

# W&P-UNTERNEHMERFRÜHSTÜCK

Corona als Treiber der Transformation: Vom Porzellan-Weltmarktführer zum agilen Table-Top Lösungsanbieter@BHS tabletop AG



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH  
Unternehmensberatung

KLOEPFEL  
CONSULTING

5. Juli 2022, 08.00 – 09.00 Uhr

## AGENDA

- 08.00 Uhr **Eröffnung und Vorstellungsrunde aller Teilnehmer**  
*Dr. Timo Renz, Managing Partner der Dr. Wieselhuber & Partner GmbH (W&P)*
- 08.15 Uhr **Unternehmer-Gespräch zwischen**
- Gernot Egretzberger, Vorstand Finanzen, BHS tabletop AG
  - Alexander Hornikel, Senior Partner, Kloepfel Consulting GmbH
  - Dr. Timo Renz, Managing Partner, Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
- 08.50 Uhr **Q&A und Ende der Veranstaltung**

## IHRE REFERENTEN



Gernot Egretzberger, Vorstand Finanzen der BHS tabletop AG, Jahrgang 1977, studierter European Master of Business Sciences, startete seine Karriere zunächst in der Unternehmensberatung, bevor er 2010 zum PE-Investor Serafin Unternehmensgruppe wechselte. Seit 2018 verantwortet er dort als Vorstand Finanzen alle Finanzthemen der internationalen BHS tabletop AG (ehemals Hutschenreuther AG).



Alexander Hornikel, Jahrgang 1973, der Betriebswirt startete seine Karriere in der Beratung und im elterlichen Unternehmen. Nach Gründung eines eigenen Unternehmens baute er eine Tochtergesellschaft der Allianz mit auf und war als Hauptabteilungsleiter Marketing eines Familienunternehmens tätig, bevor er zu Kloepfel Consulting wechselte, wo er seit 9 Jahren den Vertrieb & Marketing als Senior Partner der Unternehmensgruppe verantwortet.



Dr. Timo Renz, Jahrgang 1968, ist Managing Partner der Dr. Wieselhuber & Partner GmbH. Nach dem Abschluss als Dipl.-Oec. an der Universität Hohenheim und seiner Promotion an der Universität Eichstätt startete er 1998 seine Karriere bei Dr. Wieselhuber & Partner und verantwortet heute den Bereich Konsumgüter & Handel. Er veröffentlicht regelmäßig praxisorientierte Beiträge in Branchen-Publikationen und Wirtschaftsmedien.

## THEMA

Wie konnte sich die BHS tabletop AG in einem schwierigen Marktumfeld zum Weltmarktführer entwickeln? Welches Potenzial ergab sich durch den Einstieg von Serafin als Private Equity Investor? Wie überstand das Unternehmen den Corona bedingten Umsatzabsturz von -40%? Welche Restrukturierungs- und Transformationsmaßnahmen wurden angegangen? Welche Bedeutung haben Agilität und Digitalisierung für den künftigen Wachstumskurs mit neuen Leistungen und Prozessen? Diesen Fragestellungen werden wir im Dialog mit unserem namhaften Referenten nachgehen.

## ORGANISATION

Das Format „W&P-Unternehmerfrühstück“ ist auf 15 Personen zzgl. der Referenten begrenzt. Die Anmeldung erfolgt nach dem „First come, first serve-Prinzip“. Für den Fall, dass wir bei Ihrer Anmeldung die Höchstgrenze bereits überschritten haben, erhalten Sie selbstverständlich beim Folgeevent Vorrang.

## ANMELDUNG

Bitte melden Sie sich zu diesem kostenfreien Event an über:

- [www.wieselhuber.de/veranstaltungen](http://www.wieselhuber.de/veranstaltungen)
- oder untenstehenden QR-Code

## WAS KOMMT DANACH?

Nutzen Sie schon heute die Möglichkeit, sich bei weiteren W&P-Veranstaltungen einen Platz zu sichern unter [www.wieselhuber.de/veranstaltungen](http://www.wieselhuber.de/veranstaltungen)

## ANSPRECHPARTNER



Gustl F. Thum  
Partner

+ 49 (0)89 286 23 265  
[thum@wieselhuber.de](mailto:thum@wieselhuber.de)

