





## STRATEGIE IM MITTELSTAND

### **h,c: Was passierte nach der Fertigstellung des Unternehmenskonzepts und dem Abschluss der strukturierten Finanzierung?**

Das Ziel des neu erstellten Unternehmenskonzepts war, die bestehenden Finanzierungspartner nach Möglichkeit vollständig mitzunehmen und die Restrukturierung zu begleiten, um die für das Geschäftsmodell erforderliche finanzielle Stabilität auch in Zukunft zu gewährleisten.

Dies erfolgte in regelmäßigen Meetings mit den Finanzierungspartnern. Dabei wurde deutlich, dass sich einer der Finanzierungspartner in seiner strategischen Positionierung neu orientieren wollte. Dies war in einer vertrauensvollen Zusammenarbeit eine zusätzliche Aufgabenstellung, die durch die gemeinsame Kommunikation zwischen Unternehmen und hahn,consultants mit bestehenden und neu hinzukommenden Finanzierungspartnern bewältigt wurde.

Durch die Umsetzung des gemeinsam erarbeiteten Finanzierungskonzepts – auch unter Prüfung und Hinzuziehung teilstaatlicher Finanzierungsbausteine – konnte die Umsetzung neuer Großprojekte begonnen und das Unternehmen wirtschaftlich stabilisiert werden.

Um diese Stabilisierung abzusichern, wurden auch infrage kommende strategische Beteiligungspartner geprüft und Kontakte zu ausgewählten Unternehmen hergestellt.

### **h,c: Was waren die Hintergründe und wesentlichen Erfolgsfaktoren bezüglich der dann initiierten Suche nach einem strategischen Partner?**

Es galt, einerseits die Stabilisierung der Unternehmensgruppe abzusichern – rückblickend gilt das insbesondere bezüglich der damals noch nicht absehbaren erheblichen Herausforderungen der Automobilbranche beispielsweise durch die eingeschränkten Verfügbarkeiten von Microchips sowie der schwankenden politischen Rahmenbedingungen für den globalen Markt von Elektrofahrzeugen – und gleichzeitig die Öffnung neuer Märkte und Kunden zu gewährleisten.

Durch die eigens entwickelten Umformtechnologien können wir für unsere Kunden in unterschiedlichen Branchen und Anwendungen erhebliche Wettbewerbsvorteile bieten. In einem globalen Kunden- und Wettbewerbsumfeld reicht jedoch mittelfristig ein einziger Standort zur Versorgung der Kunden nicht aus. Es ist daher wichtig, den Partnern Sicherheit und Stabilität vermitteln zu können – idealerweise eingebunden in eine leistungsstarke Unternehmensgruppe.

Mit der Beteiligung durch Poppe + Potthoff, ein erfolgreiches mittelständisches Unternehmen mit Standorten in Europa, Nordamerika und Asien, können wir unseren Kunden diese Sicherheit geben.

### **h,c: Was waren aus Ihrer Sicht die wesentlichen Erfolgsfaktoren Ihrer bisherigen Unternehmensentwicklung?**

Wesentliche Erfolgsfaktoren sind Technologieentwicklung, Prozessentwicklung und Herstellung technologisch und wirtschaftlich sehr anspruchsvoller Produkte, gefertigt auf selbst entwickelten Sonderanlagen.

Diese Produkte sind unter den Gesichtspunkten der Nachhaltigkeit, der Ressourcenschonung und der CO<sub>2</sub>-Minimierung optimiert ausgelegt.

Wir vergessen jedoch nicht: Der größte Erfolg der Unternehmensentwicklung sind die konsequente Weiterentwicklung und der Fortbestand des Unternehmens in einer sehr herausfordernden Phase.

Dies war nur möglich durch eine vertrauensvolle, konstruktive und intensive Zusammenarbeit aller beteiligten Parteien in dieser wichtigen Entwicklungsphase der Unternehmensgruppe – und ein tiefes Gottvertrauen.

### **h,c: Wie sehen Sie die aktuelle Situation, die wesentlichen Herausforderungen und weitere Ansatzpunkte für die Walter Henrich GmbH?**

Wir befinden uns aktuell ja gerade wieder in einer wirtschaftlich und politisch herausfordernden Zeit, unter anderem mit dem Blick auf internationale Tendenzen zum Protektionismus inklusive entsprechender Zoll- >>

