



Presse-Information

## **Die Horex GmbH und ihre Partner**

### **Neustart auf legendärem Fundament**

**Nicht nur bei der Entwicklung der neuen Horex gingen deren Macher neue Wege, auch in der Firmenphilosophie der neuen Horex GmbH verfolgen die Gründer Konzepte, die nicht alltäglich sind: zum einen in Sachen der internen Organisation und zum anderen durch den Stellenwert des Partnernetzwerks.**

Parallel zur Presse-Präsentation des neuen Horex Motorrads im Juni 2010 nahm auch die Horex GmbH mit Sitz in Garching bei München ihre Arbeit auf. Sie trat die Nachfolge der bisherigen Compact-Bike Entwicklungs-GmbH an, die bis dahin bei der Entstehung des beeindruckenden neuen Motorrads mit VR6-Motor federführend war. In der neuen Firma mit dem legendären Namen wird das bewährte Entwicklungsteam rund um CEO Clemens Neese nun die Entwicklung und Fahrerprobung abschließen und das neue Motorrad Anfang 2012 auf den Markt bringen. „Nach dem Erwerb der Namensrechtsoption an Horex im Jahr 2007 hatten wir zuerst daran gedacht, gleich umzufirmieren“, erklärt Clemens Neese, CEO der neuen Horex GmbH. „Wir haben uns jedoch dagegen entschieden, da wir unter dem alten Namen ungestört agieren konnten. Das war in der Projektphase kurz vor der Präsentation sicher die bessere Lösung.“

Die neue Horex GmbH startete mit dem Credo „never change a winning team“. Dies gilt nicht nur für die verantwortlichen Perso-



nen, sondern auch für das erfolgreiche Partnernetzwerk, das die Entwicklung der neuen Horex erst möglich gemacht hat. „Unser Firmenkonzept basiert auf der Idee, rund um das bewusst überschaubar gehaltene Kernteam bei Horex ein breit gefächertes Netzwerk von hochqualifizierten Spezialisten zu knüpfen“, erklärt Neese. „Dies sind zum einen renommierte Zulieferer aus der Motorrad- und Automotivebranche, aber auch Forschungsinstitute wie die Hochschule München oder ausgewiesene Experten wie etwa der Motorentechniker Rupert Baidl. Wichtig ist uns bei der Auswahl unserer Partner, dass neben deren technischen Fähigkeiten auch deren Strukturen zu unseren passen: Hier stehen eine hohe Flexibilität und gleichzeitig die Leidenschaft für das Projekt bei uns ganz oben auf der Liste.“

In dieses Schema fallen nicht nur kleine und mittelständische Betriebe, wie Neese weiß: „Auch bei Global Playern wie etwa Bosch und Mahle arbeiten wir ganz hervorragend mit den jeweiligen Entwicklungsteams zusammen. Ganz gleich, ob im Kontakt nach außen oder innerhalb des Horex Teams, eine offene Diskussionskultur statt starrer Hierarchien, kurze Wege und schnelle, sachgerechte Entscheidungen sind für uns charakteristisch – und das soll auch so bleiben, wenn die Firma weiter wächst.“

In den letzten Monaten hat sich der Tätigkeitsschwerpunkt der Horex GmbH immer mehr von der reinen Entwicklung in Richtung Produktionsvorbereitung und der finalen Auswahl der Zulieferer verschoben. Gemäß dem Prinzip schlanker Strukturen soll auch hier das Potenzial der Supplier bestmöglich ausgenutzt werden. „Was unsere Partner genau so gut oder besser können als wir, sollen diese auch umsetzen“, erklärt Neese. Dies gilt beispielsweise für die Fahrwerksentwicklung, die in den erfahrenen Händen der Spezialisten von Hörmann-Rawema liegt, und im Besonderen für die Produktion des Herzstücks der neuen Horex. Die VR6-Motorenfertigung ist in Zusammenarbeit mit Weber Auto-



motive geplant, einem der weltweit führenden autonomen Motorenproduzenten. „Zwei Kernaufgaben wird sich jedoch die Horex GmbH auf ihre Fahnen schreiben“, ergänzt Clemens Neese. „Zum einen ist das die Montage der Motorräder in unserer Manufaktur in Augsburg und zum anderen eine akribische Qualitätskontrolle in allen Bereichen – falls erforderlich auch direkt vor Ort bei unseren Partnern. Denn Qualität ist kein Zufall.“

In der näheren Zukunft ist die Horex GmbH fokussiert auf die Herstellung und den Vertrieb motorisierter Zweiräder, wird aber auch als Dienstleister für anspruchsvolle technische Aufgaben aktiv sein. Bis zum Marktstart des neuen Motorrads Anfang 2012 werden sich die Aktivitäten auf die Vorbereitung der Produktion und den Aufbau des Vertriebsnetzes konzentrieren.

HOREX PR

16. September 2011