

HAN N S.

Operational Excellence: Wenn Komplexität zur Stärke wird

Boarding the Future: Wie HOERBIGER Zukunftsmärkte erschließt

Modern Work: Technologie soll Arbeit einfacher, transparenter und wirksamer machen

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

herzlich willkommen zur zweiten Ausgabe von HANNS. A Pioneers Magazine im Geschäftsjahr 2026.

Im Mittelpunkt dieser Ausgabe stehen die Wachstumsmärkte von heute und morgen. Mit unserem Titelthema „Boarding the Future“ zeigen wir, wie HOERBIGER seine technologischen Stärken gezielt in neue Anwendungen und Zukunftsmärkte überführt. Von Emissionsreduzierung, Wasserstoff über Batteriespeicher und industrielle Automation bis hin zur Halbleiterfertigung wird deutlich: Wachstum entsteht nicht zufällig. Es ist das Ergebnis langfristiger Entscheidungen, technologischer Exzellenz und der Bereitschaft, neue Wege zu gehen. Warum Wachstum für HOERBIGER weit mehr ist als nur eine betriebswirtschaftliche Kennzahl, erläutert CEO Thorsten Kahlert auf der nächsten Seite.

Ein Wachstumsmarkt mit besonders großem Potenzial ist die Halbleiterindustrie. Denn ohne moderne Computerchips gäbe es viele der Technologien nicht, die derzeit ganze Branchen verändern – allen voran die Künstliche Intelligenz (KI). Mit der neuen Division Positioning stärkt HOERBIGER seine Präsenz in diesem dynamischen Zukunftsmarkt. Wie KI bereits heute unseren Arbeitsalltag verändert und welche Chancen sich daraus ergeben, darüber sprechen wir in dieser Ausgabe mit Hanna Brands, Global Modern Work & AI Lead bei HOERBIGER.

Haben Sie Feedback für uns? Oder vielleicht Ideen für Themen, die Sie gerne in einer der nächsten HANNS-Ausgaben lesen würden? Schreiben Sie uns, wir freuen uns über Ihr Feedback, Ihre Ideen und weitere Anregungen. Die bisherigen Ausgaben von HANNS. A Pioneers Magazine finden Sie auf unserer Website. Und wenn Sie schon einmal dort sind: Besuchen Sie auch unseren Newsroom. Dort finden Sie aktuelle Nachrichten und spannende Hintergrundberichte aus der HOERBIGER Welt.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen.

Das Redaktionsteam
communication@hoerbiger.com

WIDERRUFSRECHT

HANNS. A Pioneers Magazine erscheint halbjährlich in Deutsch und Englisch. Die Artikel sind auch unter www.hoerbiger.com abrufbar. Sie können der Verwendung der folgenden personenbezogenen Daten: Anrede, Titel, Vorname, Nachname und Adresse zum Zwecke der postalischen Information jederzeit widersprechen.

Fotografie/Illustration
Marcel Roger Billaudet: Cover, Seite 11
Gian Marco Castelberg: Seiten 3 und 9
Getty Images: Seiten 4–5
Magnific: Seite 12

Bitte kontaktieren Sie uns unter folgender Adresse:

HOERBIGER Holding AG
Redaktion HANNS
Baarerstrasse 18
6302 Zug, Schweiz
communication@hoerbiger.com



Boarding the Future:
Wie HOERBIGER Zukunftsmärkte erschließt



Operational Excellence:
Wenn Komplexität zur Stärke wird



Modern Work und KI:
Ein Interview mit Hanna Brands

WARUM „HANNS“?

Der österreichische Ingenieur Hanns Hörbiger (1860–1931) legte mit der Erfindung des Stahlplattenventils im Jahr 1895 nicht nur den Grundstein für den heutigen HOERBIGER Konzern, sondern schuf auch eine Schlüsseltechnologie, die die industrielle Entwicklung maßgeblich vorantrieb.



„Die Leidenschaft des PI Teams hat mich beeindruckt.“

Michael Albiez, CEO von PI und Mitglied der HOERBIGER Konzernleitung mit Verantwortung für die neue Division Positioning, zieht nach 100 Tagen eine erste persönliche Bilanz.

Michael, Du bist seit rund 100 Tagen CEO von PI. Wie fühlt sich das an?

Sehr intensiv und gleichzeitig unglaublich bereichernd. Ich habe die Zeit bewusst genutzt, um möglichst viel zu sehen und zuzuhören: An den deutschen PI Standorten, dann in den USA und danach in Asien. Was mich dabei besonders beeindruckt hat, ist die Offenheit, mit der mein neues Führungsteam und ich überall empfangen wurden, und die Leidenschaft des PI Teams für das Unternehmen und die Technologie. Dieses Vertrauen und diese positive Energie waren vom ersten Tag an spürbar. Das gibt Kraft und macht Lust, gemeinsam die Zukunft zu gestalten.

Welche Schwerpunkte hast Du gemeinsam mit Deinem Führungsteam in den ersten Monaten gesetzt?

Wir haben zunächst zugehört – intern wie extern in Richtung unserer Kunden. Das war wichtig, um zu verstehen, dass die Kunden unsere Technologiekompetenz sehr schätzen und der Marke PI großes Vertrauen entgegenbringen. Besonders unsere Piezo-Technologie und das Expertenwissen unserer Teams werden als echte Stärken honoriert. Gleichzeitig wissen wir jetzt auch, wo wir ansetzen können, um uns noch konsequenter auf die Kunden auszurichten. Parallel dazu haben wir als Team begonnen, ein gemeinsames Verständnis für unsere Prioritäten und die strategische Ausrichtung zu entwickeln: klare Verantwortlichkeiten, agile Teams und das alles bei einhundert Prozent Kundenfokus.

Was bringt PI dem HOERBIGER Konzern konkret?

Es sind aus meiner Sicht zwei Dinge: Erstens öffnet PI für HOERBIGER Türen zu Märkten, in denen der Konzern bisher nicht präsent war und die strukturell wachsen, etwa die Halbleiterfertigung, Photonik, Life Sciences, Medizintechnik oder Luft- und Raumfahrt. Das sind Industrien, in denen gerade die Zukunft entsteht. Hier wird heute entschieden, wie Technologie in 10 Jahren aussieht. Zweitens bringt PI echte mechatronische Kompetenz mit, also das Zusammenspiel von Hochpräzisionsmechanik, Sensorik, Elektronik und Software – das Wissen ist ein Alleinstellungsmerkmal für PI.

Was glaubst Du, kann PI von HOERBIGER lernen?

Was HOERBIGER über Jahrzehnte aufgebaut hat, ist beeindruckend: eine operative Exzellenz, die tief in der DNA des Unternehmens verankert ist. Ein globaler Footprint mit starken, lokal verwurzelten Teams, die weltweit Nähe zu Kunden und Märkten schaffen. Und eine enorme Widerstandsfähigkeit, die es möglich macht, auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten erfolgreich zu sein. Es gibt also einiges, was wir von HOERBIGER lernen können.

„Wachstum bedeutet Perspektive für uns alle.“

Ein anspruchsvolles Umfeld, große strategische Schritte und klare Ambitionen: Mit der Integration von PI und dem konsequenten Kurs auf profitables Wachstum setzt HOERBIGER seine Transformation fort. CEO Thorsten Kahlert spricht im Interview über das erste Halbjahr 2026, über die Ziele und Prioritäten im laufenden Jahr und weshalb Wachstum HOERBIGER zu einem attraktiven Arbeitgeber macht.



Thorsten, wie ordnest Du das erste Halbjahr 2026 ein?

Das erste Halbjahr 2026 verlief nach Plan. Mit dem erfolgreichen Abschluss der Übernahme von PI Ende März haben wir die größte Akquisition in der Geschichte von HOERBIGER unter Dach und Fach gebracht und damit die Transformation von HOERBIGER massiv beschleunigt. Zuversichtlich stimmt mich vor allem die Stärke und der Einsatz unserer Teams weltweit. Wir sehen, dass unsere Kerngeschäfte trotz eines weiterhin anspruchsvollen Marktumfelds stabil liefern.

Worauf legt die Konzernleitung im laufenden Geschäftsjahr ihren Fokus?

Drei Themen bestimmen das Jahr. An erster Stelle steht PI: Die Integration erfolgreich gestalten, die unternehmerische Stärke bewahren und das Wachstum in attraktiven Zukunftsmärkten gezielt vorantreiben – das hat für uns höchste Priorität.

Gleichzeitig investieren wir konsequent in unser Kerngeschäft. Wir wollen wieder organisch wachsen, indem wir Marktanteile ausbauen und neue Wachstumsfelder erschließen.

Und wir halten an einer sehr hohen Kostendisziplin fest, als zentraler Hebel, um finanzielle Stabilität zu sichern und den Konzern in einem anspruchsvollen Marktumfeld resilient aufzustellen.

Welche Ziele habt Ihr Euch für 2026 gesetzt?

Das Marktumfeld bleibt anspruchsvoll, mit einer hohen Volatilität, geopolitischen Unsicherheiten und einer geringen Planbarkeit. Dennoch setzen wir unsere Strategie des profitablen Wachstums entschlossen fort. Für das Geschäftsjahr 2026 streben wir ein leicht einstelliges Umsatzwachstum bei stabiler Profitabilität an.

Warum ist Wachstum aus Deiner Sicht so wichtig?

Wachstum ist für uns kein Selbstzweck. Es ist eine Notwendigkeit. Als stiftungsgeführter Konzern sind wir unabhängig vom Kapitalmarkt und können unsere Entscheidungen konsequent langfristig ausrichten. Das heißt aber auch, dass wir alles, was wir investieren – in Innovation, in Akquisitionen, in unsere Mitarbeitenden – aus eigener Kraft finanzieren müssen. Deshalb ist profitables Wachstum unser wichtigstes Ziel. Es sichert unsere Unabhängigkeit, unsere Zukunftsfähigkeit und macht uns zu einem stabilen, attraktiven Arbeitgeber.

Kannst Du erklären, warum Wachstum HOERBIGER zu einem attraktiven Arbeitgeber macht?

Gerne, denn das ist ein Punkt, der mir persönlich sehr am Herzen liegt. Wachstum ist nicht nur eine finanzielle Kennzahl. Wachstum bedeutet Perspektive. Für jeden einzelnen Menschen im Konzern.

Stell Dir ein Unternehmen vor, das nicht wächst. Es stagniert. Was passiert dann auf der Personalseite? Wenig bis nichts. Die Positionen sind besetzt, die Strukturen sind starr, und wer sich weiterentwickeln will, muss das Unternehmen verlassen. Das ist das Gegenteil von dem, was wir bei HOERBIGER wollen. Wenn ein Unternehmen wächst, entstehen laufend neue Aufgaben, neue Rollen, neue Verantwortungsbereiche. Unser Nordstern 2030 formuliert es ganz klar: HOERBIGER will ein Top-Arbeitgeber sein, bei dem Menschen persönlich und beruflich wachsen können. Das gelingt nur, wenn auch das Unternehmen wächst. Wachstum gleich Perspektive – das ist keine Formel aus dem Lehrbuch, das ist bei uns gelebte Realität. Und es ist letztlich eines der stärksten Argumente, warum Menschen zu HOERBIGER kommen und warum sie bleiben.

Bewährte Stärke. Neue Ambition.

HOERBIGER erzielte im vergangenen Jahr in einem sehr anspruchsvollen Marktumfeld bei leicht rückläufigem Umsatz ein sehr gutes Ergebnis und bewies damit die Robustheit seines Geschäftsmodells. Gleichzeitig schärfte der Konzern seinen strategischen Fokus durch gezielte Portfolioanpassungen. Mit der Übernahme von Physik Instrumente (PI) Anfang dieses Jahres entstand die neue Division Positioning, mit der HOERBIGER sein Kompetenzprofil um hochpräzise Positionier- und Bewegungstechnologien erweitert und den Zugang zu dynamischen Zukunftsmärkten öffnet. Das Kerngeschäft bleibt zentraler Pfeiler des Erfolgs und wird konsequent weiterentwickelt.

Mehr zur Entwicklung des Konzerns und den strategischen Meilensteinen lesen Sie im aktuellen HOERBIGER Jahrbuch unter: www.hoerbiger.com/yearbook2026



Vor zehn Jahren stammte ein Großteil des HOERBIGER Geschäfts aus Märkten, die heute unter erheblichem Transformationsdruck stehen. Die Ölindustrie verändert sich grundlegend, die Automobilindustrie befindet sich mitten im Wandel zur Elektromobilität und viele industrielle Wertschöpfungsketten werden durch Digitalisierung, Automatisierung und Nachhaltigkeitsanforderungen neu definiert. Für HOERBIGER stellte sich deshalb eine entscheidende Frage: Wo entsteht das Wachstum von morgen?



Abflug
Departures

Terminal 1

A,B,C,Z

Terminal 2

D,E



S+U

Boarding the Future:
Wie HOERBIGER Zukun



unftsmärkte erschließt

Die Antwort auf die Wachstumschancen von morgen ist kein einzelnes Produkt, keine einzelne Technologie und kein einzelner Markt. Sie liegt in einer konsequenten Strategie, die bestehende Stärken mit neuen Chancen verbindet. HOERBIGER nutzt seine technologische Kompetenz, seine Innovationskraft und gezielte Akquisitionen, um Schritt für Schritt neue Wachstumsmärkte zu erschließen. Hinter dieser Entwicklung steht eine klare Überzeugung: Die Sicherung der langfristigen Prosperität des Konzerns erfordert eine aktive Transformation.

HOERBIGER hat sich dem Wandel früh gestellt und ist ihn konsequent angegangen – die Erfolge sind bereits sichtbar: Innerhalb von fünf Jahren ist es HOERBIGER gelungen, den Anteil von Megatrendmärkten am Umsatz von rund fünf auf 25 Prozent zu steigern. Bis 2030 soll dieser Anteil auf 35 Prozent wachsen. Ein wesentlicher Treiber ist dabei die Kombination aus organischem Wachstum über Innovation und dem gezielten Einstieg in neue Märkte – etwa über Venture-Projekte oder durch Akquisitionen. Alle Geschäftsbereiche haben in den vergangenen Jahren Initiativen mit dem Ziel gestartet, die über Jahrzehnte erarbeiteten Stärken auf neue Anwendungen und Märkte zu übertragen.

Mit Erfahrung auf neuen Routen

In der Division Compression lässt sich sehr klar nachvollziehen, wie bestehende Kompetenzen den Zugang zu neuen Märkten ermöglichen. Ein wichtiger Wachstumstreiber liegt weiterhin im klassischen Geschäft. Weltweit steigen die Anforderungen an Energieeffizienz und Emissionsreduktion. Lösungen wie ECP, eHydroCOM, EmissionShield oder das Emissions Recovery System (ERS) helfen Kunden dabei, ihre Kompressoranlagen effizienter zu betreiben und Emissionen zu senken. Getrieben wird dieser Markt durch strengere regulatorische Vorgaben, steigende Energiekosten und den Wunsch nach nachhaltigeren Industrieprozessen.

Doch HOERBIGER geht noch einen Schritt weiter. Technologien und Know-how aus etablierten Anwendungen werden gezielt auf neue Herausforderungen übertragen. Ein besonders eindrucksvolles Beispiel dafür ist die Wasserstoffwirtschaft. Mit Lösungen für die Wasserstoffverdichtung wie dem HCP 500 erschließt HOERBIGER einen zentralen Baustein der Energiewende. Wachstum entsteht hier nicht durch einen radikalen Neuanfang, sondern durch die konsequente Weiterentwicklung jahrzehntelang aufgebauter Kompetenz.

Im Segment Flow & Motion Control werden neue Märkte aktiv erschlossen – nicht nur als Weiterentwicklung des Bestehenden, sondern bewusst darüber hinaus. Das Projekt mit dem Namen „Highjump“ lieferte viele neue Anwendungsideen und zeigt eindrucksvoll, wie breit das Spektrum für Piezoanwendungen ist. Compression entwickelt sich damit von einem klassischen Komponentenlieferanten zu einem Technologieanbieter mit wachsender Präsenz in unterschiedlichen Zukunftsmärkten.

AUTOMOTIVE

Flughöhe halten

Die Division Automotive bewegt sich in einem Umfeld, das sich derzeit grundlegend wandelt. In einem sich konsolidierenden Markt für Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor behauptet sich Automotive im klassischen Synchro-Geschäft sehr stark. Im Fokus stehen Marktanteilsgewinne durch VA/VE (Value Analysis und Value Engineering) und Kostenführerschaft. Ziel ist es, sich klar vom Wettbewerb abzuheben und zusätzliche Volumina zu erschließen.

Gleichzeitig tritt die Division erfolgreich in den Markt der elektrifizierten Antriebe ein. Mit Schaltelementen und der eCoupling-Technologie ermöglicht sie effiziente Lösungen für Hybrid- und Elektrofahrzeuge und adressiert damit einen Trend der Branche. Hier liegt die Stärke nicht nur in der Technologie selbst, sondern vor allem in der Fähigkeit, diese in den industriellen Maßstab zu überführen. Wachstum entsteht hier aus der Kombination von Innovation und exzellenter Industrialisierung.

Weitere Wachstumsfelder entstehen durch Komfortsysteme im Premiumsegment. Verstellsysteme für das Fahrwerk sowie Komfortlösungen beispielsweise für Nutzfahrzeuge bedienen die steigenden Anforderungen der Fahrzeughersteller an Komfort, Funktionalität und Differenzierung.

POSITIONING

Landung im Nanometer-Bereich

Manche Wachstumsmärkte lassen sich aus bestehenden Technologien erschließen. Andere erfordern einen gezielten Schritt in völlig neue Welten. Mit der Akquisition von Physik Instrumente (PI) hat HOERBIGER genau diesen Schritt vollzogen. Die neu gegründete Division Positioning erschließt Industrien, die sich fundamental von den klassischen Geschäftsfeldern des Konzerns unterscheiden – sowohl technologisch als auch hinsichtlich ihrer Wachstumsdynamik.

PI ist führend in hochpräzisen Positionier- und Bewegungssystemen im Nanometerbereich. Diese Technologien sind in einer Vielzahl von Zukunftsmärkten unverzichtbar. In der Halbleiterindustrie ermöglichen sie beispielsweise die exakte Positionierung von Wafern und optischen Komponenten – eine Grundvoraussetzung für die Herstellung moderner Chips. Auch in der Photonik spielen sie eine zentrale Rolle, ebenso in der Medizintechnik, wo höchste Präzision neue Anwendungen in Diagnostik und Therapie ermöglicht. Hinzu kommen Bereiche wie industrielle Automation oder Satellitenkommunikation, in denen präzise Bewegungssteuerung entscheidend ist.

Für HOERBIGER bedeutet der Aufbau der Division Positioning eine bewusste Diversifikation in Märkte mit strukturellem Wachstum und hoher technologischer Eintrittsbarriere. Gleichzeitig verändert diese Division auch die Perspektive im Unternehmen: Während klassische Märkte stark kosten- und volumengetrieben sind, stehen hier Innovation, Geschwindigkeit und technologische Exzellenz im Mittelpunkt. Die Integration von Physik Instrumente hat damit nicht nur neue Geschäftsfelder erschlossen, sondern maßgeblich dazu beigetragen, den Anteil des HOERBIGER Konzerns in Megatrendmärkten signifikant zu erhöhen.

ROTARY

Drehscheibe für jedes Medium

In der Business Unit Rotary werden die Wachstumschancen besonders entlang konkreter Anwendungen sichtbar. Drehdurchführungen spielen als Kernprodukt von Rotary in vielen Zukunfts- und Wachstumsmärkten eine Rolle, etwa in der industriellen Automation, bei erneuerbaren Energien (Windkraft), im Onlinehandel (Papier- und Kartonagenproduktion) in der Luft- und Raumfahrt sowie im Verteidigungsbereich.

Ein wichtiger Zukunftsmarkt ist das Geschäft mit elektrischen Schleifringen. Sie ermöglichen die Übertragung von Strom und Daten in rotierenden Systemen und sind damit eine Schlüsseltechnologie für moderne Industrieanlagen. In der Halbleiterproduktion – insbesondere in der Waferfertigung – sind sie unverzichtbar. HOERBIGER hat diesen Markt gezielt ausgebaut. Die Übernahme mehrerer Schleifring-Produktlinien von LTN unterstreicht die strategische Bedeutung dieses Geschäftsfelds. Zusätzliche Dynamik bringt die Integration von Diamond-Roltran. Die daraus hervorgegangenen wartungsfreien Roll-Ring-Schleifringe konnten bereits kurz nach ihrer Einführung Markterfolge erzielen – insbesondere in anspruchsvollen Anwendungen der Luft- und Raumfahrt sowie im Verteidigungsbereich. Rotary positioniert sich damit zunehmend in technologiegetriebenen Wachstumsmärkten.

Ein zentrales Feld für organisches Wachstum sieht Rotary im sogenannten Mid-Market: Hier geht es darum, mit der bestehenden Expertise für Premiumprodukte, Lösungen für niedrigere Preissegmente zu entwickeln. Diese Best-Cost-Produkte haben ein sehr großes Marktpotenzial.

SAFETY

Sicherheitscheck für neue Märkte

Neue Technologien schaffen neue Möglichkeiten. Gleichzeitig entstehen neue Risiken. Genau an diesem Punkt setzt die Business Unit Safety an. Ihr Geschäft profitiert von einem Megatrend, der nahezu alle Industrien betrifft: dem steigenden Anspruch an Sicherheit, Verfügbarkeit und Anlagenschutz.

Wachstum entsteht dabei aus mehreren Entwicklungen gleichzeitig. Regulatorische Anforderungen werden weltweit strenger. Gleichzeitig steigt das Bewusstsein für das kostbarste Gut eines jeden Unternehmens: die Gesundheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Hinzu kommen neue Technologien, die neue Sicherheitskonzepte erforderlich machen.

Ein aktuelles Beispiel sind Battery Energy Storage Systems (BESS). Sie spielen eine zentrale Rolle für die Energiewende, da sie die Speicherung erneuerbarer Energien ermöglichen. Gleichzeitig bringen Batteriesysteme neue Herausforderungen mit sich, etwa durch thermische Reaktionen und erhöhte Sicherheitsanforderungen. Auch in zahlreichen anderen Industrien wie der Lebensmittel-, Chemie-, Pharma- und Wasserstoffindustrie ist Explosionsschutz zentral für einen sicheren Anlagenbetrieb.

Safety entwickelt hierfür spezialisierte Lösungen, die gezielt auf diese Anwendungen zugeschnitten sind. Die Business Unit bleibt damit ihrem Kernauftrag treu – dem Schutz von Menschen und Anlagen – und erschließt gleichzeitig neue Märkte entlang der globalen Megatrends.

Ready for Takeoff

Die Beispiele aus den Geschäftsbereichen zeigen: Die Zukunft von HOERBIGER entsteht nicht in einem einzelnen Markt und nicht durch eine einzelne Technologie. Sie entsteht dort, wo bestehende Kompetenzen auf neue Herausforderungen treffen. In Wasserstoffanwendungen, Halbleiterfabriken, Batteriespeichern, automatisierten Produktionssystemen oder hochpräzisen Positionierlösungen. Manche dieser Märkte wurden durch Innovation aus dem bestehenden Geschäft heraus erschlossen. Andere entstanden durch gezielte Akquisitionen. Allen gemeinsam ist ein klarer Gedanke: Wachstumsmärkte entstehen nicht zufällig. Sie sind das Ergebnis langfristiger Entscheidungen, technologischer Exzellenz und konsequenter Umsetzung. Der Wandel der Industrie ist für HOERBIGER die Grundlage für das Wachstum von morgen.

Wie funktioniert eigentlich die Conical Screw-Technologie?

Mit seinem Emissions Recovery System (ERS) erzielt HOERBIGER weitere Fortschritte im Klimaschutz. Basierend auf der firmeneigenen Conical Screw-Technologie gewinnt das ERS Erdgas zurück, das aus Kompressordichtungen entweicht, verdichtet es und führt es dem Prozess wieder zu. Wir haben mit Christian Hold, Head of Business Venture Conical Screw, gesprochen und ihn gefragt, welche Funktion die konische Schraube in diesem System hat, wo das ERS zum Einsatz kommt und wie es zum Klimaschutz beiträgt.

Christian, wie funktioniert das Emission Recovery System (ERS)?

Christian Hold — Das ERS fängt Erdgas auf, das bei Kompressoren normalerweise entweicht, und führt es wieder in den Prozess zurück. Methan wird so nicht mehr unkontrolliert in die Atmosphäre abgegeben oder abgepackelt, sondern zurückgewonnen und genutzt. Dadurch sinkt die Menge an schädlichen Emissionen deutlich, weil das Gas im Kreislauf bleibt.

Und welche Funktion hat die konische Schraube dabei?

CH — Sie ist das Herzstück des ERS. Dabei drehen sich zwei konische Rotoren ineinander und verdichten das Gas zwischen sich. Das System kann flexibel mit unterschiedlichen Druckbereichen und Prozessparametern umgehen und das Gas effizient weiterverarbeiten.

Das musst Du uns genauer erklären. Wie gewinnt das ERS entweichendes Erdgas zurück?

CH — Das System erfasst gezielt Gas, das aus Kompressordichtungen austritt. Dieses Gas wird zwischen den konischen Rotoren verdichtet und anschließend in den Prozess zurückgeführt. Weil das System hermetisch dicht ist, entstehen dabei keine zusätzlichen Emissionen.

Und was passiert dann mit dem verdichteten Gas?

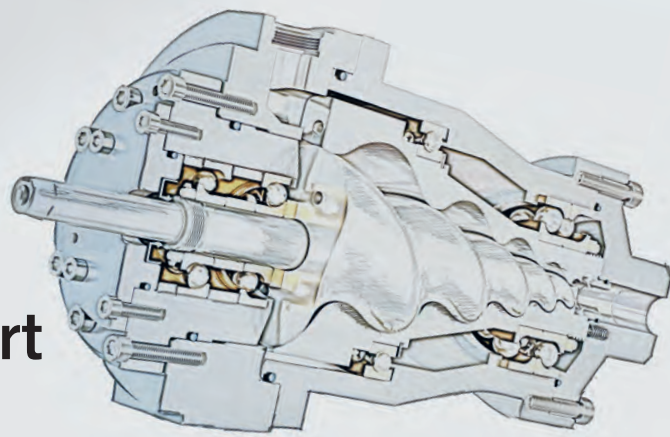
CH — Das verdichtete Gas wird ohne Umwege direkt wieder in die Anlage eingespeist. Es entsteht dadurch ein geschlossener Kreislauf und Kunden können so ihre Vorgaben zur Emissionsvermeidung direkt erfüllen.

Faszinierend. Und wie trägt das ERS konkret zum Klimaschutz und zur CO₂-Reduktion bei?

CH — Durch die Rückgewinnung von Methan werden Treibhausgasemissionen vermieden. In bisherigen Test-Einsätzen entspricht das einer Einsparung von mehr als 1.850 Tonnen CO₂-Äquivalent. Das ist vergleichbar mit dem jährlichen Stromverbrauch von etwa 1.000 Haushalten. So verbessert das ERS messbar die Klimabilanz von Anlagen.

Das sind beeindruckende Werte. Wer interessiert sich denn für diese Technologie?

CH — Unsere Kunden kommen aus der gesamten Gas-Wertschöpfungskette, zum Beispiel aus der Gas- und Biogasproduktion, dem Transport über Pipelines und aus LNG-Anwendungen. Erste Anlagen wurden bereits in Nordamerika verkauft, es gibt einen ersten Auftrag in Europa und eine steigende Nachfrage in der Asien-Pazifik-Region, etwa in Australien und Neuseeland. Besonders gefragt ist das System bei Unternehmen, die ihre Emissionen reduzieren und sich auf zukünftige Umweltanforderungen vorbereiten wollen.



Hightech gegen Schädlinge: Fliegenzucht unterstützt nachhaltige Landwirtschaft

Im Süden Perus werden jede Woche rund 18 Millionen sterile Fliegen gezüchtet, um die Fruchtfliege Ceratitis capitata zu bekämpfen – einen der größten Schädlinge für Obst und Gemüse. Ziel des Programms ist es, die Population langfristig zu reduzieren und gleichzeitig Ernteerträge und Qualität zu verbessern.

Dafür wird die sogenannte Sterile-Insekten-Technik eingesetzt. Die Fliegen werden unter kontrollierten Bedingungen gezüchtet und anschließend durch Bestrahlung sterilisiert. Danach werden die männlichen Tiere in der Natur freigesetzt. Sie paaren sich mit wilden Weibchen, ohne Nachwuchs zu erzeugen. So geht die Schädlingspopulation Schritt für Schritt zurück – ganz ohne chemische Pestizide.

Ein zentraler Baustein der Anlage ist ein dampfbeheizter Extruder. In diesem System wird das Futter für die Fliegen aufbereitet. Ein Teil der Larven wird dort getrocknet und anschließend als nährstoffreiches, hochwertiges Futter wiederverwendet. Das sorgt für einen geschlossenen, effizienten Kreislauf und sichert eine stabile Produktion.



Hier kommt die Business Unit Rotary ins Spiel. Mit der Deublin Serie N12 stellt Rotary eine Schlüsselkomponente für den Extruder bereit. Die Drehdurchführung sorgt dafür, dass Dampf zuverlässig in das rotierende System gelangt. Dadurch bleiben Temperatur und Prozessbedingungen konstant. Das ist entscheidend für eine gleichmäßige Trocknung der Larven und für die hohe Qualität des Futters – zwei wichtige Faktoren für den gesamten Zuchtprozess. Die Zusammenarbeit zwischen den peruanischen Landwirtschaftsbehörden und Deublin besteht seit 2018. Nach einer Analyse vor Ort wurde die Lösung gemeinsam umgesetzt und seitdem wird sie kontinuierlich betreut und verbessert.

Präzision in Bewegung: Wie DXOMARK mit Hexapoden von PI die Bildqualität messbar macht

DXOMARK misst die Bildqualität unter realistischen Bedingungen und macht die Ergebnisse damit erstmals über verschiedene Geräte und Anwendungsfälle hinweg wirklich vergleichbar. Ermöglicht wird dies durch präzise Bewegungssimulationen von Physik Instrumente (PI), die im Labor den realen Einsatz originalgetreu nachbilden.

Heutige Kameras müssen unter den unterschiedlichsten Bedingungen zuverlässig funktionieren – bei schlechten Lichtverhältnissen, während der Bewegung oder in sicherheitskritischen Anwendungen wie Fahrerassistenzsystemen (ADAS). Gleichzeitig steigen die Erwartungen an die Bildqualität stetig. Genau hier kommt DXOMARK ins Spiel. Das Unternehmen entwickelt Testmethoden und komplette Laborlösungen, mit denen sich die Bild- und Videoqualität objektiv messen lässt. Diese Lösungen kombinieren Hardware, Software und strenge Testprotokolle und gewährleisten so, dass die Ergebnisse wiederholbar und unabhängig vom Bediener sind.

„Eine Messung ist nur so gut wie die Bedingungen, die man schafft. Wir arbeiten mit PI zusammen, weil wir mit deren Hexapoden reale Bewegungen mit der von unserer Methodik geforderten Wiederholbarkeit nachbilden können – und genau das macht unsere Bewertungen letztendlich für die Branche aussagekräftig“, erklärt Laurent Chanas, Leiter des Analyzer-Teams bei DXOMARK.

Die Herausforderung besteht aus zwei Aspekten. Kameras müssen unter identischen Bedingungen getestet werden, um die Vergleichbarkeit zu gewährleisten, während die Bewegungsmuster des realen Einsatzes so originalgetreu wie möglich simuliert werden müssen – seien es die Mikrobewegungen einer menschlichen Hand oder die über das Fahrzeugchassis übertragenen Vibrationen. Um aussagekräftige Bewertungen zu erstellen, werden Tausende von Bildern aufgenommen und anhand von Kriterien wie Auflösung, Farbgenauigkeit, Belichtung und Leistungsfähigkeit der optischen Bildstabilisierung analysiert.

Um diese komplexen Anforderungen zu erfüllen, setzt DXOMARK auf Bewegungssysteme von PI. Hexapoden, insbesondere die Modelle H840 und H860, positionieren und bewegen Kameras mit hoher Genauigkeit in sechs Freiheitsgraden und ermöglichen so komplexe, realitätsnahe Bewegungsmuster. Dadurch lassen sich Testszenarien definieren, die sowohl realistisch als auch perfekt wiederholbar sind.

„Es ist entscheidend, dass wir eng mit dem Kunden zusammenarbeiten, um die Anforderungen vollständig zu verstehen und sie in eine präzise Bewegungslösung umzusetzen“, sagt Emmanuel Pascal, Leiter von PI France.

Dank dieser engen Zusammenarbeit werden die Systeme speziell auf die Laborabläufe von DXOMARK zugeschnitten und in bestehende Testumgebungen integriert. Selbst anspruchsvolle Bewegungsabläufe – von subtilen Stabilisierungsimpulsen bis hin zu hochdynamischen Schwingungsprofilen – lassen sich konsistent reproduzieren.

Das Ergebnis ist ein neuer Standard für die Bewertung der Bildqualität: Messungen, die wiederholbar, objektiv und über Produkte und Testreihen hinweg direkt vergleichbar sind. Für Kamera- und Modulhersteller bedeutet dies den Zugang zu zuverlässigen Daten, die eine zielgerichtete Entwicklung und schnellere Iterationen ermöglichen. Für Endverbraucher und Einkäufer aus der Industrie bedeutet es Benchmarks, auf die sie sich verlassen können.





Wenn Komplexität zur Stärke wird – Operational Excellence in der Supply Chain

Weltweit laufen jedes Jahr rund 90 Millionen Fahrzeuge vom Band – das sind nahezu drei Fahrzeuge pro Sekunde. Etwa jedes vierte davon ist mit Komponenten von HOERBIGER ausgestattet. Dahinter steckt ein hochkomplexes System aus präzisen Fertigungs- und Logistikprozessen entlang globaler Lieferketten. Wie dieses Zusammenspiel in der Praxis funktioniert, zeigt das größte Kundenprojekt der Division Automotive.

Im Zentrum steht ein Doppelkupplungsgetriebe (Dual Clutch Transmission, DCT), das in modernen Hybridantrieben eingesetzt wird. Das Konzept kombiniert ein klassisches Doppelkupplungsgetriebe mit einem integrierten Elektromotor und ermöglicht dadurch besonders effiziente und komfortable Schaltvorgänge. Das performancebestimmende Synchronisierungssystem wurde von HOERBIGER in enger Abstimmung mit dem Kunden entwickelt.

Seit 2023 liefert HOERBIGER dafür die Serienkomponenten an die Getriebemontagewerke des Kunden – für bis zu 1,5 Millionen Getriebe. Das bedeutet bis zu 30 Millionen Komponenten pro Jahr. Um diese extrem hohen Stückzahlen nach Automotive-Standards zu fertigen, wurden Kapazitäten gezielt erweitert und Prozesse konsequent auf Serienperformance optimiert.

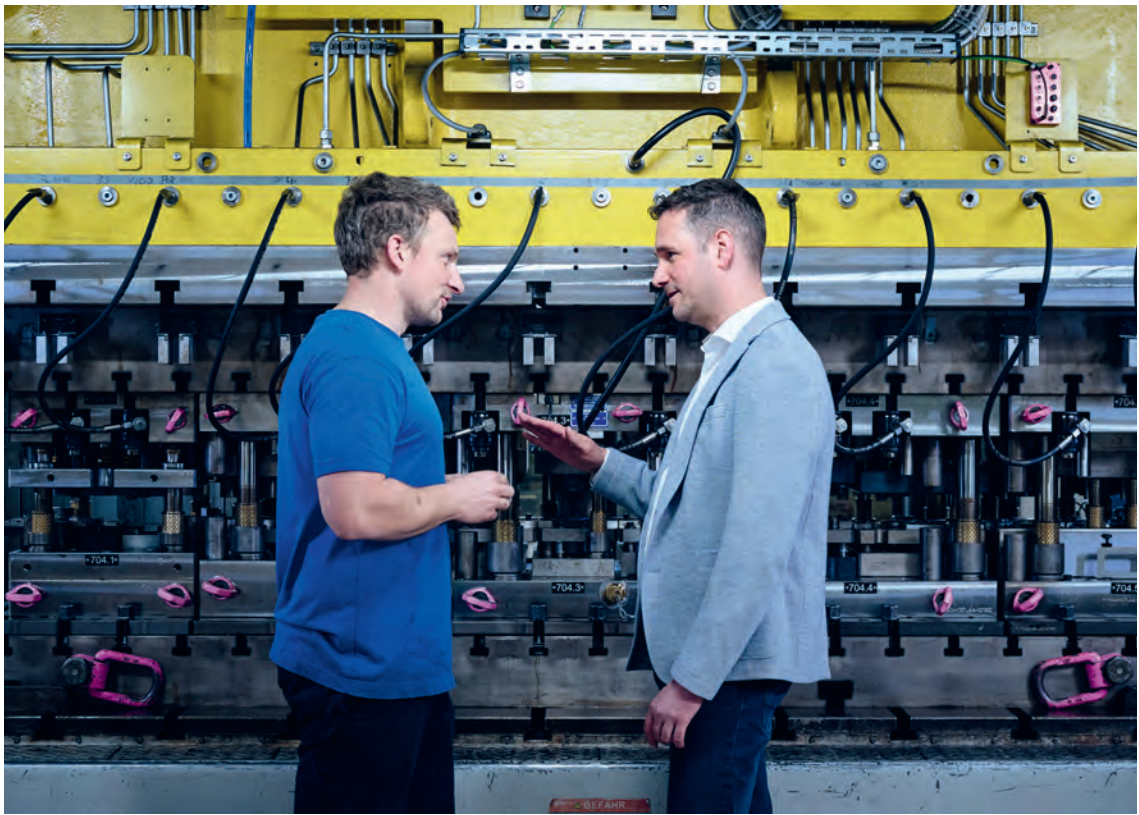
Sechs Werke, ein System

Die Basis dafür bildet ein eng verzahnter Produktionsverbund aus sechs Werken in Deutschland, Polen und China. Jeder Standort bringt spezifische Kompetenzen ein – vom Werkzeugbau über Stanzen und Umformen, komplexe mechanische Bearbeitung und Wärmebehandlung, bis hin zur eigenen Reibbelagstechnologie und hochautomatisierten Serienfertigung mit vollautomatisierter 100 Prozent “End of Line“-Qualitätsprüfung.

In den Werken in Schongau entstehen beispielsweise Komponenten für Reibsysteme und Schiebemuffen. Ein vollständig inhouse gefertigtes Reibsystem in Schongau durchläuft dabei insgesamt 16 präzise abgestimmte Fertigungsschritte.

Am Ende laufen die Komponenten aller Standorte in den Getriebewerken des Kunden zusammen und werden dort als einbaufertige Synchronisierungssysteme in die Getriebe montiert.

„Unsere Stärke liegt im perfekt aufeinander abgestimmten Zusammenspiel – über Werke, Länder und Funktionen hinweg sowie in der engen Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten. Eine durchgängige Digitalisierung, definierte Lean-Standards und kontinuierliche Verbesserungsprozesse entlang der Wertschöpfungskette helfen uns, komplexe Abläufe effizient zu steuern, Transparenz zu schaffen und eine stabile Versorgung in gleichbleibend hoher Qualität sicherzustellen“, sagt Andreas Veit, Chief Operations Officer (COO) der Division Automotive.



An der Umformpresse in Schongau: Fabian Schmidt, Werkleiter, und Roland Müller, Experte im Werkzeugbau, sichern die präzise Fertigung zentraler Komponenten für die Serienproduktion.

Operational Excellence – jeden Tag

Operational Excellence bedeutet für HOERBIGER hohe Taktleistung mit einem klaren Anspruch: Just-in-time-Anlieferung mit 100 Prozent Qualität. Für den Erfolg entscheidend sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: Teams aus verschiedenen Ländern und Funktionsbereichen arbeiten eng zusammen, optimieren Prozesse und sorgen dafür, dass aus komplexen Anforderungen robuste Serienabläufe entstehen.

Für den Kunden bedeutet das: ein optimal ausgelegtes Produkt mit überlegener Funktion – gefertigt nach Operational-Excellence-Kriterien und zu global wettbewerbsfähigen Preisen. Operational Excellence macht HOERBIGER damit zum Marktführer und verlässlichen Partner.

„Wer heute lernt, mit KI umzugehen, bleibt morgen arbeitsmarktfähig.“

Hanna Brands verantwortet bei HOERBIGER die Einführung moderner Arbeitsweisen und Künstlicher Intelligenz. Ihre Aufgabe ist so einfach wie komplex: zwischen IT und Anwendern zu vermitteln und Technologie so zu erklären, dass sie verstanden und genutzt wird.

Hanna Brands verantwortet seit Juni 2025 als Global Modern Work & AI Lead bei HOERBIGER die konzernweite Einführung moderner Arbeitsmethoden und KI-gestützter Werkzeuge. Zuvor war sie als New Work Advisor und Mitglied der Geschäftsleitung beim Beratungshaus Blackboat tätig, wo sie HOERBIGER bereits in beratender Funktion begleitete. Ihre berufliche Laufbahn begann bei der Fielmann AG; dort durchlief sie über sieben Jahre verschiedene Stationen in der Unternehmenskommunikation. Hanna hält einen Bachelor of Science in Business Administration der Fachhochschule Elmsborn und hat sich in den Feldern New Work, interne und Change-Kommunikation sowie Verhandlungsführung weitergebildet.

Hanna, Du hast HOERBIGER zunächst als externe Beraterin kennengelernt. Was hat Dich bewogen, die Seiten zu wechseln?

Es war die Art und Weise, mit der bei HOERBIGER gearbeitet wird: ein Austausch auf Augenhöhe, unabhängig von Hierarchie oder Funktion. Zudem hat mich die Internationalität des Teams fasziniert. Es ist die erste Position in meiner Laufbahn, in der ich täglich mit Menschen aus sehr unterschiedlichen Kulturen arbeite. Das ist großartig und bietet mir eine erhebliche Lernkurve. Und schon in den ersten Tagen war erkennbar, welchen Stellenwert die Entwicklung der Mitarbeitenden bei HOERBIGER hat.

Dein Titel lautet „Global Modern Work & AI Lead“.

Eine Funktionsbezeichnung, die erklärungsbedürftig ist.

Das ist sie in der Tat. Modernes Arbeiten soll Arbeit einfacher, transparenter und wirksamer machen. Im Büro oder remote – über Teams und Standorte hinweg. Meine Aufgabe ist es, zwischen IT und Anwenderinnen und Anwendern zu vermitteln und Technologie so zu erklären, dass sie verstanden und genutzt wird. Hinzu kommt das Themenfeld Künstliche Intelligenz (KI): Wir identifizieren systematisch jene Anwendungsfälle, in denen KI manuelle Tätigkeiten ersetzen und Freiräume für anspruchsvollere Aufgaben schaffen kann.

Modern Work heißt oft: neue Tools, neue Prozesse, neue Gewohnheiten. Veränderung stößt nicht immer auf Begeisterung. Was ist Dein Rezept, damit Mitarbeitende sich darauf einlassen?

Ich höre zu, um herauszufinden, wo die Barrieren sind. Skepsis hat fast immer einen rationalen Kern, und den gilt es zu verstehen, bevor man argumentiert. Parallel arbeite ich gezielt mit jenen, die vorangehen wollen, und nutze sie als Multiplikatorinnen und Multiplikatoren. Bemerkenswert finde ich allerdings ein Phänomen: Privat nutzen wir digitale Werkzeuge mit großer Selbstverständlichkeit. Im beruflichen Kontext begegnen wir denselben Werkzeugen mit Vorbehalt. Und das, obwohl kontinuierliche Innovation bei HOERBIGER Produkten eine Selbstverständlichkeit ist.

Du führst bei HOERBIGER gerade Microsoft Copilot ein. Mal ehrlich: Wie groß ist die Begeisterung für KI bei Deinen Kolleginnen und Kollegen?

Größer, als man vermuten könnte. Anders als bei klassischen IT-Themen erschließt sich der Mehrwert von KI durch Ausprobieren rasch. Es gibt Reibungspunkte, zum Beispiel wenn die Maschine Inhalte fabriziert, die nicht stimmen. Aber die Grundhaltung ist offen.

Warum hat sich HOERBIGER für Microsoft Copilot entschieden und nicht für eine der vielen Alternativen am Markt?

Weil es die Lösung ist, die sich am verlässlichsten in unsere Realität einfügt. HOERBIGER arbeitet seit Jahren mit M365, der Cloud-Lösung von Microsoft. Copilot setzt also genau auf den Tools auf, mit denen unsere Mitarbeitenden ohnehin täglich arbeiten. Ein weiterer wichtiger Faktor ist das Thema Sicherheit: Copilot verarbeitet Inhalte innerhalb unserer bestehenden Microsoft-Umgebung, unter den Berechtigungs- und Compliance-Regeln, die wir ohnehin etabliert haben.

HOERBIGER arbeitet eng mit Microsoft zusammen.

Was macht diese Partnerschaft so wertvoll?

Microsoft hat uns angeboten, an einem exklusiven Programm für mittelständische Unternehmen teilzunehmen. Die Partnerschaft wirkt in beide Richtungen. Microsoft will verstehen, welche Bedürfnisse wir als mittelständisches Industrieunternehmen mitbringen, und wir lernen, wie ein Technologiekonzern dieser Größenordnung denkt und arbeitet. Wir bekommen dadurch nicht nur einen tiefen Einblick in die aktuelle Technologie, sondern auch in das, was als Nächstes kommt. Durch die Nähe zu den Expertinnen und Experten und den regelmäßigen Austausch über den sinnvollen Einsatz der Werkzeuge bleiben wir am Puls der Entwicklung. Und das ist in diesem Tempo der entscheidende Vorteil.

KI verändert die Arbeitswelt rasant.

Wie sollten Kolleginnen und Kollegen damit umgehen?

Der wichtigste Punkt ist für mich: Du musst beurteilen können, was die Technologie kann – und was nicht. Nur wer das kann, ist auch in der Lage einzuschätzen, wie KI das eigene Arbeitsumfeld verändert und wo sich der Einsatz wirklich lohnt. Diese Urteilsfähigkeit erwirbt man sich durch aktive Nutzung, Geduld und den Mut, Dinge auch einmal selbst auszuprobieren. Wer heute lernt, mit KI umzugehen, bleibt morgen arbeitsmarktfähig. Das Gefühl, nie ganz auf dem aktuellen Stand zu sein, gehört dazu.

Was hat Dich zuletzt beim Einsatz der KI positiv überrascht – oder total genervt?

Positiv überrascht hat mich die Qualität der Claude-Modelle von Anthropic, die jene von Open AI aktuell merklich übertreffen. Wir testen sie in begrenztem Rahmen, und der zugehörige Agent übernimmt komplette Aufgaben. Die Autonomie dieser Systeme wächst rasant. Weniger erfreulich ist die Preispolitik der großen Anbieter. Verständlich, dass sie ihre Investitionen refinanzieren müssen. Für Unternehmen entstehen daraus erhebliche Anforderungen an das Kostenmanagement.

Wenn Du drei Grundregeln für den Umgang mit KI formulieren müsstest – welche wären es?

Erstens: Bleib neugierig und hab Geduld. Wenn du am Anfang stehst, brauchst du Übung im Prompten. Die ersten Ergebnisse sind selten die besten. Probiere weiter, formuliere um, frag nach. Wer zu früh aufgibt, verschenkt das eigentliche Potenzial.

Zweitens: Nutze ausschließlich die Werkzeuge, die von deiner Organisation freigegeben wurden. Datensicherheit und Datenschutz sollten im Business-Umfeld absolute Priorität haben.

Und last but not least: Prüfe jedes Ergebnis, bevor du es verwendest. Egal ob E-Mail, Dokument oder Präsentation: hinterfrage das Ergebnis und die Quellen. KI ist ein starkes Werkzeug, aber sie irrt sich nach wie vor. Die Verantwortung für das, was wir von der KI übernehmen, liegt bei uns.

Zum Schluss, ganz persönlich: Dich trifft man selten ohne Laptop. Was machst Du, wenn Du tatsächlich mal offline bist?

Wenn ich tatsächlich abschalte, dann auf der Yogamatte. Oder bei einem guten Essen mit Familie und Freunden.



HOERBIGER *inside*

Präzision im All

Wenn Satelliten Daten per Laser übertragen oder Weltraumteleskope gestochen scharfe Bilder liefern, kommt es auf höchste Genauigkeit an. Schon kleinste Vibrationen oder Bewegungen können dazu führen, dass der Laser im Satelliten sein Ziel verfehlt oder Aufnahmen unscharf werden.

Damit das nicht passiert, sorgen Kippspiegel von PI (Physik Instrumente) für die Feinausrichtung. Während Satelliten mit Geschwindigkeiten von bis zu 28.000 km/h durch den Orbit fliegen, bewegen sich die hochdynamischen Spiegel um winzige Winkel und korrigieren Abweichungen in Echtzeit. So halten sie Laserstrahlen exakt auf Kurs und stabilisieren optische Systeme auch unter den anspruchsvollen Bedingungen im Weltraum. Herzstück der Technologie sind piezoelektrische Antriebe, die Bewegungen schneller und präziser ausführen können als viele konventionelle Systeme. Sie ermöglichen die hochgenaue Ausrichtung von Lasersystemen und Teleskopen in Satelliten und Raumfahrtmissionen. So wird ein kaum sichtbarer Spiegel zum entscheidenden Baustein für Kommunikation, Navigation und Forschung im All.

Eine Idee erobert die Welt — die Ausstellung in der Wiener Seestadt

1895 meldete Hanns Hörbiger ein reibungsfreies Stahlplattenventil zum Patent an. Eine Erfindung, die die Industrialisierung entscheidend vorantrieb und den Grundstein für den heutigen HOERBIGER Konzern legte. Was mit einer Idee begann, wurde zur unternehmerischen Erfolgsgeschichte, geprägt von Pioniergeist, technologischem Weitblick und langfristigem Denken.

Die neue Ausstellung im Christiana Hörbiger Forum am HOERBIGER Standort in der Wiener Seestadt macht diese Geschichte erlebbar. Auf unterhaltsame Weise nimmt sie Besucherinnen und Besucher mit auf eine Reise durch die Unternehmensgeschichte: von den Anfängen der Familie Hörbiger bis hin zu HOERBIGER als global tätigem Technologiekonzern.

Im Zentrum stehen ausgewählte Objekte und Stationen. Jede steht für einen prägenden Abschnitt: technische Durchbrüche, mutige unternehmerische Entscheidungen, internationale Expansion oder die Menschen, die HOERBIGER geformt haben. Zusammen zeichnen sie ein Bild davon, wie sich das Unternehmen über Generationen hinweg entwickelt hat, stets im Spannungsfeld von Innovation, Verantwortung und globaler Präsenz.

Initiiert und finanziert wurde die Ausstellung von der HOERBIGER Stiftung, der Eigentümerin des Konzerns. Als Hüterin der Familien- und Konzerngeschichte verfolgt sie ein klares Ziel: die Herkunft von HOERBIGER lebendig zu halten. Nicht als reinen Rückblick, sondern als Quelle für Orientierung und Inspiration.

Konzipiert und umgesetzt wurde die Ausstellung in enger Partnerschaft mit dem Technischen Museum Wien sowie der renommierten Museums- und Ausstellungsgestalterin Stefanie Muther und ihrem Team. Sie ist als temporäres Format angelegt und wird mindestens bis Frühjahr 2027 am Standort Wien zu sehen sein.



Junge Ideen mit großer Wirkung

Beim Regionalwettbewerb „Jugend forscht“ im Voralpenland, den HOERBIGER seit mehr als 20 Jahren als Partner unterstützt, haben 54 Nachwuchstalente mit insgesamt 35 Arbeiten Neugier, Kreativität und jede Menge Forschergeist bewiesen. Die Themen reichten von nachhaltigen Energiespeichern über Robotik bis hin zur Medizin. Vier Projekte wurden als Sieger ausgezeichnet, darunter ein selbst entwickeltes Blutabnahmegesetz, das Venen automatisch erkennt, sowie ein vielversprechender Ansatz für organische Batterien.



Konzernübergreifende Zusammenarbeit in Polen

Deublin hat am Standort der Division Automotive im polnischen Boleslawiec eine neue Produktionsstätte in Betrieb genommen. Der neue Standort stärkt die globale Fertigungskapazität, ermöglicht kürzere Reaktionszeiten und eine zuverlässigere Belieferung der Kunden. Mit nun acht Produktionsstandorten weltweit baut Deublin seine Präsenz in wichtigen Märkten weiter aus und schafft die Grundlage für künftiges Wachstum.

Qualitätssiegel für Trainingsprogramm

Die Academy for Continuing Education der Technischen Universität Wien (TU Wien) hat das „Reciprocating Compressor Training Program“ von HOERBIGER offiziell zertifiziert. Das Qualitätssiegel bestätigt den hohen Standard des Schulungsprogramms für Kolbenkompressoren, das weltweit an allen Standorten einheitlich angeboten wird. Der Impuls kam aus dem Markt: Kundinnen und Kunden verlangen zunehmend anerkannte Weiterbildungsnachweise, teils als Voraussetzung für berufliche Qualifikationen. Mit der Zertifizierung reagiert HOERBIGER auf diese Entwicklung. Erste Unternehmen integrieren das Training bereits in ihre eigenen Programme, die Nachfrage steigt.

Vom Stahlplattenventil zur Weltmarke: die neue HOERBIGER Chronik

Über 130 Jahre Unternehmensgeschichte auf rund 130 Seiten: Die HOERBIGER Chronik liegt in einer vollständig überarbeiteten Neuauflage vor. Sie zeichnet den Weg der Unternehmerfamilie Hörbiger und des HOERBIGER Konzerns nach: von der Erfindung des Stahlplattenventils im Jahr 1895 über herausfordernde Zeiten bis hin zum heutigen globalen Technologiekonzern. Zahlreiche historische Fotografien und Dokumente machen die Geschichte greifbar und zeigen HOERBIGER von einer Seite, die viele so noch nicht kennen.



www.hoerbiger.com/chronik



www.hoerbiger.com

Enabling change. For a better tomorrow.

