



POLYTEC WORLD

02/2018 - DEZEMBER 2018

WECHSEL AN DER SPITZE

Kompetente Verstärkung für eine erfolgreiche Zukunft, Seite 10

POLYPERSPECTIVE PROGRAMME

POLYTEC fördert die Zukunftsgestalter in den eigenen Reihen, Seite 21

GANZ SCHÖN BUNT

POLYTEC-Puderkästen zur Herstellung von Fruchtgummiartikeln aller Art, Seite 29

DIE NÄCHSTE GENERATION



POLYTEC GROUP

Inhalt



Cover Story

- 4 **32 JAHRE POLYTEC**
Die Erfolgsgeschichte der POLYTEC GROUP von der Gründung bis zum Generationswechsel
- 6 **GENERATIONSWECHSEL IM HAUSE POLYTEC**
Friedrich Huemer übergibt die Führung der POLYTEC GROUP an seinen Sohn Markus Huemer

Introducing...

- 10 **WECHSEL AN DER SPITZE DER POLYTEC GROUP**
Kompetente Verstärkung für eine erfolgreiche Zukunft
- 14 **HERZLICH WILLKOMMEN**
Uta Stockbauer wird neuer Vice President Human Resources

Finance

- 15 **ZWISCHENBERICHT Q3 2018**
Ergebnis der Gruppe
- 19 **WIENER BÖRSE PREIS 2018**
POLYTEC HOLDING AG unter den Gewinnern des Wiener Börse Preises
- 20 **FINANCE DAYS 2018**
Umfassender Know-how Austausch für eine erfolgreiche Zukunft im Finanzbereich

Passion for People

- 21 **P3 POLYPERSPECTIVE PROGRAMME**
POLYTEC fördert die Zukunftsgestalter in den eigenen Reihen
- 22 **MOVING TECHNOLOGIES**
Die POLYTEC GROUP auf der IZB 2018
- 24 **ZAUBERHAFTE ERÖFFNUNGSFEIER IN TELFORD**
Eröffnungsfeier in Telford begeistert Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner
- 26 **SOMMERFEST 2018**
Der Standort Hörsching eröffnet die neue Produktionshalle

Passion creates...

- 27 **ES GEHT VORAN!**
Status Quo Digitalisierung
- 28 **POLYTEC SORGT FÜR LEUCHTENDE KINDERAUGEN**
Spielgerätehersteller Kompan setzt seit 2007 sein Vertrauen in die POLYTEC GROUP
- 29 **GANZ SCHÖN BUNT**
POLYTEC-Puderkästen zur Herstellung von Fruchtgummiartikeln aller Art

Passion for People

- 30 **WEIHNACHTSPROJEKT 2018**
POLYTEC spendet an das OÖN Christkindl
- 31 **GEWINNSPIEL**
GLOSSAR: ÜBERSICHT DER ABKÜRZUNGEN UND FACHBEGRIFFE !



Friedrich Huemer,
CEO

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

im Mai 1986 erhielt ich vom damaligen Weltkonzern Kässbohrer meinen Erstauftrag über 3,5 Mio. ATS (ca. 300 TEUR) an mich privat adressiert, da zum damaligen Zeitpunkt noch nicht klar war, wie meine Firma heißen und wo diese ansässig sein wird. Es handelte sich um eine Neuentwicklung von mir und der Fa. Kässbohrer gemeinsam. Serienlieferung war zwingend ab September, Oktober desselben Jahres notwendig. Am 08. August am Weg zum Arbeitsamt - um erste Mitarbeiter zu rekrutieren - hatte ich einen Autounfall, bei dem ich nur knapp dem Tod entging. Trotz mehrwöchigen Krankenhausaufenthalts und monatelanger Bewegung nur mit Krücken, habe ich es geschafft, ab Oktober pünktlich in Serie zu liefern. Der Vertrauensvorschuss, welchen ich damals von der Fa. Kässbohrer bekommen habe, hat mich alle Jahre geprägt. Vertrauen in eine Partnerschaft ist meiner Meinung nach eine wichtige Grundlage jeder Geschäftsbeziehung, auch wenn mir der Glaube daran in der Automobilindustrie zugegeben in den vergangenen Jahren schwer fällt.

Die beeindruckende Entwicklung der POLYTEC GROUP in den folgenden Jahren wurde für mich zu einer Leidenschaft, aus der unser Leitspruch „PASSION CREATES INNOVATION“ entstanden ist, und ist in einem Interview in dieser Ausgabe näher beschrieben.

Herausforderungen annehmen, Perspektiven schaffen, lautete die Überschrift meines Vorwortes zum diesjährigen Geschäftsbericht der POLYTEC GROUP, zu dessen Publikation mir nicht bewusst war, wie groß die Herausforderungen in unserer Industrie in 2018 tatsächlich werden würden. Die Auswirkungen des neuen und seit September dieses Jahres anzuwendenden Abgas- und Verbrauchsstandards WLTP sowie der Turbulenzen um die Diesel-Antriebstechnologie hielten und halten uns in Atem.

Zum Jahreswechsel werde ich meine Position als CEO der POLYTEC GROUP nach 32 intensiven Jahren plangemäß an meinen Sohn Markus übergeben. Dies heißt jedoch nicht, dass ich mich von Ihnen und der POLYTEC verabschiede, vielmehr werde ich unserem Unternehmen sowohl als aktiver Kernaktionär als auch als Berater für wesentliche Themenstellungen weiterhin erhalten bleiben und zur Seite stehen. Ich freue mich daher, auch in Zukunft meinen Beitrag zum Schaffen von Werten im Interesse aller Stakeholder der POLYTEC GROUP zu leisten.

Ihr
Friedrich Huemer

32 JAHRE POLYTEC

DIE ERFOLGSGESCHICHTE DER POLYTEC GROUP
MEILENSTEINE VON DER GRÜNDUNG BIS ZUM GENERATIONSWECHSEL

1986

GRÜNDUNG DER POLYTEC GROUP

Produktion von Polyurethan-Formteilen (z.B.: Finisher für Pistengeräte)



2002

AUSBAU SPRITZGUSSBEREICH

Ausbau des Seriengeschäfts im Bereich Spritzguss und Erweiterung des Produktportfolios im Bereich Motorraum durch die Übernahme der heutigen POLYTEC PLASTICS Standorte in Idstein und Lohne.

2007

ERWEITERUNG FASERVERBUND-KOMPETENZ

Übernahme von 4 Standorten der Menzolit-Fibron

2011

VERKAUF VON POLYTEC INTERIOR

Und Übernahme der Plastics Products Innovation (heute POLYTEC PLASTICS) in Ebensee

2019

GENERATIONSWECHSEL

Friedrich Huemer übergibt die Führung der POLYTEC GROUP an seinen Sohn Markus Huemer

1995

EINSTIEG IN DIE AUTOMOBILZULIEFERINDUSTRIE

Kauf der f/o/r Kunststofftechnik und der damit verbundene Einstieg in die Automobilzulieferindustrie

2004

AUSBAU INTERIEUR-BEREICH

Ausbau des Seriengeschäfts im Interieur-Bereich

2000

EINSTIEG CAPVIS

Einstieg von Capvis als Equity-Partner mit einem Anteil von 67%

2006

BÖRSEANGANG

IPO an der Wiener Börse und Ausstieg von Capvis



2008/09

KRISENJAHR

Kauf & Verkauf der meisten Peguform-Standorte

2014

WEITERE SELEKTIVE AKQUISITIONEN

Übernahme von 2 Standorten der voestalpine NL

2018

WEITERE STÄRKUNG DER MARKTPosition IN EUROPA

Eröffnung Lackierwerk Telford

2016

AUSBAU DER GLOBALEN PRÄSENZ

Produktionsstart in China und der Türkei; Werksausbauten

1995 - EINSTIEG IN DIE AUTOMOBILZULIEFERINDUSTRIE

Mit einer Mehrheitsbeteiligung an der deutschen Thelen vervollständigt Friedrich Huemer die heutige POLYTEC INDUSTRIAL. Darüber hinaus steigt POLYTEC mit dem Kauf der f/o/r Kunststofftechnik in die Automobilzulieferindustrie ein. Parallel dazu übergibt Friedrich Huemer die Geschäftsführung der POLYTEC INDUSTRIAL an seine Frau Ulrike Huemer.



KRISENJAHR 2008/2009

Mit Peguform, dem damals führenden europäischen Automobilzulieferer vom US-amerikanischen Fonds Cerberus, sieht Friedrich Huemer ein strategisch attraktives Kaufobjekt. Zwei Wochen nach dem Vertragsabschluss schlittert die US-Investmentbank Lehman-Brothers in die Insolvenz und reißt letztlich die gesamte Weltwirtschaft mit in die Krise. POLYTEC gibt infolgedessen Peguform mit Ausnahme von zwei COMPOSITES-Werken samt den für den Kauf aufgenommenen Krediten wieder ab und wird damit weitgehend entschuldet. Übrig bleiben ein Schaden von ca. 100 Mio. EUR, eine einjährige Entscheidungsblockade durch die erstmalige Abhängigkeit von Banken und viel persönliche Erfahrung!





GENERATIONSWECHSEL IM HAUSE POLYTEC

FRIEDRICH HUEMER ÜBERGIBT DIE FÜHRUNG DER POLYTEC GROUP AN SEINEN SOHN MARKUS HUEMER

Vor 32 Jahren gründete Friedrich Huemer mit der Produktion von Finishern für Pistenfahrzeuge in einer gemieteten Werkshalle in Schlüsselberg die Firma POLYTEC. Seither hat sich einiges verändert. Aus nur einer Produktionsstätte ist die POLYTEC GROUP zu einem führenden Entwickler und Hersteller von richtungsweisenden Kunststofflösungen mit 28 Standorten und über 4.500 Mitarbeitern gewachsen. Nun steht das Unternehmen vor einem weiteren wesentlichen Schritt: Anfang 2019 wird Markus Huemer, nun 37 Jahre alt, seinen Vater als CEO der POLYTEC GROUP mit Sitz im oberösterreichischen Hörsching ablösen.

Friedrich Huemer lässt in einem Gespräch den Auf- und Ausbau von POLYTEC Revue passieren.

Sie haben sehr viel Zeit und Herzblut in den Auf- und Ausbau der POLYTEC investiert. Was war Ihre Motivation?

Ich war schon immer ehrgeizig und zielstrebig. Bereits als junger Angestellter bei Semperit war ich recht erfolgreich und meine Vorgesetzten trauten mir einiges zu. Der Schritt in die Selbständigkeit war daher nur die logische Konsequenz, wobei ich in der Anfangsphase schon die ein- oder andere schlaflose Nacht hatte. Mein langfristiges Ziel bei der Unternehmensgründung 1986 war der Aufbau einer Firma mit vielleicht 30 bis 50 Mitarbeitern. Schon 1988 kauften wir ein Grundstück in Marchtrenk für einen Neubau und akquirierten bereits während

der Bauphase 1988 meine frühere Abteilung von der Firma Semperit. Damit hatte ich eigentlich bereits mein erstes Ziel erreicht. Der neue Standort brannte dann kurz nach Inbetriebnahme ab und wir bauten ihn größer auf, hatten Reserveflächen. Nachdem die erste Akquisition so gut funktioniert hatte, war ich auf den Geschmack gekommen und fasste daher den Beschluss, durch Akquisition weiter zu wachsen. Ich schaltete ganz hemdsärmelig ein Inserat in den Oberösterreichischen Nachrichten mit dem Titel „Suche Beteiligungen“. In den über 30 Jahren Firmengeschichte konnten wir dann viele Firmen erfolgreich sanieren und dadurch viele Arbeitsplätze erhalten.

Was hat Ihnen besonders gefallen?

Nachdem ich die ersten Schritte überlebt hatte, war meine Motivation, schnell zu

wachsen. Ich liebe ein gewisses Tempo in meiner Tagesarbeit. Ich habe immer Wert daraufgelegt, meine Projekte zügig voranzutreiben und fordere dies bekanntlich auch von meinen Mitarbeitern. In den ersten 20 Jahren gab es für mich daher nur eine Richtung – aufwärts! Nachdem wir 1995 mit dem Hörschinger Standort in die Automobilbranche eingestiegen waren, schafften wir es innerhalb eines sehr kurzen Zeitraums von rund zehn Jahren, zu einem bedeutenden Zulieferer zu werden. „Man war auf einmal jemand“. Ich komme bekanntlich aus recht einfachen Verhältnissen. Es daher zu schaffen, von einem Unternehmen mit einer Handvoll Mitarbeitern zu einer Firma aufzusteigen, die auch auf der Vorstandsebene unserer Kunden bekannt geworden war, macht mich heute noch stolz. Geld war dabei immer eher Mittel zum Zweck – tatsächlich wollte ich etwas bewegen. Nach diesem ständigen Aufwärtstrend – in 2008 erzielten

wir mit ca. 6.500 Mitarbeitern bereits einen Jahresumsatz von ca. EUR 800 Mio. – war eine Zäsur sicher das Katastrophenjahr 2008. Die Erfahrung, auf andere angewiesen zu sein und seine Geschäfte nicht mehr selbst bestimmen zu können, war äußerst unangenehm. Mittlerweile kann ich zwar immer noch nicht darüber lachen, aber die Erfahrungen daraus und die Gewissheit, was wir danach in kürzester Zeit wieder erreicht hatten, hat mich sicher verändert.

Worin lagen die größten Schwierigkeiten?

Der schwere Autounfall schon vor dem Start (siehe Editorial) hätte für die meisten sicher das frühzeitige Aus bedeutet. Für mich war es jedoch der Ansporn, aus einer Verantwortung heraus „es schaffen zu müssen“. Mit vier Mitarbeitern arbeitete ich dann wochenlang täglich in zwei Schichten, obwohl ich mich nur mit Krücken bewegen konnte. Samstags und sonntags produzierten meine Frau und ich gemeinsam, das war unsere Reservekapazität. Dies brachte mich an den Rand der Erschöpfung und manchmal auch der Verzweiflung. Danach hatten wir immense Probleme mit Behörden oder auch Nachbarn im Rahmen von gewerbebehördlichen Verhandlungen. Die Verfahren dauerten Jahre und kosteten entsprechend Zeit und Geld. Im Gegensatz dazu sah ich die Herausforderungen, die mit den unterschiedlichen Akquisitionen einhergingen, nie als Schwierigkeiten an. Als ausgebildeter Chemiker setzte ich die ersten Akquisitionen sogar ohne Anwalt um und verließ mich zu einem Großteil auf meine Menschenkenntnis und mein unternehmerisches Gespür. Auch wenn wir mit jeder Akquisition natürlich viel Arbeit kauften, waren geschäftliche Schwierigkeiten immer positiver Stress für mich. Dies ist auch noch heute so: wenn Verhandlungen schwierig werden, laufe ich zur Höchstform auf. In den letzten Jahren bin ich aber auch etwas milder geworden. Ich muss nicht immer das Letzte herausholen. Ich möchte mit meinen Geschäftspartnern im Positiven und auf Augenhöhe auseinandergehen.

Was waren für Sie die prägendsten Momente – positiv wie negativ?

Ganz zu Beginn stand natürlich die Entscheidung, sich überhaupt selbstständig zu machen und ein Unternehmen zu gründen. An zweiter Stelle die Entscheidung, über Akquisitionen zu wachsen. Irgendwie wurde

diese Strategie nach einigen Unternehmensübernahmen fast zu einer Art Automatik und der Erfolg gab mir recht. Das war schon prägend – bei noch kleinen Unternehmen tut das schließlich nicht jeder. Der dritte Meilenstein war schließlich die Übernahme des Standorts hier in Hörsching – das war gleichzeitig unser Einstieg in die Automobilbranche. Es handelte sich dabei um einen für uns völlig neuen und sehr speziellen Kundentyp. Danach kam der mehrheitliche Verkauf an den Finanzinvestor Capvis und schließlich im Jahr 2006 der Gang an die Börse. Die anschließende Übernahme der deutlich größeren Peguform hätte eigentlich die Krönung meiner Karriere werden sollen. Mit einem Schritt gehörten wir zu den bedeutendsten in unserer Branche. Unmittelbar nach Unterzeichnung der Verträge brach jedoch durch die Lehmann Insolvenz die Wirtschaftskrise 2008 aus. Bevor die ersten Schritte einer Zusammenführung beider Unternehmen in Verbindung mit der Finanzierung umgesetzt werden konnten, bedeutete dies fast das Ende. Für mich war in einer Rückschau sehr prägend, dass alle Banken erst „dabei sein wollten“ und das Projekt auch von Kundenseite unterstützt worden war, dann aber plötzlich alle nur noch ihre eigenen Interessen sahen und nicht mehr ihrer Verantwortung nachkamen. Ich hatte diese Abhängigkeit von Banken vorher nicht gekannt. In all diesen Diskussionen hatte ich mir schließlich ein Ziel gesetzt: ich wollte es innerhalb von zwei Jahren schaffen, wieder unabhängig zu werden. Das ist uns mehr als gelungen und nach weiteren Akquisitionen und Werksausbauten in den letzten Jahren haben wir mittlerweile einen respektable internationalen Footprint,

den wir jetzt noch mit einem neuen Standort in Südafrika ergänzen werden.

Warum denken Sie, dass genau jetzt der perfekte Zeitpunkt für die Übergabe ist?

Ich habe mir bereits als junger Mann bei meiner Entscheidung, mich selbständig zu machen, vorgenommen, bis maximal 40 zu arbeiten, um meinen Lebensunterhalt zu verdienen und anschließend das zu machen, was mir Spaß macht. Mit 60 wollte ich nicht mehr operativ tätig sein. Die ersten beiden Ziele hatte ich offensichtlich erreicht, so dass ich in den letzten zwei, drei Jahren immer in Aussicht gestellt habe, auch mein letztes Ziel erreichen zu wollen. Alle konnten sich „geordnet darauf vorbereiten“. Wenn die Ereignisse von 2008/2009 nicht gewesen wären, wäre mir der Ausstieg mit 60 wohl nicht so leicht gefallen. Wir hatten bis dahin immer Erfolg und das war natürlich erfreulich. Ich befand mich bis zu diesem Zeitpunkt jedoch – aus heutiger Sicht gesehen – vermutlich in einem Hamsterrad, dem ich ohne diesen Umstand nicht so leicht entkommen wäre. Diese einschneidende Phase hat meine Einstellung dann sehr verändert. Ich hatte begonnen, den Sinn zu hinterfragen. Markus zeigte in dieser Zeit bereits gute Ansätze. Nachdem wir es geschafft hatten, wieder von den Banken unabhängig zu werden, war der Weg für mich frei, eventuell wirklich mit 60 aufzuhören. 2012 waren wir meiner Meinung nach finanziell und organisatorisch bereits so aufgestellt, dass ich beginnen konnte, konkret über meinen



Rückzug nachzudenken und entsprechende Vorbereitungen zu treffen. Ich suchte mir daher Beschäftigung für die Zeit nach meiner Aufgabe als CEO der POLYTEC GROUP, was mir durch den Aufbau eines entsprechenden Immobilienportfolios mit einer Vielzahl von Hotels und Gewerbeimmobilien im In- und Ausland sowie der GlobeAir AG, die in der Zwischenzeit ein sehr bedeutendes und in Europa in ihrer Branche führendes Unternehmen wurde, gelungen ist.

Ich muss keine Angst vor einem Pensionschock haben. Der Kauf und Verkauf von Liegenschaften und Hotels mit interessanten Geschäftspartnern in einem attraktiven Umfeld wird nun von einer angenehmen Nebenbeschäftigung zu meiner Hauptbeschäftigung. So gesehen wird sich für mich nichts Dramatisches ändern. Es wird in meinem Leben lediglich mehr Ausgewogenheit zwischen Arbeit und Freizeit geben.

Wie sehen Sie das Team, das Ihre Nachfolge antreten wird?

Selbstverständlich bin ich von diesem Team überzeugt. Schließlich ist es ja auch mein Team, denn ich habe es mit aufgebaut und habe ihm hoffentlich meinen Spirit mitgegeben. Ich bin fest davon überzeugt, dass das neue Vorstandsteam auch ohne mich erfolgreich sein wird, auch wenn das Ausscheiden des Unternehmensgründers immer eine besondere Bedeutung haben wird. Letztendlich bin ich ja auch nicht einfach weg. Als Hauptaktionär bin ich natürlich auch in Zukunft an der positiven Weiterentwicklung des Unternehmens interessiert. Ich werde der POLYTEC GROUP deshalb künftig auch beratend zur Verfügung stehen und mein Büro in Hörsching weiter beibehalten.

Markus Huemer über seinen Werdegang bei der POLYTEC GROUP und seine zukünftigen Schwerpunkte.

Sie werden das neue Vorstandsteam anführen und haben die Organisation des Unternehmens in den letzten Monaten auf neue Beine gestellt. Was waren Ihre Beweggründe?

Die letzten Jahre waren wir als Vorstandsteam teilweise stark operativ involviert. Da ich bei POLYTEC vom Schleifen in der Fertigung bis zum COO sehr viele Funktionen ausgeübt hatte, war es schwierig, sich wirklich herauszunehmen. Mit meinem Vater als CEO, der sich in den letzten Jahren schon schrittweise aus dem Tagesgeschäft zurückgezogen hatte,



war dies eine sehr gelungene Konstellation. Die zahlreichen Herausforderungen, das dynamische Marktumfeld und insbesondere die steigende Komplexität benötigen jedoch eine stärkere Konzentration des gesamten Vorstands auf die Unternehmensentwicklung. Um Chancen zu nutzen, ist eine ständige Anpassung der Organisation sowie eine zielsichere Fokussierung der Ressourcen erforderlich. Das Tagesgeschäft muss viel stärker in der Eigenverantwortung der Geschäftsleitung der Business Units geführt werden. Sowohl im Vorstand, als auch in der BU-Führung ist ein starkes Team gefordert, das mit gebündelten Kompetenzen die Komplexität beherrschen und nutzen kann. In der HOLDING habe ich daher auf eine gute Mischung des Teams geachtet. Fachbereichsexpertise, Unternehmenskenntnis einerseits, das Einbringen externer Erfahrung andererseits und die ausgewogene Altersstruktur ist eine erfolgsversprechende Kombination im neuen Führungsteam. Peter Haidenek hat als CFO die letzten Jahre sehr erfolgreich den Kapitalmarkt bearbeitet. Es besteht eine langjährige und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Seine Begeisterung die er täglich versprüht ist ansteckend und inspirierend und ein wichtiger Baustein für unseren Erfolg. Ich freue mich, dass er mit mir zusammen im Vorstandsteam verbleibt. Mit Heiko Gabbert kommt ein erfahrener POLYTEC-Mann in den Vorstand. Er ist nach Anfängen bei einem Interieur-Systemlieferanten und im Volkswagenkonzern seit fast 15 Jahren in diversen Positionen bei POLYTEC tätig und hatte zuletzt die Geschäftsleitung der Business Unit PLASTICS inne. Sein bereichsübergreifendes Wissen führte zu einer erfolgreichen Positionierung dieser Geschäftseinheit. Insbesondere teilt er meine Vision eines digitalisierten Unternehmens und konnte durch seine Umsetzungsstärke bereits zahlreiche Leuchtturmprojekte etab-

lieren, die Grundlagen für unser Gesamtkonzept bringen.

Peter Bernscher ergänzt unser Team optimal. Viele Jahre Erfahrung in einem höchst erfolgreichen Großkonzern wie voestalpine helfen uns in der Organisationsentwicklung hin zu einem stärker integrierten Konzern. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für seinen raschen Einstieg bei uns war mitunter seine Automotive-Erfahrung. Die Spielregeln der Branche sind gerade für einen CSO von entscheidender Bedeutung.

Zudem ist mir wichtig, die entscheidenden Fachbereiche in der Konzernführung zu stärken. Es wurden daher drei Vice President Funktionen etabliert. Rudolf Wiesbeck als VP Digitalization & IT, Matthias Mayr als VP Financial Services und seit November Uta Stockbauer als VP Human Resources. Dies zeigt auch die Bedeutung der jeweiligen Agenden für die Entwicklung des Unternehmens. Unterstützt durch eine neu etablierte und im Rahmen der Digitalisierung erfolgreich erprobte Netzwerkorganisation steigern wir die konzernweite Umsetzungsstärke.

Mit Ihrem Vater haben Sie über mehrere Jahre hinweg im Unternehmen relativ eng zusammengearbeitet. Wie haben Sie geschafft, dass dies so gut funktioniert hat? Wie gehen Sie privat miteinander um?

Wir sind beide sehr stolz, dass die Übergabe so gut funktioniert. Dies liegt am hohen Vertrauen meines Vaters mir gegenüber. So hatte ich früh große Gestaltungsfreiräume und konnte gleichzeitig ohne Vorbehalte Rat einholen. Dadurch konnte ich schnell Erfahrungsschatz bei wesentlichen Führungsaufgaben aufbauen. Weil ich viel in ausländischen Standorten tätig war, und mein Vater sich seit 2009 zunehmend aus

dem Tagesgeschäft zurückgezogen hat, war dabei die Zusammenarbeit nicht so eng, wie man vielleicht annimmt, was sicher ebenso zum Erfolg beigetragen hat.

Wichtig ist uns, Privates nicht mit Beruflichem zu vermischen. Wir haben es geschafft, zuhause kaum über Berufliches zu sprechen. Das hat sich, eigentlich unausgesprochen, zu einem Prinzip entwickelt. Auch wenn wir natürlich nicht in allen Dingen immer einer Meinung sind, ist so unser persönliches Verhältnis unbeeinträchtigt. Schlussendlich ist bei allem Unternehmertum die Familie die wichtigste tragende Säule.

Ein kurzer Rückblick: Sie haben praktisch Ihr gesamtes Berufsleben in einer Firma, nämlich der POLYTEC verbracht. blieb es trotzdem spannend?

Auch wenn mein Dienstvertrag immer mit derselben Firma bestand, konnte ich in vielen Funktionen vom Werker (als Ferialpraktikant) bis zum Vorstand Erfahrungen in zahlreichen Fachbereichen sammeln. Dadurch, dass wir durch Akquisitionen gewachsen sind, und ich dann vorrangig in den neu hinzugekommenen Unternehmen tätig war, wurde ich jeweils mit neuen Rahmenbedingungen, Abläufen, Herausforderungen und insbesondere Unternehmenskulturen in unterschiedlichen Ländern konfrontiert. Ich bin überzeugt, dass ich dadurch schneller und umfangreicher Erfahrungen sammeln konnte, als wenn ich dies innerhalb eines Fachbereichs in unterschiedlichen Unternehmen hätte tun müssen. Was mir jedenfalls schon vielfach bestätigt wurde: langweilig wird es bei POLYTEC nie. So blieb und bleibt es auch für mich immer spannend und herausfordernd.

Worin sehen Sie die wichtigsten Herausforderungen für die Zukunft?

In den nächsten Wochen und Monaten mit Sicherheit die Frage, wie sich unsere Hauptkunden im Umgang mit WLTP durchsetzen. Alternative Antriebe haben zudem mittelfristig Auswirkung auf unser Powertrain-Portfolio. Auch wenn das keine akute Bedrohung ist, beschäftigen wir uns intensiv mit neuen Produkten, bei denen wir unsere Kernkompetenzen nutzen können. Mit unserem breiten Technologieportfolio haben wir große Möglichkeiten durch gezielte Material-Technologie-Kombinationen neue Lösungen zu schaffen. Das Umfeld entwickelt sich immer schneller und unberechenbarer. Unternehmen sehen sich vor der Herausfor-

derung, sich einerseits schnell anzupassen, aber andererseits dennoch nicht wegen jeden Trends oder jeder möglichen Bedrohung in Hysterie und Aktionismus zu verfallen. Hohe Flexibilität in der Organisation und möglichst präzise Fokussierung der Ressourcen werden gefragt sein. Dabei werden zwangsweise Fehler gemacht werden. Nur in einer offenen Unternehmenskultur können solche rasch eingestanden und entsprechend gegengesteuert werden. Produktionsunternehmen scheinen im Digitalisierungshype zunehmend „oldfashioned“ und uninteressant zu werden. Gerade hier liegen in einer zielorientierten Nutzung der technologischen Möglichkeiten der Digitalisierung kriegsentscheidende Chancen für die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit. Indem die richtigen Informationen in der richtigen Qualität zum richtigen Zeitpunkt zur Verfügung stehen, fördert man die Entscheidungsfähigkeit auf allen Ebenen. Das Unternehmen wird schneller, treffsicherer und anpassungsfähiger. Fokussierung auf das Wesentliche, ohne den Blick für das Gesamte zu verlieren – das ist hier entscheidend für den Erfolg.

Wo möchten Sie Schwerpunkte setzen bzw. womit beschäftigen Sie sich in der nächsten Zeit?

Um den Veränderungen in der Branche Rechnung zu tragen, stärken wir unseren Innovationsprozess. Wir brauchen mehr Raum für zielgerichtete Kreativität, um unser breites Technologieportfolio in neue Produkte und Leistungen umzusetzen. Unter dem Titel Valuable Plastic Solutions wird ein Team – zusammengesetzt aus diversen Unternehmensbereichen, losgelöst von, aber abgestimmt mit der Kernorganisation – an neuen Lösungen arbeiten.

Im Rahmen unserer massiven Digitalisierungsstrategie investieren wir über 20 Mio Euro. Während der Umsetzung adaptieren,

standardisieren und optimieren wir sämtliche Prozessabläufe im Unternehmen und passen zudem unsere Aufbauorganisation entsprechend an. Dies bedeutet einen massiven Ressourceneinsatz und strapaziert unsere Organisation. Erfreulich ist dabei, dass wir in diesem Jahr enorme Fortschritte gemacht haben, und nach anfänglichen Schwierigkeiten nun das ganze Unternehmen mitmacht. Ein Erfolgsfaktor ist dabei eine etablierte Netzwerkorganisation, welche crossfunktional und cross-Business Unit arbeitet, um das beste Ergebnis für den Gesamtkonzern zu erzielen. Die turbulenten Zeiten in der Automobilindustrie werden nicht alle Unternehmen erfolgreich überstehen. Dies war für uns immer eine gute Gelegenheit für erfolgreiche Akquisitionen. Wir halten unsere Augen für zielgerichtete Akquisitionen offen, um auch so zu wachsen. Daneben starten wir 2019 mit dem Bau eines neuen Werkes in Südafrika und werden unser 2018 gebautes Lackierwerk in England hochfahren.

Für all unsere Vorhaben ist ein starkes Team auf allen Ebenen entscheidend. Eine Herausforderung wird dabei sein, dass immer weniger Menschen willens sind, Führungsverantwortung zu übernehmen. Umso wichtiger ist es, diese im Unternehmen zu halten bzw. neue zu gewinnen. Ein starkes Arbeitgeberimage ist wesentlich für erfolgreiches Recruiting, interne Weiterentwicklung der Mannschaft wesentlich für die Perspektiven des bestehenden Teams. Anfang 2019 starten 14 Personen unser P3 (POLYPERSPECTIVE PROGRAMME – siehe auch Seite 21), in welchem wir gesamtunternehmerisches Verständnis für Talente mit Führungsambition vermitteln.

Mein persönlicher Antrieb für die Funktion als CEO der POLYTEC ist es, genau diese enormen Herausforderungen für neue Chancen zu nutzen und ein Produktionsunternehmen genau darauf auszurichten. Nicht die Großen fressen die Kleinen, sondern die Schnellen die Langsamen.



Introducing...

WECHSEL AN DER SPITZE DER POLYTEC GROUP

KOMPETENTE VERSTÄRKUNG FÜR EINE ERFOLGREICHE ZUKUNFT

Peter Bernscher
Chief Sales Officer

Persönlichkeit zielstrebig, diszipliniert, wertschätzend
Teil des Teams seit August 2018
Am Standort Hörsching, AUT



Peter Bernscher, Nachfolger von Alice Godderidge, ist seit 01.08.2018 als neuer CSO im Unternehmen tätig. Zuletzt führte er als Vorstandsmitglied der voestalpine Metal Forming die Bereiche Vertrieb, Marketing und Beschaffung sowie die Business Unit Automotive Components. Nach seiner Funktion als CEO bei British Steel Ltd. in Großbritannien wird Peter Bernscher seine umfangreichen Automotive-Marktkennntnisse sowie seine Erfahrung in einem Großkonzern bei POLYTEC einbringen.

Hallo Hr. Bernscher, Ich freu mich, Sie hier in Ihrem neuen Büro anzutreffen, erzählen Sie uns ein bisschen zu Ihrer Person!

Ich bin dieses Jahr 50 Jahre alt geworden und arbeite bereits seit mehr als 30 Jahren. Das heißt, ich habe in diesen letzten Jahrzehnten sehr viel Berufs- und Lebenserfahrung gesammelt und hoffe, diese nun zum Wohle der POLYTEC GROUP einsetzen zu können. Bis auf mein letztes Jahr bei British

Steel habe ich meine berufliche Karriere ausschließlich im voestalpine Konzern gemacht.

Das bedeutet, Sie waren in dieser Zeit in Linz tätig?

Keineswegs, eigentlich war ich immer auf Achse. 11 Jahre davon habe ich in Italien gelebt, weitere 5 Jahre hauptsächlich in den Niederlanden und in der verbleibenden Zeit

zwar in Linz und Krems, aber auch von dort aus war ich viel unterwegs.

Welche Aufgaben haben Sie in diesen Jahren wahrgenommen?

Ich habe im Vertrieb der Stahl Division begonnen und war für Skandinavien zuständig. Dann bin ich wie gesagt nach Italien, in einen Familienbetrieb, an dem die voestalpine zu 40% beteiligt war.

Eine wunderschöne Zeit des Aufbaus: wir sind in 10 Jahren von 40.000 to auf über 600.000 to jährlicher Verkaufsmenge gewachsen, haben zwei unserer Konkurrenten übernommen und sind zur Nr. 1 in der Stahlanarbeitung in Norditalien aufgestiegen.

Warum sind Sie nach 11 Jahren wieder zurück nach Österreich?

Gute Frage... Heimat ist Heimat und irgendwie hat es mich auch zurück zu meiner Familie und den Freunden in Österreich gezogen. Auch war eine neue berufliche Herausforderung da. Die voestalpine hat mir die Geschäftsführung in ihrer internationalen Stahl Service Center Gruppe angeboten. Ich habe den kaufmännischen Bereich übernommen.

Sie waren dann für 4 Jahre in dieser Funktion?

Das ist korrekt. Ende 2007 bin ich in die Niederlande gegangen, um den Vorsitz in der Geschäftsführung einer von der Börse akquirierten automotiven Zuliefergruppe zu übernehmen. Die Polynorm Gruppe hatte Sanierungsbedarf. Es war nicht klar, was eigentlich Core Business war, und man hatte zu wenig Innovationen. Die Ertragslage war schlecht und die Unternehmenskultur passte nicht zu jener der voestalpine Gruppe. Also eine wirkliche Herausforderung.

Haben Sie sie bewältigt?

Ja, es war schwierig, aber in den folgenden zwei Jahren haben sich alle bemüht und endlich brachten neue Produkte große Erfolge. Wir haben uns spezialisiert und 2011 hatten wir das beste Jahr seit langem.

2012 sind Sie zurück nach Österreich.

Richtig, man hat zwei voestalpine Divisionen verschmolzen und ich habe die Automotive Sparte übernommen. 2013 bin ich dann in den Divisionsvorstand gekommen. Im Automotive Bereich hatten wir über 1 Mrd. Euro an Umsatz, gesamt lagen wir bei 2,3 Mrd Euro und 11.000 Mitarbeitern. Es war eine tolle Zeit und wir wurden richtig international. Mit organischem Wachstum haben wir neue Werke in den USA, Mexiko, China und Südafrika geschaffen. Ein wichtiger Schritt,

um von den OEM's ernst genommen zu werden.

2014 hatten Sie bereits ersten Kontakt zu POLYTEC?

Eigentlich bereits 2008, als wir das erste Mal versuchten, die Kunststoffaktivitäten zu verkaufen. 2014 hat es dann geklappt. Mich hat der Verkaufsprozess fasziniert und ich konnte sehr viel von Friedrich Huemer und seinem Sohn lernen. Es war der Grundstein für mein heutiges Engagement bei der POLYTEC GROUP. Wir haben hart verhandelt, aber immer mit Respekt und Fairness.

Warum haben Sie die voestalpine nach so vielen Jahren verlassen?

Das ist eine gute Frage, ich wollte eigentlich nicht, aber dann ist diese Herausforderung gekommen und die Turnaround-Situation von British Steel hat mich gereizt. Mein Sanierungskonzept konnte ich nicht umsetzen, und auch die Rahmenbedingungen waren nicht wie versprochen. Wenn es für beide Seiten nicht wirklich passt, ist es besser die Konsequenzen zu ziehen, auch wenn das manchmal schmerzlich ist.

... und jetzt die POLYTEC GROUP.

Ja, das ist wirklich erfreulich. Die Industrie reizt mich, die Produkte sind anspruchsvoll und zukunftsfähig. Das Team ist toll, die Vorstandskollegen sehr kompetent, und ich bin mir heute schon sicher, dass wir Großartiges gemeinsam leisten werden.

Die Verdienste der Familie Huemer sind unübersehbar, ohne sie würde es dieses börsennotierte Unternehmen nicht geben. Schon in den ersten Wochen hat mich der Spirit und das Miteinander auf allen Ebenen begeistert.

Kehren Sie somit zu Ihren Wurzeln im Vertrieb und Marketing zurück?

Ja, aus diesen beiden Bereiche komme ich, und sie sind nach wie vor meine Lieblingsdisziplinen. Ich freue mich auf jede Verhandlung, möchte dabei aber immer fair bleiben. Wenn man etwas gerne macht, dann spürt das auch das Gegenüber und das schafft Vertrauen. Vertrieb bedeutet aber nicht nur verhandeln, sondern auch strategisches Denken und Planen. Diese Fähigkeiten möchte ich verstärkt bei POLYTEC implementieren.

Dazu wünsche ich Ihnen alles Gute! Haben Sie noch eine Botschaft für die POLYTEC Kolleginnen und Kollegen?

Ja, nur gemeinsam können wir besser werden. Jeder Tag ist eine Chance dies zu beweisen.

Danke für das Gespräch!

Es war mir eine Freude.



Heiko Gabbert

Chief Operations Officer
ab Jänner 2019

Persönlichkeit	entscheidungsfreudig, konsequent, innovativ
Teil des Teams	seit 2003
Am Standort	Bis dato Lohne, DE ab 2019 Hörsching, AUT



Heiko Gabbert folgt per 01.01.2019 Markus Huemer (künftiger CEO der POLYTEC GROUP) als COO nach. Er leitet aktuell als Geschäftsführer den Spritzgussbereich der POLYTEC GROUP. In Projektleitungs- und Führungsfunktionen im Entwicklungsbereich bei Konzernen wie Faurecia und Volkswagen gewann er umfangreiche Management- und Automotive-Erfahrung. Heiko Gabbert ist seit 15 Jahren in diversen Funktionen bei POLYTEC tätig. Er verfügt somit über umfangreiches Markt- und Kunden-Know-how sowie eingehende Kenntnis des Konzerns.

Was waren für Sie die bisher prägenden und wichtigsten Stationen in Ihrem beruflichen Werdegang?

1990 habe ich meine berufliche Laufbahn bei einem namhaften Hersteller von Kunststoffprodukten in Lohne begonnen. Als Projektleiter bei der damaligen Fa. Riesselmann war ich für alle Fachbereiche verantwortlich. Dadurch konnte ich extrem schnell Erfahrungen in der Praxis sammeln. Danach folgten vier Jahre als Programm Manager für komplette Fahrzeugprojekte im Automotive Interieur-Business der Fa. Sommer Allibert (heute Faurecia). Mit einem für heutige Verhältnisse kleinen und unerfahrenen Projektteam war ich für nahezu alle Interieurteile eines Fahrzeuges für den Kunden Volkswagen verantwortlich. Diese große Herausforderung und die Übernahme von hoher Verantwortung in „jungen Jahren“ hat sicherlich meinen beruflichen Werdegang nachhaltig geprägt und beeinflusst.

Wie ging es dann weiter?

Aufgrund dieser jahrelangen engen Zusammenarbeit mit Volkswagen bekam ich dort die Möglichkeit einer interessanten beruflichen Veränderung. Mir wurde als Abteilungsleiter die Aufgabe übertragen, einen Engineering-Bereich für die in Wolfsburg ansässige Komponentenfertigung von diversen Kunststoffprodukten aufzubauen. Am Ende dieser Periode verantwortete ich einen Bereich mit 100 Mitarbeitern. Diese waren für die Entwicklung und technische Umsetzung diverser Kunststoffprodukte wie z.B. Stoßfängersysteme, Kraftstofftanks und Instrumententafeln zuständig.

Und danach begann Ihre Karriere bei der POLYTEC GROUP?

Ja genau. Nach fünf erfolgreichen Jahren bei der Volkswagen AG fand ich eine berufliche Herausforderung in heimatlicher Nähe für

die POLYTEC GROUP. Ende 2003 übernahm ich am Standort Lohne, dem Startpunkt meiner beruflichen Laufbahn bei POLYTEC, die Werksleitung. Kurze Zeit später wurde ich Geschäftsführer von mehreren Werken im Bereich der Spritzgießverarbeitung, die später zur Business Unit POLYTEC PLASTICS organisiert wurden.

Bald beginnt für Sie eine weitere berufliche Herausforderung als COO der POLYTEC GROUP. Welche Aufgabenbereiche werden Sie ab Anfang nächsten Jahres übernehmen?

Durch die neue Organisation des Vorstands werden sich auch die fachlichen Zuständigkeiten verändern. Als neuer COO wird mein Fokus natürlich auf der Steigerung der Performance in den Produktionswerken liegen. Dazu möchte ich unbedingt das POLYTEC Performance System (PPS) weiter ausbauen und dies noch viel stärker in allen Bereichen

der POLYTEC GROUP ausweiten. Mir liegt sehr viel daran, dass PPS nicht als „zusätzliches Programm“ angesehen wird. Ich verstehe es viel mehr als Philosophie von POLYTEC, in der die Ziele und Ambitionen sowie die Wege und Möglichkeiten zur Umsetzung dargestellt werden. Mein Bestreben wird es sein, die Akzeptanz und Wertigkeit von PPS bei allen Kollegen und Kolleginnen zu erhöhen. Mein zweiter Schwerpunkt liegt im neuen Fachbereich „Innovation“. Als Sparringspartner werde ich gemeinsam mit den Kollegen und Kolleginnen aus den Entwicklungsteams neue kreative Ideen und Prozesse erarbeiten.

Wie können Sie durch Ihre Kompetenzen und Erfahrungen zur Weiterentwicklung von POLYTEC beitragen?

Sicherlich mit meiner fast 30-jährigen Erfahrung im Kunststoffbusiness. Ich werde meine Kenntnisse im Engineering nutzen sowie die vielfältig vorhandenen Kompetenzen innerhalb der POLYTEC GROUP weiter fördern, um neue Produktfelder und Kunden zu erschließen. Mich faszinieren immer wieder die mannigfaltigen Einsatzmöglichkeiten für Kunststoff. Meine Motivation ist es, dies auf immer neue Produkte zu übertragen und zu erleben wie es funktioniert - bei allen Bedenken im Vorfeld. Die veränderten Rahmenbedingungen der Automobilindustrie erfordern ein Umdenken im Hinblick auf zukünftige Betätigungsfelder, die wir mit „Querdenken“ und Kreativität bearbeiten müssen.

Was gefällt Ihnen besonders bei POLYTEC?

Die Begeisterung unserer Ingenieure und Techniker bei der Entwicklung neuer Produkte zu erleben, bereitet mir viel Freude und ist äußerst motivierend im doch oft



stressigen Tagesgeschäft. Genau diese Leidenschaft zeichnet POLYTEC aus. Mir gefällt die „Hands On“-Mentalität, die wir auch in den oberen Führungsebenen vorleben. Dies und die flache hierarchische Organisationsstruktur ist in vergleichbaren Konzernen unserer Größenordnung nicht sehr häufig verbreitet.

Die größte Veränderung im Rahmen Ihrer neuen Position ist sicherlich die Übersiedlung nach Österreich. Freuen Sie sich bereits darauf?

Natürlich. Wie vielen bekannt ist, habe ich schon seit langem eine hohe Affinität zu den „bergigen Regionen“. Mit meiner Familie habe ich in den letzten Jahren hier bereits viele schöne Urlaube mit entsprechenden Wanderungen verbracht. Auch die langjährige Beschäftigung bei POLYTEC sowie der damit verbundene Kontakt und das Vertrauen in meine Person durch die Familie Huemer haben meine Begeisterung für das Land Österreich beflügelt. Das ist für einen

gebürtigen „norddeutschen Flachländer“ nicht unbedingt üblich. Dies alles hat uns dazu bewogen, auch unseren privaten Lebensmittelpunkt nach Oberösterreich zu verlegen.

Man spürt Ihre Leidenschaft für Österreich förmlich. Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie einen guten Start. Wollen Sie Ihren POLYTEC Kollegen und Kolleginnen noch etwas mitteilen?

Egal welche Rahmenbedingungen uns vorgegeben werden, bin ich überzeugt davon, dass wir uns mit den vielen äußerst flexiblen und motivierten Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen darauf einstellen und gemeinsam Erfolg haben werden. Wir dürfen nicht abwarten und nur auf Veränderungen reagieren. Neue Dinge positiv anzugehen und Bestehendes weiter zu entwickeln, ist meine Passion. Ich hoffe dafür auch viele Kollegen entsprechend begeistern und motivieren zu können.

Introducing...

Uta Stockbauer
Vice President Human Resources

Persönlichkeit engagiert, humorvoll, lösungsorientiert
Teil des Teams seit November 2018
Am Standort Hörsching, Österreich

Seit November ist **Uta Stockbauer** die neue Vice President Human Resources und verfügt über die fachliche Führungsverantwortung der konzernweiten HR-Organisation. In ihrer Rolle bildet sie die Schnittstelle zwischen Organisation und Management. Von der Zentrale in Hörsching aus gestaltet sie die Rahmenbedingungen für die größtmögliche Zufriedenheit, Motivation und Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiter.

Was motiviert Sie im Arbeitsalltag?

Sinnstiftend Leistung zu erbringen und damit wirksam zu sein sowie Rahmenbedingungen zu schaffen und zu unterstützen, sodass auch andere optimal Leistung erbringen können.

Die Welt braucht ...

Menschen, die selbst die Veränderung sind.

Was ist Ihnen bei der Zusammenarbeit mit Kollegen wichtig?

Wertschätzung, Respekt und Kooperation.

Das Wichtigste im Leben ist ...

je nach Kategorie: Kind, Partner, Familie, Freundschaften, Arbeit.

Veränderung bedeutet ...

Lebens- und Zukunftsfähigkeit.

Meine Freunde beschreiben mich als ...

eine gute ZuhörerIn, Ratgeberin und als eine lustige, selbstironische und offene Person.

Zufriedenheit ...

verspüre ich, wenn alles „rund läuft“, d.h. Freude über das, was ist, und auf das, was kommt.

Zeit ist ...

eine der wertvollsten Ressourcen.

Ein erfolgreiches Unternehmen ...

basiert auf engagierten und qualifizierten Mitarbeitern, die miteinander zum Unternehmenserfolg beitragen.

Was ist Ihre Leidenschaft?

Reisen

Mein Motto:

Worte die Taten

Auf Worte Taten folgen lassen.

ZWISCHENBERICHT Q3 2018

ERGEBNIS DER GRUPPE

Der Konzernumsatz der POLYTEC GROUP reduzierte sich in den ersten drei Quartalen 2018 gegenüber dem sehr guten Vorjahresniveau um 5,8% auf EUR 478,7 Mio. (Q1-Q3 2017: EUR 508,0 Mio.).

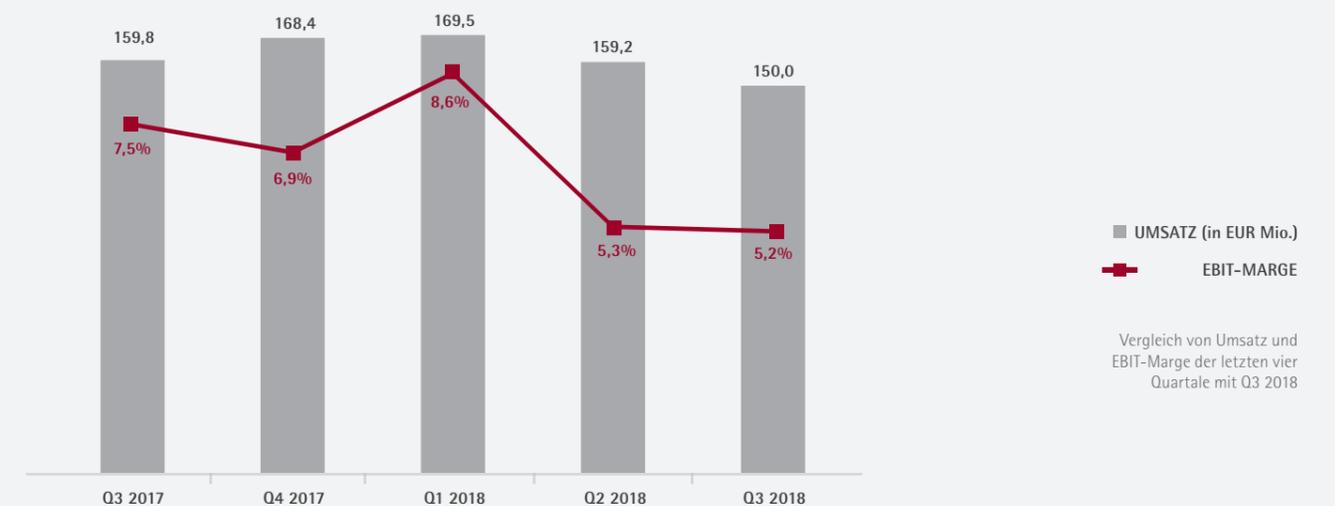
Die Folgen der Umstellung auf den neuen und seit September 2018 anzuwendenden Abgas- und Verbrauchsstandard WLTP haben sich im dritten Quartal verschärft. So kam es durch die temporär reduzierte Fahr-

zeugproduktion bei wesentlichen Kunden zu den erwarteten Abrufkürzungen und Umsatzeinbußen. Wie schon in den beiden ersten Quartalen 2018, waren auch im dritten Quartal die Abrufe von Produkten für Diesel-PKW in Folge der rückläufigen Konsumentennachfrage schwach. Weiterhin positiv entwickelte sich der Marktbereich Nutzfahrzeuge, der im Vergleich zum Vorjahr eine leichte Steigerung zeigte.

Das EBITDA der POLYTEC GROUP belief sich in den ersten drei Quartalen 2018 auf EUR 50,0 Mio. (Q1-Q3 2017: EUR 63,9 Mio.). Die EBITDA-Marge (EBITDA/Umsatzerlöse) reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr um 2,2 Prozentpunkte auf 10,4%. Das EBIT des Konzerns erreichte in den ersten neun Monaten 2018 EUR 30,9 Mio. (Q1-Q3 2017: EUR 43,4 Mio.). Die EBIT-Marge (EBIT/Umsatzerlöse) ging von 8,5% auf 6,5% zurück.

	Einheit	Q3 2018	Q3 2017	Veränderung	Q1-Q3 2018	Q1-Q3 2017	Veränderung
Umsatzerlöse	EUR Mio.	150,0	159,8	-6,1%	478,7	508,0	-5,8%
EBITDA	EUR Mio.	14,7	18,8	-21,8%	50,0	63,9	-21,8%
EBITDA-Marge (EBITDA/Umsatzerlöse)	%	9,8	11,8	-2,0% Pkt.	10,4	12,6	-2,2% Pkt.
EBIT	EUR Mio.	7,8	12,1	-35,5%	30,9	43,4	-28,8%
EBIT-Marge (EBIT/Umsatzerlöse)	%	5,2	7,5	-2,3% Pkt.	6,5	8,5	-2,0% Pkt.
Ergebnis nach Steuern	EUR Mio.	5,6	8,4	-33,3%	22,2	31,0	-28,4%
Durchschnittliches Capital Employed	EUR Mio.	-	-	-	337,8	295,1	14,5%
ROCE vor Steuern (EBIT/Durchschnittliches Capital Employed)	%	-	-	-	12,6	21,1	-8,5% Pkt.
Ergebnis je Aktie	EUR	0,24	0,37	-35,1%	0,98	1,38	-29,0%

KONZERNUMSATZ UND EBIT-MARGE



UMSATZ NACH MARKTBEREICHEN

In EUR Mio.	Q3 2018	Anteil	Q3 2017	Q1-Q3 2018	Anteil	Q1-Q3 2017
Personenkraftwagen	90,6	60,4	101,7	300,0	62,7%	329,2
Nutzfahrzeuge	41,1	27,4	36,7	129,0	26,9%	121,7
Non-Automotive	18,3	12,2	21,4	49,7	10,4%	57,1
POLYTEC GROUP	150,0	100%	159,8	478,7	100%	508,0

Im Marktbereich Personenkraftwagen, dem mit 62,7% (Q1-Q3 2017: 64,8%) umsatzstärksten Bereich der POLYTEC GROUP, reduzierte sich der Umsatz gegenüber der Vorjahresperiode um 8,9% auf EUR 300,0 Mio. (Q1-Q3 2017: EUR 329,2 Mio.). Die Ursachen für die zurückgegangenen Abverkaufzahlen waren einerseits die WLTP-Um-

stellung, andererseits die niedrigere Nachfrage nach Diesel-PKW. Der Umsatz im Marktbereich Nutzfahrzeuge (26,9%, Q1-Q3 2017: 24,0%) behielt die positive Entwicklung bei und erhöhte sich gegenüber dem Vergleichszeitraum Jänner bis September 2017 um 6,0% von EUR 121,7 Mio. auf EUR 129,0 Mio. Der Anteil des Markt-

bereichs Non-Automotive am POLYTEC-Konzernumsatz reduzierte sich – auf Basis drastisch reduzierter Abrufe eines wesentlichen Kunden – von 11,2% in den ersten neun Monaten 2017 auf 10,4%. Hier wird es ab dem vierten Quartal 2018 zu einer deutlichen Verbesserung kommen, da der Kunde wieder die vereinbarten Mengen abrufte.

UMSATZ NACH KATEGORIEN

In EUR Mio.	Q3 2018	Anteil	Q3 2017	Q1-Q3 2018	Anteil	Q1-Q3 2017
Teile- und sonstiger Umsatz	134,4	89,6%	144,2	434,7	90,8%	456,9
Werkzeug- und Entwicklungsumsatz	15,6	10,4%	15,6	44,0	9,2%	51,1
POLYTEC GROUP	150,0	100%	159,8	478,7	100%	508,0

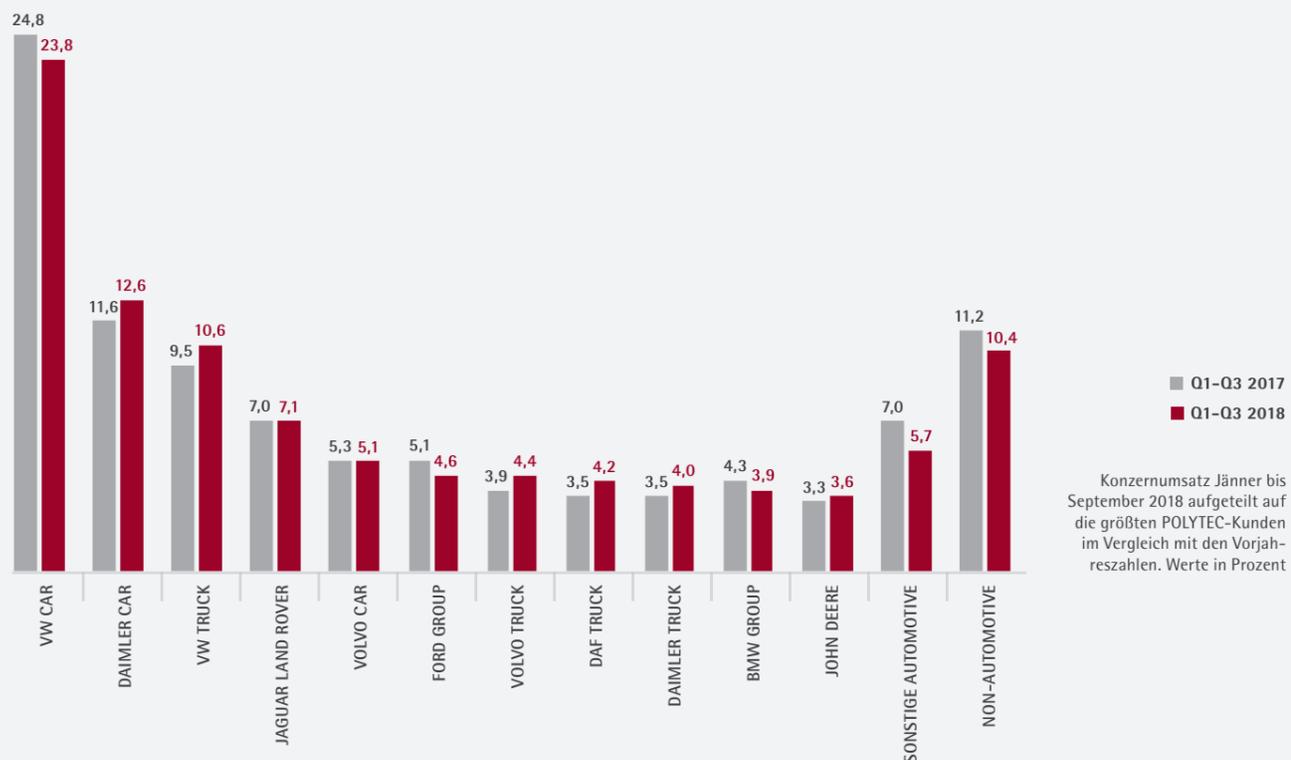
Bei den Umsätzen im Serienbereich in den ersten neun Monaten 2018 war ein Rückgang um 4,9% auf EUR 434,7 Mio.

zu verzeichnen. Die Werkzeug- und Entwicklungsumsätze unterliegen zyklischen Schwankungen und reduzierten sich im

Vergleich zur Vorjahresperiode um 13,9% bzw. EUR 7,1 Mio.

KONZERNUMSATZ NACH KUNDEN

im Vergleich zur Vorjahresperiode



UMSATZ NACH REGIONEN

In EUR Mio.	Q3 2018	Anteil	Q3 2017	Q1-Q3 2018	Anteil	Q1-Q3 2017
Österreich	6,3	4,2%	5,9	17,9	3,7%	16,8
Deutschland	84,6	56,4%	90,7	269,4	56,3%	284,5
Sonstige EU-Länder	48,1	32,1%	53,3	160,5	33,5%	175,0
Sonstige Länder	11,0	7,3%	9,9	30,9	6,5%	31,7
POLYTEC GROUP	150,0	100%	159,8	478,7	100%	508,0

KENNZAHLEN ZUR VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

	Einheit	30.09.2018	31.12.2017	Veränderung
Eigenkapital	EUR Mio.	229,9	217,5	5,7%
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Bilanzsumme)	%	45,2	42,1	3,1% Pkt.
Bilanzsumme	EUR Mio.	508,2	516,5	-1,6%
Nettoumlaufvermögen (Net Working Capital) ¹⁾	EUR Mio.	103,1	75,5	36,6%
Nettoumlaufvermögen/Umsatzerlöse	%	15,9	11,2	4,7% Pkt.

¹⁾Nettoumlaufvermögen = Kurzfristige Vermögenswerte minus Kurzfristige Verbindlichkeiten

Die Bilanzsumme zum 30. September 2018 reduzierte sich leicht auf EUR 508,2 Mio. im Vergleich zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2017, die Eigenkapitalquote stieg gleichzeitig um 3,1 Prozentpunkte auf 45,2%.

Das Nettoumlaufvermögen erhöhte sich im selben Zeitraum um EUR 27,6 Mio. auf EUR 103,1 Mio. Wesentliche Treiber waren hier – wie schon in den Quartalen zuvor – vor allem noch nicht abrechenbare bzw.

nicht bezahlte Leistungen, die eine Folge des hohen Niveaus der Werkzeug- und Entwicklungsaktivitäten sind. Zusätzlich wurden höhere Rohstoffbestände angelegt, um künftigen Preiserhöhungen vorzubeugen.

	Einheit	30.09.2018	31.12.2017	Veränderung
Nettofinanzverbindlichkeiten (+)/-vermögen (-)	EUR Mio.	101,5	78,7	29,0%
Nettofinanzverbindlichkeiten (+)/-vermögen (-)/EBITDA	-	1,48	0,96	54,2%
Gearing (Nettofinanzverbindlichkeiten (+)/-vermögen (-)/Eigenkapital)	-	0,44	0,36	22,2%

Die Nettofinanzverbindlichkeiten stiegen gegenüber dem Bilanzstichtag 31. Dezember 2017 um EUR 22,8 Mio. auf EUR 101,5

Mio. Die Kennzahl für die fiktive Schuldentilgungsdauer (Nettofinanzverbindlichkeiten/EBITDA) erhöhte sich von 0,96 auf 1,48.

Die Gearing-Ratio (Verschuldungsgrad) stieg von 0,36 auf 0,44, blieb damit jedoch weiterhin auf niedrigem Niveau.

MITARBEITER

Beschäftigte (inkl. Leiharbeiter) Vollzeitäquivalente (FTE)	Ende der Periode		Veränderung	Durchschnitt der Periode		Veränderung
	30.09.2018	30.09.2017		Q1-Q3 2018	Q1-Q3 2017	
Österreich	564	551	13	568	535	33
Deutschland	2.154	2.224	-70	2.168	2.204	-36
Sonstige EU-Länder	1.532	1.584	-52	1.553	1.597	-44
Sonstige Länder	205	188	17	199	180	19
POLYTEC GROUP	4.455	4.547	-92	4.488	4.516	-28

Der durchschnittliche Personalstand des Konzerns (inklusive Leiharbeiter) blieb mit 4.488 Personen (Vollzeitäquivalente) auf Vorjahresniveau. Zum Stichtag 30. Sep-

tember 2018 waren in der POLYTEC GROUP 4.455 Personen beschäftigt, davon waren 9,9% bzw. 439 Leiharbeiter.

AUSBLICK

Das Management der POLYTEC GROUP geht für das Geschäftsjahr 2018 aus heutiger Sicht weiterhin von einem Konzernumsatz von rund EUR 650 Mio. und einem EBIT (operatives Ergebnis vor Zinsen und Steu-

ern) von rund EUR 45 Mio. aus. Das Erreichen dieses Ausblicks ist möglich, wird jedoch durch die derzeit nicht ganz abschätzbaren Folgen aufgrund der Themen WLTP, Diesel-Antriebstechnologie, Brexit,

Erschwernisse im internationalen Handel, allgemeine Konjunktorentwicklung sowie weiterer, heute noch nicht bekannter negativer Aspekte, erschwert.

AKTIONÄRSSTRUKTUR

Das Grundkapital der POLYTEC Holding AG betrug zum Stichtag 30. September 2018 unverändert EUR 22,3 Mio. und war in 22.329.585 auf Nennwert lautende Aktien unterteilt. Die POLYTEC Holding AG hielt am Berichtsstichtag unverändert 334.041 Stück eigene Aktien, was einem Anteil von rund 1,50% am Grundkapital entsprach. Die Huemer-Gruppe hielt unverändert rund 29,04% (16,00% Huemer Holding GmbH und 13,04% Huemer Invest GmbH) des Grundkapitals der POLYTEC Holding AG.

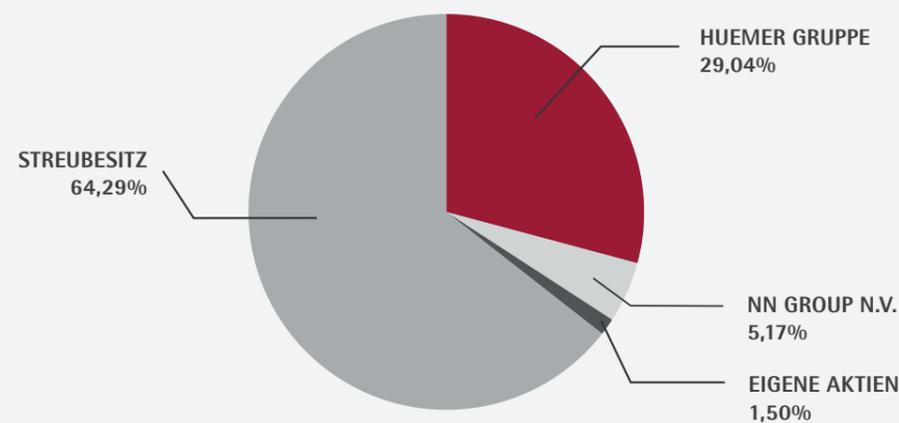
Anfang August wurde der POLYTEC Holding AG vom Aktionär NN Group N.V., Amsterdam

(Niederlande), mitgeteilt, dass am 8. August 2018 eine Meldeschwelle bezüglich einer Beteiligung überschritten wurde. Zwei verwaltete Fonds hielten zusammen 5,17% bzw. 1.155.000 Aktien an der POLYTEC Holding AG. Die POLYTEC Holding AG hat zu diesem Ereignis fristgerecht eine Meldung gemäß § 135 Abs. 2 BörseG veröffentlicht. Darüber hinaus wurden seitens der Aktionäre keine Stimmrechtsmitteilungen gemäß § 130 BörseG gemacht.

Ende August wurde die POLYTEC Holding AG informiert, dass die Duswald GmbH, eine juristische Person, die in enger Bezie-

hung zu einer Person steht, die Führungsaufgaben wahrnimmt, nämlich Herr Fred Duswald, Vorsitzender des Aufsichtsrats der POLYTEC Holding AG, am 28. August 2018 10.000 Stück POLYTEC-Aktien zum Preis von je EUR 11,16 gekauft hat. Die POLYTEC Holding AG hat zu diesem Ereignis fristgerecht eine Meldung über Eigengeschäfte von Führungskräften gemäß Artikel 19 MAR veröffentlicht.

Zum Redaktionsschluss dieses Berichts Anfang November 2018 stellte sich die Aktionärsstruktur der POLYTEC Holding AG auf Basis der ausgegebenen Aktien wie folgt dar:



UNTERNEHMENSKALENDER 2019

Für das Geschäftsjahr 2019 wurde folgender Unternehmenskalender festgelegt:

Datum	Tag	Ereignis
29.03.2019	FR	Jahresfinanzbericht und Geschäftsbericht 2018
30.04.2019	DI	Nachweisstichtag „Hauptversammlung“
08.05.2019	MI	Zwischenbericht Q1 2019
10.05.2019	FR	19. ordentliche Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2018, Hörsching (AUT), 10:00 Uhr
15.05.2019	MI	Ex-Dividenden-Tag
16.05.2019	DO	Nachweisstichtag „Dividenden“
17.05.2019	FR	Dividenden-Zahltag
07.08.2019	MI	Halbjahresfinanzbericht 2019
07.11.2019	DO	Zwischenbericht Q3 2019

PAUL RETTENBACHER, HÖRSCHING, ÖSTERREICH



WIENER BÖRSE PREIS 2018

POLYTEC HOLDING AG UNTER DEN GEWINNERN BEIM WIENER BÖRSE PREIS

Am 17. Mai 2018 wurde im Palais Niederösterreich der Wiener Börse Preis verliehen. Über 350 Gäste waren der Einladung nach Wien gefolgt. Zum zweiten Mal in der Geschichte des Wiener Börse Preises konnte dabei auch die POLYTEC HOLDING AG die Fachjury überzeugen.

BRONZE GING AN DIE POLYTEC HOLDING AG

Der POLYTEC HOLDING AG gelang es bereits 2007, ein Jahr nach dem Börsengang, diese Auszeichnung mit nach Hause zu nehmen. Nach elf Jahren konnte das Unternehmen erneut die Fachjury überzeugen und wurde in der Kategorie „Small & Mid Cap“ mit dem dritten Platz belohnt. CEO, Hauptaktionär und Firmengründer Friedrich Huemer sowie Investor Relations-Manager Paul Rettenbacher haben die Trophäe entgegengenommen. Die Auswahl der Preisträger erfolgte durch eine Fachjury der Österreichischen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (ÖVFA). Die wesentlichen Kriterien, nach denen der Small & Mid Cap-Preis verliehen wird und bei denen die POLYTEC GROUP mit herausragenden Leistungen punkten konnte, sind Finanzberichterstattung, Investor Relations, Strategie und Corporate Governance sowie nachhaltige Orientierung und markttechnische Fakten wie Kursperformance und Liquidität.

ÜBER DEN WIENER BÖRSE PREIS

Bereits zum 11. Mal wurde heuer der Wiener Börse Preis, die wichtigste österreichische Auszeichnung für die Top-Aktiengesellschaften des Landes, vergeben. Im Beisein zahlreicher Vertreter aus Wirtschaft und Politik kürte eine Fachjury die Gewinner in vier Kategorien. Neben den ATX-, Small & Mid Cap- sowie Corporate Bond-Preisen wurden bei der Verleihung auch börsennotierte Unternehmen für ihre Medienarbeit mit einem Journalistenpreis ausgezeichnet.

PAUL RETTENBACHER, HÖRSCHING, ÖSTERREICH



Friedrich Huemer und Paul Rettenbacher bei der Preisübergabe.



FINANCE DAYS 2018

UMFASSENDE KNOW-HOW-AUSTAUSCH
FÜR EINE ERFOLGREICHE ZUKUNFT IM FINANZBEREICH

Zum ersten Mal in der Geschichte der POLYTEC GROUP fanden von 19. bis 20. Juni die Finance Days 2018 statt – und das mit vollem Erfolg.

PASSION 4 PEOPLE

Unter dem Motto PASSION 4 PEOPLE fanden erstmals die Finance Days im wunderschönen Falkensteiner Hotel in Bad Leonfelden statt. An dieser Veranstaltung nahmen jene Mitarbeiter teil, die einen Bezug zu gruppenweiten Finanzthemen innerhalb der POLYTEC GROUP haben. Neben wichtigen internen, strategischen und

IM VORDERGRUND: DER MENSCH

Die zentrale Zielsetzung war es einerseits der Stimme „hinter dem Telefonhörer“ ein Gesicht zu geben. Alle Bereiche des Finanzwesens sollten sich kennenlernen. Dies stärkt das Netzwerk zwischen den Mitarbeitern im Finanzwesen: Der Mensch, der sich hinter Emails und Telefonaten verbirgt, rückt in den Vordergrund. Andererseits wollte man durch die Veranstaltung die Teilnehmer auf die Strategie, Organisation sowie Führung der POLYTEC GROUP sensibilisieren.

ERFOLGSPOTENTIALE FÜR DIE ZUKUNFT

Denn um auch in Zukunft in einem Markt erfolgreich zu sein, der von raschen Veränderungen geprägt ist, ist es wichtig, immer am Puls der Zeit zu bleiben. Dabei sind ein umfassendes Know-how über aktuelle Entwicklungen sowie die gemeinsame Strategie entscheidende Erfolgsfaktoren. Um diese nutzen zu können, setzt die POLYTEC GROUP auf eine laufende Weiterentwicklung der Mitarbeiter. So werden neben internen Weiterbildungsprogrammen und Workshops auch Möglichkeiten geboten, vorhandenes Wissen mit anderen Kollegen auszutauschen. Aufgrund der positiven Resonanz wurde

organisatorischen Neuerungen, wurden auch die zentralen Entwicklungen und Trends am Finanzmarkt vorgestellt und abteilungsübergreifend diskutiert. Ein besonderes Highlight war das gelungene Planspiel, bei dem mit Hilfe von Legobausteinen der Fertigungsprozess eines Autos durchgespielt wurde.



bereits eine Fortsetzung der Finance Days ins Auge gefasst, um neue spannende Finanzthemen zu diskutieren und um den Teamgedanken weiter zu stärken.

STEFAN SCHNECKENLEITNER, HÖRSCHING, ÖSTERREICH



P³
POLYPERSPECTIVE PROGRAMME

P3 POLYPERSPECTIVE PROGRAMME

POLYTEC FÖRDERT DIE ZUKUNFTSGESTALTER IN DEN EIGENEN REIHEN

Neben der „POLYTEC Leadership Academy“ und der „Lean Management Academy“ startet Anfang nächsten Jahres das P3 POLYPERSPECTIVE PROGRAMME, welches Mitarbeiter fördern soll, die sich als Zukunftsgestalter verstehen und das Steuerrad übernehmen wollen.

ERFOLGSFAKTOR MENSCH

Einer der bedeutendsten Wettbewerbsvorteile findet sich in der Ressource Mensch. Diese Erkenntnis wird bei POLYTEC bereits seit langem thematisiert und führte zum Aufbau eines weiteren Standbeins im Bereich der gruppenweiten Mitarbeiterentwicklung.

Neben der seit vielen Jahren etablierten POLYTEC LEADERSHIP ACADEMY (PLA), die sich auf Führungsprinzipien und deren Umsetzung spezialisiert, wurde nach einjähriger Vorlaufzeit das P3 POLYPERSPECTIVE PROGRAMME der POLYTEC GROUP ins Leben gerufen. P3 schafft Perspektiven für Mitarbeiter, die Herausforderungen annehmen, Führungsverantwortung ergreifen und sich zielgerichtet weiterentwickeln möchten.

In Kooperation mit LIMAK, der ältesten Business School Österreichs, bietet POLYTEC eine maßgeschneiderte General Management Ausbildung. Hochkarätige Experten aus Wissenschaft und Wirtschaft sind im Rahmen des P3 POLYPERSPECTIVE PROGRAMME als Trainer und Coaches tätig. Ziel ist es, den Teilnehmern eine breitgefächerte wirtschaftliche Ausbildung zu bieten, die es ihnen auf lange Sicht ermöglicht, erfolgreich Positionen im POLYTEC Top-Management einzunehmen.

DAS AUSWAHLVERFAHREN

Das P3 richtet sich an Mitarbeiter, die sich als Zukunftsgestalter verstehen und das Steuerrad übernehmen wollen. Sie zeichnen sich durch außerordentliches Engagement und den Willen zur Übernahme größerer Verantwortung aus und sind bereit, für die Teilnahme am P3 auch ein Stück ihrer Freizeit zu investieren.

POLYTEC Mitarbeiter, die seit mindestens zwei Jahren im Unternehmen tätig sind, hatten die Chance sich von Mitte September bis Mitte Oktober 2018 für den ersten Durchgang des Programmes zu bewerben. Der dreistufige Auswahlprozess ist im Gange, und mit Anfang Dezember dieses Jahres werden die ersten 14 Teilnehmer des P3 feststehen.

Im Jänner 2019 startet das P3 POLYPERSPECTIVE PROGRAMME beginnend in deutscher Unterrichtssprache und endet Mitte 2020 mit einem finalen, noch geheimen Abschlusspektakel. Das P3 wird in Holding-Nähe in Oberösterreich ausgetragen. Es beinhaltet fünf abgegrenzte Sessions zu insgesamt 21 Präsenztage und behandelt pro Termin je zwei Themenschwerpunkte, wie beispielsweise Personalmanagement und Strategisches Management, Bilanzierung

und Volkswirtschaftslehre, sowie Projektmanagement und Veränderungsmanagement.

Begleitend steht jedem Teilnehmer ein Vorstandsmitglied als Mentor und Rat- bzw. Feedbackgeber bei diversen Themenstellungen während der gesamten 13-monatigen Ausbildung zur Verfügung. Zusätzlich werden Einzelcoachings durch Christian Kandutsch (Trainer PLA) geboten, um den individuellen Entwicklungsprozess der Kandidaten optimal zu unterstützen. Eine sicherlich anspruchsvolle Herausforderung stellt der gegen Ende des Programmes stattfindende einmonatige Jobtausch in einen fachlich anderen Bereich innerhalb der POLYTEC GROUP dar, wo die Teilnehmer ihr neu angeeignetes Wissen zur Anwendung bringen können.

Wir wünschen den Kandidaten im Auswahlprozess noch viel Erfolg und freuen uns darauf, das P3 POLYPERSPECTIVE PROGRAMME im Jänner 2019 mit dem ersten Teilnehmerkreis zu starten.

JANINE ZIKA, HÖRSCHING, ÖSTERREICH

MOVING TECHNOLOGIES

DIE POLYTEC GROUP AUF DER IZB 2018

IZB FEIERT 10-JÄHRIGES BESTEHEN
Mit rund 50.000 Besuchern an drei Messetagen gilt die Internationale Zuliefererbörse als Europas Leitmesse des Sektors. Bereits zum zehnten Mal öffnete die IZB von 16. bis 18. Oktober 2018 ihre Pforten und präsentierte den Messebesuchern innovative Lösungen sowie die neuesten Branchentrends. Den Teilnehmern wurden Innovationen von über 830 Ausstellern aus 34 Nationen und 38 Weltpremieren geboten. Durch die erneut hohe internationale Beteiligung stärkte der

Branchengipfel der Automobilzulieferer seine Position als weltweit anerkannte Kommunikations- und Businessplattform. Bei einem Rundgang durch die Messehallen kristallisierten sich vor allem drei Schwerpunkte heraus: vernetztes und autonomes Fahren, Künstliche Intelligenz sowie der anhaltende Trend zur Elektromobilität.

EINDRUCKSVOLLER AUFTRITT

Die POLYTEC GROUP präsentierte ihr umfangreiches Produkt- und Technologie-

spektrum unter dem Messemotto „Moving Technologies“. Auf 56 Quadratmetern erwarteten die Fachbesucher geballte Kunststoffkompetenz und innovative Lösungsansätze entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Der modern sowie offen gestaltete Messestand lud zum Verweilen ein und setzte Messeexponate – von der Batterieboxober- schale, über Stoßfänger bis hin zu Motorraumteilen – gekonnt in Szene.

MARCO BADER, HÖRSCHING, ÖSTERREICH

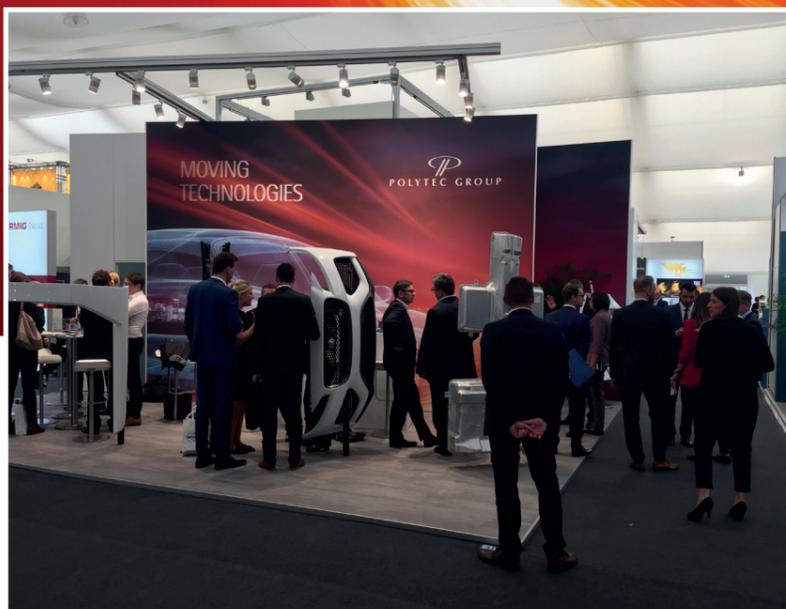
ERSTAUNLICHE FAKTEN IZB 2018

8.000 Meter Kabel versorgten die Messehalle mit Strom.

Die größte der sieben Messehallen umfasste **6.850m²**.

Insgesamt wurden über **3.500** Tonnen Material für den Messeaufbau nach Wolfsburg transportiert.

70 TAGE dauert die Aufbau- sowie Abbauphase der Messelandschaft in Wolfsburg.





ZAUBERHAFTER ERÖFFNUNGSFEIER IN TELFORD

ERÖFFNUNGSFEIER IN TELFORD BEGEISTERT MITARBEITER, KUNDEN UND GESCHÄFTSPARTNER

Mitte Mai 2018 wurde das neue Lackierwerk in der mittelenglischen Stadt Telford feierlich eröffnet und bietet zukünftig Dienstleistungen von Lackierung über Montage bis hin zu Just-in-Sequence-Lieferung. Der Einladung sind neben vielen der POLYTEC-Mitarbeiter auch zahlreiche Kunden und Geschäftspartner gefolgt.

22 MILLIONEN PFUND FÜR EINE FARBENFROHE ZUKUNFT

Diese Summe investierte die POLYTEC GROUP in die Errichtung des neuen Lackierwerks in Telford. Dort werden zukünftig Bauteile, die aus Bromyard stammen und vor allem für Kunden aus der traditionsreichen britischen Autoindustrie bestimmt sind, veredelt.

Bei der Planung des Standortes Telford wurde bereits darauf geachtet, zukünftige Erweiterungen des Werkes zu ermöglichen. In der ersten Ausbaustufe werden ungefähr 100 Personen in Telford auf einer Produktionsfläche von rund 7.000 Quadratmetern tätig sein. Und das mit umweltfreundlichen und möglichst ergonomischen Prozessen, um den Mitarbeitern beste Arbeitsbedingungen zu ermöglichen. Bei der Ausstattung des Werkes wurde überdies darauf geachtet, möglichst weitreichend auf Gruppenstandards Rücksicht zu nehmen,

um die Zusammenarbeit bei Projekten mit anderen Standorten innerhalb der POLYTEC GROUP zu erleichtern.

MODERNSTE TECHNOLOGIE FÜR HÖCHSTE QUALITÄT

Das neue Werk in Telford hat seinen Kunden vieles an Vorteilen zu bieten. Eine vollautomatische Anlage für neueste Lackiertechnologie mit höchster Prozesssicherheit und schnellem Farbwechsel bringt wesentliche Produktivitätssteigerungen in der Fertigung und dementsprechend hohe Kosteneffizienz. Die geografische Nähe zu Jaguar Land Rover,

einem Hauptkunden von POLYTEC CAR STYLING UK ermöglicht zudem eine optimierte Just-in-Sequence-Lieferung. Doch nicht nur bestehende Kunden, sondern auch weitere interessante Geschäftspartner sollen angesprochen werden. Vom Erreichen dieses Zieles darf man bei POLYTEC überzeugt sein, da auch bereits mehrere zentraleuropäische Kunden Interesse an den Leistungen aus Telford zeigen.

„VORHANG AUF!“

Am 17. Mai wurde das Lackierwerk schließlich gemeinsam mit Mitarbeitern und

„Mit unserem neuen Werk möchten wir nicht nur bestehende Kunden bedienen, sondern unsere gute Marktposition weiter ausbauen.“

MARKUS HUEMER
(ZUKÜNFTIGER CEO DER POLYTEC GROUP)

zahlreichen Vertretern wichtiger Kunden und Geschäftspartner eröffnet. Nach dem Empfang der Gäste mit Sekt und Fingerfood hieß es „Vorhang auf!“. Zu Musik von Céline Roschek wurde der zuvor noch verhüllte Blick auf die festliche Eventlocation freigegeben. Die funkelneue Halle war zu einer beeindruckenden Partyzone mit Bühne, Cateringstationen und selbstverständlich auch ausgestellten Fahrzeugen

umgestaltet worden. Zu Beginn begrüßten Markus Huemer und Alice Godderidge die Gäste und bedankten sich bei Lieferanten, Kunden und Mitarbeitern. Der zukünftige CEO der POLYTEC GROUP eröffnete mit einer kurzen Präsentation offiziell den neuen Standort.

Simon Pierro, der bekannte iPad-Magier, führte durch den Abend und unterhielt mit verblüffenden Tricks das Publikum.

Dazwischen gab es musikalische Einlagen von Céline Roschek, die auf ihrer E-Violine Stücke von Klassik bis Pop spielte.

GABRIELE WORF, HÖRSCHING, ÖSTERREICH



Céline Roschek begeistert durch zauberhafte Klänge.



Markus Huemer begrüßt Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner.



Eingangsbereich des neuen Lackierwerkes in Telford.



Sommerfest

FEST

INKLUSIVE HALLENERÖFFNUNG

Nach einer Bauphase von rund zwölf Monaten wurde der Abschluss der Hallendachsaniegerung am Standort Hörsching im Rahmen des Sommerfestes am 22. Juni ausgiebig mit den POLYTEC-Mitarbeitern, deren Familien sowie Lieferanten und Kunden gefeiert.

ABSCHLUSS DER HALLENDACHSANIERUNG

Anfang 2017 begannen die umfangreichen Baumaßnahmen am Standort Hörsching. Dabei wurde nicht nur das Hallendach saniert, sondern der gesamte Produktionsbereich renoviert. Auch die Fassadenverkleidung wurde komplett erneuert und ist dank des gelungenen Designs nun ein moderner Blickfang.

Für einen Großauftrag investierte POLYTEC zudem in eine vollautomatisierte Anlage im Bereich Soft Engine Cover.

Diese geschäumten Motorabdeckungen überzeugen durch eine schöne Optik der glatten Sichtseite und gleichzeitig mit sehr guter Schallabsorption dank der offenporigen Unterseite. Im November 2017 konnte die neue Anlage in Betrieb genommen werden.

OPTIMALE LICHTVERHÄLTNISSE FÜR ANGENEHMERE ARBEITSATMOSPHERE

Ein zentrales Ziel der Baumaßnahmen war die freundliche Gestaltung der Arbeitsumgebung für die Mitarbeiter im Produktionsbereich. Durch großflächige Fenster ist es gelungen, ein hohes Maß an Tageslicht zu nutzen und in Kombination mit neuester LED-Technik für optimale Lichtverhältnisse zu sorgen. Den Abschluss der Umbaumaßnahmen konnten die Mitarbeiter gemeinsam mit ihren Angehörigen im Rahmen des diesjährigen Sommerfestes feiern und sich bei einer Hallenbesichtigung auch gleich von der angenehmen Arbeitsatmosphäre überzeugen. Der Einladung des Vorstandes sowie des Managementteams sind zahlreiche Besucher gefolgt, denen ein buntes Rahmenprogramm geboten wurde.

UNTERHALTUNG FÜR GROSS UND KLEIN

Nach der offiziellen Eröffnung durch den Vorstand und das Managementteam, erwartete die Anwesenden musikalische Umrahmung mit Live-Musik der Gruppe „Project M“. Die kleinen Gäste freuten sich über ein vielseitiges Unterhaltungsprogramm. Neben Kinderschminken und einer Hüpfburg, konnten die Besucher ihre Geschicklichkeit beim Dosenschießen unter Beweis stellen. Unter den Speisen und Getränken war die Cocktailbar ein besonderes Highlight, weil sie trotz der nicht ganz sommerlichen Temperaturen für etwas Urlaubsfeeling sorgte. Auch das Kaffeemobil erfreute sich großen Anklanges und rundete das Nachspeisen-Angebot aus Süßgebäck und Eis kulinarisch ab.

POLYTEC CAR STYLING HÖRSCHING, ÖSTERREICH



Innovation

ES GEHT VORAN!

STATUS QUO DIGITALISIERUNG

Ein zentraler Wettbewerbsvorteil der POLYTEC GROUP ist zweifelsohne das vielfältige Technologie- und Produktportfolio. Die bewusst angestrebte Vielfalt muss jedoch auch steuerbar bleiben. Gruppenweite Digitalisierung ist eine wesentliche Voraussetzung dafür.

Seit Monaten wird gruppenweit in agilen Teams an zahlreichen Digitalisierungsprojekten gearbeitet.

PROJEKT CLIENT ROLL OUT

Das Ziel dieses Projekts ist es, alle Computer in der POLYTEC GROUP gegen neue Geräte auszutauschen. Dabei handelt es sich um eine beeindruckende Anzahl von deutlich über 2.000 Clients, welche dann dem neuesten Stand der Technik entsprechen. Dieses Projekt wurde auch dazu genutzt, die Anzahl der innerhalb der POLYTEC GROUP verwendeten Softwarepakete von mehreren hundert auf knapp über 50 zu reduzieren und zu vereinheitlichen. Diese Modernisierung und Standardisierung der IT-Landschaft stellt einen weiteren Meilenstein der POLYTEC Digitalisierungsinitiative dar. Per Ende November wurde der Austausch an den größten Standorten der Gruppe umgesetzt und damit wurden alle Abteilungen bereits

einmal durchlaufen. Dies stimmt uns zuversichtlich, den Roll Out im 2. Quartal 2019 erfolgreich an allen anderen Standorten abschließen zu können.

Mit den neuen Computern wird für die Mitarbeiter greifbar, dass es vorangeht. Aber auch im Hintergrund werden die Arbeiten mit Hochdruck vorangetrieben. Nachdem im Zuge der unterschiedlichen Digitalisierungsprojekte auch die Anforderungen an die Infrastruktur steigen, müssen parallel ebenso Netzwerke mit Leitungen, Server und Switches modernisiert und standardisiert werden.

ERP- ENTERPRISE RESOURCE PLANNING

Von großen Fortschritten kann auch in Bezug auf das zukünftige ERP-System berichtet werden. Rund 50 Mitarbeiter aus allen Business Units und unterschiedlichen

Abteilungen arbeiten hier zusammen und haben bereits eine Vielzahl von Workshop-Tagen abgeleistet. Im September konnte die Erstellung des gruppenweiten SAP-Templates abgeschlossen und das Ergebnis vorgestellt werden. Es bildet die Grundlage für das gruppenweite ERP-System, das im Pilotwerk Ebensee schon im 2. Quartal 2019 in Betrieb genommen wird.

ECM – ENTERPRISE CONTENT MANAGEMENT

Nachdem die Testphase sehr positiv verlaufen war, konnte die digitale Rechnungsbearbeitung per Anfang November in Hörsching implementiert werden, um nun schrittweise auf andere Standorte ausgerollt zu werden.

RUDOLF WIESBECK, HÖRSCHING, ÖSTERREICH

1. 

INFORMATIONSGÜTE VERBESSERN

Information soll effizient sowie in nutzer- und aufgabenorientierter Form bereitgestellt werden

2. 

GESCHWINDIGKEIT ERHÖHEN

Entscheidungsrelevante Informationen sollen in Echtzeit oder auf Knopfdruck verfügbar gemacht werden

3. 

AUTOMATISIERUNG VORANTREIBEN

Standardaufgaben sollen auch abseits des Wertschöpfungsprozesses weitgehend automatisiert werden



POLYTEC SORGT FÜR LEUCHTENDE KINDERAUGEN

SPIELGERÄTEHERSTELLER KOMPAN SETZT SEIT 2007 SEIN VERTRAUEN IN DIE POLYTEC GROUP

Die POLYTEC GROUP ist für umfassendes Know-how und langjährige Erfahrung in der Automobilindustrie bekannt. Doch auch im Non-Automotive Bereich beweist sich das Unternehmen als kompetenter Partner. Dies wurde unter anderem auch am Standort Komló erfolgreich unter Beweis gestellt, an dem seit 2007 Komponenten für den Spielgerätehersteller Kompan produziert werden.

ABENTEUER SPIELPLATZ

Spielplätze sind für Kinder mehr als eine reine Freizeitbeschäftigung. Sie bedeuten für sie Abenteuer, Faszination, Spaß und Lernen. Hier können sie ihre körperlichen Fertigkeiten entdecken und Fähigkeiten erlernen. Darüber hinaus stellen Spielplätze einen Ort der Begegnung dar, auf denen Kinder ihre ersten Erfahrungen mit Gleichaltrigen machen können.

ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT

Viele dieser Abenteuerwelten stammen von Kompan, dem weltweit führenden Hersteller für Spielplatzgeräte. Neben Rutschen, Wippen und Schaukeln produziert das Unternehmen auch Sport- und Fitnessanlagen für Erwachsene. Dabei setzt der Spielgerätehersteller vor allem auf höchste Qualität, ansprechendes Design und Sicherheit. Die POLYTEC GROUP kann diese Anforderungen optimal erfüllen und beliefert Kompan seit 2007 mit diversen Spielplatz-

komponenten, wie unter anderem Schaukeln und Kletterelementen. Bei deren Produktion kommt die Technologie „PUR Semi-Rigid Schäumen“ zum Einsatz. Dabei werden zwei Komponenten (Polyol und Isocyanat) unter Einwirkung von Druck und Hitze vom flüssigen in den festen Zustand überführt.

BEREIT FÜR DEN AUSSENAUFRITT

Ein besonderes Highlight ist die Farb- und UV-Beständigkeit der von POLYTEC produzierten Spielplatzkomponenten. Somit können die Produkte auch optimal im Außenbereich eingesetzt werden. Darüber hinaus punktet die POLYTEC GROUP mit hoher Flexibilität, die es ermöglicht, auch in Kleinserien zu produzieren.



ANDREA ZIMMERMANN, KOMLÓ, UNGARN

GANZ SCHÖN BUNT

POLYTEC-PUDERKÄSTEN ZUR HERSTELLUNG VON FRUCHTGUMMIARTIKELN ALLER ART

2019 lanciert POLYTEC COMPOSITES in Gochsheim die Produktion von hochfunktionellen Puderkästen, welche durch einen komplexen Prozess hergestellt werden. Damit beweist das Unternehmen einmal mehr, dass es auch im Non-Automotive-Bereich über die notwendigen Kompetenzen verfügt.

KOMPLEXER HERSTELLUNGSPROZESS

Die von POLYTEC produzierten Puderkästen werden im Rahmen der sogenannten Mogultechnik – auch bezeichnet als Pudergießverfahren – zur Herstellung von Fruchtgummiartikeln aller Art verwendet. Das Verfahren funktioniert nach dem Prinzip der verlorenen Form, indem mit einem Stempel eine Vertiefung in eine im Puderkasten befindliche Schicht aus Stärkepuder gedrückt wird. Diese werden anschließend mit der erhitzten Fruchtgummimasse befüllt.

VIelfÄLTIGE VORTEILE

Dieses Verfahren zeichnet sich durch eine leichte Entformbarkeit sowie einen hohen Automatisierungsgrad aus. Darüber hinaus kann das Herstellungsverfahren äußerst flexibel eingesetzt werden, da für neue Produkte nur die Stempel und nicht die Formen ausgetauscht werden müssen. Infolgedessen können bei Bedarf innerhalb weniger Wochen neue Produkte auf den Markt gebracht werden. Die von POLYTEC produzierten Puderkästen bieten mehrere Vorteile im Herstellungsverfahren: Aufgrund

der niedrigen Toleranzen steigt die Prozesssicherheit. Die Kästen überzeugen durch eine hohe Oberflächengüte, weshalb die Gefahr von Abrieb minimiert wird. Dieser würde die Lebensmittel während des Herstellungsprozesses verunreinigen. Zusätzlich beugt die geschlossene Oberfläche der Puderkästen bakterieller Kontamination vor.

TIMO SCHMIDT, KRAICHTAL-GOCHSHEIM, DEUTSCHLAND

FRUCHTGUMMIPRODUKTION UND DIE ROLLE DER POLYTEC-PUDERKÄSTEN

Schritt für Schritt erklärt:



Leidenschaftlich Gutes tun



SPENDENPROJEKT 2018

In der feierlichsten Zeit des Jahres wollen wir nicht vergessen, dass es einigen Menschen weniger gut geht als uns. Daher nehmen wir auch heuer bewusst von der Vergabe von Weihnachtsgeschenken Abstand und unterstützen stattdessen ein gemeinnütziges Sozialprojekt:

AKTION „OÖN CHRISTKINDL“ (Linz, Österreich)

Die Weihnachtsaktion der Oberösterreichischen Nachrichten hilft auch heuer wieder tausenden notleidenden Oberösterreichern. POLYTEC greift dem OÖN Christkindl mit einer Spende von 10.000 Euro unter die Flügel.

Sehr geehrte Geschäftspartner, Aktionäre und Mitarbeiter,

wir möchten uns auf diesem Wege bei Ihnen für Ihr entgegengebrachtes Vertrauen und die gute Zusammenarbeit bedanken.

Wie Sie dieser Ausgabe entnehmen können, hielt das Jahr 2018 umfangreiche Herausforderungen für uns bereit.

In diesem Jahr bewegten uns neben strategischen Themen vor allem die Diskussionen rund um Dieselmotoren und die damit in Verbindung stehenden Auswirkungen der neuen WLTP-Standards.

Wir sind davon überzeugt, dass umfangreiche Investitionen, die konzernweite Digitalisierungsstrategie und nicht zuletzt die bekannt hohe Innovationskraft der POLYTEC GROUP die Voraussetzungen für eine positive Entwicklung schaffen. So können wir kommenden Aufgaben mit Zuversicht entgegenblicken.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen und Ihren Familien ein frohes Weihnachtsfest und ein erfolgreiches und gesundes neues Jahr!

Friedrich Huemer, CEO

Markus Huemer, COO



Gewinnen Sie einen Städtetrip für Zwei!

READ & WIN

1. Wer wird der neue CEO der POLYTEC GROUP?
2. Wo eröffnete die POLYTEC GROUP Mitte Mai 2018 ein neues Werk?
3. Wann startet das P3 POLYPERSPECTIVE PROGRAMME?

Senden Sie die Antworten auf oben stehende Fragen bis 21.01.2019 per E-Mail an polytecworld@polytec-group.com und gewinnen Sie einen Gutschein über einen 3-tägigen Städtetrip für 2 Personen inklusive Frühstück in einem der folgenden Länder: Österreich, Deutschland, Italien oder Ungarn. Der Gutschein ist bis 31.12.2021 gültig. Der Gewinner wird in Kalenderwoche 4 gezogen und schriftlich verständigt. Das Redaktionsteam ist von der Teilnahme am Gewinnspiel ausgeschlossen.

GEWINNER DER LETZTEN AUSGABE:
ARIE VAN BERNE, DAF TRUCKS, NIEDERLANDE

GLOSSAR

CEO	Chief Executive Officer: Vorsitzender des Vorstands
CFO	Chief Financial Officer: Vorstand für Finanzen
CSO	Chief Sales Officer: Vorstand für Vertrieb, Marketing und Entwicklung
COO	Chief Operations Officer: Vorstand für Werke, Produktion und Einkauf
Enterprise Content Management (ECM)	Elektronische Erfassung, Speicherung und Verwaltung von Dokumenten und der damit verbundenen effizienten Abläufe
Enterprise Resource Planning (ERP)	Zentrales Computersystem zur Planung und Steuerung der internen Ressourcen im Sinne des Unternehmenszwecks
IPO	Initial Public Offering, Börsegang
Just-in-Sequence	Sequenzgenaue Anlieferung der benötigten Teile an das Montageband; die Teile werden exakt zum richtigen Zeitpunkt und in korrekter Reihenfolge angeliefert
OEM	Original Equipment Manufacturer
P3 POLYPERSPECTIVE PROGRAMME	Maßgeschneiderte General Management Ausbildung, welche Anfang 2019 bei der POLYTEC GROUP starten wird
PPS	POLYTEC PERFORMANCE SYSTEM Lean-Management-Programm der POLYTEC GROUP
PUR Semi-Rigid Schäumen	Technologie, bei der zwei Komponenten (Polyol und Isocyanat) unter Einwirkung von Druck und Hitze vom flüssigen in den festen Zustand überführt werden.



PEFC-zertifiziert: Dieses Papier stammt aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern und kontrollierten Quellen. www.pefc.at

Impressum sowie Offenlegung nach § 25 Österreichischem Mediengesetz:

POLYTEC HOLDING AG; Tätigkeit einer geschäftsleitenden Holding sowie Entwicklung und Herstellung von Kunststoffteilen; UID-Nr. ATU 49796207; FN-Nr. 197646 g, LG Linz; Polytec-Straße 1, 4063 Hörsching, Österreich; Tel. +43 7221 701-0, Fax +43 7221 701-35, office@polytec-group.com; Vorstand: Friedrich Huemer, Markus Huemer, Peter Bernscher, Peter Haidenek; Aufsichtsratsvorsitzender: Fred Duswald; Halbjährliches Magazin zur Information von Mitarbeitern und Kunden der POLYTEC GROUP mit Informationen zur allgemeinen Geschäftsentwicklung, Produktneuheiten sowie sonstigen unternehmensrelevanten Inhalten. Verantwortlich für Inhalte: Peter Bernscher; Redaktionsleitung und Konzept: Gabriele Worf; Gestaltung: Cornelia Freyenschlag, Jutta Mayr; Redaktionsteam: Gabriele Worf, Cornelia Freyenschlag, Jutta Mayr, Marco Bader, POLYTEC CAR STYLING Hörsching, Paul Rettenbacher, Timo Schmidt, Stefan Schneckenleitner, Uta Stockbauer, Rudolf Wiesbeck, Janine Zika, Andrea Zimmermann; Bildnachweis: POLYTEC GROUP; Adobe Stock: Sergey Nivens (modifiziert); Bildstadt; Martina Draper; Fotolia: BillionPhotos.com, cienpiesnf (modifiziert), Fotobeu, kras99 (modifiziert), Petr Vaclavek, pokki, Thomas, Toheyvector (modifiziert); iStock: Blackred, nadla; James Greenoff (F8Creates); Jochen Schweizer; Kässbohrer; Kompan; Shutterstock: Bookz, T.Sumaetho, verca; Wiener Börse. Vorbehaltlich Druck- und Satzfehlern.

Sie möchten sich vom Erhalt der POLYTEC WORLD abmelden oder Ihre Kontaktdaten aktualisieren?
Bitte schreiben Sie uns an polytecworld@polytec-group.com.

**PASSION
CREATES
INNOVATION**