

Eckhard Hörner-Marass

Dipl.-Ing.
CEO/CRO/CTRO/CSO/CTO



PERSÖNLICHE DATEN

Geb. 19.04.1960 in Wertheim

Säulingstrasse 1, 86462 Langweid/Lech
Deutschland

+49 152 31 72 444 8

hoerner-marass@2him.eu

xing.com/profile/Eckhard_HoernerMarass

linkedin.com/in/eckhard-hoerner-marass

KENNTNISSE

MS Office Paket

MS Project

MS Outlook

Lotus Notes

MindManager

Dynamics CRM365

SAP

Adobe

SPRACHEN

Deutsch

Englisch

09/2012 –
aktuell

BERUFSERFAHRUNG

Executive Interim Manager (CEO/CRO)

2H.IM Executive Interim Management GmbH, BY Langweid bei Augsburg (D)
Geschäftsführender Gesellschafter

03/2019 –
aktuell

CTRO (ad interim)

Hidden Champion (NDA), BY Allgäu (D)
Automotive naher Maschinenbau, Umsatz: ca. € 210 Mio. / ca. 1.000 MA.

10/2016 –
12/2018

CRO/CTO/CEO Vorstandsvorsitzender (ad interim)

MANZ AG, BW Reutlingen (D)
High-Tech Maschinen-/Anlagenbau, Umsatz: ca. € 370 Mio. / 1.700 MA.

09/2015 –
09/2016

CEO/CRO - Geschäftsführer (ad interim)

Kuntschar & Schlüter, HE, und Dreyer & Bosse, NI Kassel/Gorleben (D)
Gesellschaften der Wolf GmbH, Mainburg, heute Wolf Power Systems.
Maschinen-/Anlagenbau, Energieanlagen, Umsatz: ca. € 35 Mio. / 155 MA.

12/2014 –
05/2015

CEO/CRO, Sprecher der Geschäftsführung (ad interim)

Kinetics GmbH, BY Hobbach (D)
Gesellschaft im Beteiligungsportfolio der Quadriga Capital, Frankfurt.
Maschinen-/Anlagenbau, Reinraumtechnik, Umsatz: ca. € 50 Mio. / 300 MA

09/2012 –
12/2014

Alleingeschäftsführer (ad interim)

Manroland web systems GmbH, BY Augsburg (D)
Gesellschaft im Portfolio der Possehl Stiftung, Lübeck.
Maschinen-/Anlagenbau, Druckmaschinen, Umsatz: € 270 Mio. / 1.450 MA

02/2002 –
08/2012

Sprecher der Geschäftsführung

Holzma Holzbearbeitungsmaschinen GmbH, BW Calw-Holzbronn (D)
Unternehmen der Homag Group AG; Umsatz: € 110 Mio. / 550 MA

12/1999 –
01/2002

Geschäftsbereichsleiter, Mitglied der Geschäftsleitung

Zeppelin Power Systems GmbH, BY München (D)
Exklusivvertretung Caterpillar/USA, Energieanlagen/Antriebssysteme, Umsatz: € 90 Mio. / 200 MA.

11/1995 –
11/1999

Geschäftsführer

Jenbacher Energiesysteme GmbH, BW/AUT Mannheim (D)
Energieanlagen, Umsatz: € 35 Mio. / 42 MA.

11/1992 –
10/1995

Geschäftsführer

C. Haushahn Automationssysteme GmbH, BW Stuttgart (D)
Lager-/Materialflusslogistik, Umsatz: € 38 Mio. / 70 MA.

10/1989 –
10/1992

Geschäftsbereichsleiter mit Prokura

C. Haushahn GmbH, Bereich Lagertechnik, BW Stuttgart (D)
Lager-/Materialflusslogistik, Umsatz: € 15 Mio. / 35 MA.

08/1986 –
09/1989

Vertriebs-/Projektleiter

C. Haushahn GmbH, Bereich Lagertechnik, BW Stuttgart (D)
Lager-/Materialflusslogistik, Umsatz: € 8 Mio. / 5 MA.

Eckhard Hörner-Marass

CEO/CRO/CTRO/CSO/CTO

1986

Dipl.-Ing. Maschinenbau

Fachhochschule

Heilbronn (D)

1977

Mittlere Reife

Realschule Wertheim

Wertheim (D)

> 6 Monate

Europa

Schweiz

< 6 Monate

Weltweit

China, Indien, USA

2019

Zertifikatslehrgang „Sanierung mittels Insolvenz“

SRH Heidelberg, Ifus Institut

Eigenverwaltung, Insolvenzplanerstellung.

Heidelberg (D)

2015

Zertifizierter Restrukturierungs-/Sanierungsberater

SRH Heidelberg, Ifus Institut

Qualitätssiegel „TMA GEPRÜFT“

Heidelberg (D)

1999 –
2011

Führungskräfteentwicklung; Führen mit Zielen; Entwicklung Unternehmens-/Führungsleitbilder + -grundsätze; etc.

Managementzentrum St. Gallen

St. Gallen (CH)

1991

Seminar Investitionsgütermarketing

Schloss Gracht

Universitätsseminar der Wirtschaft

Bonn (D)

VERÖFFENTLICHUNGEN

Monatliche News rund um Restrukturierung/Sanierung, Transformation, Organisationsentwicklung und Prozessoptimierung

Fachbeitragsreihe „Antrieb im Wandel - E-Mobility“ (10/18 – 03/19)

VERBANDSARBEIT

VDMA, VDI, VDW

INTERESSEN/HOBBIES

Tennis, Fußball, Musik, Bergwandern, Mountainbiken



Eckhard Hörner-Marass

KONTAKT

+49 152 31 72 444 8

hoerner-marass@2him.eu

<http://www.2him.eu>

[xing.com/profile/Eckhard_HoernerMarass](https://www.xing.com/profile/Eckhard_HoernerMarass)

[linkedin.com/in/eckhard-hoerner-marass](https://www.linkedin.com/in/eckhard-hoerner-marass)

Eckhard Hörner-Marass

Dipl.-Ing.
CRO/CTRO/CEO/CSO/CTO



07/2012 –
aktuell

03/2019 –
aktuell

10/2016 –
12/2018

09/2015 –
09/2016

12/2014 –
05/2015

PERSÖNLICHE DATEN

Geb. 19.04.1960 in Wertheim

Säulingstrasse 1, 86462 Langweid/Lech
Deutschland

+49 152 31 72 444 8

hoerner-marass@2him.eu

xing.com/profile/Eckhard_HoernerMarass

linkedin.com/in/eckhard-hoerner-marass

KENNTNISSE

MS Office Paket

MS Project

MS Outlook

Lotus Notes

MindManager

Dynamics CRM365

SAP

Adobe

SPRACHEN

Deutsch

Englisch

BERUFLICHE KENNTNISSE, ERFAHRUNGEN, ERFOLGE

Executive Interim Manager (CEO/CRO)

2H.IM Executive Interim Management GmbH, BY Langweid bei Augsburg (D)

Geschäftsführender Gesellschafter

CTRO (ad interim)

Hidden Champion (NDA), BY

Allgäu (D)

Automotive naher Maschinenbau, Umsatz: ca. € 210 Mio. / ca. 1.000 MA.

- Umsetzung Transformation wegen „Wandel im Antriebsstrang – E-Mobility“
- Neuausrichtung, Strategie- und Geschäftsmodellentwicklung
- Change-Management, Business Transformation,

CRO/CTO/CEO Vorstandsvorsitzender (ad interim)

MANZ AG, BW

Reutlingen (D)

High-Tech Maschinen-/Anlagenbau, Umsatz: ca. € 370 Mio. / 1.700 MA.

- Restrukturierung/Sanierung nach IDW S6 Gutachten
- Set-up Optimierung und Personalanpassung
- Change-Management, Business Transformation
- Produktivitätssteigerung durch Prozessoptimierung („Manz 2.0“), E2E Analyse
- Post-Merger Integration von internat. Unternehmens M&A
- Internationalisierung, Topline Erhöhung in Vertrieb/Service, CRM Einführung
- Produktbereinigung und Neustrukturierung Produktionsstrukturen
- Standardisierung/Modularisierung Produktstrukturen
- Verschlanung Gruppenstrukturen
- Reduktion Führungsspanne
- Reorganisation Führungsstrukturen, Coaching Führungskräfte
- Sicherstellung dauerhafter Wettbewerbs- und Renditefähigkeit
- Turnaround nach 20 Monaten

CEO/CRO - Geschäftsführer (ad interim)

Kuntschar & Schlüter, HE, und Dreyer & Bosse, NI Kassel/Gorleben (D)

Gesellschaften der Wolf GmbH, Mainburg, heute Wolf Power Systems.

Maschinen-/Anlagenbau, Energieanlagen, Umsatz: ca. € 35 Mio. / 155 MA.

- Restrukturierung/Sanierung
- Zusammenführung 2 GmbHs, Set-up Optimierung und Personalanpassung
- Change- und Transformations Management
- Produktivitätssteigerung durch Prozessoptimierung, E2E Prozess-Analyse
- Produktportfoliobereinigung und Neustrukturierung Produktionsstrukturen
- Neustrukturierung, Stärkung eines proaktiven Vertrieb und Service
- Turnaround nach 3 Monaten
- Reorganisation Führungsstrukturen
- Coaching Nachwuchs Führungskräfte
- Sicherstellung dauerhafter Wettbewerbs- und Renditefähigkeit

CEO/CRO, Sprecher der Geschäftsführung (ad interim)

Kinetics GmbH, BY

Hobbach (D)

Gesellschaft im Beteiligungsportfolio der Quadriga Capital, Frankfurt.

Maschinen-/Anlagenbau, Reinraumtechnik, Umsatz: ca. € 50 Mio. / 300 MA

- Restrukturierung/Sanierung nach IDW S6 Gutachten
- Turnaround nach 4 Monaten
- Liquiditätssicherung durch Working Capital- und Forderungsmanagement
- Reorganisation Führungsstrukturen
- Produktivitätssteigerung durch Prozessoptimierung
- Vertriebs-/Servicestrukturen internationalisieren und effizienter ausrichten
- Sicherstellung dauerhafter Wettbewerbs- und Renditefähigkeit

09/2012 –
12/2014

Alleingeschäftsführer (ad interim)

Manroland web systems GmbH, BY

◀ Augsburg (D)

Gesellschaft im Portfolio der Possehl Stiftung, Lübeck.

Maschinen-/Anlagenbau, Druckmaschinen, Umsatz: € 270 Mio. / 1.450 MA

- Post Merger Integration nach Insolvenz
- Set-up Optimierung mit mehrstufiger Personalanpassung
- 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

02/2002 –
08/2012

Sprecher der Geschäftsführung

Holzma Holzbearbeitungsmaschinen GmbH, BW

◀ Calw-Holzbronn (D)

Unternehmen der Homag Group AG; Umsatz: € 110 Mio. / 550 MA

- Entwicklung, Herstellung und Vertrieb/Service von Druckbalkensägen
- Zuständig für Vertrieb, Marketing, Service, F&E, FI, HR, IT, U-Strategie
- Geschäftsführer eines Tochterunternehmens.
- Mitglied im Verwaltungsrat eines Tochterunternehmens.
- Board-Mitglied verschiedener internationaler Beteiligungen.
- Deutliche Ergebnissteigerung (zweistelliges EBT)
- Profitabel durch die „Maschinenbau Jahrhundertkrise 2008/2009“
- Internationalisierung der Gruppe im Vertrieb, Service, Produktmanagement
- Auf-/Ausbau Produktionsstandorte in GER, ESP, CHN, BRA, BGR
- Ausbau weltweiter Marktanteile (ca. 40%) im Vergleich zum Gesamtmarkt
- Ausbau zum Vollsortimenter (Produktportfolio) und Systemanbieter
- Strategischer Ausbau der (Service-)Dienstleistungen und Divisionalisierung
- Evaluierung und Einführung neuer Tools zur Optimierung der V/S Prozesse
- Maximierung der Synergieeffekte in Vertrieb/Service in Homag Gruppe
- Change-Management-, Restrukturierungs-, Prozessoptimierungs-Projekte.
- Aufbau Produktmanagement.

12/1999 –
01/2002

Geschäftsbereichsleiter, Mitglied der Geschäftsleitung

Zeppelin Power Systems GmbH, BY

◀ München (D)

Exklusivvertretung Caterpillar/USA, Energieanlagen/Antriebssysteme, Umsatz: € 90 Mio. / 200 MA.

- Restrukturierung mit Set-up Optimierung und Personalanpassung
- 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%.
- Prozessoptimierung, Kostendisziplin und ergebnisorientiertes Wachstum
- Evaluierung und Einführung neuer Tools zur Optimierung der V/S Prozesse
- Maximierung der Synergieeffekte in Vertrieb/Service in der Zeppelin Gruppe durch Nutzung/Optimierung der Zeppelin/CAT Regionalisierungsstruktur
- Intensive Zusammenarbeit mit Caterpillar USA. Regelmäßige USA Aufenthalte.

KONTAKT

☎ +49 152 31 72 444 8

✉ hoerner-marass@2him.eu

🌐 <http://www.2him.eu>

✂ xing.com/profile/Eckhard_HoernerMarass

in linkedin.com/in/eckhard-hoerner-marass

11/1995 –
11/1999

Geschäftsführer

Jenbacher Energiesysteme GmbH, BW/AUT

◀ Mannheim (D)

Energieanlagen, Umsatz: € 35 Mio. / 42 MA.

- Vertrieb, Montage/IBN, Service von Energieanlagen
- Ausbau der 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.

11/1992 –
10/1995

Geschäftsführer

C. Haushahn Automationssysteme GmbH, BW

◀ Stuttgart (D)

Lager-/Materialflusslogistik, Umsatz: € 38 Mio. / 70 MA.

- 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.

10/1989 –
10/1992

Geschäftsbereichsleiter mit Prokura

C. Haushahn GmbH, Bereich Lagertechnik, BW

◀ Stuttgart (D)

Lager-/Materialflusslogistik, Umsatz: € 15 Mio. / 35 MA.

- Entwicklung, Herstellung und Service von Lager- und Materialflusssystemen
- 30% Umsatzsteigerung der neugegründeten Vertriebs Tochter durch Erhöhung der Produkt Wettbewerbsfähigkeit.
- Aufbau eines vertriebs- und produktunterstützen-den Marketing um „Time to Market“ zu reduzieren.
- Herstellkostenreduktion um 30% durch Produkt-standardisierung und Outsourcing.
- Entwicklung modularer Lagersysteme und deren Vermarktung.

08/1986 –
09/1989

Vertriebs-/Projektleiter

C. Haushahn GmbH, Bereich Lagertechnik, BW

◀ Stuttgart (D)

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

- 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.

KONTAKT



+49 152 31 72 444 8



hoerner-marass@2him.eu



<http://www.2him.eu>



[xing.com/profile/Eckhard_HoernerMarass](https://www.xing.com/profile/Eckhard_HoernerMarass)



[linkedin.com/in/eckhard-hoerner-marass](https://www.linkedin.com/in/eckhard-hoerner-marass)

Eckhard Hörner-Marass