

Ende des vergangenen Jahres hat dann bereits der Ditzinger Maschinenbaukonzern Trumpf sein Interesse an der EHT Werkzeugmaschinen GmbH geäußert. Waren Sie bei der Übernahme auch dabei?

Dr. von Becker: Ja, ich habe den Prozess komplett mitbegleitet. Nachdem das Restrukturierungskonzept im Oktober 2014 von mir aufgesetzt wurde und es klar war, dass die EHT wieder in die Gewinnzone zurückkehren wird, hat der langjährige Kooperationspartner Trumpf Interesse geäußert. Im Dezember wurden bereits die Verträge unterzeichnet, die Kartellbehörde hat dem Geschäft dann Ende Januar zugestimmt. Die Übernahme ging sehr schnell, was einen straffen Zeitplan und eine große Herausforderung für uns alle darstellte.

Firmenübernahmen haben auch oft Entlassungen zu Folge. Wie war das in diesem Fall?

Dr. von Becker: Kurz vor Weihnachten gab es eine Betriebsversammlung in der die Belegschaft über den Kauf informiert wurde. Die Mitarbeiter waren zu diesem Zeitpunkt schon sehr gebeutelt von der unsicheren Situation der letzten Monate. Herr Dr. Kammüller, Geschäftsführer der Trumpf Gruppe, war bei der Versammlung persönlich anwesend und hat den Mitarbeitern der EHT wohl das schönste Weihnachtsgeschenk überhaupt gemacht. Alle Mitarbeiter wurden von Trumpf übernommen!

Wie bereiten Sie sich denn für Ihre Projekteinsätze vor? Haben Sie hier eine bestimmte Vorgehensweise?

Dr. von Becker: Vor dem Projektstart bleibt oft keine Zeit sich ein allumfassendes Bild zu machen. Wichtig ist, dass einem zum Start alle notwendigen Informationen zur Verfügung stehen und man in der Evaluierungsphase voller Energie steckt. Wenn Sie mich fragen, dann nehmen sie sich vor dem Start eines neuen Projektes drei Wochen Urlaub – das ist die beste Vorbereitung.

Interim Manager, Inhouse Manager oder Unternehmensberater? Herr Dr. von Becker, Sie haben bereits alle drei Rollen ausgefüllt – was ist das Beste für das Unternehmen?

Dr. von Becker: Der interne Mitarbeiter kann zusätzliche Projekte durch die Belastung im Tagesgeschäft oft nicht stemmen, ist mit den Jahren betriebsblind geworden und ist nicht selten in zwischenmenschliche Aversionen und Sympathien verstrickt. Ihm fällt es somit schwer, die Projektziele schnell umzusetzen. Der Unternehmensberater ist hervorragend geeignet, wenn es um strategische Analysen geht - für die operative Umsetzung hingegen ist der Einsatz eines Interim Managers sinnvoller.

Der Interim Manager hat die Vorteile als interner Mitarbeiter zu wirken und ein Team zu führen, kombiniert mit den Qualitäten eines Unternehmensberaters. Dies ist genau der Ansatz in dem ich die Zukunft für das Interim Management sehe. Der Interim Management-Markt macht heute nur einen Bruchteil des Marktes der Unternehmensberatungen aus. Hier liegt noch viel Potenzial für die Zukunft!

Vielen Dank Herr Dr. von Becker für das Interview!

Der Interim Manager

Herr Dr. Willy von Becker war von August 2014 bis Februar 2015 als interimistischer Geschäftsführer bei der EHT Werkzeugmaschinen GmbH tätig.



„Die beste Vorbereitung für ein Projekt? Nehmen Sie sich drei Wochen Urlaub. Für den Projektstart braucht man seine volle Energie!“

Der Kunde

- EHT Werkzeugmaschinen GmbH
- Gründung: 1771
- Mitarbeiter: 130
- Umsatz: 27 Mio. EUR (2014)
- Branche: Werkzeugbau



Die EHT Werkzeugmaschinen GmbH ist ein weltweit aktiver Hersteller von Werkzeugmaschinen mit Hauptsitz in Teningen, Deutschland. Die Firma wurde 1771 gegründet und ist damit eine der ältesten Firmen in Deutschland. Seit 1950 ist der Hauptgeschäftsbereich die Herstellung von Werkzeugmaschinen für die Blechbearbeitung. Das mittelständische Unternehmen war bis 2014 im Familienbesitz. Hauptgesellschafter war die Theisen GmbH in München. 2015 übernahm der Trumpf-Konzern in Ditzingen die Anteile der Familie Theisen.

Das Projekt

- Übernahme der Aufgabe des einzelvertretungsberechtigten Geschäftsführers der EHT Werkzeugmaschinen GmbH, Teningen, und der EHT Maschinensysteme Beteiligungs-GmbH, Dresden-Weixdorf
- Führung der Geschäfte der beiden operativen Einheiten im Rahmen der gesetzlichen und gesellschaftsrechtlichen Regelungen
- Umsetzung der Ziele gemäß Sanierungskonzept mit dem Ziel des Turnarounds oder des Verkaufs der Unternehmen.

Der Provider



division one
KNOWING HOW

division one GmbH

Kronenstr. 3 | 70173 Stuttgart
Tel.: 0711 / 310 584 51
hermann@division-one.com
www.division-one.com