

Neues Gesicht der HM Executive Partners

23.01.2013, 13:29 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *HOTZ management GmbH*



Partner für Technologieunternehmen und Investoren

Baden-Baden / Loffenau. Die HOTZ management GmbH (HM) expandiert. Das Team der HM Executive Partners wurde mit neuen erfahrenen Managern verstärkt. Das neue Beratungskonzept sorgt unter anderem für frischen Wind im Bereich M&A, Executive Search, Investitionsplanung, Projektmanagement, Vertrieb und Einkauf. Speziell wurde ein M&A Baukasten entwickelt, der sich auf die Verbesserung von Wertschöpfungsketten, Sicherung des kommerziellen Erfolges und Stärkung der technischen und personellen Ressourcen konzentriert. Klares Ziel ist eine proaktive Handlungsweise in einer frühen Phase des M&A Projekts, entgegen dem oft üblichen reaktiven Vorgehen. "Differenziertes Handeln wird hier den erwünschten Erfolg bringen", so Uwe Klaus Hotz, Geschäftsführer und Gründer des Unternehmens.

Kostspielige Fehlinvestitionen vermeiden und ein verbessertes Wertangebot schaffen – das sind entscheidende Credos der HM Executive Partners. Die Stärke der Executive Partner besteht unter anderem in ihrer jahrzehntelangen Erfahrung als Führungskräfte in Unternehmen. Hotz führt hier aus: „Neben ausgefeilten Tools liegt die wichtigste Stärke von HM tatsächlich in der operativen Erfahrung unserer Partner. Sie brauchen keine Checklisten, weil Sie wissen worauf es ankommt. Unser Motto ist Erwartungen unbedingt zu erfüllen und bestenfalls zu übertreffen. Die HM Executive Partner verfügen über hohe Umsetzungskompetenz und sind in aller Regel die Ansprechpartner der Geschäftsführung bzw. der obersten Führungsebene. Das ist unsere Philosophie."

Das Angebot der HM Executive Partners, als hoch spezialisiertes Beratungsunternehmen, besteht aus den Geschäftsfeldern Value, Innovation und Resources. Der Branchenfokus umfasst unter anderem Automobilzulieferer, Maschinenbauer, Hersteller von Automatisierungssystemen und Mobilitätsanbieter. In diesen Branchen ist HM der Partner von Herstellern und Dienstleistern.

Ein Schwerpunkt liegt im Bereich Mergers & Acquisitions. Neben strategischen Investoren, Investmentbanken, Kanzleien und Wirtschaftsprüfern als M&A Kunden, bietet die HM maßgeschneiderte Beratungsprodukte für mittelständische Unternehmen an. Fokus sind hier die Gestaltung des externen Wachstums und Diversifizierungsstrategien. HM ist häufig für internationale bzw. für international aufgestellte Kunden tätig. Kunden, die den HM M&A Baukasten anwenden, steigern die Chancen des Deals durch fachlich fundierte Informationen über Wettbewerbsfähigkeit, Marktwachstum, Marktchancen, Innovationskraft, Wettbewerbsumfeld, Unternehmensprozesse, personelle und technische Ressourcen, Cultural Fit und Entwicklungspotenziale. Weiterhin werden aus den angebotenen Management Audits sogenannte "Essentials" gebildet. Die Gewichtung dieser Bausteine wird maßgeschneidert anhand Analysen der Unternehmenssituationen vorgenommen. So vermeiden Unternehmen und Investoren im Vorfeld, dass wichtige Fakten übersehen werden. Der Anspruch vom HM besteht in einer 100% Client Return Rate, das heißt jeder Kunde wird beim nächsten Projekt wieder auf HM setzen.

Portrait

HM Executive Partners stärkt mit erfahrenen Managern die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und stellt den Erfolg von Investitionen sicher.

News-ID: 692449 • Views: 316 (Stand: 14.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/692449/Neues-Gesicht-der-HM-Executive-Partners.html>