi 900 files,

è sicuramente una cosa unica nella nostra branca ed è stata eseguita in massima parte dal team di HiPro. Noi registriamo più di 300.000 accessi di interessati alle nostre homepages; è stato fatto un download di più di 3 GB di dati. Il manuale HiTalc è diventato la quintessenza di documentazioni di vendita professionali.

Questi strumenti di comunicazione ci hanno portato molta reputazione al mercato, ci hanno aiutato a fondare la nostra competenza tecnica e alla fine hanno portato a vendite in tutto il mondo. Il nostro intento non era mai di essere quello che offre al prezzo più basso, abbiamo sempre messo al primo piano il paragone di costi e profitto.



[vendite 2003, quantità]

Tutti questi successi potevano essere raggiunti, perché ci hanno dato molto appoggio anche i collaboratori di IMI Fabi. In nome della HiPro Trading vorrei ringraziare cordialmente tutti i collaboratori di questo. Il piccolo regalo dev'essere un ricordo al nostro tempo in comune.

Noi abbiamo messo IMI Fabi sulla strada dell'affare internazionale e speriamo che questo sviluppo viene proseguito con successo anche in futuro.

Dr. Wilhelm Schober

in autunno 2003