

# edge

HOMAG GROUP MAGAZIN  
— 2016



# HOMAG GROUP WELTWEIT

**4,7%**

*beträgt die F&E-Quote der  
HOMAG Group 2015.*

**1,06**

*Milliarden Euro Auftragseingang  
verzeichnet die HOMAG Group 2015.*

UMSATZENTWICKLUNG in Mio. Euro



**1,04**

Milliarden Euro Umsatz erwirtschaftet die HOMAG Group 2015.

**29,8%**

beträgt der weltweite Marktanteil der HOMAG Group.

**5.900**

Mitarbeiter hat die HOMAG Group weltweit.

# INHALT

01 — PROFIL

02 — VORWORT

08 — WELTWEIT WACHSEN

Auf dem Weg zum Weltkonzern:  
Interview mit dem Vorstandsvorsitzenden Pekka Paasivaara

12 — LOSGRÖSSE EINS

Vernetzte und individualisierte  
Möbelproduktion

18 — MÖBELFABRIK 4.0

Die HOMAG Group als Vorreiter  
der Industrie 4.0

20 — AUFERSTANDEN

Die HOMAG Group beweist sich  
als verlässlicher Partner

24 — STETS ZU DIENSTEN

Einblicke in den globalen  
Kundenservice

30 — VIELFALT ALS STÄRKE

Verschiedenste Menschen,  
aber ein Unternehmen

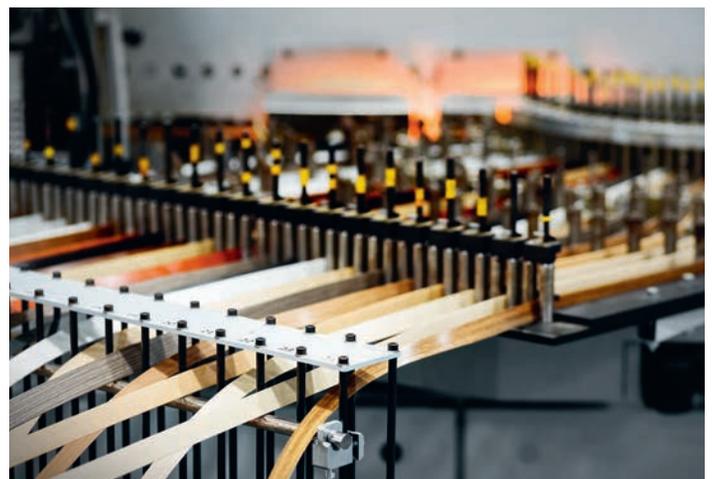
34 — HOMAG GROUP AM KAPITALMARKT

35 — IMPRESSUM

08 — WELTWEIT WACHSEN



12 — LOSGRÖSSE EINS



24 — STETS ZU DIENSTEN

# PROFIL

---

Die HOMAG Group ist der weltweit führende Hersteller von Maschinen und Anlagen für die holzbearbeitende Industrie und das Handwerk. Als Global Player verfügen wir über Produktionswerke sowie Vertriebs- und Servicegesellschaften weltweit in allen wichtigen und wachsenden Regionen. Wir sind mit rund 5.900 Mitarbeitern in über 100 Ländern präsent und haben einen geschätzten Weltmarktanteil von knapp 30 Prozent. Mit den Hightech-Maschinen und -Anlagen der HOMAG Group produzieren die Kunden Wohn- und Büromöbel, Küchen, Parkett- und Laminatfußböden, Fenster, Türen, Treppen oder auch komplette Holzsystemhäuser.

Das Angebot reicht von der Einzelmaschine für den Handwerksbetrieb bis hin zu kompletten vernetzten Fertigungsstraßen für die hochindustrialisierte, individuelle Möbelfertigung. Zahlreiche Dienstleistungen im Umfeld der produzierenden Maschinen und Anlagen sowie die jeweils passende Steuerungssoftware machen unser Angebot einzigartig.

# VORWORT

*Sehr geehrte Damen und Herren,  
liebe Leserinnen und Leser,*

die HOMAG Group hat als Weltmarktführer eine herausgehobene Position in der Branche. Diese wollen wir weiter ausbauen, indem wir uns als ein integriertes Unternehmen zu einem internationalen Technologiekonzern weiterentwickeln. Dabei sind wir auf einem guten Weg. So haben wir beispielsweise im Geschäftsjahr 2015 erstmals in der Unternehmensgeschichte die Milliarden-Euro-Grenze bei Umsatz und Auftragseingang übertroffen.

Ein wesentlicher Grund für unsere starke Marktstellung ist unser innovatives und breites Produktprogramm. So bieten wir unseren Kunden aus der Industrie die jeweils passenden Lösungen für eine automatisierte und vernetzte Produktion aus einer Hand. Auf diesen Anlagen entstehen in hohen Stückzahlen Möbel oder Bauelemente, wobei jedes Endprodukt auch ein Unikat sein kann. Aber auch für kleinere Betriebe und Schreinereien sind wir der richtige Partner für eine moderne und effiziente Fertigung.

Ein weiterer wichtiger Baustein für unseren Erfolg im Markt ist, dass wir weltweit mit Produktionsstandorten sowie einem globalen Vertriebs- und Servicenetz präsent sind. Gerade im Service zählen Kundennähe und Schnelligkeit, um die Kunden optimal zu bedienen. Dies gelingt uns mit 23 eigenen Vertriebs- und Servicegesellschaften und über 60 Partnern auf der ganzen Welt.

Der entscheidende Erfolgsfaktor – sowohl im Service als auch im Vertrieb, in der Entwicklung, der Produktion sowie an allen anderen Stellen – sind qualifizierte und kompetente Mitarbeiter. Und über diese verfügen wir in der HOMAG Group.



1 — Jürgen Köppel      2 — Franz Peter Matheis  
 3 — Pekka Paasivaara      4 — Harald Becker-Ehmck

Mit dem vorliegenden Magazin wollen wir Ihnen einen Einblick in die Welt der HOMAG Group geben. Lernen Sie unsere innovativen Produkte und Lösungen für die verschiedenen Anforderungen, unseren weltweiten Service und vor allem unsere engagierten Mitarbeiter kennen, die sich mit Leidenschaft und Know-how jeden Tag für unsere Kunden einsetzen. Gemeinsam verändern wir Märkte, begeistern unsere Kunden und gestalten die Zukunft.

Mit freundlichen Grüßen  
 Der Vorstand

**Pekka Paasivaara**

**Harald Becker-Ehmck**

**Jürgen Köppel**

**Franz Peter Matheis**



Unsere Hightech-Produkte sägen, fräsen, bohren und veredeln Oberflächen. Dabei decken unsere Maschinen vom Materiallager bis zur Verpackung alle Bearbeitungsschritte ab. Bei unseren Kunden entstehen so Möbel, Fußböden, Fenster, Türen und vieles mehr.

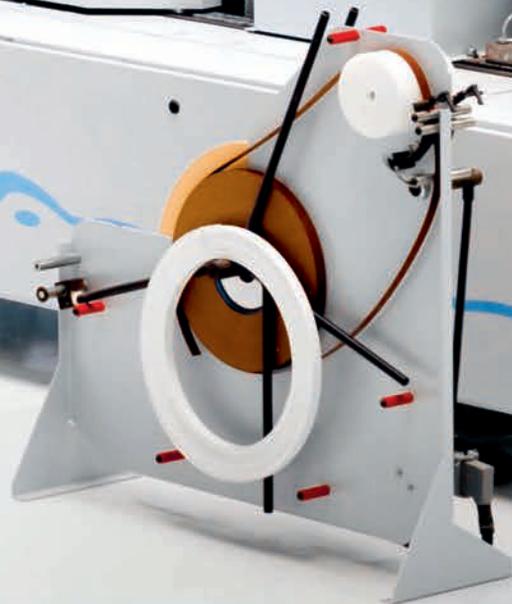
HOMAG

laserTec – State of the art edge quality



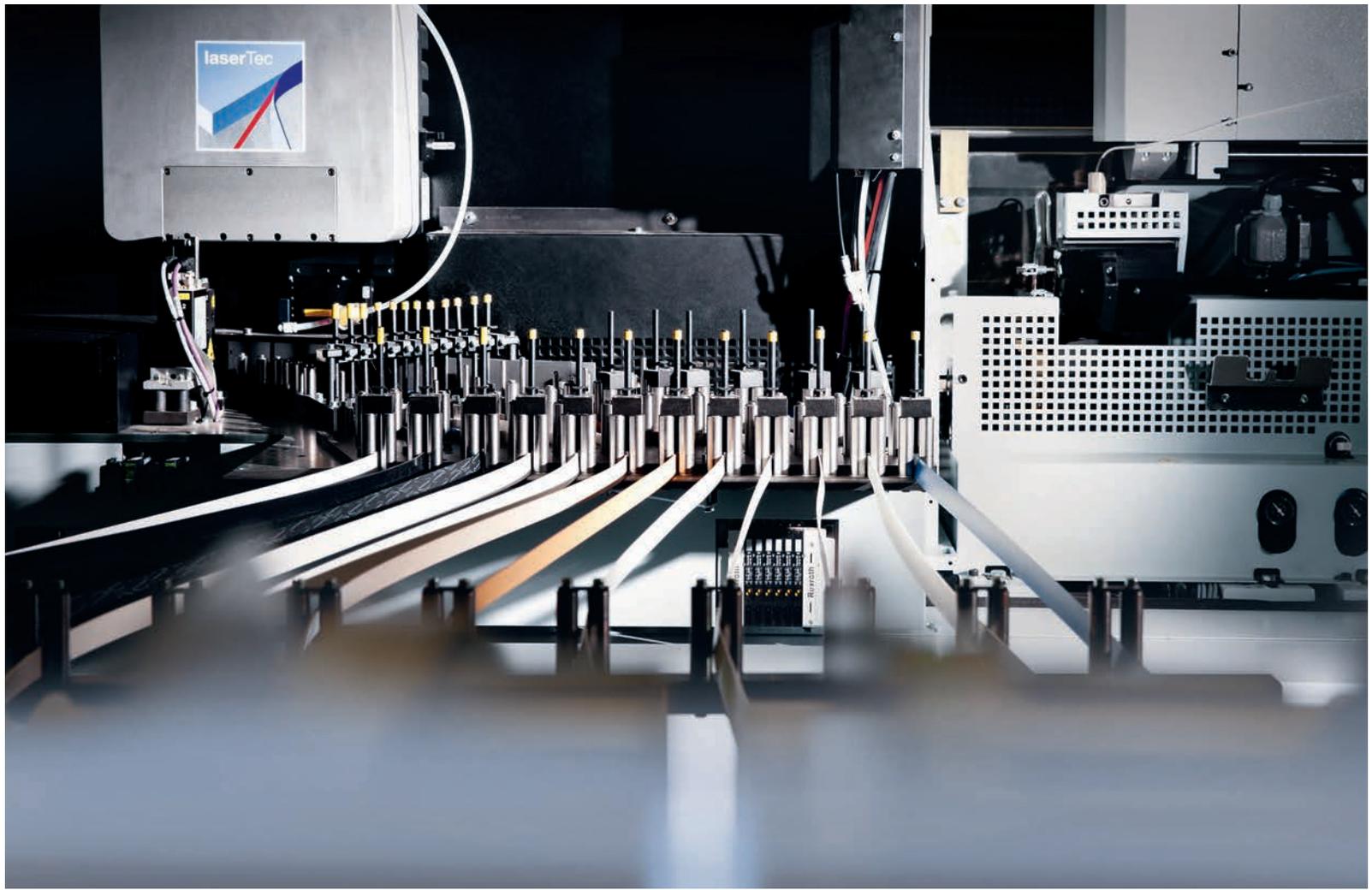
KAL 310 profilLine

HOMAG





Kunden aus Handwerk und Industrie schätzen unsere Innovationskraft, die Flexibilität und Erweiterbarkeit unserer Maschinen. Ebenso die kompetente Beratung durch unseren Vertrieb und die Nähe unserer Servicemitarbeiter.





# WELTWEIT WACHSEN



Der Vorstandsvorsitzende der HOMAG Group, Pekka Paasivaara, will das Unternehmen zu einem industriellen, internationalen Technologiekonzern weiterentwickeln. Im Interview erläutert er, was die HOMAG Group bereits erreicht hat und wo es noch Potenziale gibt.

**Herr Paasivaara, die HOMAG Group ist der klare Marktführer der Branche. Worauf führen Sie das zurück, was sind die Stärken?**

*Hier kommen mehrere Faktoren zusammen. Durch unsere globale Präsenz haben wir einen weltweiten Marktzugang. Wir verfügen über das größte Vertriebs- und Servicenetz in der Branche. Außerdem ist unser Produktportfolio in seiner Breite und Durchgängigkeit einzigartig. Wir können unseren Kunden alles aus einer Hand liefern und mit unseren eigenen Produkten die komplette Wertschöpfungskette abdecken – ein großer Vorteil gerade bei den Themen Automatisierung und vernetzte Produktion, die immer mehr an Bedeutung gewinnen. Unser wichtigstes Kapital sind aber unsere Mitarbeiter mit ihrem großen Know-how. Daraus resultiert einerseits unsere hohe Innovationsfähigkeit als Technologieführer der Branche. Andererseits können unsere Experten mit ihrer hohen Prozesskompetenz unsere Kunden optimal beraten und unterstützen.*

**Wo sehen Sie noch Potenziale für die HOMAG Group?**

*Wir wollen die Chancen in den Wachstumsmärkten noch konsequenter nutzen. Dafür müssen wir unsere globale Marktposition weiter stärken und noch internationaler werden.*

*„Wir wollen unsere globale Marktposition weiter stärken und noch internationaler werden. Mit allem, was dazugehört: Wertschöpfung, Engineering, Vertriebs- und Servicekompetenz.“*

—— PEKKA PAASIVAARA, VORSTANDSVORSITZENDER



*Konkret heißt das, dass wir unsere eigenen Ressourcen in den Wachstumsmärkten ausbauen werden. Dazu zählen neben Vertrieb und Service auch Produktion und zunehmend Entwicklungsleistungen. Wir arbeiten beispielsweise daran, einen Teil unseres Produktspektrums in China und Indien zu lokalisieren, um uns besser an die lokalen Marktanforderungen anpassen zu können. Wir werden in unsere bestehenden ausländischen Produktionen investieren, um unsere Kunden schnell und flexibel vor Ort beliefern zu können.*

**Heißt das, dass die deutschen Produktionsstandorte an Bedeutung verlieren?**

*Nein, denn wir wollen unsere Produktion in Deutschland nicht zurückfahren. Deutschland bleibt auch weiterhin in der Produktion sehr wichtig, denn hier haben wir die hochqualifizierten und kompetenten Mitarbeiter, um unsere komplexen Anlagen zu fertigen. Die starken Wurzeln in Deutschland bleiben erhalten, aber als Unternehmen, das über 80 Prozent seines Umsatzes im Ausland macht, müssen wir in allen Regionen dieser Erde zu Hause sein. Mit allem, was dazugehört: Wertschöpfung, Engineering, Vertriebs- und Servicekompetenz.*

**Welche Veränderungen sehen Sie auf der Markt- und Kundenseite in den kommenden Jahren und welche Auswirkungen ergeben sich daraus für die HOMAG Group?**

*Der Trend in Richtung Individualität und flexible Möbelgestaltung wird sich weiter verstärken. Das betrifft nicht nur die großen Unternehmen, auch kleinere Betriebe sind an*



## PEKKA PAASIVAARA

Vorstandsvorsitzender

Pekka Paasivaara verfügt als internationaler Manager über umfangreiche Erfahrung in der Automatisierungstechnik und im Anlagenbau. Wichtige berufliche Stationen vor der HOMAG Group waren ABB Flexible Automation, Rexroth Indramat, Lenze sowie zuletzt Germanischer Lloyd beziehungsweise deren Nachfolgesellschaft DNV GL Group. Pekka Paasivaara studierte Wirtschaftswissenschaften in Finnland und den USA, hat einen Abschluss in Wirtschaftsinformatik und verfügt zudem über einen MBA-Abschluss des IMD, Lausanne. Er ist verheiratet und hat einen Sohn. In seiner Freizeit treibt er gerne Sport.



flexiblen Produktionslösungen interessiert. Entsprechend variabel und vor allem auch vernetzt müssen unsere Maschinen und Anlagen sein. Der Schlüssel zum Erfolg sind neben intelligenten Software- und Steuerungslösungen zudem kurze Lieferzeiten, höchste Qualität und ein weltweiter schneller Service – all dies zu einem wettbewerbsfähigen Preis.

### Wo sehen Sie die größten Wachstumspotenziale?

Geografisch gesehen in den USA, da es dort einen Nachholbedarf gibt, und in China aufgrund der Einwohnerzahl und des wachsenden Wohlstands. Hinzu kommen in beiden Ländern die steigenden Lohnkosten und die mangelnde Verfügbarkeit von Facharbeitern, die als Treiber für die Automatisierung wirken. Generell ergeben sich für uns Wachstumschancen in aufstrebenden Ländern und Regionen. Hier entstehen mehr Wohnungen und Häuser, für die wiederum Möbel und Bauelemente benötigt werden. Dadurch steigt auch die Nachfrage nach unseren Maschinen und Anlagen. Weitere Potenziale ergeben sich durch das Thema Industrie 4.0, da wir im Bereich der vernetzten Produktion einer der

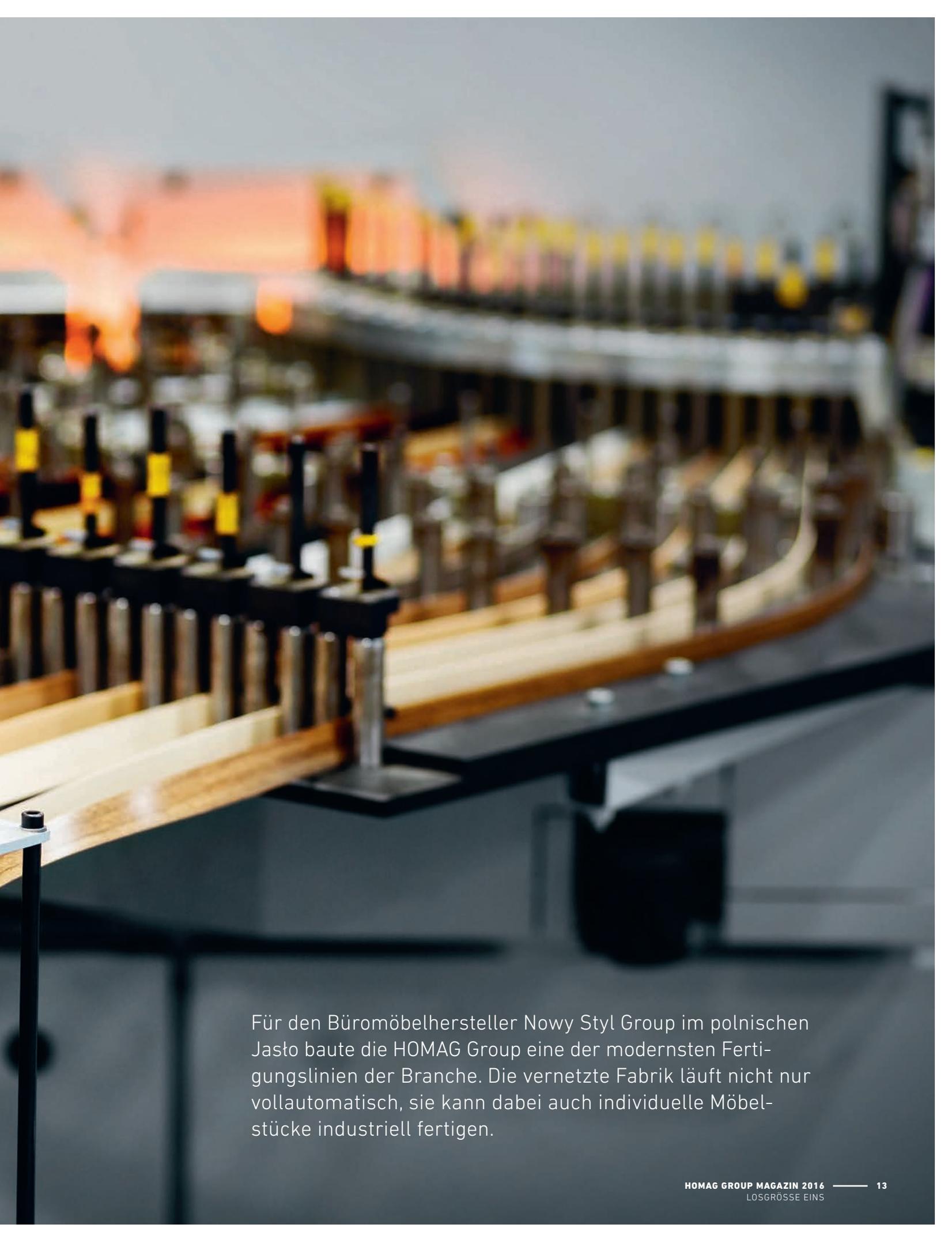
Vorreiter sind und für die Fabrik der Zukunft die passenden Produkte liefern können.

### Stichwort Zukunft – wie wird sich die HOMAG Group entwickeln? Was sind Ihre Ziele?

Wir wollen ein industrieller, internationaler Technologiekonzern werden. Um das zu erreichen, haben wir unsere Organisationsstruktur geändert und arbeiten weltweit jetzt enger und intensiver zusammen. Dadurch erhöhen wir auch die Kundenorientierung noch weiter, da die Kunden in der gesamten HOMAG Group jetzt einige wenige zentrale Ansprechpartner haben. Mit unserer neu geschaffenen Business Unit „Life Cycle Services“ bieten wir unseren Kunden aus einer Hand eine Rundum-Betreuung über die verschiedenen Lebensphasen ihrer Maschinen und Anlagen. Außerdem wollen wir unsere Innovationskraft weiter erhöhen, damit unsere Kunden noch effizienter, flexibler und wirtschaftlicher produzieren können. Grundsätzlich wird es auch in Zukunft darum gehen, den Kunden weltweit die optimalen Lösungen für ihre individuellen Anforderungen zu bieten. Das wollen wir tun und dadurch nachhaltig und profitabel wachsen. —

# LOS- GRÖSSE EINS

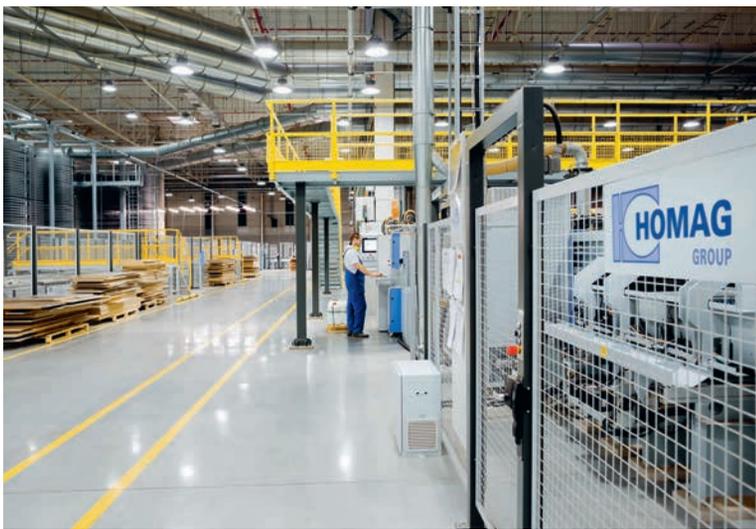




Für den Büromöbelhersteller Nowy Styl Group im polnischen Jasto baute die HOMAG Group eine der modernsten Fertigungslinien der Branche. Die vernetzte Fabrik läuft nicht nur vollautomatisch, sie kann dabei auch individuelle Möbelstücke industriell fertigen.

**1 — Hochglanz in der Halle** Schmutzige Hände bekommt hier kaum noch jemand. Beschäftigte bei Nowy Styl überwachen den Betrieb der elektronisch gesteuerten Anlagen.

**2 — Schöne Aussicht** Mitinhaber Jerzy Krzanowski überblickt von der gelben Stahlplattform die gesamte Fertigungslinie. Besuchern zeigt er von hier oben gern die reibungslosen Abläufe im Werk.



— 1



— 2

# 24.000m<sup>2</sup>

*Die Fertigungslinie in der 24.000 Quadratmeter großen Halle gehört zu den modernsten Möbelwerken der Welt.*

Der Lieblingsplatz von Jerzy Krzanowski ist die stählerne Plattform, von der aus er die gesamte Fabrikhalle überblickt. Er sieht, wie seine Maschinen sägen, bohren und Kanten anbringen, wie Holzteile auf Förderbänder gleiten, in Bearbeitungsstationen verschwinden und am Ende die Halle als Tisch, Regal oder Schrank verlassen. „Den Teilefluss von hier oben zu verfolgen, das ist faszinierend“, sagt Krzanowski. Der Mitinhaber des viertgrößten Möbelherstellers in Europa ist stolz auf seine neue Fabrik. „Ich würde die HOMAG Group wieder mit dem Bau der Anlage beauftragen.“

Die Fertigungslinie in der 24.000 Quadratmeter großen Halle gehört zu den modernsten Möbelwerken der Welt. Die Maschinen arbeiten vollautomatisch, mit höchster Präzision und fast klinisch rein. Ihre Hände machen sich die Be-



*„Den Teilefluss von hier oben zu verfolgen, das ist faszinierend. Ich würde die HOMAG Group wieder mit dem Bau der Anlage beauftragen.“*

—— JERZY KRZANOWSKI, VORSTAND NOWY STYL

schäftigten kaum mehr schmutzig. Ihre wichtigste Aufgabe ist es, den Betrieb zu überwachen.

Pro Schicht verlassen bis zu 4.000 Möbelkomponenten die Fabrik. Meist sieht jedes Teil anders aus. Losgröße-1-Fertigung heißt das in der Industrie. Die Zeit, in der Serienmöbel immer in der gleichen Variante gefertigt wurden, ist endgültig vorbei. Hersteller bieten Platten, Fronten und Regalbretter in unzähligen Formen, Farben und Größen an. Früher hätten Tischler so unterschiedliche Stücke aufwändig von Hand fertigen müssen. Heute produzieren die High-End-Anlagen der HOMAG Group sie in wenigen Minuten und mit geringsten Rüstzeiten – zu einem Bruchteil der Kosten.

#### **PERFEKTE FOLGE DER ARBEITSSCHRITTE**

Den ersten Abschnitt der Anlage in Jasto bildet ein Lager, in dem viele beschichtete

Spanplatten mit unterschiedlichen Dekoren liegen. Über den Stapeln flitzen zwei Kranbrücken hin und her. Ihre Vakuumbreifer stürzen sich wie Raubvögel auf die Platten und räumen sie um. Was wie ein Spiel aussieht, ist perfekte Organisation. Die Anlage ist vernetzt und kennt die Produktionsdaten. Sie weiß daher, welche Platten in welcher Farbe oben liegen müssen, um sie im richtigen Moment in die Fertigung einzusteuern.

Vorab berechnet ein Programm das optimale Schnittbild. Den Zuschnitt mehrerer übereinanderliegender Platten erledigt eine moderne Säge in Sekunden. Die Aufteilung von Einzelplatten erfolgt bevorzugt in einer anderen Maschine, die mit einer Fräse arbeitet. Dadurch lassen sich Stufen, Ecken und sogar Zickzackmuster schneiden. Plattenreste werden nach dem Zuschnitt automatisch gesammelt und zurück ins Lager gebracht. Sobald sie zu einem

anderen Möbelstück passen, schickt sie die intelligente Steuerung wieder in den Produktionsprozess.

Nach dem Zuschnitt erhält jedes Teil einen Aufkleber mit Barcode – eine Art elektronisches Namensschild. Alle folgenden Maschinen erkennen nun, um was für eine Komponente es sich handelt, zu welchem Möbelstück und welchem Kundenauftrag sie gehört. Das ist wichtig, da hier ausschließlich auftragsbezogen produziert wird.

#### **SCHÖNHEIT DURCH TECHNIK**

Perfekt aussehende Kanten sind die Visitenkarte guter Möbel – und gar nicht so einfach herzustellen. Die Prozesse müssen extrem genau ablaufen. In zu breiten Fugen setzt sich Schmutz ab. Schlecht verarbeitet, lösen sich die Kanten gern mal ab – ein Unding für Qualitätsanbieter.

Auch bei der Kantenbearbeitung gehört die HOMAG Group zur internationalen Spitze: Ihre Spezialmaschinen positionieren blitzschnell Kantenbänder in der passenden Farbe an die frisch gesägten Teile. Ein Laserstrahl bringt das Kantenband auf der Rückseite zum Schmelzen, bevor es mit der Platte verpresst wird. Die Fuge ist nicht mehr zu sehen. Das Ergebnis: neue Qualitätsstandards in der Industrie. Nach der Kantenbearbeitung erhalten die Möbelteile Bohrlöcher und Ausfräsungen sowie Gewindemuffen und Holzdübel.

Auf der Fertigungsstraße geht es nun weiter zu einem Sortierpuffer, der die Teile in die korrekte Reihenfolge für Montage und Versand bringt. Er reicht bis unter die Hallendecke, sieht aus wie ein riesiges Regal und kann 4.000 Teile vorhalten. So dient er als Zwischenlager zur Entkopplung der hochverketteten Prozessschritte und

sorgt gleichzeitig dafür, dass kleinere Unterbrechungen nicht sofort den gesamten Ablauf zum Stillstand bringen. Nach der Qualitätskontrolle werden die Teile entweder montiert oder einzeln verpackt und verladen. Pro Jahr ermöglicht die neue Anlage die Produktion von bis zu einer halben Million Möbelstücke.

#### **MIT NEUER PRODUKTIONSPHILOSOPHIE ZU MEHR EFFIZIENZ**

Der Bau einer hochflexiblen Möbelfabrik dieser Größe muss gut geplant werden. Tausende unterschiedliche Arbeitsschritte sollen die Maschinen beherrschen. Jeder einzelne muss im Voraus durchdacht sein. Eine verzwickte Aufgabe. Die Anlage greift auf riesige Datenmengen aus dem Unternehmen zurück. Das funktioniert nur, wenn alle Bereiche vernetzt sind und mitspielen. Welche Produkte will ich herstellen? Wie sollen sie beschaffen sein?

Was müssen die Maschinen leisten? Fragen wie diese müssen Möbelbauer zunächst beantworten. Oft ändern sich dann die Abläufe im ganzen Unternehmen. „Wir haben unsere gesamte Produktionsphilosophie umgestellt“, sagt Nowy-Styl-Group-Mitinhaber Krzanowski.

Die HOMAG Group hat jahrelange Erfahrung mit dem Bau komplexer Fertigungslinien. Rund ein Dutzend Tochterfirmen liefert Technik für alle Prozessschritte der Möbelfertigung – vom Lagern und Sägen von Platten über die Kantenbearbeitung, Bohren und Fräsen der Teile bis zu Montage und Verpackung der Möbel. Dafür steht der HOMAG Group eine breite Palette an Maschinen zur Verfügung. „Wir greifen auf innovative, aber vielfach bewährte Konzepte zurück“, sagt Harald Sieber, Projektleiter des Maschinenbauers. Ein weiterer Vorteil: Mit SCHULER Consulting verfügt die HOMAG Group über



— 3

**3 — Lotse am Puffer** Welche Teile das Lager und die Sortierpuffer verlassen, können Beschäftigte auf einem Bildschirm in Echtzeit verfolgen.

**4 — Kreative Schnitte** Das moderne Aufteitzentrum erledigt schwierigste Aufgaben. Seine Fräsen können Ecken, Stufen und sogar Zickzackmuster schneiden. Auch Bögen sind möglich.

**5 — Volles Lager** Tausende Platten warten in Dutzenden von Stapeln (hinten) auf die Montage zum Möbelstück. Über ein Transportband gleiten sie zur Säge.



— 4



— 5

# 4.000

*Möbelkomponenten verlassen pro Schicht die Fabrik der Nowy Styl Group.*

eine eigene Beratungseinheit, die über besondere Kompetenz in der Planung und Konzeption von Anlagen verfügt.

Nowy Styl klärte im Vorfeld nicht nur technische Fragen, sondern wollte vor allem den besten Ausrüster für den Auftrag finden. „Wir erkundigten uns, welche europäischen Unternehmen in der Lage sind, so ein Projekt zu stemmen“, sagt Krzanowski. Vier Firmen kamen in die engere Wahl, eine davon war die HOMAG Group. Auch die finanzielle Lage der Kandidaten nahm der Auftraggeber unter die Lupe. Denn nur ein starkes Unternehmen garantiert, dass es auch in zehn Jahren noch Ersatzteile und Service bieten kann. Die HOMAG Group bestand die Prüfung mit Bravour.

#### **KOMPLETTE ANLAGEN AUS EINER HAND**

Den Ausschlag für den Auftrag gab jedoch ein anderer Punkt. Die HOMAG Group

gehört zu den wenigen Anbietern von Holzbearbeitungsmaschinen, die eine komplette Fertigungsstraße aus einer Hand liefern können. „Selbst die Leittechnik kommt von uns“, sagt Harald Sieber. Diese Software steuert den Fertigungsprozess und weiß immer, wo welches Teil wie bearbeitet werden muss. Die einzelnen Maschinen arbeiten zusammen wie ein großes Team. „Alle Arbeitsschritte sind gut durchdacht und exakt aufeinander abgestimmt“, ergänzt Sieber. Dafür sorgen bei der HOMAG Group hochqualifizierte Ingenieure, Techniker und Programmierer.

In der Regel wird der Betrieb einer neuen Anlage im Vorfeld viele Male am Rechner simuliert. Virtuelle Werkstücke durchlaufen den Fertigungsprozess auf dem Bildschirm. Sägen, Kantenbearbeitung, Bohren – alles wird getestet und verbessert, bevor die Anlage in den Bau geht. Für Ingenieur Sieber

eine Notwendigkeit. „In der Umsetzung hatten wir deswegen bei der Nowy Styl Group nur wenige Probleme.“ Und für die habe sich dann schnell eine Lösung gefunden, sagt Jerzy Krzanowski. „Denn mit den Leuten der HOMAG Group kann man reden.“ Vertrauensvoll und pragmatisch hätten sie zusammengearbeitet – so, wie man das zwischen zwei echten Mittelständlern erwarten dürfe. Seine neue Fertigungslinie führt Krzanowski gern vor. Auch Wettbewerber dürfen sie sehen. Der Chef bietet die Besichtigung im Rahmen einer Hightech-Tour an. Die Gäste kommen nicht nur aus dem eigenen Land, sondern auch von weit her. Jerzy Krzanowski schmunzelt. „Sie staunen, wenn sie zu einer Hightech-Tour nach Polen eingeladen werden.“ —

# MÖBELFABRIK 4.0

Kunden wollen maßgeschneiderte Möbel zu günstigen Preisen – und das in wenigen Tagen. Dank wachsender Vernetzung und Auswertung riesiger Datenmengen kommt die Möbelbranche diesem Ziel näher. Das Zeitalter von Industrie 4.0 beginnt.

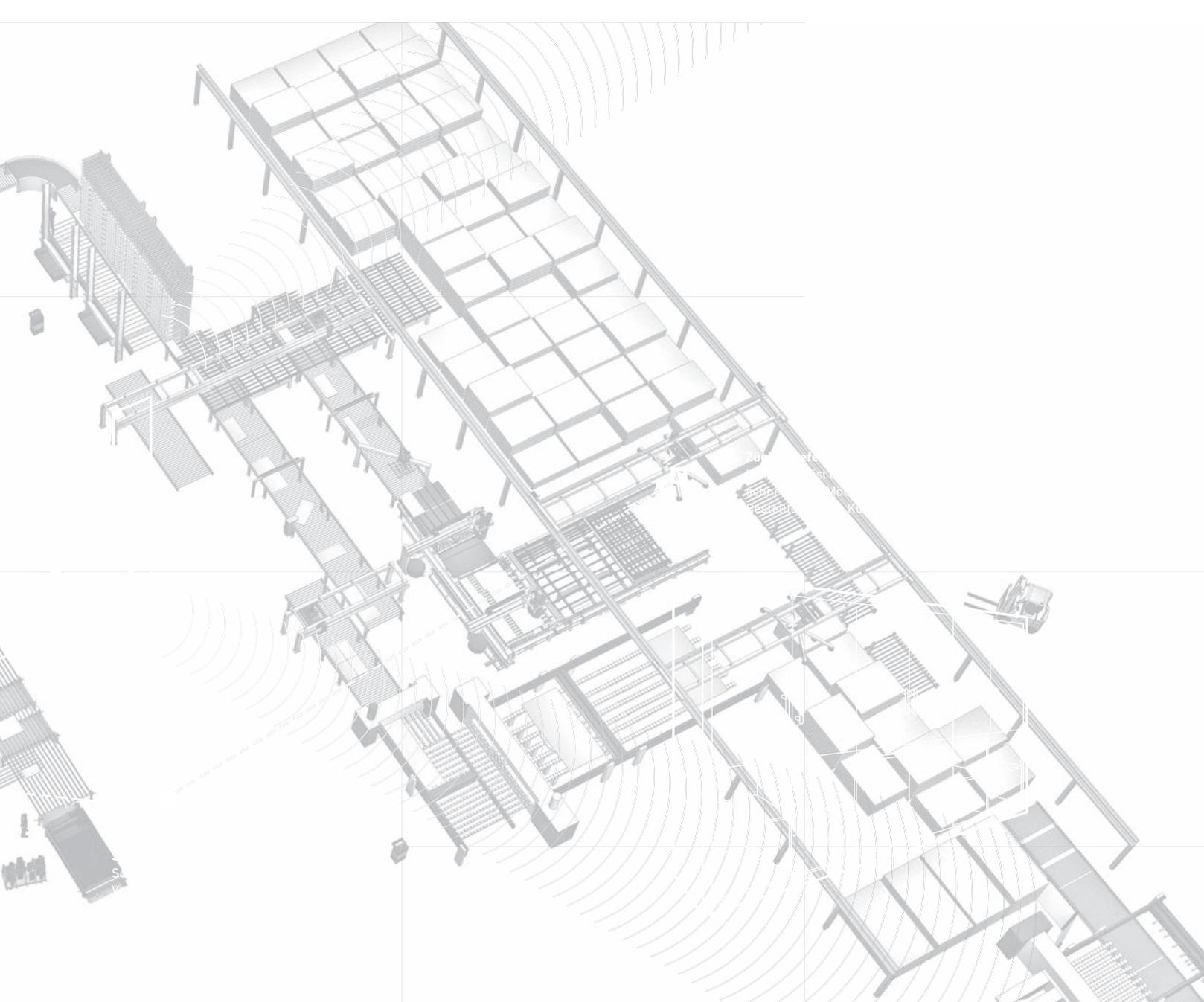


Wissende Werkstoffe  
Nur Kunden sollen wissen  
dem Lager kommen  
In der Maschine  
zu der Maschine  
werden

Die aus  
des

Unaufhaltsam erfasst die vierte industrielle Revolution nach Dampfmaschine, Fließband und Mikroelektronik die Welt der Fabriken. Vollautomatische Produktionslinien der HOMAG Group stellen schon heute maßgeschneiderte Möbel her. Maschinen erkennen jedes Bauteil und bearbeiten es nach Vorgabe des Kunden. Anlagen, wie sie die HOMAG Group bei Nowy Styl in Polen gebaut hat (S. 12–17), sind jedoch nur ein Vorgeschmack auf das, was die Zukunft mit Industrie 4.0 bringen wird. „In einigen Jahren werden Bauteile und Maschinen umfassend miteinander kommunizieren“, sagt Ernst Esslinger, Projektleiter Industrie 4.0 bei der HOMAG Group.

Der Produktionsprozess wird sich dann noch einmal deutlich von dem heutigen unterscheiden. Möbelgeschäfte, Fabriken, Zulie-



ferer, Maschinen und Spediteure sind komplett vernetzt. Die Beteiligten tauschen jede Sekunde Millionen von Informationen. Denkbar ist, dass Kunden am Morgen ein modular gestaltetes Regal online bestellen und die geeigneten Holzplatten nach Minuten in einem nahen Werk mit freien Kapazitäten unter die Säge kommen. Die einzelnen Bauteile des Regals wären in der Lage, alle geeigneten Maschinen in der Fertigung auf dem effizientesten Weg anzusteuern. Wenige Stunden später würde das fertige Regal verladen und wäre noch am Abend beim Kunden.

In diesem Idealbild würde die Fertigungstechnik der HOMAG Group eine zentrale Rolle spielen. Die Entwickler des Unternehmens treiben seit Jahren die Vernetzung des Produktionsprozesses voran. „Es ist bei

uns bereits einiges im Einsatz, was man als Industrie 4.0 bezeichnen kann“, sagt Ernst Esslinger. So liefert das Unternehmen heute für Schreinereien und Möbelfabriken Maschinen, die vernetzt sind und alle denkbaren Arbeiten verrichten können. Egal, aus welchem Material das Möbelstück besteht und welche Form es bekommen soll: Der Hersteller pflegt die Daten eines neu ins Programm aufgenommenen Produkts digital in sein System ein. Bei einer Bestellung kann die Produktion dann mit diesen Daten vollautomatisch starten.

Einzelne Fertigungsanlagen aus der HOMAG Group arbeiten bereits heute voll vernetzt. Diagnosesysteme melden Fehler, Effizienzprogramme steigern die Produktivität und Kontrolltechnik überwacht die gesamte Fertigung.

Noch findet die Vernetzung oft dort ihre Grenzen, wo Daten die Fertigungsstätte verlassen oder sie von außen erreichen. „Unsere Aufgabe besteht künftig darin, die Schnittstellen zu harmonisieren“, sagt Esslinger. Erst dann ist ein branchenweiter Austausch von Daten möglich. Er schätzt, dass in gut fünf Jahren die technischen und rechtlichen Probleme gelöst sein könnten. Dann könne man mit gutem Gewissen von einer Möbelfertigung 4.0 sprechen. —

# AUFER- STANDEN

Brennt es in der Schreinerei, ist die Firma in akuter Existenznot. Vor allem, wenn keine Maschine mehr übrig ist. Genau das passierte Schreiner Ernst Kessler aus Franken. Doch der Kleinbetrieb meisterte die Krise – durch Mut, Tatkraft und mit Hilfe der HOMAG Group. Heute steht er besser da als je zuvor.



Den Abend im Mai 2014 wird Ernst Kessler nie vergessen. Von einem Anruf alarmiert, schaut der Schreinermeister aus dem Fenster hinüber zu seiner Werkstatt. Späne haben sich entzündet, jetzt schlagen Flammen aus dem Gebäude. Zwei Tage lang muss die Feuerwehr löschen. Was bleibt, ist ein trostloses Bild: Maschinen, Werkzeuge, Material – alles verkohlt. „Wir standen vor dem Nichts“, sagt der 52-Jährige.

Dabei lief es doch gerade so gut. Der Schreiner aus Possenheim bei Würzburg hatte den Betrieb 25 Jahre zuvor auf dem Hof der Eltern gegründet. Mit Sohn Alexander und drei Angestellten spezialisierte er sich später auf Tresen, Theken und Regale für Läden und Gaststätten. Schickes Design für anspruchsvolle Kunden. Ein Wachstumsmarkt, die Geschäfte entwickelten sich prima.

Deshalb hatten sich Vater und Sohn kurz vor dem Brand zum ersten Mal eine hochwertige Maschine der HOMAG Group

geleistet: das Bearbeitungszentrum BMG 211. Sägen, Fräsen, Bohren – alles vollautomatisch mit derselben Maschine. Auch diese Perle der Werkstatt stand jetzt 20 Zentimeter tief im Wasser. Das Metall vom Löschmittel angefressen, die Elektronik schrottreif.

#### DER BETRIEB SOLL WEITERGEHEN

Eine Situation, in der kein Handwerksmeister sein will: ohne Werkstatt keine Arbeit, ohne Arbeit kein Geld. Dafür hohe Kosten. Das halten die meisten Betriebe nicht lang durch. Selbst wenn die Versicherung Monate später zahlt. Für die Kesslers steht deshalb fest, dass die Arbeit unbedingt weitergehen muss. „Eine Woche nach dem Feuer sollten wir 100 Eichtischplatten liefern“, sagt Kessler. Die Familie bespricht sich und beschließt: Wir werden diese Platten bauen!

Der für die Region zuständige Innungsmeister Sponsel stellt seine Werkstatt mit Maschinen zur Verfügung – für kurze Zeit.



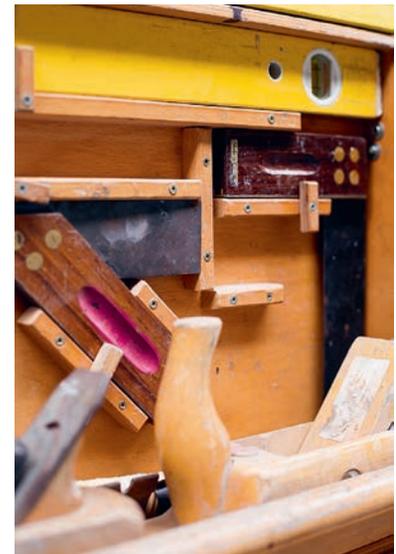
— 1

**1 — Hochtechnologie** Schreinersohn Alexander Kessler, 29, an der Plattensäge. Seit kurzem leitet er den Betrieb als Geschäftsführer.

**2 — Klare Kante** Maschinelle Sägen schneiden so exakt, wie es mit der Hand nie möglich wäre.

**3 — Handarbeit** Hobel und Wasserwaage werden in Kesslers Werkstatt noch gebraucht, wenn auch seltener als früher.

**4 — Vorbild Fabrik** Die Abläufe in der Werkstatt sind präzise organisiert. Holzplatten holen die Schreiner mit dem Gabelstapler aus dem Lager, kurz bevor die Verarbeitung beginnt.



— 3



— 2



— 4

Ein Zwischensieg. Die Eichenplatten gehen pünktlich raus. Doch was dann? Der Wiederaufbau würde noch lange dauern. Mit Glück finden sie im 5 Kilometer entfernten Iphofen eine leere Halle, in der sie für die nächsten Monate unterkommen. Bleibt die Sache mit den Maschinen. Die Investition von einer halben Million Euro lässt sich nicht übers Knie brechen. Zwar geben die Banken grünes Licht, doch ein eilig zusammengestückelter Maschinenpark kann auf Jahre zur Last werden.

#### **DIE HOMAG GROUP HILFT SCHNELL**

Einer, der schon vor dem Feuer Kontakt zu Kessler hält, ist Daniel Medler. Der Gebietsleiter der HOMAG Group entscheidet schnell: Die Rettung des Familienbetriebs soll nicht an ihm scheitern. Er nimmt Kessler mit ins nahe Denkendorf, wo die HOMAG Group eine Niederlassung mit Verkaufsräumen hat. Die neuesten Maschinen sind dort ausgestellt – elektronisches Bearbeitungszentrum, Kantenanleimmaschine, Breit-

bandschleifmaschine, Plattensäge. Genau das, was der Schreiner braucht.

Der Druck bei den Kesslers wächst, Medler muss schnell und unbürokratisch handeln. Er spricht mit der kaufmännischen Abteilung und der Serviceabteilung der HOMAG Group. Innerhalb weniger Tage fällt der Beschluss. Die Ausstellungsräume werden geräumt, Kessler erhält die Maschinen. Der Schreiner ist begeistert. Als er den Kaufvertrag in den Händen hält, greift er zum Stift, will sofort unterschreiben. „Ich sagte ihm, er soll doch erst mal alles in Ruhe lesen“, erinnert sich Medler. Doch der Schreiner erwidert: „Ich vertraue euch.“ Und signiert.

#### **DER NEUSTART GELINGT**

Nur zwei Wochen nach dem Brand stehen die Maschinen in der Iphöfer Werkstatt. Sohn Alexander nimmt dort die Arbeit auf. Zu Hause in Possenheim kümmert sich sein Vater derweil um den Neubau der abgebrannten Werkstatt auf dem Grundstück der Familie. „Wir haben zehn Monate

lang jeden Tag 16 Stunden geschuftet, einschließlich der Wochenenden“, erzählt Kessler.

Der Einsatz trägt Früchte. Mittlerweile steht in Possenheim die neue Halle mit 750 Quadratmetern Fläche. Außen schaufeln Bagger den letzten Sandhaufen beiseite. Drinnen riecht es nach Neubau. Gläserne Lichtfirste lassen Sonne herein. Besonders stolz sind Vater und Sohn auf die vier Maschinen der HOMAG Group, die hier ihren endgültigen Platz gefunden haben. Die beiden Schreiner besitzen die modernste Werkstatt weit und breit. „Wir können heute noch präziser arbeiten als früher“, sagt Alexander Kessler. Das merken auch die Kunden. Die beiden lächeln sich zu. Seit dem Neustart zeigt die Auftragskurve steil nach oben. —



# STETS ZU DIENSTEN

Die zufriedenen Kunden von heute sind die Basis des Erfolgs von morgen. Dieser Grundsatz gilt bei der HOMAG Group mehr als je zuvor. Die neue Geschäftseinheit Life Cycle Services betreut die Kunden des Konzerns weltweit rund um die Uhr. Servicetechniker warten und modernisieren Maschinen und helfen, Probleme zu lösen. Denn die Kunden der HOMAG Group sollen immer optimal für den globalen Wettbewerb gerüstet sein.



# 1.200

Mitarbeiter sind weltweit im Service der HOMAG Group im Einsatz.

Anton Hamm hält es mit Sepp Herberger. „Nach dem Spiel ist vor dem Spiel“, lautet sein Credo. Diesen Satz bezieht er allerdings nicht auf das Training einer Fußballmannschaft, sondern auf das Geschäft mit holz-bearbeitenden Maschinen. „Wir wissen, dass die Qualität unserer Leistungen ganz entscheidend für die Kundenbindung ist“, sagt Hamm, der die Geschäftseinheit Life Cycle Services bei der HOMAG Group führt. Mit 1.200 Mitarbeitern auf der ganzen Welt ist er dafür verantwortlich, dass die Kunden auch viele Jahre nach dem Kauf zufrieden sind mit ihren Maschinen.

Dienstleistungen haben für Hamms Abteilung eine völlig andere Bedeutung als noch vor 20 Jahren. Damals verkaufte der Vertrieb eine Maschine und der Servicetechniker erschien erst auf der Bildfläche, wenn er gerufen wurde. „Heute ist es unerlässlich, dem Kunden Dienstleistungen über den gesamten Lebenszyklus der Maschinen hinweg zu bieten“, sagt Hamm. Und das heißt: sofort nach Übergabe.

Denn die holzbearbeitende Industrie entwickelt sich rasant. Die Anforderungen an Anlagen und Prozesse werden immer höher. Selbst die beste Steuerungssoftware braucht regelmäßig ein Update. Die modernsten Anlagen sollten alle paar Jahre mit neuen Modulen nachgerüstet werden, um noch hochwertigere Möbel zu denselben Kosten fertigen zu können. Experten müssen außerdem den Verschleiß von beanspruchten Teilen frühzeitig erkennen, um einen plötzlichen Ausfall zu vermeiden. Dafür müssen Maschinen regelmäßig gewartet werden. Und kommt es tatsächlich mal zu einem Stillstand, dann muss sofort ein Techniker der HOMAG Group greifbar sein, der dem Kunden hilft – egal, ob dessen Fabrik in den USA, Frankreich, Polen oder China steht.

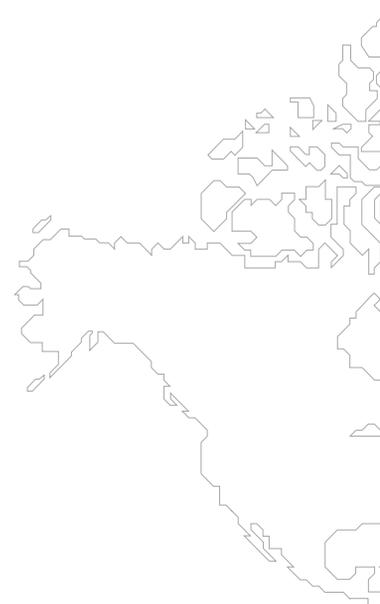
Hamms schnelle Truppe rückt aber keinesfalls immer aus, wenn an einer Maschine etwas nicht nach Plan läuft. „Wir können viele Fälle schnell und effizient per Fernwartung lösen“, sagt der Manager, der 30 Jahre Erfahrung im Maschinen- und Anlagenbau hat. Bei Problemen nehmen die Expertinnen und Experten der Hotline im In- und Ausland direkt Kontakt zum Bediener in der Fabrik auf und besprechen mit ihm, was zu tun ist. Über eine spezielle Software können sie sich auf eine Maschine schalten, die Tausende Kilometer entfernt ist, und nach der Lösung suchen. Das innovative ServiceBoard bietet den Kunden darüber hinaus eine erweiterte digitale Videodiagnose und Kommunikation. Es umgeht Sprachbarrieren durch Visualisierung, beschleunigt die Identifikation des Servicefalls und reduziert Stillstandszeiten.

Wird ein Ersatzteil benötigt, muss es schnell vor Ort sein. „Kurze Reaktions- und schnelle Lieferzeiten sollen die Kunden hier überzeugen“, sagt Hamm. Möglich macht das unter anderem eParts, das elektronische Bestellportal für Ersatzteile.

Je nach Problem des Kunden gehen die Servicetechniker unterschiedlich vor. Doch egal ob Reparatur, Modernisierung oder Wartung – was zählt, sind Tempo, Gründlichkeit und Präzision. Die folgenden Protokolle beschreiben drei Beispiele für Einsätze der Geschäftseinheit Life Cycle Services. —

# 650

Ersatzteillieferungen werden pro Tag abgewickelt.





# BLITZAKTION

Notruf aus Polen

- 15.15 UHR** — Anruf bei der HOMAG Group. In der Fabrik eines Kunden aus Polen ist eine wichtige Maschine ausgefallen. Das Werk fährt Dreischichtbetrieb, ist voll ausgelastet. Jede Minute kostet Geld. Für Hasan Özkan vom HOMAG Group Fernservice steht fest: Der Fall hat Priorität. Er nimmt ihn zügig auf, verspricht den Anruf eines Experten.
- 15.23 UHR** — Fernservice-Techniker Nikolai Schäfer meldet sich auf dem Handy des Maschinenbedieners. Zum Glück ist die Anlage für Fernwartung ausgerüstet. Schäfer schaltet sich über Internet mit einer Spezialsoftware auf die Maschine und startet die Ferndiagnose. Minuten später weiß er: Fehler im Kappaggregat Nummer 131. Motor, Regler oder Kabel können die Ursache sein. Er schlägt vor, ein Teil nach dem anderen zu tauschen, um das defekte Element zu identifizieren.
- 15.35 UHR** — Schrecken. Der Kunde hat keines der benötigten Teile auf Lager. Jetzt muss es schnell gehen. Schäfer schaltet die Kollegen im Ersatzteilbereich ein. Sie organisieren die benötigten Komponenten, machen sie versandfertig und rufen ein Taxi.
- 16.07 UHR** — Das Taxi startet zum Kunden. Geschätzte Ankunftszeit 21 Uhr. Doch der Kunde hat Bedenken, dass sein Personal die Teile nicht auswechseln kann. Schäfer alarmiert Montageplaner Steffen Roth. Der sieht, dass der Techniker Yannik Müller gerade 80 Kilometer entfernt von dem betroffenen Kunden eine neue Maschine aufstellt. Müller macht sich sofort auf den Weg.
- 21.27 UHR** — Das Taxi trifft beim Kunden ein. Müller legt los. Erstmal Kabel tauschen. Bringt nichts. Dann ein anderer Motor. Bingo! Maschine läuft.
- 22.11 UHR** — Die Nachtschicht nimmt den Betrieb auf. Müller geht schlafen. Die HOMAG Group-Planer haben im örtlichen Hotel ein Zimmer für ihn reserviert. Denn am nächsten Tag setzt er 80 Kilometer entfernt die Inbetriebnahme seiner Neumaschine fort. —

# BERATUNGS- VORTEIL

Gut geplant in Österreich

**20.05.2015**

Harald Stehle, Berater des HOMAG Group Dienstleistungsvertriebs, sitzt bei seinem Kunden in Österreich. Er erklärt ihm, wie er durch Wartung seiner Maschinen Ausfälle vermeiden und Geld sparen kann.

**29.05.2015**

Kunde ist überzeugt und schließt einen Servicevertrag ab. Der umfasst die regelmäßige Durchsicht aller Anlagen von der HOMAG Group sowie den Einbau von Ersatzteilen.

**21.06.2015**

Anruf des Kunden. Im August sind zwei Wochen Betriebsferien, in denen ein Ersatzteil einbau möglich ist. Vorhergehende Inspektion im Juni, wenn betreffende Maschine wegen schwacher Auslastung drei Tage ruht. Montageplaner der HOMAG Group suchen Techniker für diesen Zeitraum. Diese erhalten alle relevanten Kundendaten auf elektronischem Weg und rufen sie mit ihrem Smartphone ab.

**29.06.2015**

Anreise. Das Inspektionsteam meldet sich beim Kunden in Österreich. Durchsicht beginnt. Die Techniker arbeiten die elektronische Checkliste ab und geben dem Instandhaltungsleiter des Kunden einen Überblick über den Zustand der Maschine. Dann stellen sie eine Liste mit den empfohlenen Ersatzteilen zusammen und ordnen sie nach Dringlichkeit. Instandhaltungsleiter entscheidet, was ausgewechselt wird. HOMAG Group-Techniker senden eine Anfrage an den Ersatzteilservice.

**05.07.2015**

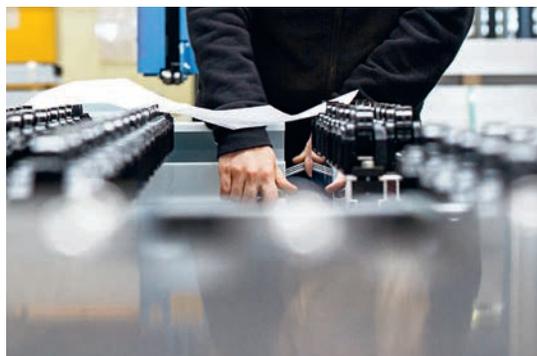
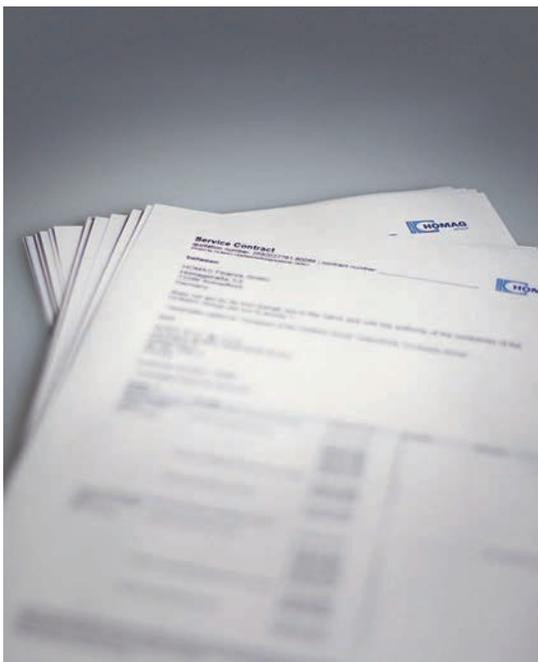
Kunde erhält Ersatzteilangebot und schickt Bestellung raus. Servicemitarbeiter der HOMAG Group bestellen die Teile. Dann informieren sie den Kunden über den Liefertermin.

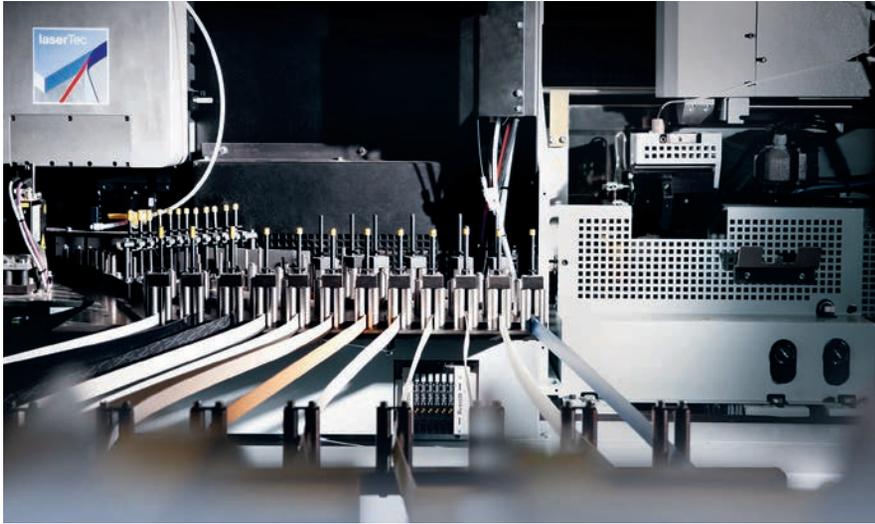
**03.08.2015**

Teile treffen beim Kunden ein.

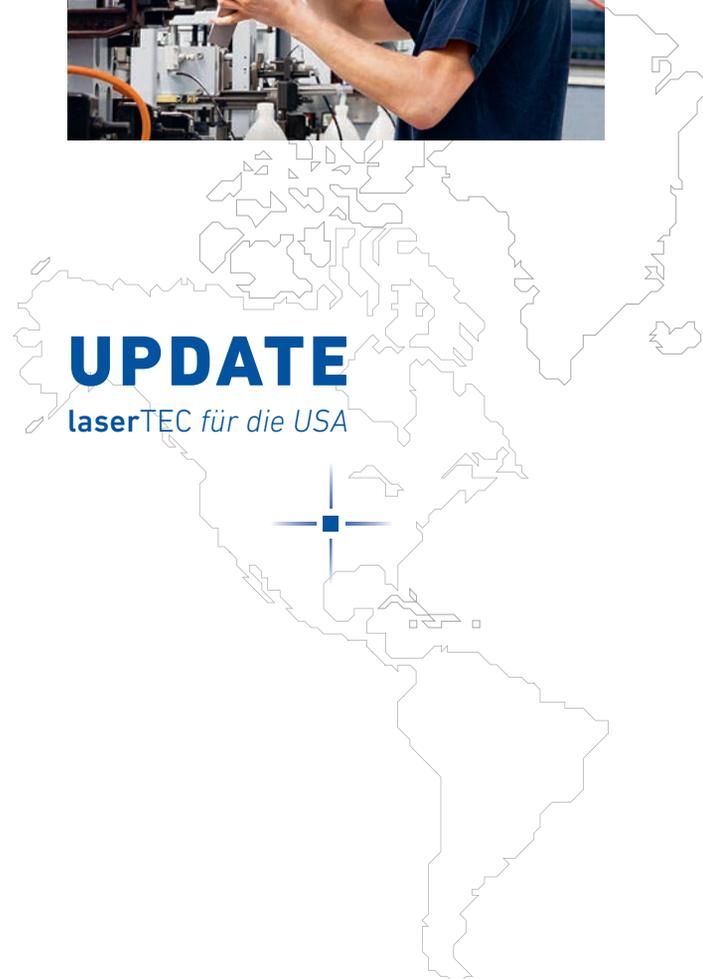
**07.08.2015**

Beginn der Wartung, Austausch der Verschleißteile. Testlauf der Anlage. Qualitätscheck. Der Normalbetrieb kann wieder beginnen. Die Wahrscheinlichkeit einer Störung wurde minimiert. —





- 23.03.2015** — Bei der HOMAG Group Umbauabteilung geht eine Anfrage aus den USA ein. Der Büromöbelhersteller interessiert sich für **laserTEC** – die hochmoderne Kantenbearbeitung der HOMAG Group. Der Qualitätssprung soll den anspruchsvollen Kundenstamm an das Unternehmen binden.
- 03.04.2015** — Kundenberater Harald Stehle und Umbau-Sachbearbeiter Patrick Bründl besprechen sich mit dem Kunden per Videokonferenz. Eine Woche später geht das Angebot bei ihm ein.
- 17.04.2015** — Zwei Wochen später kommt der Auftrag. Wunschtermin für den Umbau ist ein verlängertes Wochenende im Juli.
- 19.04.2015** — Im Werk Schopfloch macht man sich an die Arbeit. Die Fertigung der Umbaukomponenten startet, Software und Maschinensteuerung werden vorbereitet.
- 21.06.2015** — Material und Software gehen beim Kunden ein.
- 02.07.2015** — Eintreffen der Monteure beim US-Kunden. Vorgespräch, dann Umbaustart. Sie tauschen das Verleimteil und positionieren den Laser. Dann ist der **laserTEC**-Kopf an der Reihe – das Herz der Maschine. Am Schluss Kühlaggregat und Steuerungscomputer. Funktionsprüfung. Testbetrieb. Maschine läuft.
- 07.07.2015** — Die Techniker warten noch, bis die Fertigung startet. Wo nötig, justieren sie nach. Rückreise. In Schopfloch dokumentieren sie die vor Ort angepassten Schaltpläne und Zeichnungen. Auftrag erledigt. —



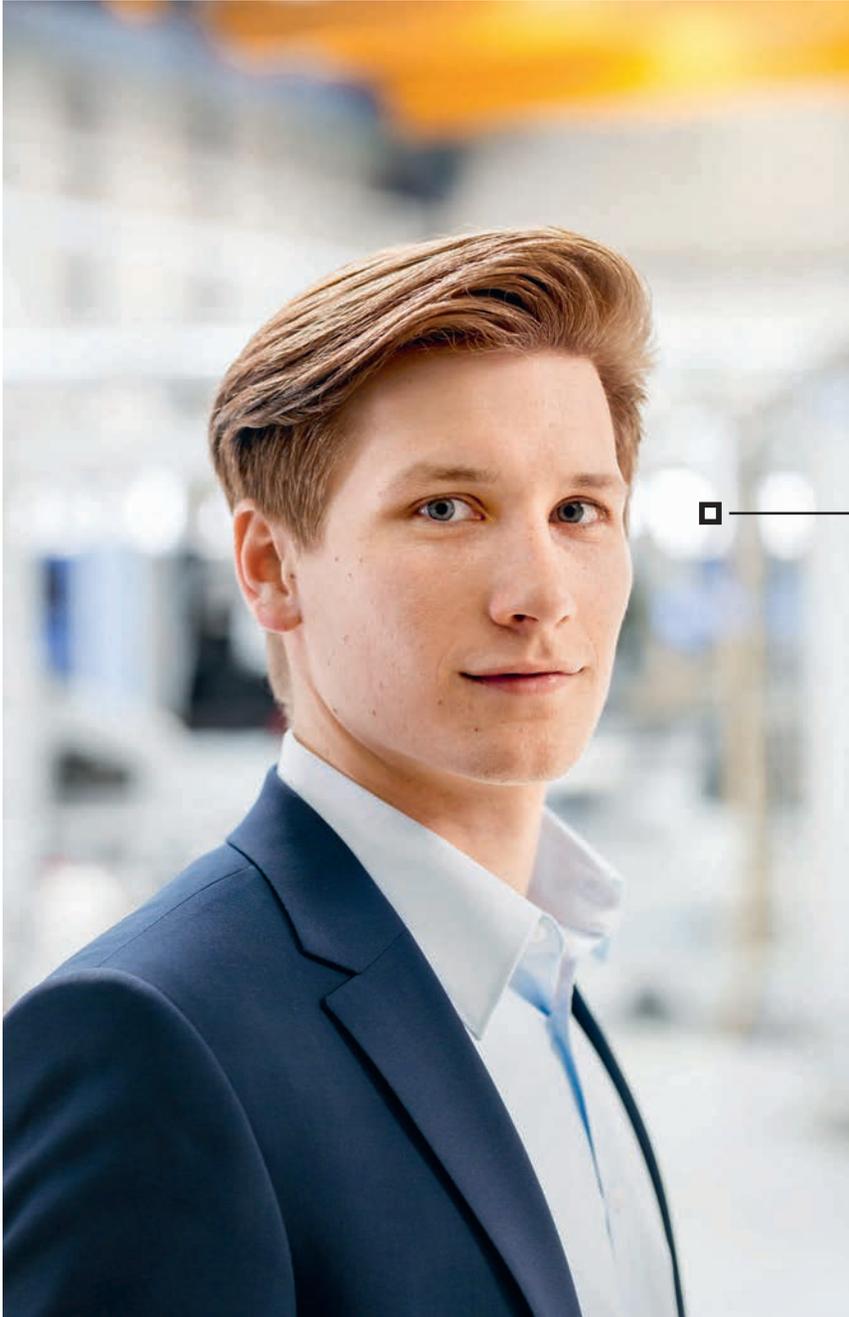
# VIELFALT ALS STÄRKE

Die HOMAG Group ist ein weltumspannender Konzern. Genauso unterschiedlich wie die Standorte in den verschiedenen Ländern sind die Menschen, die in dem Unternehmen arbeiten. Vier Beispiele zeigen, wie vielfältig Karrieren bei der HOMAG Group verlaufen können.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind die wichtigsten Faktoren für unseren Erfolg. Deshalb fördern wir ihre Entwicklung nachhaltig, um das hohe Qualifikationsniveau und die Innovationskraft im Konzern beizubehalten und weiter auszubauen. Dazu bieten wir zahlreiche Möglichkeiten im Rahmen unserer Weiterbildungsprogramme an. Um Führungsnachwuchskräfte aus den eigenen Reihen aufzubauen und gezielt zu fördern, haben wir zudem ein eigenes Programm aufgelegt. Dazu gehören Formate zur Talenterkennung und -entwicklung und die Internationalisierung der Führungskräfte.

Genauso wichtig wie die Qualifizierung ist die Ausbildung unserer Fachkräfte. In elf attraktiven und anspruchsvollen techni-

schen und kaufmännischen Berufen bildet die HOMAG Group aus. Zudem arbeiten wir eng mit verschiedenen Hochschulen in Deutschland zusammen und entsenden Studierende in zehn unterschiedliche Fachrichtungen im technischen Bereich, in der Betriebswirtschaftslehre und in der Informationstechnologie. Wir sind als Ausbildungsbetrieb IHK-zertifiziert. —



## **GRENZGÄNGER**

□ ————— *Chris Balzer, 25*

Chris Balzer arbeitet in einem Schnittstellenbereich, der für die Produkte der HOMAG Group von entscheidender Bedeutung ist. Im Zentraleinkauf ist er für die Zielkostenerreichung neu entwickelter Produkte verantwortlich. Ein fordernder Job für den 25-Jährigen – an der Schnittstelle zwischen Lieferanten, Technikern und Kaufleuten. „Bei der HOMAG Group habe ich sofort Verantwortung übernehmen können“, sagt Balzer. Das schätze er an dem Unternehmen. Der Maschinenbauingenieur lernte die HOMAG Group während seines dualen Studiums kennen, das theoretische und praktische Anteile vereint. Früh war ihm klar, dass er keine Laufbahn als Entwickler anstrebt. „Ich habe eine vielseitige und koordinative Aufgabe gesucht.“ Im strategischen Einkauf bot sich die Chance. „Hier habe ich die Möglichkeit, Lieferanten in die technische Lösungssuche mit einzubinden und in der Entwicklung eines Produktes unterstützend mitzuwirken.“



## DURCHSTARTERIN

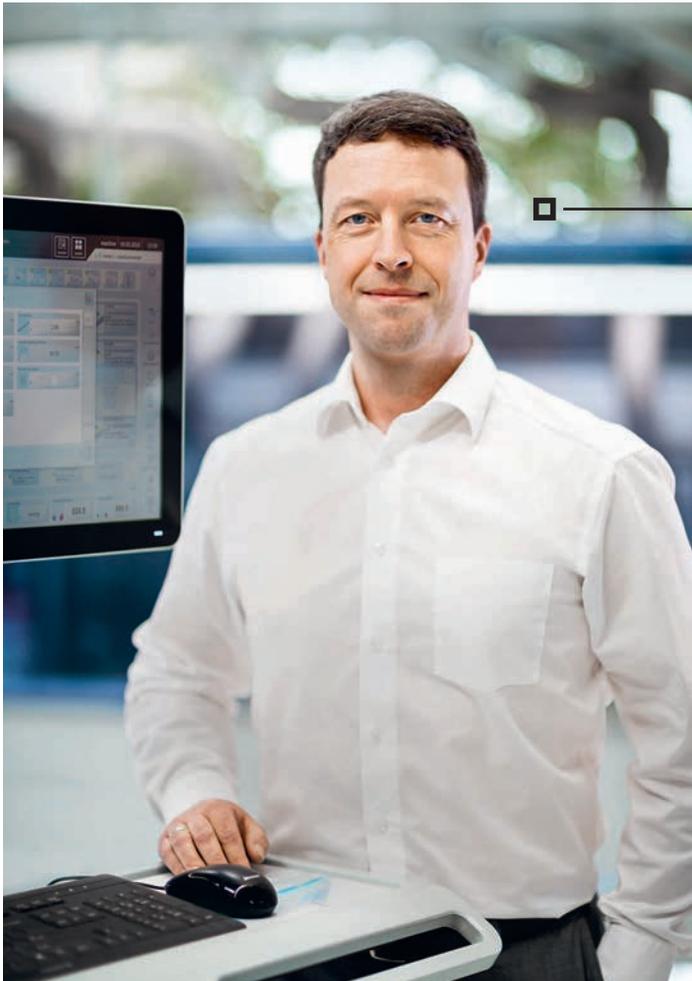
Anqi Lv, 28

Was ihr am Schwarzwald besonders gefällt? „Die Landschaft, aber auch die Luft ist besser als in vielen Städten Chinas“, sagt Anqi Lv und lacht. Die 28-jährige Ingenieurin absolviert ein 15-monatiges Trainee-Programm in Schopfloch. Die HOMAG Group fördert bewusst Nachwuchskräfte aus China, denn das asiatische Land entwickelt sich zum Schlüsselmarkt für Holzbearbeitungsmaschinen. Derzeit durchläuft Anqi Lv eine Station in der Produktentwicklung. „Die Kombination von Mechanik und Elektronik fasziniert mich.“ Das war schon während ihres Maschinenbaustudiums im chinesischen Xi'an so, das sie mit dem Bachelor abschloss. Dann baute sie ihre Deutschkenntnisse aus und setzte am Karlsruher Institut für Technologie (KIT) den Master drauf. Nachdem sie auf einer Bewerbmesse die HOMAG Group entdeckt hatte, stieg sie als Trainee ein. Jetzt lernt sie Schritt für Schritt das gesamte Unternehmen kennen.

# GLOBETROTTER

Michael Rau, 45

Ein Tag im Jahr 2014 verändert das Leben von Michael Rau. Im Werk Schanghai gibt es Probleme, der Industriemeister soll sie lösen. Möglichst schnell. Bis zum nächsten Morgen muss er entscheiden, ob er für mehrere Monate nach China geht. Rau grübelt. Auslandserfahrung hat er bislang nicht, Asien kennt er nur aus dem Urlaub. Seine berufliche Heimat ist der Standort Holzbronn im Schwarzwald. Hier hat er Anfang der 90er Jahre seine Ausbildung zum Industriemechaniker gemacht, sich weiterqualifiziert und zum Meister hochgearbeitet. Eine klassische Karriere. Ändern müsste sich gar nichts. Doch die Chance, in China zu arbeiten, elektrisiert ihn. Am nächsten Morgen sagt er zu. Wenige Tage später sitzt der heute 45-Jährige im Flieger nach Schanghai. Er macht seinen Job gut. So einen wie ihn brauchen sie dort. Kurze Zeit später unterschreibt er einen Vertrag bis 2018. Die Zeit im Ausland möchte Rau nicht mehr missen. „Jeden Tag lerne ich dazu.“ Er besucht Fabriken im ganzen Land, wartet Maschinen und berät in technischen Fragen. Die Menschen in China hat er längst ins Herz geschlossen. „Ich mag ihr Lächeln und ihre Freundlichkeit.“



# ENTHUSIAST

Michael Zetzsche, 41

Als das Angebot der HOMAG Group kam, fackelte Michael Zetzsche nicht lang. „Die Aufgabe hat mich fasziniert“, sagt der 41-Jährige. Heute entwickelt er als Abteilungsleiter mit seinem 40-köpfigen Team Software für die Steuerungen von Maschinen. Im Entwicklungszentrum der HOMAG Group, dem Technikum, lässt er die Programme testen. Der Posten ist für Zetzsche eine logische Fortsetzung seiner Karriere. Nach der Schule lernt er Energieanlagenelektroniker, baut Schaltschränke. Er holt das Abitur nach und studiert Elektrotechnik. Seine Programmierkenntnisse perfektioniert er bei Mittelständlern aus dem Maschinen- und Anlagenbau. Vor dem Wechsel nach Schopfloch ist er Abteilungsleiter einer Firma, die Fertigungsstraßen für die Autoindustrie liefert. Seine Führungserfahrung und tiefgehende Kenntnisse in der Steuerungstechnik helfen ihm, als er bei der HOMAG Group sein erstes großes Projekt umsetzt – die Einführung einer Simulation, mit der Entwickler Software an Maschinen testen können, die nur virtuell existieren. Ein Erfolg, für den er und sein Team hart gearbeitet haben. Zetzsche: „Darauf sind wir ziemlich stolz.“

# DIE HOMAG GROUP AM KAPITALMARKT

## KONZERNKENNZAHLEN

		2015	2014	2013	2012
Auftragseingang	in Mio. €	1.058,4	911,4*	833,8*	797,3*
Umsatz	in Mio. €	1.039,3	914,8	788,8	767,0
Investitionen	in Mio. €	29,7	32,6	24,3	37,0
Mitarbeiter zum 31.12.		5.906	5.659*	5.114*	5.098*

\*An neue Berechnungsweise angepasst

Die Übernahme der Aktienmehrheit der HOMAG Group AG durch Dürr im Jahr 2014 hat sich auch auf die Kapitalmarktorientierung der HOMAG Group AG ausgewirkt. So stimmte die außerordentliche Hauptversammlung der HOMAG Group AG am 5. März 2015 dem Abschluss eines Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrags zwischen der Dürr Technologies GmbH und der HOMAG Group AG zu. Demnach erhalten die Aktionäre für 2015 eine Garantiedividende und ab 2016 einen Ausgleich von der Dürr Technologies GmbH in Höhe von jeweils 1,18 Euro brutto je HOMAG-Aktie, abzüglich des Betrags etwaiger Körperschaftsteuer sowie des Solidaritätszuschlags.

Am 16. Juli 2015 führten wir zudem den angekündigten Wechsel unserer Börsennotierung durch. Die Aktien der HOMAG Group AG sind seitdem nicht mehr im Segment Prime Standard des Regulierten Marktes, sondern im Segment Entry Standard des Open Markets der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Gemäß den Transparenzanforderungen dieses Börsensegments haben wir auf eine halbjährliche Berichterstattung umgestellt. —

## AKTIONÄRSSTRUKTUR ZUM 31. MÄRZ 2016

in Prozent



# WACHSEN MIT DER HOMAG GROUP

---

Als Marktführer und Innovationstreiber von holzbearbeitenden Maschinen und Anlagen arbeiten wir jeden Tag für den Wettbewerbsvorteil unserer Kunden. Wachsen mit der HOMAG Group heißt: Vom kleinen Handwerksbetrieb bis zur industriellen Großproduktion bieten wir passgenaue und flexible Produkte.

Wir denken und leben Industrie 4.0. Unsere Maschinen und Anlagen sind vernetzt und verbinden Effizienz, Automatisierung und maximale Flexibilität.

## IMPRESSUM

**Herausgeber**  
HOMAG Group AG  
Kommunikation  
Homagstraße 3–5  
72296 Schopfloch  
Deutschland

Tel.: +49 (0) 7443 13-0  
info@homag-group.com  
www.homag-group.com

**Verantwortlich**  
Kai Knitter

**Redaktion**  
Heimo Fischer,  
Jens Fahlbusch

**Konzept und Gestaltung**  
3st kommunikation, Mainz  
www.3st.de

**Druck**  
C. Maurer Druck & Verlag  
www.maurer-online.de

**Bildnachweis und Fotografie**  
HOMAG Group, Dürr AG,  
Matthias Haslauer, Marcus Pietrek,  
Mick Ryan, Getty Images



