

»Es wird investiert!«

EIGENTÜMERWECHSEL ODER ÄNDERUNGEN AN DEN BETEILIGUNGEN GEBEN OFT ANLASS ZU SPEKULATIONEN. »WIR STEHEN NICHT ZUR DISPOSITION«, ERKLÄRT JOHANNES ULRICH, MANAGER DER FINN-POWER LASER DIVISION. ZUSAMMEN MIT DEM NEUEN DEUTSCHLAND-CHEF FRANK HEYERICK ERLÄUTERT ER BBR DIE UMSTRUKTURIERUNGSMASSNAHMEN BEI FINN-POWER.



1



2

1 _ Johannes Ulrich, Manager der Laser Division von Finn-Power, konnte auf der Blechexpo den stärksten Auftragseingang der Unternehmensgeschichte vermelden. 2 _ Die LP6 zeigt, daß Finn-Power auch in Sachen Design neue Wege beschreitet.

»EQT ist eine führende Private-Equity-Gruppe in Nord-europa und dem deutschsprachigen Raum. Mit einer industriellen Beteiligungsstrategie für 39 Unternehmen gehört EQT zu den erfolgreichsten Private-Equity-Firmen der Region und verwaltet ein Eigenkapital von fast 6 Mrd. €. Als aktiver Eigentümer bietet EQT seinen Portfolio-Firmen finanzielle Unterstützung, strategische Führung und ein bedeutendes Kontaktnetzwerk. EQT sucht nicht die kurzfristige Gewinnmaximierung. Statt dessen steht die nachhaltige Verbesserung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit im Fokus. EQT hat Finn-Power bei der Umsetzung seiner mittel- und langfristigen Firmenstrategien unterstützt und sichergestellt, daß Entwicklungsprojekte, wie etwa die Einführung unserer neuen Maschinengeneration, zügig erfolgt sind. EQT hat als verlässlicher Partner Finn-Power durch die turbulenten Jahre 2002 bis 2004 geholfen, und dank gezielter Umstrukturierungen sind wir mit einem profitablen Wachstum besser aufgestellt als jemals zuvor«, so Johannes Ulrich zu bbr während der Blechexpo.

Es geht also voran bei Finn-Power, wie Johannes Ulrich betont, und auch der neue Deutschland-Chef, Frank Heyerick, berichtet von zahlreichen geplanten Maßnahmen, speziell für den wichtigen deutschen Markt: »Wir werden Service und Vertrieb stark ausbauen

und unsere Mannschaft in München verdoppeln. Wir wollen den deutschen Service und Vertrieb von Finnland aus stärken und unterstützen. Zudem haben wir ein großes Ersatzteillager und Servicezentrum in Belgien installiert, das europaweit aktiv ist. Von dort aus können unsere Kunden 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche beliefert werden mit allem, was sie von Finn-Power benötigen.« Derzeit agiert Frank Heyerick vor allem von München aus, wenngleich sein Hauptsitz in Belgien ist. »Der deutsche Markt ist sehr schwierig und die Konkurrenz hart«, so begründet der Belgier sein starkes Engagement in Deutschland.

ES KOMMT NOCH BESSER

Daß die Situation für die finnischen Maschinenbauer schwierig war, gibt auch Johannes Ulrich unumwunden zu, doch nun scheint Ruhe einzukehren, zumal Finn-Power sich inzwischen überproportional zu entwickeln scheint: »Wir haben den größten Auftragseingang in unserer Firmengeschichte zu verzeichnen. Das Tal ist durchschritten und speziell in Deutschland und Skandinavien zielt die Investitionsbereitschaft klar nach oben.« Gerade in Skandinavien ist dies sicher auf die verstärkte Automatisierung und Modernisierung der Maschinenparks zurückzuführen: »Auf diesem Gebiet sind wir traditionell sehr stark auf-