

Beraterprofil

Eckhard Hörner-Marass



Executive Interim Management GmbH

Erstellt durch:

Eckhard Hörner-Marass

Säulingstraße 1

86462 Langweid

bei Augsburg

Name **Eckhard Hörner-Marass**

Geburtsname Hörner

Adresse Säulingstraße 1
86462 Langweid bei Augsburg

Mobil +49 152 31 72 444 8

E-Mail two.him@outlook.de

Geboren 19. April 1960, Wertheim/Main

Nationalität Deutsch

Ausbildung Dipl.-Ing. (FH) Maschinenbau

Familienstand Verheiratet, 2 Kinder (25 + 27 J.)



1.1 Kurzdarstellung:

International erfahrener Generalist mit > 29 Jahren Expertise und nachgewiesenen Erfolgen als Vorstand/Geschäftsführer in mittelständischen Unternehmen des deutschen Maschinen-/Anlagenbaus. 6 international sehr erfolgreiche Unternehmen bis 1.700 Mitarbeiter und 370 Mio. EUR Umsatz durch weitsichtiges unternehmerisches Denken und Handeln als Hidden Champions entscheidend weiterentwickelt. Als Vorstandsvorsitzender, Sprecher der Geschäftsführung und Alleingeschäftsführer alle Facetten der Top Managementaufgaben/-verantwortlichkeiten mit großem Erfolg (siehe „Auszug Projekt Referenzen“) erledigt. Klassische Nachfolgeregelung in Familienunternehmen mit Integration in eine Konzernstruktur, Prozessoptimierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette, Leitung von komplexen, strategisch wichtigen Sonderprojekten, Restrukturierung/Sanierung in Vorkrisen-/Krisenzeiten, Change Management Prozesse in den unterschiedlichen Führungsebenen, Internationalisierung in den Unternehmensbereichen Vertrieb, Service, F&E und Produktion, Post Merger Integration aus einer Insolvenz heraus. Die Kenntnisse, Erfahrungen und Erfolge basieren auf einem ausgesprochen partnerschaftlichen Führungsstil, einer ausgeprägten analytischen, systematischen und strukturierten Herangehensweise, mit pragmatischer Umsetzung. Starke Zielorientierung und Nachhaltigkeit im Denken und Handeln sowie generalistische, strategische Ausrichtung. Engmaschiges, internationales Netzwerk in den Segmenten Automotive, Electronics, Fördertechnik/Intralogistik/Automatisierung, Energieanlagenbau/Antriebssysteme, Holzbearbeitungsmaschinen und Drucktechnik. Insbesondere auch in die unterschiedlichen Fachgemeinschaften des Branchenverbandes VDMA hinein.

1.2 Sprachen

Deutsch	Muttersprache
Englisch	Verhandlungssicher

1.3 Weiterbildung/Kurse

2015	Zertifizierter Restrukturierungs-/Sanierungsberater am IfUS Institut, SRH Hochschule Heidelberg (Qualitätssiegel „TMA GEPRÜFT“)
1999 - 2011	Managementzentrum St. Gallen/CH. Führungskräfteentwicklung; Führen mit Zielen; Entwicklung Unternehmens-/Führungsleitbilder + –grundsätze; etc.
1991	Seminar Investitionsgütermarketing Universitätsseminar der Wirtschaft, Schloss Gracht bei Bonn.
1985 - 1986	Erwerb Ausbilderschein für die Berufsausbildung an der FH Heilbronn.

1.4 IT / EDV-Kenntnisse

MS Office (Word, Excel, Power Point, Access)

MS Project

MS Outlook / Lotus Notes

MindManager

Adobe applications

MS Dynamics 365 CRM

SAP CRM etc.

1.5 Auslandseinsätze

unter 6 Monaten China, Indien, USA

über 6 Monaten Schweiz

1.6 Berufserfahrung (Übersicht)

07/14 bis heute **Executive Interim Manager (CEO/CRO)**
Geschäftsführender Gesellschafter
2H.IM Executive Interim Management GmbH

10/16 – 12/18 **CRO / CTO / CEO, Vorstandsvors., Manz AG, Reutlingen (ad interim)**
Maschinen-/Anlagenbau, Deutschl., Umsatz: ca. € 370 Mio. / 1.700 MA

09/15 – 09/16 **CEO/CRO, Geschäftsführer in 2 Gesellschaften (ad interim)**
Kuntschar & Schlüter, Nordhessen und Dreyer & Bosse, Niedersachsen
Gesellschaften der Wolf GmbH, Mainburg, heute Wolf Power Systems.
Maschinen-/Anlagenbau, Deutschland, Umsatz: ca. € 35 Mio. / 155 MA

- 12/14 – 05/15 **CEO/CRO, Sprecher der Geschäftsführung (ad interim)**
Kinetics GmbH, Hobbach, Bayern,
Gesellschaft im Beteiligungsportfolio der Quadriga Capital, Frankfurt
Maschinen-/Anlagenbau, Deutschland, Umsatz: ca. € 50 Mio. / 300 MA
- 2012/2014 **Alleingeschäftsführer**
manroland web-systems GmbH, Augsburg
Maschinen-/Anlagenbau, Deutschland, Umsatz: € 270 Mio. / 1.450 MA
- 2002/2012 **Sprecher der Geschäftsführung**
Holzma Holzbearbeitungsmaschinen GmbH, Calw-Holzbronn
Unternehmen der Homag Group AG; Holzbearbeitungsmaschinen,
Deutschland, Umsatz: € 110 Mio. / 550 MA
- 1999/2002 **Geschäftsbereichsleiter (Mitglied der Geschäftsleitung)**
Zeppelin Power Systems (Exklusivvertretung Caterpillar/USA), München
Energieanlagen/Antriebssysteme, Deutschl., Umsatz: € 90 Mio. / 200 MA
- 1995/1999 **Geschäftsführer**
Jenbacher Energiesysteme GmbH, Mannheim
Energieanlagen, Deutschland/Österreich, Umsatz: € 35 Mio. / 42 MA
- 1992/1995 **Geschäftsführer**
C. Haushahn Automationssysteme GmbH, Stuttgart
Lager-/Materialflusslogistik, Deutschland, Umsatz: € 38 Mio. / 70 MA
- 1989/1992 **Geschäftsbereichsleiter (Prokura)**
C. Haushahn GmbH, Bereich Lagertechnik, Stuttgart
Lager-/Materialflusslogistik, Deutschland, Umsatz: € 15 Mio. / 35 MA

1986/1989

Vertrieb-/Projektleiter

C. Haushahn GmbH, Bereich Lagertechnik, Stuttgart

Lager-/Materialflusslogistik, Deutschland, Umsatz: € 8 Mio. / 5 MA

1.7 Berufserfahrung (Details)

Funktion:	Branche:	Projekte/ Hauptaufgaben:
<p>CRO (3 M) / CTO (6 M) / CEO (15 Monate) Vorsitzender des Vorstands</p>	<p>Manz AG, Reutlingen Maschinen-/Anlagenbau Deutschland</p> <p><u>Umsatz / MA</u> Gesamtunternehmen: Direkte Verantwortung:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • High-Tech Maschinen-/Anlagenbau • Restrukturierung/Sanierung nach IDW S6 Gutachten • Change-Management • Produktivitätssteigerung durch Prozessoptimier. („Manz 2.0“) • Post-Merger Integration von internat. Unternehmens M&A • Internationalisierung Vertrieb • Produktbereinigung und Neustrukturierung Produktionsstrukturen • Standardisierung/Modularisierung Produktstrukturen • Verschlinkung Gruppenstrukturen • Reduktion Führungsspanne • Reorganisation Führungsstrukturen und -grundsätze • Coaching Führungskräfte • Turnaround nach 20 Monaten • Sicherstellung dauerhafter Wettbewerbs- und Renditefähigkeit <p>• € 370 Mio. / 1.700 (40% Asien) • € 370 Mio. / 1.700 (40% Asien)</p>

1.7 Berufserfahrung (Details) - Fortsetzung

Funktion:	Branche:	Projekte/ Hauptaufgaben:
<p>CEO/CRO Geschäftsführer in 2 Gesellschaften 09/15 – 09/16</p>	<p>Kuntschar & Schlüter GmbH und Dreyer & Bosse GmbH heute Wolf Power System Maschinen-/Anlagenbau Deutschland</p> <p>Umsatz / MA Gesamte Gruppe: Beide Unternehmen: Direkte Verantwortung:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maschinen-/Anlagenbau • Restrukturierung/Sanierung • Zusammenführung von 2 GmbHs • Change-Management • Produktivitätssteigerung durch Prozessoptimierung • Produktbereinigung und Neustrukturierung Produktionsstrukturen • Turnaround nach 3 Monaten • Reorganisation Führungsstrukturen • Coaching Nachwuchs Führungskräfte • Sicherstellung dauerhafter Wettbewerbs- und Renditefähigkeit <ul style="list-style-type: none"> • € 380 Mio. / 1260 MA • € 35 Mio. / 155 MA • € 35 Mio. / 155 MA
<p>CEO/CRO Sprecher der Geschäftsführung 12/14 – 05/15</p>	<p>Kinetics GmbH Unternehmen im Portfolio der <i>Quadriga Capital</i>, Frankfurt Maschinen-/Anlagenbau Deutschland</p> <p>Umsatz / MA Gesamtunternehmen: Direkte Verantwortung:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maschinen-/Anlagenbau • Restrukturierung/Sanierung (nach IDW S6) • Turnaround nach 4 Monaten • Liquiditätssicherung • Reorganisation Führungsstrukturen • Produktivitätssteigerung durch Prozessoptimierung • Sicherstellung dauerhafter Wettbewerbs- und Renditefähigkeit <ul style="list-style-type: none"> • € 150 Mio. / 860 MA • € 50 Mio. / 270 MA

1.7 Berufserfahrung (Details) – Fortsetzung

Funktion:	Branche:	Projekte/ Hauptaufgaben:
<p>Alleingeschäftsführer 2012 - 2014</p>	<p>manroland web-systems GmbH Maschinen-/Anlagenbau Deutschland</p> <p><u>Umsatz / MA</u> Gesamtunternehmen: Direkte Verantwortung:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maschinen-/Anlagenbau • Post Merger Integration nach Insolvenz • Deutlich positives EBT in den Jahren nach dem Neustart. • Reorganisation der Führungsstrukturen (6 auf 4 Ebenen; Abbau von 30% der Führungskräfte) – Change Management • Prozessoptimierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette zur Steigerung der Produktivität und der Profitabilität um 15%. • Outsourcing zur Reduktion der Fertigungstiefe und der Auslastungsschwankungen um ca. 60%. • Neue strategische Ausrichtung durch Ausbau des Produktportfolio zum Vollsortimenter • Definition sowie Aufbau 3 neuer Geschäftsfelder • Neustrukturierung des Innovationsprozesses • Ausbau weltweite Vertriebs-/ Serviceorganisation um 80%. • Erhöhung Weltmarktanteil um >7%-Punkte • Evaluierung Produktionsstandort in Emerging Market <p>• € 270 Mio. / 1.450 MA • € 270 Mio. / 1.450 MA</p>

1.7 Berufserfahrung (Details) – Fortsetzung

Funktion:	Branche:	Projekte/ Hauptaufgaben:
<p>Geschäftsbereichsleiter (Mitglied der Geschäftsleitung) 1999/2002</p>	<p>Zeppelin Power Systems Energieanlagen Deutschland</p> <p><u>Umsatz / MA</u> Gesamtunternehmen: Abteilung/Bereich: Direkte Verantwortung:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Endmontage, Vertrieb, Service von Energieanlagen und Antriebssystemen • Konsolidierung des in 1998 hoch defizitären Primärgeschäfts durch Konzentration auf die Kernkompetenzen. • Turnaround / Break Even im Geschäftsjahr 2001. • Umsatzsteigerung 1999 bis 2001 um 30%. • Konsequente Prozessoptimierung, strikte Kosten-disziplin bei ergebnisorientiertem Wachstum. • Restrukturierung der Serviceorganisation zu einem fokussierten, flächendeckenden, qualifizierten und agierenden Servicedienstleister. • Intensive Zusammenarbeit mit Caterpillar Inc. USA. Regelmäßige USA Aufenthalte. <p>• € 1.900 Mio. / 2.900 MA • € 90 Mio. / 200 MA • € 90 Mio. / 200 MA</p>

1.7 Berufserfahrung (Details) - Fortsetzung

Funktion:	Branche:	Projekte/ Hauptaufgaben:
Geschäftsführer 1995/1999	Jenbacher GmbH Energieanlagen Deutschland <u>Umsatz / MA</u> Gesamtunternehmen: Tochtergesellschaft: Direkte Verantwortung:	<ul style="list-style-type: none"> • Vertrieb, Montage/IBN, Service von Energieanlagen • Ausbau der deutschen Vertriebs- und Serviceaktivitäten in einem „engen“ Markt. • Steigerung Marktanteile deutlich über Marktentwicklung. • Steigerung des Umsatzes und des Unternehmensergebnisses. Umsatz in 1995 = 15 Mio. EUR, 1998 = 35 Mio. EUR. • Verdreifachung des Unternehmensergebnisses. • Auf- und Ausbau eines Profitcenters zur Einführung und Vermarktung einer neuen Produktreihe. • Neuausrichtung der Serviceorganisation zu einem aktiven, kundenorientierten Dienstleistungsanbieter. <ul style="list-style-type: none"> • € 180 Mio. / 850 MA • € 35 Mio. / 42 MA • € 35 Mio. / 42 MA

1.7 Berufserfahrung (Details) – Fortsetzung

Funktion:	Branche:	Projekte/ Hauptaufgaben:
<p>Geschäftsführer 1992/1995</p>	<p>C. Haushahn Automations-systeme Lager-/Materialflusslogistik Deutschland</p> <p><u>Umsatz / MA</u> Gesamtunternehmen: Abteilung/ Direkte Verantwortung:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung, Herstellung, Vertrieb und Service von Lager- und Materialflusssystemen • Standardisierung und Modularisierung der Produktpalette. • Herstellkostenreduktion um bis zu 30 % durch Optimierung der Fertigungstechniken und Beschaffungspraktiken. • Einführung QS-System nach DIN ISO 9001, PPS IT-Lösung, 24-Stunden Hotline und technisches Dokumentationswesen. • € 38 Mio. / 70 MA • Technik/F&E/Produktion: € 38 Mio. / 55 MA
<p>Geschäftsbereichsleiter (Prokura) 1989/1992</p>	<p>C. Haushahn Automations-systeme Lager-/Materialflusslogistik Deutschland</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung, Herstellung und Service von Lager- und Materialflusssystemen • 30% Umsatzsteigerung der neugegründeten Vertriebsstochter durch Erhöhung der Produkt Wettbewerbsfähigkeit. • Aufbau eines vertriebs- und produktunterstützten Marketing um „Time to Market“ zu reduzieren. • Herstellkostenreduktion um 30% durch Produktstandardisierung und Outsourcing. • Entwicklung modularer Lagersysteme und deren Vermarktung.

1.7 Berufserfahrung (Details) – Fortsetzung

Funktion:	Branche:	Projekte/ Hauptaufgaben:
Geschäftsbereichsleiter (Prokura) 1989/1992	Fortsetzung Seite 12 <u>Umsatz / MA</u> Gesamtunternehmen: Abteilung/Bereich: Direkte Verantwortung:	<ul style="list-style-type: none"> • € 140 Mio. / 800 MA • € 15 Mio. / 35 MA • € 15 Mio. / 35 MA
Vertriebs-/Projektleiter 1987/1989	C. Haushahn GmbH Lager-/Materialflusslogistik Deutschland <u>Umsatz / MA</u> Gesamtunternehmen: Abteilung: Direkte Verantwortung:	<ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung, Herstellung und Service von Lager- und Materialflusssystemen • Gebietsleiter Süddeutschland und Schweiz • Selbständiges Projektieren, Akquirieren und Abwickeln von Gesamtsystemen. • Auftragsgröße bis 8 Mio. EUR. • Projektdauer bis 2 Jahre. <ul style="list-style-type: none"> • € 140 Mio. / 800 MA • € 26 Mio. / 70 MA • € 8 Mio. / 5 MA

1.8 Einsatz-Schwerpunkte:

TOP-Management (1. Führungsebene):

- CEO, CRO
- Nachfolgeregelung/Vakanz
- Restrukturierung/Sanierung
- Internationalisierung
- Change Management
- Post Merger Integration
- Prozessoptimierung (Six Sigma)
- Projektmanagement komplexer, strategischer Projekte (PMO)

Branchen:

Maschinen-/Anlagenbau, E-Mobility + Autonomes Fahren (Automotive), Electronics (Montageanlagen), Lasertechnologie + Robotik, Photovoltaik (CIGS Produktionsanlagen), Förder-/Materialflusstechnik, Intralogistik, Energieanlagen, Antriebssysteme, Umwelttechnik, Drucktechnik, etc.

!!Hinweis!!:

Das Geschäftsmodell des eingespielten „Tandem“ der **2H.IM GmbH** (Eckhard Hörner-Maraß als CEO/CRO + Karin Sieber-Huber als PMO) ist in der Executive Interim Management Branche ein echtes **Alleinstellungsmerkmal**.

Es wurde in über 30 Jahren operativer Managementenerfahrung im Maschinen-/Anlagenbau entwickelt, und stellt nachweislich eine deutlich **höhere und konsequentere Umsetzungsgeschwindigkeit und -intensität**, unter **gleichbleibend hoher Ergebnisqualität** sicher. Und damit für den Kunden einen **wirtschaftlich attraktiven ROI!**

Vergleichsweise **kurzfristige, dauerhafte Erfolge im Turnaround und Neuausrichtung**, zur **dauerhaften Steigerung der Wettbewerbs- und Renditefähigkeit** sind in Referenzen nachweisbar.