

Eckhard Hörner-Marass

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

Kurzprofil

International erfahrener, stark kundenorientierter Generalist mit über 32 Jahren Expertise und nachgewiesenen Erfolgen als Vorstand und Geschäftsführer in mittelständischen Unternehmen des deutschen Maschinen- und Anlagenbau, sowie Automotive nahen Industriesegumenten.

International erfolgreiche Unternehmen bis ca. 2.000 Mitarbeiter/-innen und ca. 400 Mio. EUR Umsatz durch weitsichtiges unternehmerisches Denken und Handeln als „Hidden Champions“ entscheidend weiterentwickelt.

Als Vorstandsvorsitzender, Sprecher der Geschäftsführung und Alleingeschäftsführer in den Funktionen des CEO/CRO/CTRO/CSO/CTO alle Facetten an Top Managementaufgaben und Führungsverantwortlichkeiten erfolgreich gestaltet (siehe „Auszug Projekt Referenzen“).

- Transformation, Neuausrichtung, Wert- und Wettbewerbssteigerung
- Nachfolgeregelung in Familien- und Aktiengesellschaften, auch mit Integration in Konzernstrukturen
- Geschäftsprozessoptimierung entlang Wertschöpfungskette, E2E Analysen
- Leitung von komplexen, strategisch wichtigen Sonderprojekten
- Restrukturierung/Sanierung in Vorkrisen- und Krisenstadien (CRO/CTRO)
- Organisationsentwicklung und Change-Management Prozesse in unterschiedlichen Führungsebenen
- Internationalisierung in Vertrieb, Service, F&E und Produktion
- Post Merger Integrationen auch aus einer Insolvenz heraus.

Die Kenntnisse, Erfahrungen und Erfolge basieren auf einem ausgesprochen partnerschaftlichen Führungsstil, einer ausgeprägt analytischen, systematischen und strukturierten Herangehensweise, mit pragmatischer Umsetzung.

Starke Zielorientierung und Nachhaltigkeit im Denken und Handeln sowie eine generalistische, strategische Ausrichtung.

Ausgedehntes internationales Netzwerk in den Industriesegumenten Automotive, Elektromobilität, Electronics, Photovoltaik, Fördertechnik, Intralogistik, Automatisierung, Energieanlagenbau, Antriebsmotore und -systeme, Reinraumsysteme, Holzbearbeitungsmaschinen, industrielle Reinigungsanlagen, Galvanikanlagen und Drucktechnik. Insbesondere auch in die verschiedenen Fachgemeinschaften des Branchenverbandes VDMA hinein.

Langweid, August 2023

Mit freundlichen Grüßen,



Eckhard Hörner-Marass

KONTAKT

+49 152 31 72 444 8

ehm@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.
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

ehm@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

Executive Interim Manager (CEO/CRO)

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

01/2023 –
aktuell

CTRO (Chief Transformation Officer, ad interim)

Maschinenbau AG (NDA) · Consulting Zürich (CH)
Maschinen-/Anlagenbau, Umsatz: ca. € 250 Mio. SFr / ca. 1.000 MA.

03/2019 –
06/2023

CTRO (Chief Transformation Officer, ad interim)

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

10/2020 –
03/2022

CRO Geschäftsführer (ad interim)

Silberhorn Gruppe, BY Lupburg (D)
Maschinen-/Anlagenbau, Automotive nah, Umsatz: ca. € 50 Mio. / 300 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.

C. Haushahn Automationssysteme GmbH, BW

Geschäftsführer

Stuttgart (D)
Lager-/Materialflusslogistik, Umsatz: € 38 Mio. / 70 MA.

Geschäftsbereichsleiter mit Prokura

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

Vertriebs-/Projektleiter

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

11/1992 –
10/1995

10/1989 –
10/1992

08/1986 –
09/1989

Eckhard Hörner-Marass

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

1986

AUSBILDUNG

Dipl.-Ing. Maschinenbau

Fachhochschule

Heilbronn (D)

1977

Mittlere Reife

Realschule Wertheim

Wertheim (D)

> 6 Monate

AUSLANDSEINSÄTZE

Europa

Schweiz

< 6 Monate

Weltweit

China, Indien, USA

2023 -
aktuell

QUALIFIKATIONEN/ZERTIFIKATE/WEITERBILDUNG

Referent mit eigenem Zertifikatskurs

Steinbeis Augsburg Business School

Augsburg (D)

2022

Zertifikatslehrgang „Krisenfrüherkennung und -abwehr“

SRH Heidelberg, Ifus Institut

Heidelberg (D)

Neue Pflichten des Geschäftsführers aus dem StaRUG.

2019

Zertifikatslehrgang „Sanierung mittels Insolvenz“

SRH Heidelberg, Ifus Institut

Heidelberg (D)

Eigenverwaltung, Insolvenzplanerstellung.

2015

Zertifizierter Restrukturierungs-/Sanierungsberater

SRH Heidelberg, Ifus Institut

Heidelberg (D)

Qualitätssiegel „TMA GEPRÜFT“

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, DDIM

INTERESSEN/HOBBIES

Tennis, Fußball, Golf, Musik, Bergwandern, Mountainbiken, Südtirol

Eckhard Hörner-Marass

KONTAKT

+49 152 31 72 444 8

ehm@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



PERSÖNLICHE DATEN

Geb. 19.04.1960 in Wertheim

Säulingstrasse 1, 86462 Langweid/Lech
Deutschland

+49 152 31 72 444 8

ehm@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

07/2012 –
aktuell

01/2023 –
aktuell

03/2019 –
06/2023

10/2020 –
03/2022

10/2016 –
12/2018

BERUFLICHE KENNTNISSE, ERFAHRUNGEN, ERFOLGE

Executive Interim Manager (CEO/CRO)

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

Geschäftsführender Gesellschafter

CTRO (Chief Transformation Officer, ad interim)

Maschinenbau AG (NDA) · Selbstständig

Zürich (CH)

Maschinen-/Anlagenbau, Umsatz: ca. € 250 Mio. SFr / ca. 1.000 MA.

- Geschäftsmodellentwicklung, Neuausrichtung, Transformation, Internationalisierung, Produktportfoliooptimierung, Organisationsentwicklung und Geschäftsprozessoptimierung, Restrukturierung, rasche und dauerhafte Sicherstellung der Wettbewerbs- und Renditefähigkeit.

CTRO (Chief Transformation Officer, 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

ERGEBNIS: Abhängigkeit vom Verbrenner und Automotive Industrie eliminiert

CRO Geschäftsführer (ad interim)

Silberhorn Gruppe, BY

Lupburg (D)

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

- Restrukturierung/Sanierung nach IDW S6 Gutachten
- Organisationsentwicklung und Personalanpassung
- Change-Management, Business Transformation
- Aufbau 2. Managementebene zur Führung des Unternehmens
- Produktivitätssteigerung durch Prozessoptimierung, E2E Analyse
- Topline Erhöhung in Vertrieb/Service durch prof. Führung und Steuerung
- Einführung Produktmanagement und Marketing
- Produktbereinigung und Neuentwicklung Standardmaschinenportfolio
- Standardisierung/Modularisierung/Gleichteileverwendung
- Stärkung und Professionalisierung Projektmanagement
- Einführung Produktionssteuerung
- Aufbau Controlling- und Reportingstrukturen
- Einführung Strategieentwicklungs- und integriertem Planungsprozess
- Reorganisation Führungsstrukturen, Coaching Führungskräfte
- Sicherstellung dauerhafter Wettbewerbs- und Renditefähigkeit

ERGEBNIS: Turnaround nach 15 Monaten; ROIM < 9 Monate

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
- Verschlanke Gruppenstrukturen
- Reduktion Führungsspanne
- Reorganisation Führungsstrukturen, Coaching Führungskräfte
- Sicherstellung dauerhafter Wettbewerbs- und Renditefähigkeit

ERGEBNIS: Turnaround nach 20 Monaten; ROIM < 12 Monate

Eckhard Hörner-Marass

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

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.

- 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

ERGEBNIS: ONE Wolf Power Systems nach 12 Monaten; ROIM < 12 Monate

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

- 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

ERGEBNIS: Ergebnis- und Liquiditätssicherstellung; ROIM < 4 Monate

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“

KONTAKT

 +49 152 31 72 444 8

 ehm@2him.eu

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

 xing.com/profile/Eckhard_HoernerMarass

 linkedin.com/in/eckhard-hoerner-marass

Eckhard Hörner-Marass

Dipl.-Ing.

CRO/CTRO/CEO/CSO/CTO

12/1999 –
01/2002

- 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.

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.

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 Vertriebstochter durch Erhöhung der Produkt Wettbewerbsfähigkeit.

KONTAKT

☎ +49 152 31 72 444 8

✉ ehm@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

08/1986 –
09/1989

- 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.

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.



Eckhard Hörner-Marass

KONTAKT

+49 152 31 72 444 8

ehm@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)