



HÖRMANN
Gruppe

DAS MAGAZIN DER HÖRMANN GRUPPE AUSGABE 5

mittendrin

Zukunft
gestalten

STRATEGIE 2025

Schwerpunkte in
der Ausrichtung der
HÖRMANN Gruppe

HÖRMANN SIRENE

Matthias Müllner gibt
Einblicke in Strukturen
für den Weckruf

ENTWICKLUNG

Warum es wichtig ist,
sich jeden Tag neu zu
erfinden

In dieser Ausgabe



4

NEWS

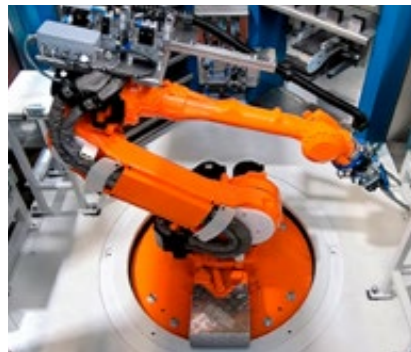
Unter anderem:
Agrarwirtschaft
im Wandel



8

FOKUS STRATEGIE

Unsere Unternehmens-
strategie für eine
erfolgreiche Zukunft



12

FOKUS STRATEGIE

Die verschiedenen
Strategien der
Geschäftsbereiche



16

NETZWERK

Mit der Sirene Teil
von MoWaS sein und
Leben retten



18

INSIGHT

Norbert Meißner
über neue Märkte
und eine smarte Zukunft



Liebe Mitarbeiterinnen
und Mitarbeiter,

die Welt um uns herum verändert sich jeden Tag – und dies mit immer größerer Geschwindigkeit oder manchmal auch völlig unerwartet. Die Covid-19-Pandemie hat uns gezeigt, dass wir in einer Welt von großen Schwankungen, hoher Unsicherheit, steigender Komplexität und vielen Widersprüchen leben. Der Klimawandel zeigt immer größere Auswirkungen und fordert neue Denk- und Verhaltensweisen. Neue Technologien wie z. B. Digitalisierung, Elektromobilität, autonome Fahrzeuge, humanoide Roboter und Künstliche Intelligenz wandeln nicht nur unser tägliches Umfeld in Smart Homes und Smart Cities, sondern auch unsere Arbeitswelt und möglicherweise in Zukunft auch die Geschäftsmodelle unserer Unternehmen.

Aber was bedeutet dieser schnelle Wandel für uns und für unsere Arbeit in den verschiedenen Gesellschaften der HÖRMANN Gruppe? Wie können wir uns rechtzeitig an diese Veränderungen anpassen oder sogar den Wandel aktiv gestalten und diese Chancen für ein weiteres Wachstum unseres Unternehmens nutzen?

Antworten auf diese Fragen zu finden, ist die Aufgabe von Strategie. Um die Zukunft aller unserer Unternehmen zu gestalten und den langfristigen Erhalt der HÖRMANN Gruppe zu sichern, haben wir bereits in 2018 einen Prozess zur Entwicklung von Strategien etabliert. Jede Gesellschaft hat mit der Entwicklung von spezifischen Strategien einen detaillierten Plan, um die Zukunft mit einem Blickwinkel bis 2025 selbst zu gestalten. Ziel ist es, die HÖRMANN Gruppe auch langfristig zukunftsfähig zu machen, neue Technologien und Veränderungen der Märkte als Chance zu verstehen und so in den nächsten Jahren ein weiteres Wachstum zur Sicherung der Arbeitsplätze zu realisieren.

Die Umsetzung dieser Strategien erfordert von uns allen nicht nur hohes Engagement und Leidenschaft, sondern auch völlig neue Perspektiven, Veränderungen in unserem Denken und Handeln sowie den unternehmerischen Mut zum Beschreiten neuer Wege. Unser Erfolg in der Zukunft wird uns zeigen, ob wir die richtige Strategie eingeschlagen bzw. ob wir die definierten strategischen Maßnahmen auch konsequent umgesetzt haben.

Die HÖRMANN Gruppe hat in ihrer großen Vielfalt ein hohes Potenzial für weiteres profitables Wachstum. Dieses wollen wir auch mit Investitionen in zukunftsträchtige Bereiche wie bisher unterstützen. Lassen Sie uns mit Tatkraft und Innovationsfreude die Zukunft der HÖRMANN Gruppe gestalten und damit gemeinsam die Verantwortung für unsere persönliche Zukunft wahrnehmen.

In dieser „mittendrin“ mit dem Titel „Zukunft gestalten“ geben wir Ihnen einen Einblick in den Prozess der Strategieentwicklung und in die Strategie der HÖRMANN Gruppe. Darüber hinaus erläutern wir die wesentlichen strategischen Stoßrichtungen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und die Ziele, die wir bis 2025 erreichen wollen.

Dr. Michael Radke
CEO der HÖRMANN Gruppe

Johann Schmid-Davis
CFO der HÖRMANN Gruppe

ENGINEERING

HÖRMANN Logistik in Polen

„Mit der Gründung der HÖRMANN Logistik Polska Sp. z o.o. starten wir unsere AutoStore®-Aktivitäten in Osteuropa“, freut sich Oliver Vujcic, Geschäftsführer von HÖRMANN Logistik. Seit Anfang 2020 hat das Unternehmen zusätzlich zum Gebiet in Deutschland auch die Distributionsrechte für Österreich, die Schweiz und Osteuropa. Um neben den zahlreichen Neuprojekten in Österreich auch die CEE Märkte (CEE = Central and Eastern Europe) intensiver bearbeiten zu können, wurde die HÖRMANN Logistik in Polen gegründet. Zur Geschäftsführerin des Unternehmens wurde Agata Kostecka ernannt, die langjährige Branchenerfahrung in der Automatisierungstechnik und im polnischen Markt mitbringt und bereits auch ein eigenes Unternehmen aufgebaut hat. Mehr Infos: www.hoermann-logistik.de/pl



COMMUNICATION

Optimierung des Zugfunks

Die DB Netz AG konnte aufgrund von Frequenzmangel den GSM-R-Rangierfunk im Bereich des Frankfurter (Main) Hauptbahnhofes einschließlich des ICE-Werkes Frankfurt Griesheim nicht realisieren.

Für die bautechnische Realisierung von Umbaumaßnahmen beauftragte DB Netz die HÖRMANN Kommunikation & Netze. Innerhalb von 72 Stunden bauten die Monteure 15 GSM-R-Maststandorte um, inklusive Antennenmessung und der ordnungsgemäßen Abnahme. Dafür mussten die Monteure 20 Antennen einschließlich der Antennen-Tragkonstruktion austauschen, einige Antennen wurden ersatzlos zurückgebaut.



AUTOMOTIVE

ENTWICKLUNGS- VERANTWORTUNG FÜR KOMPLEXE BAUGRUPPE

HÖRMANN Automotive in Gustavsburg erhielt einen größeren Serienauftrag von MAN für die Produktion und Entwicklung des vorderen Unterfahrschutzes, ein für die Verkehrssicherheit relevantes Bauteil des Nutzfahrzeuges. HÖRMANN Automotive ist bei MAN als „Strategischer Lieferant“ eingestuft. Die Mitarbeitenden übernehmen erstmals bei einem LKW-Kunden neben der Herstellung auch die Entwicklungsverantwortung für eine komplexe Baugruppe in Zusammenarbeit mit HÖRMANN Vehicle Engineering.



» Wir freuen uns über die Nominierung und den Vertrauensbeweis seitens MAN in die HÖRMANN Automotive. «

GESCHÄFTSFÜHRER DR. THOMAS VETTER



ENGINEERING

Bauplanung für Weltmarktführer

Die Adolf Würth GmbH & Co. KG wird zur Erweiterung des Niederlassungsnetzes für die Region Berlin-Brandenburg ihre Verkaufsniederlassung in den Gewerbepark „Funkerberg Nordwest“ nach Königs Wusterhausen verlegen.

Neben der vertrieblichen Funktion bildet der Neubau der Niederlassung mit einem großen Verkaufshop und Kunden-Callcenter einen zentralen Punkt in der Verkaufsregion. HÖRMANN BauPlan wird das Neubauprojekt als Generalplaner begleiten.



SERVICES

NEUER GESCHÄFTS-FÜHRER BEI HÖRMANN AUTOMATIONS-SERVICE



Nach seiner Ausbildung zum Fernmeldetechniker war Ingo Bettermann bei verschiedenen Unternehmen der Automatisierungstechnik – zunächst als Programmierer, Inbetriebnehmer und Leiter der Konstruktion – tätig. Seit 1999 ist er geschäftsführender Gesellschafter der von ihm gegründeten SOLution-TEC GmbH in Wolfenbüttel.

» Die sich dynamisch entwickelnden Technologien erfordern nicht nur Kompetenz, sondern auch hohe Motivation und Agilität eines jeden von uns. «

Bei HÖRMANN Services leitet er seit dem 1. Juli 2021 die neue Betriebsstätte in Wolfenbüttel und soll im Zuge der Übernahme des Geschäftsbetriebes seines bisherigen Unternehmens zum 1. November 2021 auch die Mitarbeitenden der HÖRMANN Automations-Service in Salzgitter mit seinem Team zu einer Einheit zusammenführen.



COMMUNICATION

Dammsicherheit mit Sirenen

Der rumänische Energiekonzern Hidroelectrica SA setzt bei der Sicherheit von Staudämmen auf die Sirenen von HÖRMANN Warnsystemen. 560 Sirenen warnen die Bevölkerung flussabwärts des Staudamms im Falle eines Lecks oder der kontrollierten Entleerung des Staudamms, die zu Hochwasser führen kann. Hidroelectrica ist es wichtig, dass die Bevölkerung im Gefahrenbereich des Staudamms vom Wasserkraftwerk zuverlässig gewarnt wird. Das HÖRMANN Unternehmen hat deshalb gemeinsam mit einem lokalen Partner das Sirenenwarnsystem erweitert und um neue Sicherheitsfunktionen ergänzt.

SERVICES

Maschinenverlagerungen aus einer Hand

320 Tonnen schwer und 60 Meter lang: Die von MAT Maschinenteknik verlagerte Fräsmaschine eines OEM aus der Stahlindustrie in ein anderes Werk war auch für die Spezialisten aus Salzgitter nicht alltäglich. „Die De- und Remontage war aufgrund der Größe der Anlage eine Herausforderung für das Team“, betont Geschäftsführer Gerhard Jacobi. Die Mitarbeitenden demontierten die Anlage in transportgerechte Einheiten und luden sie auf 18 Tiefsattel-LKW, um sie anschließend an den neuen Standort zu transportieren. Die Remontage beinhaltete auch die Einstellung und Wiederinbetriebnahme der Maschine.



AUTOMOTIVE

Agrarwirtschaft im Wandel

Zu Beginn des 20. Jahrhunderts arbeiteten rund 38% aller Erwerbstätigen in der Land- und Forstwirtschaft. Heute sind es noch rund 2%.

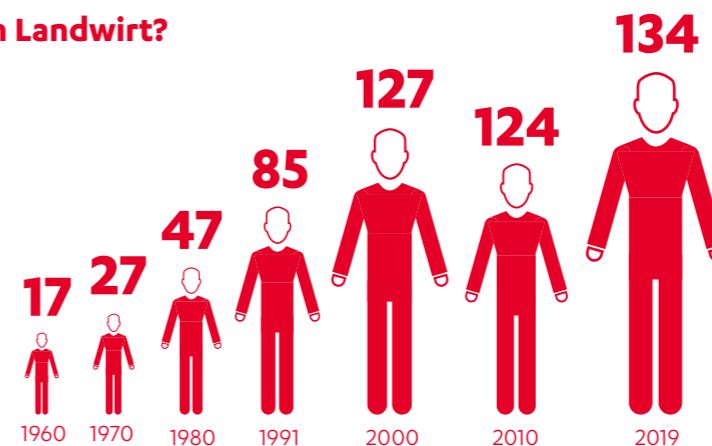


» Der enorme Produktivitätsfortschritt ist ohne immer effizientere Landmaschinen nicht möglich. «

UWE JUNG, GESCHÄFTSFÜHRER VON HÖRMANN AUTOMOTIVE IN SAARBRÜCKEN UND IN ST. WENDEL

In den Werken von HÖRMANN Automotive in Saarbrücken und in St. Wendel werden für einen globalen Marktführer Teile für den Feldhäcksler gefertigt. Um den Fluss des Ernteguts zu optimieren, wurde der sogenannte Auswurfkrümmer von einer herkömmlichen Kastenbauweise aus Laser- und Kantteilen zu einem neuartigen Schweißsystem mit Pressteilen umgestaltet. In den nächsten Jahren sollen pro Jahr rund 750 Stück dieses neuen Bauteils gefertigt werden.

Wie viele Menschen ernährt ein Landwirt?



Quelle: Situationsbericht 2019 vom DBV

COMMUNICATION

FUNKWERK WÄCHST WEITER

Die seit vielen Jahren positive Firmenentwicklung und die anhaltend gute Auftragslage lassen die Funkwerk Systems GmbH am Stammsitz in Kölleda an ihre räumlichen Grenzen stoßen. Deshalb gab es den Spatenstich für zwei neue Gebäude: ein weiteres Produktionsgebäude mit mehr als 1.000 Quadratmetern und ein Verwaltungsneubau mit Büro- und Sozialflächen. In 1992, so erinnert sich Funkwerk-Geschäftsführer Uwe Lehmann, hat Hans Hörmann den Spatenstich für die bestehenden Gebäude in Kölleda persönlich vorgenommen. Knapp 30 Jahre später nahm jetzt Tochter Anna Hörmann als Vertreterin der Familie Hörmann den Spaten in die Hand.



Im Bild von links: Funkwerk-Systems-Geschäftsführer Uwe Lehmann, Funkwerk-Vorstand Kerstin Schreiber, Anna Hörmann als Vertreterin der Mehrheitseigner-Familie und Matthias Stieff vom betreuenden Ingenieurbüro igb

COMMUNICATION

FUNKWERK AG ÜBERNIMMT VIPRO.SYS GMBH

Die Funkwerk AG übernimmt die Geschäftsanteile an der VIPRO.sys GmbH in Leipzig von der Scanvest Deutschland GmbH. Zu den Kunden der VIPRO.sys, die sich auf die Entwicklung und den Vertrieb von softwaregestütztem Gebäude- und Sicherheitsmanagement spezialisiert hat, zählen Industrieunternehmen, Behörden und Einrichtungen. „Die Akquisition hilft uns, das Produktportfolio für ganzheitliche Lösungen im Bereich Smart Building und Smart Mobility auszubauen“, erläutert Vorstand Kerstin Schreiber.



Unsere Strategie
2025

Zukunft gestalten

Um die Zukunft der HÖRMANN Gruppe erfolgreich zu gestalten, braucht jedes Geschäftsfeld eine fundierte und kluge Strategie. Die vielen spezifischen Strategien der breit diversifizierten Gesellschaften können zu einer übergeordneten Gruppenstrategie als Leitlinie für die nächsten Jahre bis 2025 zusammengefasst werden. Unsere Mission ist, das hohe Potenzial der HÖRMANN Gruppe für Wachstum und Profitabilität bis 2025 voll zu entfalten!

DER PROZESS DER STRATEGIE

Warum braucht man eine Strategie?

Schuss und Tor! Was in Sekundenschnelle passiert, wird lange vorbereitet. Denn damit der Ball im Netz landet, trainiert das Fußballteam, der Trainer und seine Mannschaft feilen an der Mannschaftsaufstellung und entwerfen eine Strategie. Das Ziel ist, der Beste zu sein und zu gewinnen. Was im Fußball und bei anderen Sportarten über den Erfolg entscheidet, gilt auch für Unternehmen. „Auch wir als HÖRMANN Gruppe stecken uns ambitionierte Ziele, die wir erreichen wollen, und brauchen dafür eine erfolgversprechende Strategie“, vergleicht Anna Hörmann, Leiterin Strategie, die Fußball- mit der Unternehmenswelt. „Um unsere Unternehmensziele zu erreichen, ist es wichtig, einen langfristigen Plan und gemeinsame Visionen zu definieren.“ Dabei spielen die Mitarbeiter in einem Geschäftsfeld als eine Mannschaft zusammen.

Wo stehen wir und wo wollen wir hin?

„Damit wir die erfolgreiche Positionierung der HÖRMANN Gruppe für die Zukunft sichern, haben wir gemeinsam mit den einzelnen Unternehmen eine Strategie erarbeitet“, so Anna Hörmann. „In Workshops mit den Geschäftsführern wurden die Zielpositionierung 2025 sowie die daraus abgeleiteten strategischen Geschäftsfeldern (SGF) festgelegt.“ Denn wie beim Fußball ist es wichtig, die Stärken der einzelnen Spieler und Mannschaftsteile zu kennen und für das gesamte

Team zu nutzen. Am Anfang der Strategieentwicklung stand die Situationsanalyse. Wer sind unsere Kunden? Was bieten wir ihnen an? Wie gehen wir dabei vor? Wie stellen wir uns im Wettbewerb auf? Und natürlich wie sieht es auf dem Markt aus? Was sind Trends? Welche Risiken gibt es? Was machen unsere Wettbewerber? „Danach haben wir gemeinsam festgelegt, wo wir hinwollen: Was sind die Ziele und die Strategie von HÖRMANN bis 2025“, beschreibt Anna Hörmann den Prozess. „Denn eine Fußballmannschaft wird auch nicht von heute auf morgen Champion, sondern bereitet sich vor und schaut sich an, wie andere Mannschaften spielen.“

Gemeinsam Ziele festlegen

Entscheidend war, dass die Strategie gemeinsam entwickelt und auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der einzelnen Unternehmen ausgerichtet wurde. „Unser Fokus lag hierbei sehr stark auf der jeweiligen Gesellschaft bzw. auf dem jeweiligen strategischen Geschäftsfeld. Die Unternehmen kennen ihre Kunden, Produkte, Unternehmensprozesse und Wettbewerber am besten. Dadurch hatten wir einen vergleichsweise schlanken Gesamtprozess“, resümiert Anna Hörmann. „Wir haben die 27 Unternehmen der HÖRMANN Gruppe 14 strategischen Geschäftsfeldern zugeordnet, in denen themenspezifisch die Strategie erarbeitet wurde. Außerdem haben wir nicht ausschließlich die Geschäftsführer, sondern auch viele Mitarbeiter eingebunden.“ Allein mit dem Kapitän gewinnt man kein Spiel, sondern nur wenn die ganze Mannschaft engagiert mitspielt. Im nächsten Schritt wurden die strategischen Stoßrichtungen, auf die sich die jeweiligen Unternehmen bzw. Bereiche konzentrieren, definiert und daraus konkrete Maßnahmen abgeleitet. Um die Strategie erfolgreich umzusetzen, werden alle Maßnahmen nochmals in konkrete Meilensteine gegliedert, in regelmäßigen Abständen besprochen und bei Bedarf angepasst. Der Erfolg wird anhand verschiedener Kennzahlen gemessen. Dazu zählen z. B. das realisierte Wachstum, die Ertragskraft und die Personalentwicklung.

» **Allein mit dem Kapitän gewinnt man kein Spiel, sondern nur wenn die ganze Mannschaft engagiert mitspielt.** «

**ANNA HÖRMANN, LEITERIN STRATEGIE
DER HÖRMANN GRUPPE**



Unsere 14 strategischen Geschäftsfelder

AUTOMOTIVE

- Truck
- Off-Road
- E-Mobility

ENGINEERING

- Vehicle Engineering
- Fabrikplanung
- Gebäudeplanung
- Logistik
- Strahlenmesstechnik

COMMUNICATION

- Infrastruktur
- Warnsysteme
- Traffic Communication
- Fahrgast-Informationssysteme
- Videosysteme

SERVICES

- Industrial Services

Gebündelte Kompetenz

„Der Prozess der Strategieentwicklung hat uns dabei geholfen, klar herauszuarbeiten, auf welchen Feldern wir uns weiterentwickeln wollen“, fasst Anna Hörmann zusammen. „Das hilft uns dabei, die Kompetenzen in der HÖRMANN Gruppe zu bündeln und für die Bearbeitung relevanter Markttrends und Innovationsthemen zu nutzen sowie unser geplantes Wachstum fortzusetzen. Und nicht zuletzt ein attraktiver Arbeitgeber für gute Mitarbeiter zu sein.“

DIE ERGEBNISSE DER STRATEGIE

Umsatzentwicklung und Ziele der HÖRMANN Gruppe



Wachstum und Profitabilität

Durch die stringente Umsetzung der definierten Strategien und die agile Weiterentwicklung jeder einzelnen Gesellschaft in den nächsten Jahren wollen wir als Unternehmensgruppe schneller als der Markt wachsen – auf einen Umsatz von mehr als 750 Mio. € im Jahr 2025 („750 and more“). Wir verfolgen das Ziel, profitabel zu wachsen, die Ertragskraft weiter zu stärken und eine branchenübliche Ergebnismarge in jedem Geschäftsfeld zu

erwirtschaften, um mit den erwirtschafteten Gewinnen neue Entwicklungen, Investitionen und Wachstum aus eigener Kraft heraus finanzieren zu können. In der gesamten HÖRMANN Gruppe wollen wir eine Ergebnismarge (EBIT) von mindestens 6% erreichen. Eine besondere Bedeutung kommt der gezielten Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit jeder einzelnen Gesellschaft in ihrem speziellen Wettbewerbsumfeld zu, um so langfristig die Arbeitsplätze zu erhalten.

Stärkung unseres Portfolios

Der Weg der HÖRMANN Gruppe ist über viele Jahrzehnte hinweg von Stabilität und Kontinuität geprägt. HÖRMANN wird auch in Zukunft eine breit diversifizierte Unternehmensgruppe bleiben, die ihre Aktivitäten auf die vier Geschäftsbereiche Automotive, Communication, Engineering, Services und auf Märkte in verschiedenen Industrien und

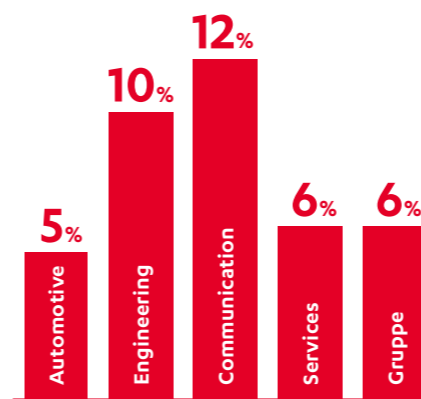
der Infrastruktur konzentriert. Unser Ziel ist, auf vier gleichen ertragsstarken Säulen zu stehen, d.h. dass jeder Geschäftsbereich einen vergleichbar positiven Ergebnisbeitrag erwirtschaftet und so seine Zukunftsentwicklung aus eigener Kraft heraus finanzieren kann. In den nächsten Jahren wollen wir besonders die Geschäftsbereiche Communication, Engineering und Services weiter ausbauen – sowohl durch organisches Wachstum aus eigener Kraft heraus als auch durch Akquisition von mittelständischen Unternehmen. Unsere Investitionen werden wir hierbei primär auf zukunftsreiche Bereiche mit hohem Wachstumspotenzial im Technologiesektor und im Umfeld der Digitalen Transformation konzentrieren. Mit einer soliden und zukunftsorientierten Gestaltung der Gruppenstruktur (Portfolio) sichern wir die langfristige Stabilität der HÖRMANN Gruppe.

Schwerpunkte der Strategie

Die Schwerpunkte der Gruppenstrategie und der spezifischen strategischen Stoßrichtungen in jedem einzelnen Geschäftsfeld konzentrieren sich auf folgende Aspekte:

- Innovationen vorantreiben,
- Marktposition ausbauen,
- Leistung steigern und
- Mitarbeiter entwickeln.

Ziele der Ergebnismargen der HÖRMANN Geschäftsbereiche



EBIT – Marge in % vom Umsatz



Das Strategiehaus der HÖRMANN Gruppe

Innovationen vorantreiben

Wir wollen die vielfältigen Chancen aus Innovationen, neuen Technologien und der Digitalisierung zur Entwicklung neuer Produkte, neuer Fertigungstechnologien und hochwertiger Dienstleistungen nutzen. Dabei verstehen wir Innovationen als Antrieb für weiteres Wachstum und als wichtigen Baustein zur Zukunftssicherung jeder Gesellschaft. Die vielfältigen Chancen der digitalen Transformation wollen wir aktiv nutzen und schrittweise neue digitale und softwarebasierte Geschäftsmodelle erschließen. Die in 2019 gegründete HÖRMANN Digital wird hier eine führende Rolle zur Unterstützung der Gesellschaften einnehmen.

Marktposition ausbauen

In den nächsten Jahren wollen wir unsere Marktposition weiter stärken und wir streben eine führende Position in Deutschland (unter den TOP 5) mit bundesweiter Flächenabdeckung an. Dies bedeutet auch den Aufbau weiterer Niederlassungen in Deutschland und die verstärkte Gewinnung von Neukunden. Darüber hinaus ist es das Ziel, auch die vielfältigen Wachstumsmöglichkeiten in Europa stärker zu nutzen und die Exportquote von rd. 34% auf über 50% bis 2025 zu steigern.

Leistung steigern

In allen operativen Geschäftsprozessen zur Erbringung der Wertschöpfung streben wir Exzellenz, bestmögliche Effizienz und höchste Qualität an, um eine hohe Kundenzufriedenheit sicherzustellen und so die Wettbewerbsfähigkeit jeder Gesellschaft zu stärken. Hierbei wollen wir verstärkt die

Möglichkeiten der digitalen Vernetzung mit unseren Kunden nutzen, um langjährige Partnerschaften aufzubauen und zu festigen. Durch die weitere Digitalisierung auch unserer internen Geschäftsprozesse steigern wir kontinuierlich die Effizienz und Wirtschaftlichkeit unserer operativen Prozesse zur Leistungserbringung und stärken so die Ertragskraft jeder Gesellschaft.

Mitarbeiter entwickeln

Die Umsetzung der zahlreichen Aktivitäten für die Zukunftsentwicklung und die Realisierung des Wachstums kann nur durch viele engagierte und kompetente Mitarbeiter bewegt werden. Derzeit entwickeln wir eine neue, zukunftsgerichtete Personalstrategie, mit der wir die Mitarbeiter und jeden einzelnen Menschen noch stärker in den Mittelpunkt unserer Aktivitäten stellen. Mit verschiedensten neuen Initiativen im Bereich Personalentwicklung, Nachwuchsförderung und Weiterbildung wollen wir unsere langjährigen Mitarbeiter fördern und für die Anforderungen der Arbeitswelt von morgen und die Digitalisierung weiterentwickeln. Auch in Zukunft wollen wir ein attraktiver Arbeitgeber sein und engagierten Menschen vielfältige Möglichkeiten für persönliche Entfaltung, zur Übernahme von Verantwortung und für unternehmerisches Handeln bieten. Wir sind zuversichtlich, dass wir durch eine bessere Personalarbeit und ein intensiveres Marketing – auch unter Nutzung von Social Media – viele neue Mitarbeiter für die HÖRMANN Gruppe gewinnen können.



» Wir haben in allen Geschäftsbereichen und Gesellschaften mit detaillierten Strategien unseren Weg in die Zukunft bis zum Jahr 2025 definiert. Lassen Sie uns mit Tatkraft und Innovationsfreude diesen Weg zielgerichtet voranschreiten und die vielen Aufgaben schnell umsetzen. «

DR. MICHAEL RADKE, CEO DER HÖRMANN GRUPPE

WEGE IN DIE ZUKUNFT

der HÖRMANN Geschäftsbereiche



Dr. Daniel Holstein & Dr. Thomas Vetter
Geschäftsführer
HÖRMANN Automotive

„Bisher lag unser Schwerpunkt auf Build-To-Print. Perspektivisch wollen wir uns hin zum Technologiepartner der Nutzfahrzeugindustrie entwickeln. Dafür setzen wir auf innovative Fertigungsverfahren, die den Fahrzeugleichtbau ermöglichen. Wir unterstützen unsere Kunden bei der Konzeptentwicklung und dem Design ihrer Produkte. Alle Kernprozesse werden in unserem Produktionssystem HAUS 2.0 (HÖRMANN Automotive Unternehmenssystem) ständig hinsichtlich Effektivität und Effizienz optimiert. Eine herausragende Rolle spielt dabei die Digitalisierung und Automatisierung der Geschäfts- und Produktionsprozesse. Der bestehende Kundenstamm wird zielgerichtet vergrößert und in neue, der Nutzfahrzeugindustrie verwandte Marktsegmente erweitert – Beispiele sind Trailer, Kabinenbau, Bahntechnik. Durch die Gründung des strategischen Geschäftsfeldes Elektromobilität nutzen wir die weitreichenden Veränderungen durch die staatliche CO₂-Regulierung und den Trend zu alternativen Antriebskonzepten.“

Geschäftsbereich Automotive



Christian Petters
Geschäftsfeldleiter Vertrieb Truck
HÖRMANN Automotive

„Bei unseren Kunden ist gerade vieles im Umbruch. Sie stehen vor großen Herausforderungen, z. B. den CO₂-Ausstoß zu reduzieren. Für uns als Lieferanten bedeutet das, bewährte Modelle zu hinterfragen sowie neue Konzepte und Lösungen zu entwickeln. Neue Antriebssysteme benötigen mehr Bauraum für Batterien oder Wasserstoff – das hat auch Auswirkungen auf unser Chassis, den sog. Rahmenlängsträger, der ein Kernstück bei HÖRMANN Automotive ist. Zusammen mit unserem Werk in Gustavsburg arbeiten wir hierfür an neuen Ansätzen. Aufgrund der neuen unterschiedlichen Antriebssysteme wird die Variantenvielfalt zunehmen. Den einen Standard wird es so nicht mehr geben. Dem müssen wir auch ökonomisch Rechnung tragen. Dabei hilft es uns, dass wir mit unseren Kunden gut vernetzt sind und eng mit ihnen zusammenarbeiten. Wir können ihren Weg effizient begleiten und früh im Entwicklungsprozess einsteigen, um den Prozess fertigungsgerecht zu gestalten. Unser Ziel ist eine optimale technische und wirtschaftliche Lösung für unsere Kunden.“

» Wir arbeiten eng mit unseren Kunden zusammen. So können wir ihren Weg effizient begleiten und früh im Entwicklungsprozess einsteigen. «

Montage von Ladesystemen für E-Fahrzeuge bei HÖRMANN Automotive Wackersdorf

Geschäftsbereich Engineering



Frank Salzwedel
Geschäftsführer
HÖRMANN Vehicle Engineering

„Wir sind im Projektgeschäft für Fahrzeugentwicklungen tätig. Um eine dauerhafte Auslastung zu gewährleisten und Wachstum zu generieren, ist eine breite Kundenbasis unbedingte Voraussetzung. Daher sind langjährige Partnerschaften mit Schlüsselkunden unser Ziel. Kurzfristig liegt der Schwerpunkt im Bereich Schienenfahrzeuge auf der Zusammenarbeit zum einen mit großen Systemhäusern wie Siemens, Alstom und Stadler und zum anderen mit kleineren und mittleren Herstellern von Straßenbahnen, Lokomotiven und Sonderfahrzeugen wie Heiterblick, Vossloh und Harsco Rail. Ergänzt wird das Angebot um Spezialleistungen, z. B. Berechnungen für Komponentenlieferanten. Im Bereich Motorrad möchten wir die Abhängigkeit vom Hauptkunden BMW verringern. Mittelfristig ist die Ausweitung der Akquisition von Deutschland auf Europa mit Schwerpunkt Polen, Tschechien, Österreich und Schweiz und langfristig weltweit mit Schwerpunkt Indien und China geplant. Hier spielt die Vermarktung des durch Forschungsthemen gewonnenen Wissens eine Schlüsselrolle.“



Steffen Dieterich & Oliver Vujcic
Geschäftsführer
HÖRMANN Logistik

„Unsere Strategie fassen wir unter dem Begriff ‚HL200plus‘ zusammen. Diese beinhaltet ein ambitioniertes Wachstumsziel der Intralogistikunternehmen in der HÖRMANN Gruppe mit einem Umsatzziel von 200+ im Jahr 2025. Dafür konzentrieren wir uns auf einen starken Ressourcenausbau in IT und Digitalisierung. Wir beteiligen uns an Herstellern von wichtigen Komponenten und kooperieren mit AGV/AMR-Herstellern. AMR steht für ‚autonomous mobile robots‘, AGV für ‚automated guided vehicles‘. Die Wellpappenbranche möchten wir mit automatisierter Lagertechnik und Fördertechnik in der Produktion durchdringen. Für den Einstieg in die Holzbranche hilft uns das Bestandsprojekt von Mayr-Melnhof Holz. Unseren Vertrieb wollen wir tatkräftig in Europa ausbauen. Ein erster Schritt ist unser neues Unternehmen in Polen. Für dieses Wachstum ist ein umfangreicher Personalaufbau in nahezu allen Abteilungen erforderlich, der eine wesentliche Herausforderung darstellt.“



Sven Hofmann
Fachbereichsleiter Fahrzeugprojektierung und Rohbau, HÖRMANN Vehicle Engineering

„Wir wollen die Wertschöpfungstiefe erhöhen. Seit einem Jahr unterstützen wir unsere Kunden verstärkt bei ihren Angeboten für Ausschreibungen und sind so im gesamten Entwicklungsprozess frühzeitig beteiligt. Damit können wir unsere Mitarbeiter auslasten und haben eine bessere Ausgangssituation im Auftragsfall. Seitdem merken wir, dass wir auch von anderen Firmen mehr wahrgenommen werden. Das erhöht wiederum unsere Chancen, nicht in zu große Abhängigkeit von einem Kunden zu geraten und uns breiter aufzustellen. Zudem übertragen wir unsere Ansätze und Methoden aus dem Straßenbahnbereich auch auf andere Schienenfahrzeuge, z. B. Baumaschinenfahrzeuge. Egal in welchem Bereich wir arbeiten, es ist wichtig, dass die einzelnen Gewerke in der Fahrzeugentwicklung gut zusammenspielen und sich alle mit dem Projekt identifizieren. Dann haben wir Erfolg. Unsere Mitarbeiter sollen ihr Kernthema beherrschen, aber auch nach links und rechts schauen. Und hin und wieder die eine Meile mehr für den anderen mitgehen. Diesen Spirit spüren auch die Kunden und die Projekte laufen besser. Damit schaffen wir es, für unsere Mitarbeiter und Kunden attraktiv zu bleiben, und erhalten die Chance, auch bei den OEM zum Zug zu kommen.“

» Für Wachstum ist ein Personalaufbau in nahezu allen Abteilungen erforderlich. Engagierte Mitarbeiter sind gefragt! «



Gesamtfahrzeugkompetenz von der ersten Idee bis zur Serie



Vollautomatisierte Reisendeninformation von Funkwerk bei der Bahn in Luxemburg

» Durch einen erhöhten Automatisierungsgrad bleiben wir ein profitabler Systemlieferant »Made in Germany«. «

Geschäftsbereich Communication



Kerstin Schreiber, Christian Ringler & Uwe Lehmann
Vorstand Funkwerk AG und Geschäftsführer Funkwerk Systems

„Wir haben zwei strategische Geschäftsfelder. Im Bereich Fahrgastinformationssysteme wollen wir Funkwerk zum Lösungsanbieter für Mobilität im öffentlichen Raum machen. Dafür entwickeln wir eine innovative Softwareplattform mit offenen Schnittstellen und wettbewerbsfähigen, innovativen Hardwareprodukten. Außerdem arbeiten wir daran, bestehende Kundenbeziehungen auszubauen und neue Kunden- und Marktsegmente zu erschließen. Intern vereinheitlichen wir die IT-Tool-Landschaft, um Prozesse zu digitalisieren und effizienter zu arbeiten. Im Bereich Zugfunk soll Funkwerk seine Marktführerschaft in Europa weiter ausbauen. Durch einen erhöhten Automatisierungsgrad bleiben wir ein profitabler Systemlieferant ‚Made in Germany‘. Außerdem bedienen wir alle Bahnfunkstandards basierend auf alten und neuen Technologien und entwickeln uns zu einem bedeutenden Anbieter für Komponenten und Systeme auf Basis des neuen Mobilfunk-Standards für Eisenbahnen (FRMCS).“



Johannes Antoni & Günter Seufzger
Geschäftsführer HÖRMANN Kommunikation & Netze

„Wir beschäftigen uns vorrangig mit der Planung, der Montage und dem Service im Umfeld kritischer Infrastrukturen. Neben der Professionalisierung und zunehmend auch Digitalisierung interner Prozesse haben wir uns strategisches Wachstum in den Zukunftsthemen Kommunikationstechnik, Technik für die Verkehrsinfrastruktur und im Energiebereich (Leitungsbau und regenerative Energien) vorgenommen. Es ist unter anderem geplant, das schon vorhandene Niederlassungsnetz weiter auszubauen. Auf diese Weise wollen wir die Nähe zum Kunden weiter verbessern und zudem die Attraktivität für potenzielle Mitarbeiter steigern.“



Carl Behmer
Leiter Abteilung Wartung & Service
HÖRMANN Kommunikation & Netze

„In mein Aufgabengebiet fallen auch neue Geschäftsfelder, auf denen wir Fuß fassen wollen. Das macht meine Arbeit sehr interessant! Im Moment haben wir zwei große neue Schwerpunktthemen: Der erste Bereich ist die Montage- und Wartungsarbeit für die Kameras an Autobahnen zur Seitenstreifenüberwachung. Hier arbeiten wir mit den Kollegen der Funkwerk video systeme GmbH zusammen. Beim zweiten Bereich, dem ganz großen Zukunftsthema Ladesäulen, kooperieren wir mit den Kollegen von HÖRMANN Automotive in Wackersdorf. Hier sehen wir großes Potenzial bei der Wartung der Ladesäulen. Die Welt wird zunehmend technisch komplexer. Daher braucht man auch immer mehr Wartung und Service – und natürlich schnelle Hilfe bei Störungen. Dafür sind wir mit unserem Bereitschaftsdienst gut aufgestellt.“

Geschäftsbereich Services



Lothar Becker
Geschäftsführer
HÖRMANN Services

„Wir stehen heute bereits für technisch anspruchsvolle Industriedienstleistungen. Mit Blick auf die aktuellen und künftigen Herausforderungen unserer Kunden gilt es, unsere Automatisierungs- und Servicekompetenz für Produktions- und Logistikprozesse zu stärken, den Service rund um Photovoltaikanlagen und Ladeinfrastruktur weiter auszubauen sowie nachhaltig Digitalisierungskompetenz zu entwickeln. Motivierte, exzellent ausgebildete Mitarbeiter sowie die Nähe zu unseren Kunden sind für uns die wesentlichen Grundlagen, um bestmöglichen Service aus einer Hand liefern zu können. Dazu investieren wir in professionelle Personalentwicklung in Kombination mit zielgerichtetem Recruiting und bauen schrittweise deutschlandweit weitere Servicestützpunkte auf.“



Andreas Walter
Standortleiter
HÖRMANN Automationservice

„Der Kunde möchte zunehmend alles aus einer Hand bekommen – von der Konzeptentwicklung bis zur Realisierung. Wir planen die Elektronik, bauen den Schaltschrank selber, entwickeln das SPS-Programm sowie Roboterprogramm, falls ein Roboter zum Einsatz kommt. Beim Thema Robotik können wir alle bekannten Marken abdecken. Auch wenn es um die digitalen Zukunftspläne der HÖRMANN Gruppe geht, bieten wir unser Know-how in der Praxis an. In der Logistik sind z. B. fahrerlose Transportsysteme zunehmend gefragt. Die größte Herausforderung ist sicherlich, geeignete Mitarbeiter zu finden. Wenn mir jemand etwas von Künstlicher Intelligenz erzählt, dann sage ich immer: Die Menschen programmieren einen Algorithmus. Ohne passende Mitarbeiter keine Umsetzung der Vision!“

» Wenn mir jemand etwas von Künstlicher Intelligenz erzählt, dann sage ich immer: Die Menschen programmieren einen Algorithmus. Ohne passende Mitarbeiter keine Umsetzung der Vision! «



Automatisierungs- und Servicekompetenz für Produktions- und Logistikprozesse stärken

Strukturen schaffen für den Weckruf



HÖRMANN
Warnsysteme



Mehr Infos zu den Sirenen:
www.hoermann-ws.de/de/sirenen/elektronische-sirenen-sirenenanlagen



Dipl.-Ing. Matthias Müller ist seit 30 Jahren in der Firma und hat mit HÖRMANN Warnsysteme den Sprung ins digitale Sirenenzeitalter geschafft: „Die Arbeit mit der Sirene – ich kann mir keine nachhaltigere und sinnvollere Tätigkeit vorstellen.“ Was ihm daher wichtig ist: Jeder soll wissen, was zu tun ist, wenn die Sirene heult.

„Sirenen retten Leben“, bringt Matthias Müller die Bedeutung der akustischen Warnung auf den Punkt. Der Geschäftsführer von HÖRMANN Warnsysteme ist im Moment viel unterwegs, um das Unternehmen optimal auf den bevorstehenden Ausbau des Sirenen-Netzes in Deutschland vorzubereiten.

Das Hochwasser im Juli hat gezeigt, dass das veränderte Klima vermehrt Naturkatastrophen mit sich bringt – und wie wichtig eine Sirene ist. „Wir schaffen es, durch diese akustische Warnung bei der Bevölkerung einen Weckeffekt zu erreichen. Der Nachteil ist – und das ist auch das, was beim Hochwasser nicht funktioniert hat –, dass die Bevölkerung überhaupt nicht weiß, was Sirensignale bedeuten“, so Matthias Müller. „Das muss sich ändern, so wie wir es bei der Rettungsgasse geschafft haben. Mittlerweile machen 90% der Autofahrer die Straße frei.“ Eine ähnliche Informationskampagne sollte es nach Meinung des Geschäftsführers auch für den Sirenenalarm geben.

» Bisher wissen zu wenige Menschen, was zu tun ist, wenn die Sirene heult. «

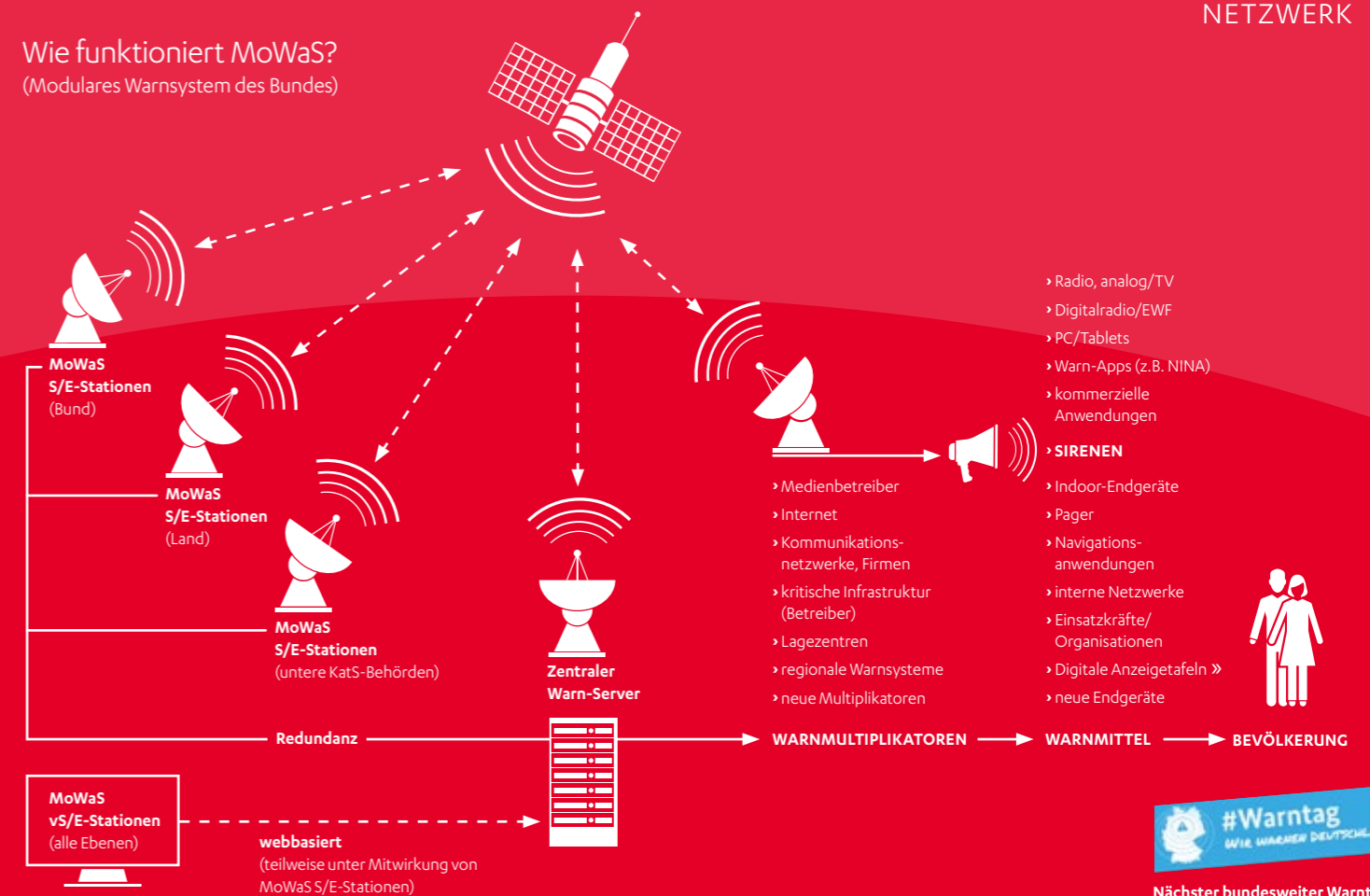
Was tun, wenn die Sirene heult

Wenn mitten in der Nacht unerwartet die Sirene heult, dann ist etwas Schlimmes passiert. Um zu erfahren, was los ist, muss sich die Bevölkerung informieren: übers Internet, Radio oder Fernsehen. Ebenso wichtig ist es, den Anweisungen der Rettungskräfte Folge zu leisten und sich evakuieren zu lassen, falls dies notwendig ist. „Die Abfolge ist ganz klar: Ich höre einen Sirenenalarm. Ich weiß, was ich tun muss. Ich informiere mich und leiste Folge. Diese Kette muss der Bürger einhalten, sonst können wir so viel Geld in die Hand nehmen, wie wir wollen, es wird nichts nutzen“, erklärt Matthias Müller.

Marktführer bleiben

Wie wichtig die Sirene nach wie vor ist, hat auch die Bundesregierung erkannt und ein Förderprogramm aufgelegt: Zum einen sollen alte Motorsirenen ausgetauscht werden. Sie heulen nicht, wenn der Strom ausfällt. Zum anderen sollen neue elektronische Sirenen hinzukommen, um eine vollständige Flächenabdeckung zu erreichen. Elektronische Sirenen arbeiten mit Batterie und heulen auch dann zuverlässig, wenn das Stromnetz zusammenbricht. Die Sirenen sollen künftig

Wie funktioniert MoWaS? (Modulares Warnsystem des Bundes)



Nächster bundesweiter Warntag im September 2022
(Pressemitteilung bmi 30.06.2021)

deutschlandweit zentral über das TETRA Funknetz ausgelöst werden. HÖRMANN Warnsysteme hat dafür eine entsprechende Sirenensteuerung entwickelt. Dazu Matthias Müller: „Durch unsere aktive Mitarbeit in den entsprechenden Gremien treiben wir als Marktführer die Entwicklung mit voran. Wir sind der größte Anbieter von Sirenen in Deutschland. Diese Position wollen wir halten und weiter ausbauen.“

Ausbau des Niederlassungsnetzes

Um den hohen Anfragen Rechnung zu tragen, baut HÖRMANN Warnsysteme die Kapazitäten aus. Schon heute ist das flächendeckende Servicenetz eine Stärke des Unternehmens. Doch die bestehende Struktur kann den neuen Bedarf nicht decken. Im Moment ist Deutschland in vier Regionen aufgeteilt und es gibt acht Niederlassungen. Künftig soll es in jedem größeren Bundesland eine Niederlassung geben. Ohne räumliche Nähe und engen Kontakt zum Kunden geht es nicht, oder wie Matthias Müller beschreibt: „Wenn ein Bürgermeister vier neue Sirenen benötigt, muss jemand von uns vor Ort sein. Wir prüfen, wie das Dach aussieht, auf das die Sirene soll, und erarbeiten die lokalen Gegebenheiten mit den Kunden.“

Belastbare Basis

Mehr Sirenen bedeuten auch, ein dichteres Netzwerk zu knüpfen und unter großem Zeitdruck eigene, belastbare Strukturen aufzubauen. Dazu gehört das Management ebenso wie gut ausgebildete Mitarbeiter. Denn schon heute macht sich die gestiegene Nachfrage bemerkbar. Wenn die Basis gelegt ist und die Beschaffung seitens der Behörden konkret ansteht, können externe Strukturen ergänzt werden, um Spitzen abzubauen. Wenn die neuen Sirenen auf den Dächern sind, kommt die nächste Aufgabe: die Wartung. Eine Sirene hat eine lange Lebensdauer –, wenn sie regelmäßig gewartet wird. Die Wartung zählt deshalb zum Kerngeschäft von HÖRMANN Warnsysteme. Dafür ist die räumliche Nähe unabdingbar. Schon heute ist kein Servicestützpunkt weiter als 100 km von der nächsten Sirene entfernt. Mit dem Ausbau wird das Wartungsnetzwerk noch dichter. „Unsere Stärke ist, dass wir dezentral deutschlandweit tätig sind“, so Matthias Müller. Aber auch international verfügt HÖRMANN Warnsysteme über ein Netzwerk kompetenter Partner. Darum sind die HÖRMANN Sirenen auch weltweit in vielen Ländern und Regionen im Einsatz und warnen die Bevölkerung vor Gefahren wie Überflutungen oder Tsunamis. ♦

122 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

8 Niederlassungen in Deutschland

1 Niederlassung in Österreich

über 45 Partner weltweit

Flächendeckende Servicestützpunkte in Deutschland (100 km Radius)

Sich jeden Tag neu erfinden



Norbert Meißner

Geschäftsführer der

Funkwerk video systeme GmbH und seit 35 Jahren im Geschäft.

Bei Grundig hat er während seiner Ausbildung als Nachrichtengerätetechniker/Funkelektroniker noch alles von der Pike auf gelernt.

Sein Motto:

Immer im Fluss bleiben.

Denn in seinem Geschäftsfeld ist technische Weiterentwicklung und Veränderung ein permanenter Begleiter.

Wie gelingt es, neue Entwicklungen in die konkrete Anwendung zu bringen?

Indem wir die Bedürfnisse unserer Kunden kennen. Es ist nicht so, dass wir erst ein System entwickeln und es dann dem Kunden verkaufen. Vielmehr haben unsere Kunden spezielle Anforderungen und Aufgabenstellungen, für die wir die passenden Lösungen liefern. Wir machen ein Gesamtkonzept, planen und projektieren für unsere Kunden. Und natürlich nehmen wir aus den Kundengesprächen auch immer Anregungen mit, wo unsere Systeme noch zum Einsatz kommen können.

Wo und für welche neuen Märkte könnte das sein?

Zwei große Schlagworte sind Smart City und Smart Building. Die Anforderungen an Städte und Gebäude verändern sich. Und wenn sich die Nutzung ändert, ändern sich auch die Sicherheitsanforderungen. Man will z. B. wissen, wer ein Gebäude betritt oder verlässt. Außerdem wollen wir uns auch internationaler

aufstellen. Im Moment sind wir vor allem auf dem deutschen Markt tätig und machen nur einzelne Projekte im Ausland, z. B. die U-Bahn in Turin oder ein Kraftwerk in Schweden.

Wie gelingt es, zukünftige Herausforderungen zu bestehen?

Viele unserer Arbeitsbereiche wie die Sicherheitssysteme für große Firmen wie Stihl oder Schaeffler, Flughäfen oder Autobahnen wird es auch in Zukunft geben. Was sich permanent ändert, ist die Technik. Man muss immer im Fluss bleiben und schauen, was ist neu und wo geht es hin. Wir haben uns z. B. von der Hardwareentwicklung verabschiedet und konzentrieren uns jetzt auf Software. Denn die Lebenszyklen von Hardware werden immer kürzer und für unsere Systeme lohnt sich das nicht. Eine Ausnahme sind ergänzende Gehäuse für Kameras, die wir für unsere Systeme nutzen. Man muss sich das Wissen immer wieder erarbeiten und permanent dranbleiben.

» Zwei große Schlagworte für neue Märkte im Bereich Videosysteme sind Smart City und Smart Building. «



Die Funkwerk video systeme GmbH entwickelt Videosysteme als High-End-Systemlösung für hochsensible Anwendungen aus einer Hand.



Bastian Moliuis, Ausbilder und Teamleiter Kundendienst & Projektvorbereitung (Bild links), und Christian Kaup, Leitung Marketing & Produktmanagement (Bild rechts), arbeiten eng mit Kunden zusammen, um passende Lösungen zu finden.

» Wir haben ein fundiertes Wissen in der Netzwerktechnik. Das ist ein echtes Alleinstellungsmerkmal. «



Haben Sie hierfür ein Beispiel?

Videokameras generieren sehr große Datenmengen, die verarbeitet werden müssen. Die Datenübertragung bei Videos ist komplex und man benötigt unglaublich viel Know-how. Wir haben ein fundiertes Wissen in der Netzwerktechnik und können daher solche Netzwerke konzipieren und gestalten. Das ist ein echtes Alleinstellungsmerkmal. Ein weiteres Tätigkeitsfeld, auf dem wir sehr gut aufgestellt sind und das wir ausweiten wollen, ist die Verkehrstechnik: Wir haben ein Videosystem für die Freigabe des Seitenstreifens bei starkem Verkehr entwickelt.

Wie managt man den Kundenservice bei einem so weit verzweigten System?

Ganz wichtig ist der Vor-Ort-Service, den unsere Niederlassungen leisten. Wenn etwas ist, kann man nicht erst von Nürnberg nach Hamburg fahren – das allein dauert bereits einen halben Tag. Ebenso wichtig ist, dass die Systeme regelmäßig aktualisiert werden. Außerdem brauchen wir auch für den Vertrieb

den persönlichen Kontakt vor Ort. Denn neben den technischen Lösungen muss auch die persönliche Basis mit dem Gegenüber passen, um weitere Aufträge zu generieren.

Die technischen Weiterentwicklungen sind das eine, das andere sind die Menschen, die das entsprechende Know-how haben. Wie finden und binden Sie diese?

Der Arbeitsmarkt ist leer gefegt. Einen Techniker zu finden ist sehr schwer. Glücklicherweise haben wir wenig Fluktuation und setzen verstärkt darauf, Mitarbeiter aus dem eigenen Haus nachzuziehen. Wir haben auch immer ausgebildet – da waren wir so gut, dass viele danach ein Studium nachgeschoben haben. Wir hatten erst vor Kurzem wieder eine Weiterbildung für den Ausbildererschein. Immer wieder gibt es Werkstudenten, die wir nach dem Studium übernehmen. Insgesamt sind wir also gut aufgestellt. Und Bindung entsteht dann vor allem durch persönlichen Kontakt, auf den ich großen Wert lege.

Wie eng sind Sie mit den anderen Unternehmen in der HÖRMANN Gruppe vernetzt?

Mit HÖRMANN Kommunikation & Netze arbeiten wir bei verschiedenen Projekten zusammen. Mit HÖRMANN BauPlan planen wir Projekte. Auch mit den Kollegen von Funkwerk in Köllda und Karlsfeld ergeben sich immer wieder Überschneidungen – der digitale Bahnhof ist z. B. ein großes Zukunftsthema. Mit anderen Bereichen haben wir dagegen bisher eine geringe Schnittmenge, einfach aufgrund unseres Tätigkeitsspektrums.

Was sagen die Menschen, die bei Ihnen anfangen?

Wenn sie sich für Elektronik und Technik entscheiden, werden sie nie auslernen. Als ich angefangen habe, gab es noch echte Röhren. Jetzt werden es von einer Technikergeneration zur nächsten immer mehr Pixel und eine immer höhere Auflösung – eigentlich erfinden wir uns jeden Tag neu.



MENSCHEN BEI HÖRMANN

wir weiterführen – denn sie alle sind das Herzstück der HÖRMANN Gruppe. In loser Serie werden sich z. B. Monteure, Niederlassungsleiter, Forscherinnen, Büromitarbeiterinnen oder Produktionsmitarbeiter vorstellen: Wer sie sind, was sie an ihrer Arbeit schätzen und was sie darüber hinaus ausmacht. Wenn Sie auch dabei sein wollen, schreiben Sie an: marketing@hoermann-gruppe.com



Felix Ullmann
HÖRMANN Rawema GmbH |
Projektingenieur

Mit neuen Technologien in die Industrie

Felix Ullmanns wichtigstes Utensil ist die AR-Brille. AR steht für „Augmented Reality“, also eine computer-gestützte Erweiterung der Realitätswahrnehmung. Er lobt die tolle Stimmung im Team und wie sich alle bei Projekten die Bälle zuspieren – „und dass man relativ viele Freiheiten hat, sich selber zu entwickeln.“

„HÖRMANN Rawema hat mir ein duales Studium als Elektrotechnikingenieur angeboten. Hier im Team Forschung & Entwicklung kann ich selber etwas anfassen, löten oder auch zusammenbauen. Mein duales Studium ist abgeschlossen. Im Moment überlege ich, den Master nebenher an einer Fernuni zu machen. Auf jeden Fall sehe ich mich längerfristig hier – die Projekte sind abwechslungsreich. Es gibt immer etwas Neues, das noch nicht auf dem Markt ist. Wir haben stets den Anspruch, mit neuen Technologien wie der AR-Brille in die Industrie zu gehen.“



Daniel Bockes
HÖRMANN Automotive
Wackersdorf GmbH | Elektroniker

Aufladen für die Zukunft

Daniel Bockes schraubt gerne verschiedene Bauteile zusammen – am liebsten Teile für die Ladesäule in Wackersdorf. Und das macht dort besonders Spaß, „da das Werk tolle Kolleginnen und Kollegen hat“.

„Elektrizität ist überall und man kann sie nicht mehr wegdenken, z. B. im Internet, Fernsehen oder Radio. Ich unterstütze dabei, dass Elektronik reibungslos funktioniert. In Wackersdorf beschäftigen wir uns vor allem mit dem Zukunftsthema Elektromobilität, hier bin ich für die Ladesäulen zuständig. Am liebsten spüre ich Fehler auf. Fehler gibt es immer wieder, das ist ganz normal, es kommt aber dann auf eine schnelle Lösung an. Hierfür braucht man handwerkliches Geschick und technisches Verständnis – das habe ich in meiner Ausbildung als Elektroniker für Betriebstechnik gelernt.“

In der letzten Ausgabe haben einige unserer HÖRMANN Mitarbeitenden über sich, ihre Erfahrungen und ihre Arbeit gesprochen. Das wollen



» Gemeinsame musikalische Auftritte gibt es auf unserer Firmenweihnachtsfeier. «



Bei HÖRMANN BauPlan spielt die Musik

Alexander Ohm plant die Versorgungstechnik von Gebäudeneubauten und -sanierungen bei HÖRMANN BauPlan in Chemnitz. Denise Eppler ist als technische Zeichnerin tätig und zeichnet Kabeltrassen, elektrische Installationsgeräte und vieles mehr. In ihrer Freizeit machen die beiden etwas ganz anderes – sie spielt Violine, er singt im Chor.

Singen verbindet Freude und große Meister

„Ich singe, seit ich fünf Jahre alt bin“, erzählt uns der Versorgungssingenieur. Im Moment vor allem in der Jugendkantorei des Wurzener Doms. Nach langer Pause und Online-Proben kann nun endlich wieder live und in echt geprobt werden, was ihn sichtlich freut. „Der gute Zusammenhalt, die Freude am gemeinsamen Singen und natürlich die klassische Musik großer Meister sind das, was ich besonders mag.“ Auf dem Programm stehen die geistlichen A-capella-Werke alter und neuer Komponisten.

Von Punk über Gothic zu Melodien aus dem Herzen

Anders als bei Denise Eppler. Sie hat sich nach zehn Jahren klassischer Violinen-Ausbildung, die sie als Erstklässlerin begann, einer ganz anderen Musikrichtung verschrieben:



Seit 1997 spielt die technische Zeichnerin in verschiedensten Bands von Punk über Gothic-Metal und instrumentale träumerische Musik bis hin zum Neofolk. 2005 und 2010 hatte sie auch einige Auftritte beim Wave-Gothic-Treffen in Leipzig. Zur Violine kam sie eher durch Zufall: „Früher wurden in der Schule diejenigen zusätzlich gefördert, die eine besondere Begabung hatten – musikalisch oder sportlich. Ich habe gut gesungen und hatte als Instrumente Klavier, Cello oder Violine zur Auswahl. Für ein Klavier war die Wohnung meiner Eltern zu klein, das Cello konnte ich nicht alleine zum Musikunterricht tragen, also ist es die Violine geworden“, erzählt sie lachend. Seit 2020 musiziert sie in einer neuen Band „MysticMind“ und freut sich auf den ersten Auftritt beim Mithras Garden Festival in Zwickau. „Meine Violine verziert die Lieder. Ich schreibe Melodien, die tief aus meinem Herzen kommen“, beschreibt sie ihre Liebe zur Musik. „Das ist ganz anders als bei mir: Ich singe das, was der Chorleiter vorgibt, das Schreiben überlasse ich anderen“, entgegnet Alexander Ohm.

Einen gemeinsamen Auftritt mit Weihnachtsliedern hatten die beiden auch schon: Bei der Weihnachtsfeier 2019 – und eine Wiederholung ist nicht ausgeschlossen.



» Der Preis des Erfolges ist Hingabe, harte Arbeit und unablässiger Einsatz für das, was man erreichen will. «



Tim Klühspies
HÖRMANN Logistik GmbH |
Projektleiter AutoStore®

Lagerlogistik der Zukunft

Tim Klühspies ist Experte für Themen rund um Automatisierung und Lagerlogistik. Am meisten begeistert ihn an seiner Arbeit der Abwechslungsreichtum. Sein Lieblingszitat stammt von Frank Lloyd Wright: „Der Preis des Erfolges ist Hingabe, harte Arbeit und unablässiger Einsatz für das, was man erreichen will.“ Für seinen Einsatz bekommen er und sein Team viel positives Feedback von den Kunden.

„Unsere Kunden kommen aus den unterschiedlichsten Branchen. Es ist spannend zu sehen, welche Anforderungen die jeweilige Materie mit sich bringt. Wir bieten jedem Kunden innovative Intra-logistik-Konzepte und tragen so zu deren Wachstum bei. Dabei überlegen wir immer zuerst, was das Beste für den Kunden ist. Dafür gehen wir gern auch ein paar Meter mehr, als er es erwartet. Letztlich ist der Erfolg unserer Kunden auch immer unser Erfolg – diesen feiern wir dann im Team. Wir haben ein tolles Arbeitsumfeld. Und das ist einfach wichtig, wenn am Ende das Ergebnis stimmen soll.“



Jörg Müller
HÖRMANN Vehicle Engineering GmbH |
Leiter Fahrzeugentwicklung/
Gesamtfahrzeugprojekte

Auf der Schiene

Seit 1998 „macht“ er Straßenbahnen und andere Schienenfahrzeuge. HÖRMANN Vehicle Engineering (HVE) arbeitet nicht mit der Plattformmethode, sondern entwickelt individuelle Fahrzeuge. Jörg Müller arbeitet darauf hin, dass die Gesamtheit der Fahrzeugentwicklung durch HVE umgesetzt wird. „Wettbewerbe werden über Preis und Technik entschieden, immer wieder neue innovative Ansätze sind unsere Strategie, bei Ausschreibungen unserer Kunden zu punkten.“

„Wir sind in der Lage, auf den Punkt hin zu arbeiten und Projekte effektiv zu bearbeiten. Die Entwicklung einer Straßenbahn ist ein Heimspiel für uns. In China, Taiwan, Indien existieren viele potenzielle Interessenten für uns, aber auch in Deutschland gibt es viel für uns zu tun. Es ist wichtig, auf mehreren Füßen zu stehen – unser Bild ist der Tausendfüßler. Wir arbeiten auch in anderen Bereichen: Eines unserer Projekte waren der SL-Güterwaggon oder auch Bau- und Transportfahrzeuge. Meist haben wir 30 bis 40 zukunftsorientierte Projekte am Laufen. Manche Idee passt noch nicht in die Zeit – wir versuchen aber immer, einige Ansätze später wiederzuverwenden. Um die Zusammenarbeit mit den HÖRMANN Gesellschaften weiter auszubauen, ist es wichtig für uns, unsere Geschäftsmodelle untereinander besser kennenzulernen, uns auszutauschen, Bedarfe zu verstehen. Ich mag an meiner Arbeit, dass sie abwechslungsreich ist und Technisches und Organisatorisches vereint. Und ich mag Schienenfahrzeuge, deshalb war ich vor ein paar Jahren auch sofort dabei, als Projektleiter den Neubau einer Dampflok mit umzusetzen.“

Neue Wege zur Gewinnung von neuen Mitarbeitern

Im Rahmen eines Pilotprojekts hat sich die HÖRMANN Gruppe entschlossen, neue Wege zur Gewinnung von neuen Mitarbeitern zu gehen und ein Trainee-Programm zum Einstieg in die HÖRMANN Gruppe anzubieten. Dieses Trainee-Programm wurde durch Marie Krüger, Personalreferentin der HÖRMANN Industries, konzipiert und zum Leben erweckt. Seit April 2021 sind Laura Stephinger, Fabian Schellhas und Fabian Selder unter dem „Dach“ der HÖRMANN Industries tätig und lernen so die Vielseitigkeit der HÖRMANN Gruppe kennen. Im Rahmen eines 18-monatigen Programms bearbeiten die Trainees definierte Projekte aus den Bereichen Strategie, Unternehmensentwicklung, operatives Geschäft und Betriebswirtschaft in ausgewählten Gesellschaften der Unternehmensgruppe oder sogar Projekte von gruppenweiter Bedeutung. Neben der Betreuung durch Marie Krüger wird jeder Trainee durch einen Mentor begleitet, der ihn mit Rat und Tat sowie regelmäßigem Feedback unterstützt. Die ersten Erfahrungen mit den Trainees sind so positiv, dass sich die HÖRMANN Industries entschlossen hat, im nächsten Jahr eine zweite Runde für das Trainee-Programm zu starten.



Im Bild von links: Laura Stephinger, Fabian Schellhas und Fabian Selder haben ein Trainee-Programm zum Einstieg in die HÖRMANN Gruppe gestartet. Auf einer ihrer ersten Stationen erhielten sie einen Einblick in AutoStore® der HÖRMANN Logistik.

KURZ GEFRAGT

WHAT'S UP?



Lars Keppler
Geschäftsführer
HÖRMANN BauPlan

War es schon immer Ihr Plan, „Bauplaner“ zu werden? 💡

Nein, ich habe vor meinem Studium Bankkaufmann gelernt. Das war mir aber nicht kreativ genug. Daher wollte ich Architekt werden. 🏠

Sind Sie eher ein Planer 📅 oder ein Tüftler 🔍?

Planer! 😊

Können Sie gut zeichnen 🖋️?

Ich denke schon. 🙌 Ich zeichne bzw. skizziere Detaillösungen bei komplizierten Anschlüssen und mache Konzeptskizzen bei Vorentwürfen.

Wird in der Bauplanung noch Großteils mit Papier-Plänen gearbeitet oder ist das oldschool? 📄

Auf Baustellen wird nur mit Papierplänen gearbeitet. Das geht vor Ort noch nicht anders. In der Planungsphase im Kontakt mit dem Bauherrn arbeiten wir aber mittlerweile auch viel mit Renderings, um unsere Planungen zu veranschaulichen.

★ Was war Ihr spannendstes Bauprojekt?

Die Werksansiedlung der Fa. CLAAS im Kaukasus. 🌍

Was war das Besondere?

Das Projekt war eine „grüne Wiese“ 🌱 in Russland für einen deutschen Auftraggeber und wurde mit einem russischen Generalunternehmer umgesetzt.

Wie sehen Ihre Pläne für die Zukunft aus? 🚀



Die HÖRMANN BauPlan weiter festigen und Projekte umsetzen, die auch den Mitarbeitern Spaß machen. 😄😄😄

mittendrin
VORSCHAU
AUSGABE

6

Auch in unserem Folgeheft erwarten Sie wieder spannende Themen: Unter dem Motto „Vielfalt leben“ geben wir Ihnen einen Einblick in die Vielfältigkeit der HÖRMANN Gruppe.

Jetzt mitmachen!
Schicken Sie
uns Ihre Ideen an:
marketing@hoermann-
gruppe.com



HERAUSGEBER

HÖRMANN Holding GmbH & Co. KG
Hauptstr. 45 – 47
85614 Kirchseeon
Deutschland

T +49 8091 5630 0
F +49 8091 5630 195
info@hoermann-gruppe.com
www.hoermann-gruppe.com

VERANTWORTLICH

Dr. Michael Radke
Johann Schmid-Davis

REDAKTIONSLEITUNG

Celina Begolli

KONZEPT & GESTALTUNG

Kochan & Partner GmbH

TEXT

Irene Bauer (Bauer & Dottermann)

FOTOS

HÖRMANN Gruppe
Jochen Dottermann
Funkwerk AG / Michael Bader,
Peter Hansen, Florian Schuh,
Markus Steur
HÖRMANN Automotive
HÖRMANN BauPlan
HÖRMANN Kommunikation & Netze
HÖRMANN Logistik
HÖRMANN Rawema
HÖRMANN Services
HÖRMANN Vehicle Engineering
HÖRMANN Warnsysteme
Jugendkantorei des Wurzener Domes
Ronny Jungnickel
Andreas Lehmann
MAN

DRUCK

Gotteswinter und Aumaier GmbH
Joseph-Dollinger-Bogen 22
80807 München

STAND

September 2021

Alle Rechte vorbehalten. Die Informationen in diesem Programm wurden mit größter Sorgfalt aufbereitet, dennoch können Fehler nicht vollständig ausgeschlossen werden. Die HÖRMANN Holding GmbH & Co. KG übernimmt keine juristische Verantwortung oder irgendeine Haftung für eventuell verbliebene Fehler und deren Folgen.



HÖRMANN
Gruppe