



2024

DER GESCHÄFTSBERICHT
DER HANSA-FLEX AG

HANSA/FLEX

HANSA/FLEX

TITELBILD

Windkraft ist ein zentraler Baustein erneuerbarer Energien. Damit Windräder jederzeit effizient und sicher arbeiten können, ist eine regelmäßige Wartung unerlässlich. HANSA-FLEX steht als zuverlässiger Partner bereit, um mit präventiven Maßnahmen die Anlagenleistung zu optimieren und die Umwelt zu schützen. Unser Service sorgt dafür, dass alles rund läuft – für eine nachhaltige Energieversorgung.

„Leidenschaft schlägt alles.“

MATTHIAS HENKE / BEREICHSLEITER VERTRIEB UND MARKETING

AUF EIN WORT

Ein- und Ausblicke in die Arbeit
des Vertriebs erhalten Sie ab Seite 12.

01

06
HANSA-FLEX auf einen Blick

07
360° Hydraulik
Von der Einzellösung bis zur
Rundumbetreuung

08
Partner für viele Branchen
Mehr als Hydraulik

10
**Meilensteine der
Unternehmensgeschichte**
Zeitstrahl

12
Leidenschaft schlägt alles
Interview mit Matthias Henke,
Bereichsleiter Vertrieb und Marketing

14
Weltweit erfolgreich
Interview mit Tim Ollendorf,
Leiter Business Development Management

16
HANSA-FLEX weltweit

PROFIL

02

20
Jahresrückblick

26
Robert Paulokat
MHS-Koordinator Nord

28
Nachhaltigkeit im Fokus
Nachhaltigkeit ökologisch, sozial
und unternehmerisch

30
Individualität in Serie

34
**Neue Perspektiven für die Fluid-
technik: HANSA-FLEX setzt auf
digitale Lösungen**

JOURNAL

03

38
Bericht des Aufsichtsrates

40
Bericht des Vorstandes

AUFSICHTSRAT & VORSTAND

04

44
Key Performance Indicators

45
HANSA-FLEX in Zahlen

46
Globale Umsatzverteilung
und -entwicklung

47
Umsatzanteil
nach Produktgruppen

48
Konzern-Gewinn-und-
Verlust-Rechnung

49
Konzernbilanz

ZAHLEN

50
Mobiler
Hydraulik-Sofortservice

51
Schon gewusst ...?

52
Impressum



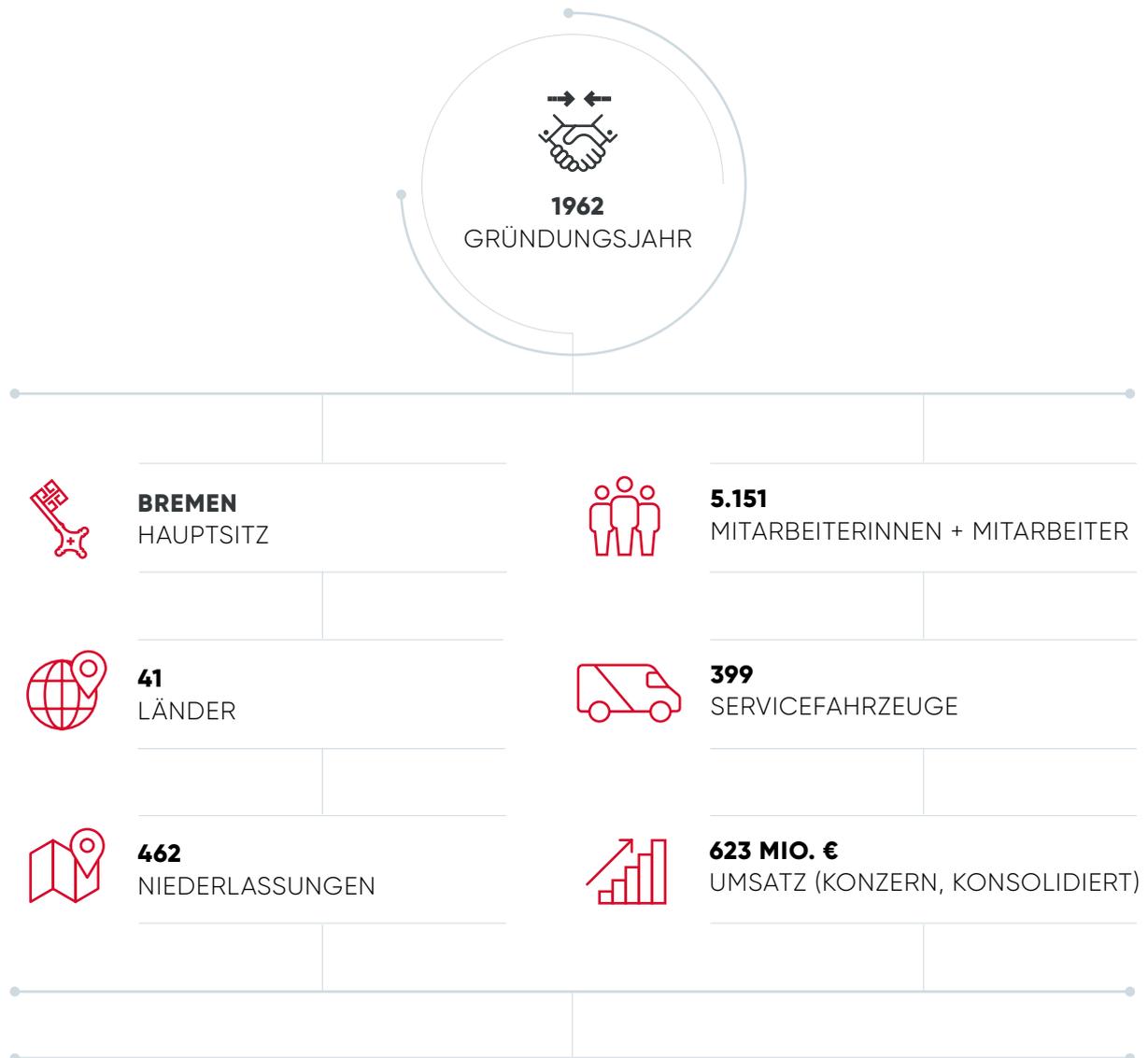
Neubau der Niederlassung Hamburg-Billbrook: Auf 1.595 m² bietet die moderne Werkstatt mit Lagerlifttechnik, spezialisierten Arbeitsbereichen und neuesten Maschinen beste Arbeitsbedingungen für 15 Mitarbeiter. Investition: 600.000 Euro.

01

PROFIL

S. 04–17





Zertifizierungen

Qualitätsmanagement: ISO 9001:2015 • Umweltmanagement: ISO 14001:2015 • Arbeitssicherheitsmanagement
ISO 45001:2018 / Wasserhaushaltsgesetz (WHG)

Klassifizierungsgesellschaften, Zulassungen (Auszug)

DB – Deutsche Bahn, DNV • ClassNK • MED – Marine Equipment Directive • BGHM – BG Holz und Metall
DVGW – Deutscher Verein des Gas- und Wasserfaches • LR – Lloyd's Register • RINA

Vorstand

Thomas Armerding, Christian-Hans Bültemeier, Florian Wiedemeyer

Aufsichtsrat

Tim Hollweg, Gisbert Loosen, Jörg Buschmann

HYDRAULIK OHNE GRENZEN

VON DER EINZELLÖSUNG BIS ZUR RUNDUMBETREUUNG

HANSA-FLEX bietet 360°-Full-Service für Planung, Betrieb und Optimierung von mobilen und stationären hydraulischen Anlagen aus einer Hand. Schnell, zuverlässig und persönlich für Unternehmen aller Branchen – von einem der weltweit führenden Systempartnern für Fluidtechnik.



MEHR ALS HYDRAULIK PARTNER IN ALLEN BEREICHEN

Die Produkte und Services von HANSA-FLEX kommen überall zum Einsatz, wo hydraulische Systeme Energie übertragen und Bewegungen ermöglichen. Sei es im Maschinenbau, in der Baumaschinen- und Fahrzeugtechnik oder in der Land- und Forstwirtschaft. In der Logistik, der Kommunaltechnik, im Bergbau, der Windkraft oder in hydraulischen Anwendungen in Autos, Flugzeugen, Schiffen und Zügen: Die Einsatzmöglichkeiten der Hydraulik sind so vielfältig wie die Kunden von HANSA-FLEX.

Neben unserer Expertise in der Hydraulik bietet HANSA-FLEX seit Jahren auch maßgeschneiderte Pneumatiklösungen sowie eine breite Auswahl an Industrieschlauchleitungen und ergänzenden Dienstleistungen an. Eine steigende Zahl von Kunden aus hochsensiblen Branchen wie der Lebensmittel- und Chemieindustrie sowie nationale und internationale Zertifizierungen bestätigen die hohe Qualität und Verlässlichkeit unserer Produkte, Services und Prozesse.



ENERGIE



BAUGEWERBE



**ENTSORGUNG
+ RECYCLING**



**CHEMIE
+ PHARMAZIE**



**TRANSPORT
+ LOGISTIK**



**MINING
+ TUNNELBAU**



Entsorgung + Recycling

HANSA-FLEX trägt maßgeblich zur Qualität und Verlässlichkeit von Recyclingmaschinen bei – ein wichtiger Beitrag zur Nachhaltigkeit.



**LAND- UND
FORSTWIRTSCHAFT**



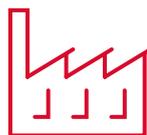
**MASCHINEN- UND
ANLAGENBAU**



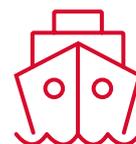
LEBENSMITTELINDUSTRIE



SCHIENE



**METALL, KUNSTSTOFF,
GLAS UND PAPIER**



**MARITIME
WIRTSCHAFT**

MEILENSTEINE DER UNTERNEHMENSGESCHICHTE



Die 1960er-Jahre

Die 1970er-Jahre

Die 1980er-Jahre

1962

Joachim Armerding gründet die Firma „Joachim Armerding Industribedarf“ und legt damit den Grundstein für die spätere HANSA-FLEX AG.

Als Firmensitz dient seine Garage in Achim bei Bremen. Hier konfektioniert er die ersten Schlauchleitungen an seiner „grünen Werkbank“, die auch heute noch in der Firmenzentrale zu sehen ist.

1969

Mitte der 1960er-Jahre übersteigt der Jahresumsatz erstmals die Marke von 100.000 D-Mark.

Freund und Wegbegleiter Günter Buschmann tritt als Gesellschafter ins Unternehmen ein und eröffnet in Osnabrück die zweite Niederlassung in einer alten Tischlerei.

1970

Im Geschäftsjahr 1970 beläuft sich der Umsatz erstmals auf über eine Million D-Mark. Die Nachfrage nach Hydraulikleitungen wird immer größer und das Kundennetz wächst kontinuierlich.

1972

In Bremen-Mahndorf wird der Neubau der ersten Zentrale eingeweiht. Im selben Jahr eröffnen im niedersächsischen Elze und in Duisburg die Niederlassungen Nummer drei und vier ihre Türen.

1980

In Höxter wird mit dem Bereich Metallschläuche der erste Spezialist außerhalb der Standard-Hydraulikanwendungen gegründet.

HANSA-FLEX konfektioniert nun Metallschlauchleitungen, die insbesondere in der Lebensmittelbranche und der chemischen Industrie eingesetzt werden.

HANSA-FLEX vernetzt sich und ist seiner Zeit voraus. Alle bestehenden Niederlassungen werden mit einem einheitlichen EDV-System ausgestattet.

Das Teilen von wichtigen Kundeninformationen und das Prüfen von Warenverfügbarkeiten in Echtzeit machen das Unternehmen zum digitalen Vorreiter seiner Zeit.

1986

Mit Thomas Armerding und Uwe Buschmann treten die Söhne der Firmengründer in das Unternehmen ein und lernen die Geschäftsprozesse von Grund auf kennen.

Ein zukunftsweisender Schritt, der die Fortführung als familiengeführtes Unternehmen sichert.

1989

Am Panrepel 44 in Bremen-Mahndorf werden die neue Zentrale und ein manuell geführtes Zentrallager errichtet. Mittlerweile gibt es 26 Niederlassungen in Deutschland.

Diese strategische Investition sollte sich schnell auszahlen, da mit der Wiedervereinigung der Weg für weitere Niederlassungen in den neuen Bundesländern geebnet war.



Die 1990er-Jahre

1995–1999

Mitte der 1990er-Jahre tritt die zweite Generation der Gründerfamilien in führende Positionen ein: Thomas Armerding und Uwe Buschmann werden zu Geschäftsführern bestellt und haben sich den rasanten Ausbau des Niederlassungsnetzes zur Aufgabe gemacht.

Im türkischen İskenderun eröffnet 1997 die erste HANSA-FLEX Niederlassung außerhalb Europas.

1999 folgen mit der Eröffnung der Standorte in Billings/Montana in den USA und Blumenau in Brasilien die ersten HANSA-FLEX Niederlassungen auf dem nord- und südamerikanischen Kontinent.



Die 2000er-Jahre

2001

Markteinführung des Hydraulik-Sofortservice mit 26 Fahrzeugen in Deutschland.

Im selben Jahr nehmen die Zylinderreparatur in Königshofen und die Dichtungstechnik in Eisenberg ihren Betrieb auf und stärken die Entwicklung zum Systemanbieter in der Hydraulik.

2004

Mit dem X-CODE setzt HANSA-FLEX neue Maßstäbe in der Ersatzteilbeschaffung. Der alphanumerische Code identifiziert alle Produktmerkmale von Hydraulik-Verbindungselementen. Eine absolute Innovation auf dem Markt.

2009

Eröffnung der Asien-Zentrale in Shanghai. Von hier aus werden Einkauf, Schulungen und Produktion in der Region koordiniert. Die erste Niederlassung in China wurde bereits im Jahr 2003 eröffnet.



Die 2020er-Jahre

2010

Das zweite Zentrallager in Geisenfeld wird eröffnet. Von hier aus werden Niederlassungen in Süddeutschland und Südeuropa beliefert.

Damit stärkt HANSA-FLEX seine Logistikkompetenz und schnelle Warenverfügbarkeit.

2012

HANSA-FLEX feiert 50-jähriges Jubiläum. Weltweit gibt es 384 Niederlassungen und 269 Fahrzeuge des Hydraulik-Sofortservice. Mehr als 3.000 Mitarbeitende sind inzwischen weltweit für unsere Kunden im Einsatz.

Joachim Armerding gründet die HANSA-FLEX Stiftung. Ihr Ziel ist die Förderung junger Menschen während ihrer Ausbildung durch materielle Unterstützungen und die Vergabe von Stipendien.

2019

Mit Alina Armerding, Cedric und Thorben Buschmann arbeitet nun die dritte Generation der Gründerfamilien aktiv im Unternehmen.

2022

Rechtzeitig zum 60-jährigen Firmenjubiläum wird der Neubau im Rahmen eines großen Sommerfestes eingeweiht.

18 Jahre nach Einführung wurde der 25.000.000ste X-CODE vergeben.

2023

Übernahme der Firma Knappeide GmbH und Anschluss von 400 Mitarbeitenden in die Unternehmensgruppe HANSA-FLEX.

Über 5.000 Mitarbeitende sind in der Unternehmensgruppe HANSA-FLEX beschäftigt.

2024

Im Rahmen der vierteiligen Dokumentation „The Mittelstand“ wurde HANSA-FLEX ein Jahr lang begleitet. Die gesamte Dokumentationsreihe ist seit April 2024 auf Prime Video verfügbar.



LEIDENSCHAFT SCHLÄGT ALLES

Dreh- und Angelpunkt jeder Kundenbeziehung ist der Vertrieb. Das Team um Matthias Henke ist Tag für Tag erster Ansprechpartner für Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen – vom kleinen Handwerksbetrieb über mittelständische Unternehmen bis hin zu internationalen Konzernen.

WAS ZEICHNET EIGENTLICH EINEN VERTRIEBSMITARBEITENDEN BEI HANSA-FLEX AUS?

In unserem Markt, auf dem auch zahlreiche Wettbewerber unterwegs sind, reicht es nicht aus, sich über Produkte und deren Vorzüge abzugrenzen. Menschen kaufen die Produkte bei Menschen, der persönliche Kontakt mit dem Kunden macht den Unterschied. Alle Mitarbeitenden bei uns im Vertrieb bringen eine gute Auffassungsgabe, Detailwissen und echte Leidenschaft für die Welt der Fluidtechnologie und für HANSA-FLEX mit. Gleichzeitig ist ein gesundes Maß an Pragmatismus unverzichtbar. Denn kompliziert kann jeder. Die Aufgabe besteht also darin, komplexe Aufgabenstellungen in einfache Lösungen zu übersetzen. Dazu kommt: Wir müssen zuhören und verstehen, wohin der Kunde sich entwickeln will und wie wir ihn dabei optimal begleiten können, um einen Mehrwert für beide Partner zu schaffen.

Kunden gewinnen, Kunden binden und mit Kunden gemeinsam wachsen: Matthias Henke, Bereichsleiter Vertrieb und Marketing bei HANSA-FLEX, gibt Ein- und Ausblicke in die Arbeit des Vertriebs.

WELCHE ZIELE VERFOLGEN SIE IM VERTRIEB?

Für uns stehen zwei Ziele im Mittelpunkt, die sich gegenseitig ergänzen: Zum einen wollen wir unsere führende Marktposition ausbauen, das heißt weiterwachsen und uns dabei stärker als der Markt entwickeln. Zum anderen wollen wir die Kundenzufriedenheit und damit die Kundenbindung weiter stärken. Natürlich sind das Dinge, die sich letztlich alle, auch unsere Wettbewerber, auf die Fahne schreiben. Aber wir – mit unserer Erfahrung seit über 60 Jahren – wissen wirklich, wovon wir dabei sprechen, und haben wegen der Leidenschaft, mit der wir jeden Tag auf die Kunden zugehen, auch die Mittel, das umzusetzen!

WIE STÄRKEN SIE DIE KUNDENZUFRIEDENHEIT?

Eine erstklassige Produkt- und Servicequalität ist für uns selbstverständlich, das organisieren wir gemeinsam mit unseren Kollegen in der Technik und der Produktion sowie im Einkauf. Das ist die Basis. Eine zentrale Aufgabe für uns im Vertrieb besteht sodann weiter darin, für unsere Kunden Mehrwerte durch maßgeschneiderte Lösungen zu schaffen. Hier geht es darum, genau hinzuschauen und zuzuhören, um passgenaue individuelle Dienstleistungen rund um unsere Produkte umzusetzen. Die verfügbare Bandbreite reicht von vorkonfektionierten Kits und vormontierten Baugruppen über die taktgenaue Lieferung direkt ans Band bis zu Kanban-Lösungen mit automatischer Nachbestellung oder eine auf die Einlagerung im Hochregallager vorbereitete Verpackung. Wir haben Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen – vom kleinen Handwerksbetrieb über mittelständische Unternehmen bis hin zu internationalen Konzernen. Unsere Herausforderung liegt daher darin, dass deren Bedürfnisse extrem unterschiedlich sind. Wir haben zum Beispiel Kunden mit einem Jahresumsatz von unter 1.000 Euro und gleichzeitig Kunden, die im zweistelligen Millionenbereich beliefert und bedient werden. Aber jeder Kunde ist für uns als HANSA-FLEX gleich wichtig und gleichwertig.

WARUM WERDEN DIENSTLEISTUNGEN IMMER WICHTIGER?

Früher war es praktisch eine Ausnahme, Aufgaben im Service und der Instandhaltung an einen Dienstleister auszulagern. Das hat sich heute komplett gewandelt. Wir verzeichnen im Industrieservice und im mobilen Hydraulik-Sofortservice ein überdurchschnittliches Wachstum und investieren gezielt in den Ausbau dieser Angebote. Wir liefern damit auch eine Antwort auf den Fachkräftemangel: Unsere Kunden können sich mit uns auf ihre Kernkompetenzen fokussieren und ihre knappen Ressourcen gezielter einsetzen.

WELCHE VERTRIEBSKANÄLE SIND ZUKÜNFTIG FÜR SIE WICHTIG?

Wir haben ein engmaschiges Netz mit Niederlassungen im In- und Ausland. Wir haben den Anspruch, dort präsent zu sein, wo auch unsere Kunden tätig sind. Parallel bauen wir unsere digitalen Angebote wie unseren Online-Shop, das Portal My.HANSA-FLEX und unsere Apps weiter aus. Mit der Verknüpfung von beiden Welten, also von Niederlassung mit Online-Shop = Click & Collect, bieten wir ein absolutes Alleinstellungsmerkmal in der Branche: Unsere Kunden bestellen online und lassen sich die Ware bequem liefern oder holen

sie im nächstgelegenen HANSA-FLEX Standort ab. Durch unser engmaschiges Niederlassungsnetz können wir hier sehr kurze Wege und Reaktionszeiten bieten. Das ist unser Alleinstellungsmerkmal im gesamten Markt! Kein Wettbewerber kann online verkaufen und gleichzeitig vor Ort für den Kunden persönlich da sein, wir schon.

WO LIEGEN DABEI DIE HERAUSFORDERUNGEN?

„Die Zukunft gehört denen, die die Möglichkeiten erkennen, bevor sie offensichtlich werden.“ Das Zitat von Oscar Wilde bringt für mich die Herausforderung auf den Punkt. Wir müssen Entwicklungen vorwegnehmen und uns proaktiv mit neuen Technologien und Kundenanforderungen auseinandersetzen. Unsere Kunden sind Menschen. Sie übertragen ihre Erfahrungen aus dem privaten Umfeld auch auf ihren Beruf. Sie können heute beispielsweise per Knopfdruck ein Taxi oder ein Uber bestellen und die App auf ihrem Smartphone überträgt automatisch ihren Standort und ihre Kundendaten. Solche smarten Funktionen werden auch von uns erwartet. Wir haben daher beispielsweise in unsere HANSA-FLEX App einen Button integriert, mit dem sie genauso einfach den mobilen Hydraulik-Sofortservice auf einer Baustelle anfordern können.

WIE SIEHT DER VERTRIEB DER ZUKUNFT AUS?

Der Vertrieb der Zukunft wird radikal anders sein. Wir sind bei der Digitalisierung bereits auf einem guten Weg: Kurze Online-Meetings sparen Zeit und vereinfachen die Abstimmung. Künstliche Intelligenz wird uns alle nochmals weiter voranbringen, denn wiederkehrende Aufgaben im Vertrieb und in der Auftragsabwicklung werden zukünftig vollautomatisch erledigt. Dadurch werden wir nicht nur schneller, sondern auch transparenter. Gleichzeitig wird künstliche Intelligenz neue Möglichkeiten schaffen, kundenindividuelle Anforderungen mit unserem umfangreichen Produktportfolio abzugleichen. Der Einsatz von intelligenten Assistenten wie Siri, Alexa und Google wird auch bei uns in den nächsten Jahren Einzug halten.

Bei allem steht die Kundenzufriedenheit an erster Stelle: Wenn wir unsere Mitarbeitenden durch digitale Lösungen von zeitaufwendigen Routineaufgaben entlasten, haben sie mehr Zeit für die Beratung und Betreuung unserer Kunden. Persönliche Treffen vor Ort wird und muss es selbstverständlich weiter geben. Denn unabhängig von allem Digitalen gilt: Leidenschaft schlägt alles.

WELTWEIT ERFOLGREICH



Tim Ollendorf, Leiter Business Development Management bei HANSA-FLEX, ist mit seinem Team für die Betreuung der Auslandsgesellschaften verantwortlich. Im Interview berichtet er, wie sich das Unternehmen international weiterentwickelt.

Vor 35 Jahren hat der Vorstandsvorsitzende Thomas Armerding die erste Tochtergesellschaft im Ausland gegründet. Inzwischen ist HANSA-FLEX in 41 Ländern weltweit vertreten. Eine Erfolgsgeschichte, die Tim Ollendorf und sein Team weiterschreiben.

WIE HAT SICH HANSA-FLEX GLOBAL ENTWICKELT?

Kontinuierlich werden neue Landesgesellschaften gegründet und inzwischen sind wir auf sechs Kontinenten vertreten. Heute erzielen die internationalen Gesellschaften knapp die Hälfte des konzernweiten Umsatzes. Das Auslandsgeschäft gewinnt damit für HANSA-FLEX eine immer größere Bedeutung.

WAS HEISST DAS FÜR DEN STANDORT DEUTSCHLAND?

Vor über 60 Jahren wurde HANSA-FLEX in Achim bei Bremen gegründet. Diese Historie steckt tief in unserer Unternehmens-DNA. Dank des Engagements der Gründerfamilie sowie der Mitarbeitenden sind wir heute eine starke Marke am deutschen Markt. Da bleiben wir dran und bauen unsere Positionierung als Systemanbieter kontinuierlich aus. Wie wichtig der Standort Deutschland ist, zeigen auch die Zahlen: Über die Hälfte aller Mitarbeitenden ist hier zu Hause.

WAS TREIBT SIE UND IHR TEAM AN?

Die Vision von Thomas Armerding. Mit Gründung der ersten Auslandsgesellschaft 1989 in den Niederlanden legte er den Grundstein für das globale Wachstum. Als CEO leitet er weiterhin das Auslandsgeschäft, lässt uns bei der operativen Ausgestaltung jedoch viel Freiraum. In Abstimmung mit den Geschäftsführern der jeweiligen Gesellschaften entscheiden wir, worauf wir bei der strategischen Entwicklung den Fokus legen und wie wir die Zusammenarbeit gestalten. Diese Vorgehensweise ermöglicht es uns, auch langfristige Ziele umzusetzen.

WIE SIEHT DIE STRATEGIE FÜR DAS INTERNATIONALE WACHSTUM AUS?

Heute sind wir mit 462 Niederlassungen in 41 Ländern rund um den Globus vertreten. Doch es geht uns nicht allein um Expansion. Wir streben ein nachhaltiges Wachstum an, indem wir eng mit den örtlichen

Geschäftsführern zusammenarbeiten, um die Landesgesellschaften weiterzuentwickeln. Unser Ziel ist dabei, auch einen Beitrag zur wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung zu leisten, indem wir sichere Arbeitsplätze mit langfristiger Perspektive schaffen.

WIE GENAU SIEHT DIE ZUSAMMENARBEIT AUS?

Als Mittler zwischen der Zentrale und unseren internationalen Tochtergesellschaften sind wir die erste Anlaufstelle für Fragen und Herausforderungen. Dabei streben wir eine langfristige Zusammenarbeit auf Augenhöhe an. Denn um gemeinsam Fortschritte zu erzielen, braucht es eine Vertrauensbasis. Ein weiterer Erfolgsbaustein ist, dass wir die individuellen Bedürfnisse der Landesgesellschaften mit unseren spezifischen Fähigkeiten ergänzen. Wenn beispielsweise die Geschäftsleitung in einem Land Unterstützung im Bereich Finanzen und Controlling benötigt, wählen wir einen entsprechend qualifizierten Manager aus. Um die regionale Zusammenarbeit zu stärken und Synergieeffekte zu nutzen, bilden wir zudem Cluster wie etwa die Balkanstaaten Kroatien, Bosnien und Herzegowina, Serbien zusammen mit Slowenien.

WIE WÄCHST EINE LANDESGESELLSCHAFT?

Darauf gibt es keine pauschale Antwort. In vielen Fällen jedoch lässt sich eine gemeinsame Entwicklung nachzeichnen: Wir starten als Händler mit der Konfiguration und dem Verkauf von Schlauchleitungen. Im nächsten Schritt folgt dann der Ausbau des Servicegeschäfts, je nach Land und Niederlassung in ganz unterschiedlicher Ausprägung. Als Systemanbieter steht uns hier am Markt noch viel Potential offen. Durch Dienstleistungen auf einem hohen Qualitätsniveau schaffen wir weltweit echte Mehrwerte für unsere Kunden und können uns vom Wettbewerb abheben. Doch dafür brauchen wir natürlich gut ausgebildetes Personal.

ANGESICHTS DES FACHKRÄFTEMANGELS EINE GROSSE HERAUSFORDERUNG ...

Genau aus diesem Grund fokussieren wir uns aktuell länderübergreifend auf Schulungen und Trainings für unsere Mitarbeitenden. Dafür investieren wir in die Ausbildung von Absolventinnen und Absolventen ebenso wie in die Weiterbildung von Fachkräften, indem wir beispielsweise eine eigene Technikabteilung vor Ort aufbauen. Unser Ziel ist, dass Kunden auf uns bei der Lösung von Herausforderungen vertrauen, weil sie von unserem Know-how überzeugt sind. Dafür bauen wir auch den Bereich der Kundens Schulungen immer weiter aus. So werden wir zum verlässlichen Partner für unsere Kunden – überall auf der Welt.

AUF ALLEN KONTINENTEN ZU HAUSE DIE HANSA-FLEX STANDORTE

41
LÄNDER

462
STANDORTE



ZENTRALE

 Deutschland
HANSA-FLEX AG
28307 Bremen

TOCHTERGESELLSCHAFTEN

 Deutschland
Willmann Steuerungstechnik GmbH
49377 Vechta

Knapheide Solutions GmbH
59269 Beckum

Knapheide Schlauchtechnik GmbH
59269 Beckum

KOOPERATIONSPARTNER

 Deutschland
Hy-Lok D Vertriebs GmbH
28876 Oyten

Internationale Hydraulik Akademie GmbH
01108 Dresden-Weixdorf

IHA Schulungs gGmbH
01108 Dresden-Weixdorf

TOCHTERGESELLSCHAFTEN IM AUSLAND

 Australien
HANSA-FLEX Australia Pty Ltd.
QLD 4074 Sumner Park

 Belgien
HANSA-FLEX Hydraulics N.V. / S.A.
9031 Gent-Drongen

L.I.S. Hydraulics
3600 Genk

 Bosnien und Herzegowina
HANSA-FLEX d.o.o.
88000 Mostar

 Brasilien
HANSA-FLEX do Brasil Ltda.
89066-010 Blumenau (Itoupavazinha)

 Bulgarien
HANSA-FLEX Bulgaria Ltd.
4210 Stamboliski

 Chile
HANSA-FLEX Chile SPA
8700000 Quilicura, Santiago de Chile

 China
HANSA-FLEX Hydraulic Shanghai Co., Ltd.
201306 Shanghai

Tiger Hydraulics (Changzhou) Co., Ltd.
213022 Changzhou, Jiangsu Province

 Estland
HANSA-FLEX Hüdraulika OÜ
11415 Tallinn

 Frankreich
HANSA-FLEX France s.a.r.l.
67960 Entzheim

 Georgien
HANSA-FLEX Georgien GmbH
0159 Tbilissi

 Großbritannien
HANSA-FLEX Hydraulics UK Ltd.
TW8 9HF Brentford

 Indien
HANSA-FLEX India Ltd.
Village Kuruli, Taluka Khed, District Pune

HANSA-FLEX (IFP) India Private Limited
Village Vasuli, Taluka Khed, District Pune

 Irland
HANSA-FLEX Ireland Ltd.
IE 2 Dublin 12

 Italien
HANSA-FLEX Italia S.r.l.
39100 Bozen / Bolzano

 Kanada
HANSA-FLEX Hydraulics Canada Inc.
L4K 5R2 Concord, Ontario

 Kasachstan
HANSA-FLEX Hydraulik Almaty TOO
050061 Almaty

 Kroatien
HANSA-FLEX Croatia d.o.o.
10360 Zagreb

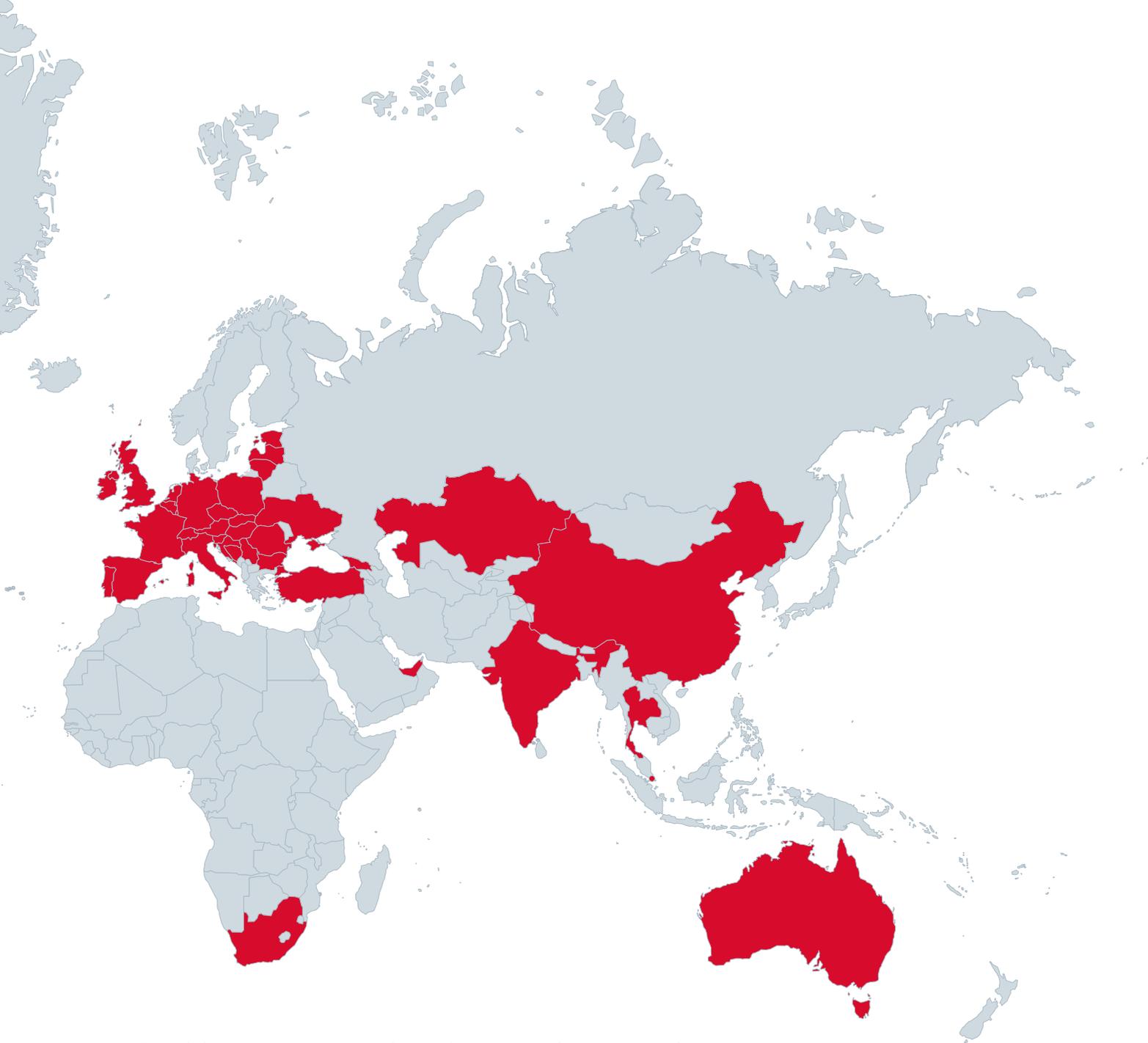
 Lettland
HANSA-FLEX Hidraulika SIA
1005 Riga

 Litauen
HANSA-FLEX Hidraulika UAB
03202 Vilnius

 Luxemburg
HANSA-FLEX Hydraulik S.à.r.l.
4149 Esch-sur-Alzette

 Mexiko
HANSA-FLEX México S.R.L.
76246 Querétaro

 Niederlande
HANSA-FLEX Nederland B.V.
6662 PV Elst (GLD)



Zusätzlich zu unseren eigenen Standorten arbeiten wir in vielen weiteren Ländern mit etablierten Partnern zusammen und liefern unsere Waren an nahezu jeden gewünschten Ort.
hansa-flex.de/niederlassungssuche

 Österreich
 HANSA-FLEX Hydraulik GmbH
 4030 Linz

 Polen
 HANSA-FLEX Sp. z o.o.
 60-451 Poznań

 Portugal
 HANSA-FLEX PORTUGAL Unipessoal, Lda.
 4475-249 MAIA / Porto

 Rumänien
 HANSA-FLEX Romania S.R.L.
 077145 Pantelimon / Ilfov

 Schweiz
 HANSA-FLEX Hydraulik AG
 3063 Ittigen

 Serbien
 HANSA-FLEX Hidraulika d.o.o.
 11250 Beograd-Železnik

 Singapur
 HANSA-FLEX Singapore Pte. Ltd.
 627546 Singapur

 Slowakei
 HANSA-FLEX Hydraulik s.r.o.
 038 41 Košáň nad Turcom

 Slowenien
 HANSA-FLEX-Nova, Hidravlični sistemi, d.o.o.
 2000 Maribor

 Spanien
 HANSA-FLEX Ibérica S.L.U.
 22870 Elgoibar

 Südafrika
 HANSA-FLEX (SA) (Pty) Ltd. t/a
 1620 Spartan

 Thailand
 HANSA-FLEX Hydraulic (Thailand) Ltd.
 10230 Bangkok

 Tschechien
 HANSA-FLEX spol. s r.o.
 301 00 Plzeň 3

 Türkei
 HANSA-FLEX Hidrolik Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.
 İstanbul-Tuzla Şubesi, Orhanlı Mahallesi

 Ukraine
 HANSA-FLEX Hydraulika OOO
 03146 Kiev

 Ungarn
 HANSA-FLEX Hidraulika Kft.
 1238 Budapest XXIII

 USA
 HANSA-FLEX USA
 Formerly Hatec International Inc.
 77041 Houston / Texas

 Vereinigte Arabische Emirate
 HANSA-FLEX Hydraulics Middle East L.L.C.
 UAE Dubai



HANSA-FLEX treibt die Entwicklung der Hydraulik voran und bietet als Systempartner moderne Lösungen, damit Maschinen zuverlässig in Bewegung bleiben.

02

JOURNAL

S. 18-35





SAP QUALITY AWARD

HANSA-FLEX wurde mit dem SAP Quality Award in der Kategorie „Rapid Time to Value“ für die Umsetzung eines anspruchsvollen SAP-Projekts ausgezeichnet, das die Geschäftsprozesse optimierte und in Rekordzeit implementiert wurde. Dank innovativer SAP-Lösungen konnte die Effizienz und Kundenzufriedenheit gesteigert werden.

Das Projekt reduzierte Betriebskosten und verbesserte die Servicequalität. HANSA-FLEX plant weitere Projekte zur Festigung seiner Marktposition.



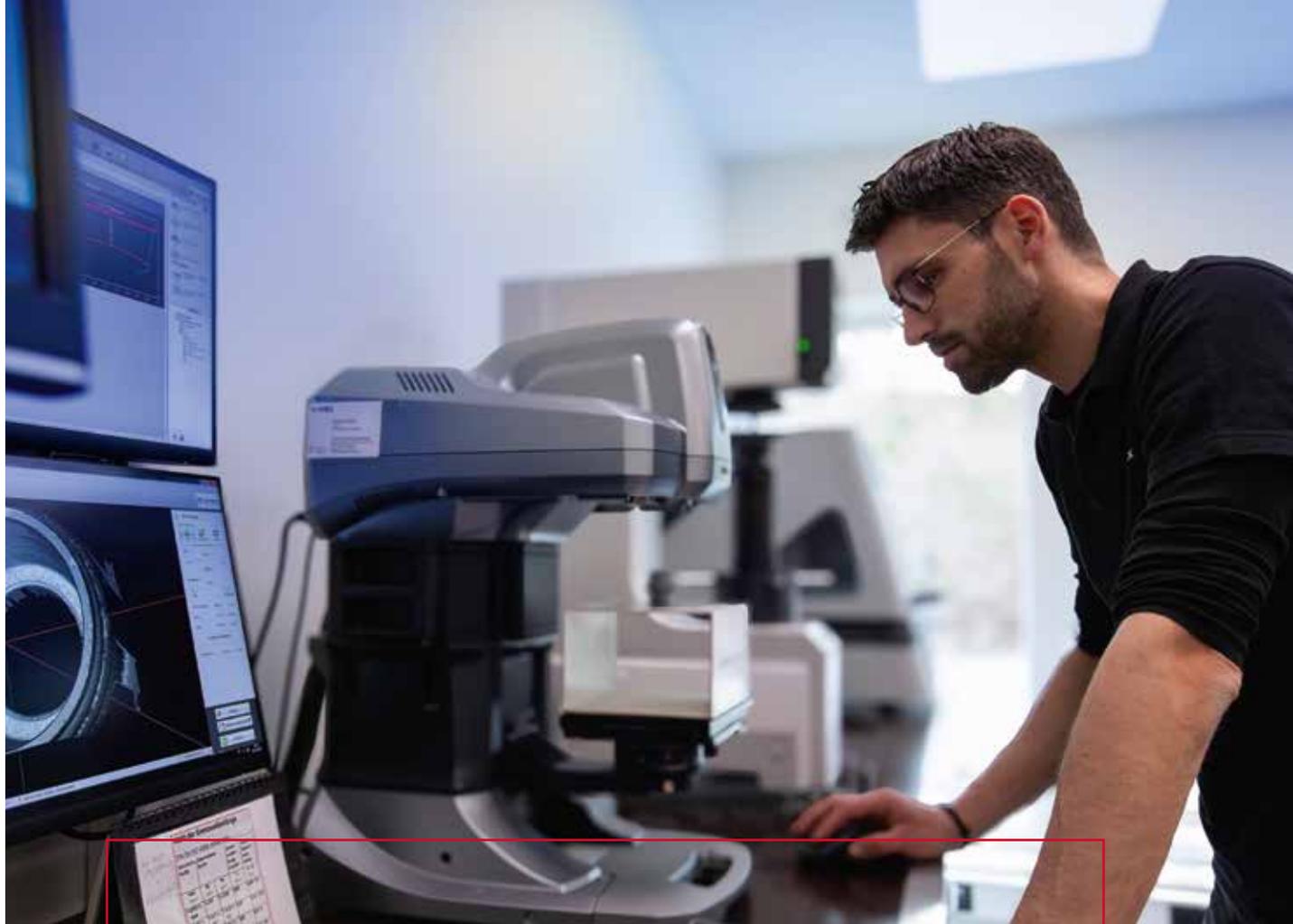
SPENDEN STATT SCHENKEN

Seit einigen Jahren verzichtet HANSA-FLEX auf Werbegeschenke für Kunden und unterstützt stattdessen soziale Projekte. 2024 wurden erneut Initiativen der Stiftung Solidarität Ukraine gefördert, um vor Ort zu helfen und konkrete Maßnahmen zur Unterstützung bedürftiger Menschen in der Region Odessa zu ermöglichen. So werden zum einen eine Krankenstation, die 15.000 Menschen aus drei Dörfern versorgt, zum anderen ein Kinderheim für Waisenkinder im Alter von 5 bis 16 Jahren mit jeweils 20.000 Euro unterstützt.



20 JAHRE HANSA-FLEX CHINA

HANSA-FLEX China blickt stolz auf 20 Jahre erfolgreicher Präsenz zurück. Was 2004 mit einem kleinen Büro begann, ist heute ein etabliertes Unternehmen mit zwei Produktionsstandorten, sechs Büros und 185 Mitarbeitern. Das Jubiläum im Dezember 2024 stand unter dem Motto „Zwei Jahrzehnte der Dankbarkeit, Aufbruch zu neuer Höhe“ und versammelte Gäste aus Regierung, Geschäftspartnern und Mitarbeitern. Auch künftig wird HANSA-FLEX China eine Schlüsselrolle in der globalen Expansionsstrategie spielen.



HANSA-FLEX KOMPETENZZENTRUM FÜR QUALITÄT UND TECHNIK

Anfang 2024 bezogen die Abteilungen Technik und Qualitätssicherung neue Räumlichkeiten der Unternehmenszentrale. Für den Umbau einer ehemaligen Lagerhalle und die Erweiterung des Maschinenparks investierte das Unternehmen zwei Millionen Euro. Auf 900 m² verteilen sich Werkstatt, Prüflabore, Sauberraum und Büroflächen für 35 Mitarbeitende auf zwei Etagen.

Am neuen Standort arbeiten die Abteilungen Technik, Anwendungsberatung und Qualitätssicherung nun unter einem Dach, was die Zusammenarbeit erheblich verbessert und Synergieeffekte schafft. Während die technischen Abteilungen an der Produktentwicklung und Kundenberatung arbeiten, garantiert die Qualitätssicherung, dass alle Produkte den hohen Qualitätsstandards entsprechen. Geprüft werden etwa die Geometrie, die Funktion und die Beschichtungen von Artikeln im Labor.

Ein herausragendes Element des Kompetenzzentrums ist der neue Prüfstand für Impulsprüfungen, der Schlauchleitungen mit bis zu 560 bar Druck belastet. Um die hohen HANSA-FLEX Kriterien zu erfüllen, müssen Schlauchleitungen zwei Millionen Drucktests durchlaufen. Der Prüfstand arbeitet vollautomatisch, rund um die Uhr, und die Tests dauern bis zu drei Wochen.

Ein weiteres Highlight ist der Sauberraum, für dessen Einrichtung 200.000 Euro investiert wurden. Hier werden Schlauch- und Rohrleitungen auf Partikel untersucht. HANSA-FLEX ist eines der wenigen Unternehmen in der Branche, das einen eigenen Sauberraum betreibt, was als notwendig erachtet wird, um die hohen Qualitätsansprüche zu erfüllen.

FÖRDERUNG DES KINDER- UND JUGENDSPORTS

Im Jahr 2024 wurden erneut 50 Vereine mit neuer Sportkleidung ausgestattet. Diese jährliche Sponsoring-Aktion fördert den Kinder- und Jugendsport und unterstützt den Teamgeist. Seit 2002 erhielten auf diesem Wege mehr als eintausend Mannschaften neue Sportkleidung, die in den verschiedensten Sportarten zum Einsatz kommt.



SCAN-TO- ORDER

Als Systempartner bietet HANSA-FLEX Scanner-Lösungen als Teil eines durchdachten Gesamtkonzepts für die effiziente Warenwirtschaft an. Die Bedarfsermittlung erfolgt schnell, einfach und bequem über die integrierte App. Durch die direkte Datenübermittlung werden Fehler vermieden und Prozesskosten reduziert.

NEUBAU HAMBURG

Die Gesamtfläche der neuen Niederlassung in Hamburg-Billbrook ist mit 1.595 m² nun doppelt so groß wie zuvor. 1.352 m² davon sind Werkstattfläche. Die Niederlassung beschäftigt 15 Mitarbeiter. Besonderheiten: moderne Kleinteilelagerung per Lagerlifttechnik, hellere Arbeitsplätze, modernste Maschinen und spezialisierte Arbeitsbereiche für Großaufträge und schnelle Schlauchleitungen. Circa 600.000 Euro wurden investiert.



DOKU „THE MITTELSTAND“ AUF PRIME VIDEO

Wie arbeiten die Menschen bei HANSA-FLEX? Ob in der Bremer Zentrale, in einer der regionalen Niederlassungen oder international: Im Rahmen der mehrteiligen Dokumentation „The Mittelstand“ wurde HANSA-FLEX ein Jahr lang von einem Produktionsteam begleitet. Die Filme geben Einblicke in den Arbeitsalltag, Investitionen und Zukunftsvisionen. Die gesamte Dokumentationsreihe ist seit April 2024 auf Prime Video verfügbar.



3 MILLIONEN EURO INVESTMENT FÜR PRODUKTIONSSTANDORTE

Im Jahr 2024 tätigte HANSA-FLEX strategische Investitionen, um die Produktionskapazitäten und das Produktportfolio weiter auszubauen und für die Zukunft zu rüsten.

In die Produktionsbereiche Rohrleitung und Sonderarmaturen sowie Zylinder und Ventilblöcke am Standort Dresden-Weixdorf wurden rund eine Million Euro in den Umbau und die Erneuerung des Maschinenparks investiert. Ziel dieser Investition war es, die Produktionskapazitäten zu erweitern und neue Serien-Technologien zu integrieren. Auf einer Produktionsfläche von etwa 6.300 m² arbeiten derzeit 150 Mitarbeiter an der Fertigung innovativer Produkte, die den hohen Qualitätsansprüchen gerecht werden.

Am Standort Schönebeck flossen rund 2 Millionen Euro in die Erweiterung des Rohrbiege-zentrums. Eine zusätzliche Produktionsfläche von über 2.200 m² wurde geschaffen, um die wachsende Nachfrage nach Rohrfertigung zu decken. Durch den Einsatz neuer Maschinen einschließlich zweier vollautomatisierter Biegemaschinen kann der Standort nun noch effizienter und präziser produzieren. Das bestehende Team von 40 Mitarbeitern wird dabei mittelfristig verstärkt, um die erhöhte Produktionskapazität zu unterstützen.

Mit diesen Investitionen setzt HANSA-FLEX klare Akzente auf Innovationskraft und Effizienzsteigerung, um die Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu sichern und weiter auszubauen.

NEUBAU NIEDERLASSUNG HANNOVER-ANDERTEN

Der 2024 eingeweihte Neubau bietet mehr Lager- und Produktionsfläche sowie modernste Arbeitsplätze. Auf einer Gesamtfläche von etwa 1.000 m² sind die Kapazitäten für zukünftiges Wachstum vorhanden. Technisch auf dem neuesten Stand, ermöglichen effiziente Arbeitsabläufe eine hohe Produktivität. Am Standort sind 17 Mitarbeiter tätig, darunter acht Kollegen der Industriemontage, die direkt in die Niederlassung integriert sind.



19. HANSA-FLEX FUSSBALL-WM

Im Juni 2024 wurde das jährliche internationale Fußballturnier im serbischen Belgrad ausgetragen. Dort kamen wieder viele Hundert Mitarbeiter aus der ganzen Welt zusammen und 29 Mannschaften kämpften um die Pokale. Natürlich wurde auch kräftig gefeiert.

GEMEINSAM FÜR PS & SICHERHEIT

Bereits zum zwölften Mal unterstützte HANSA-FLEX den Verein Deefholt Dynamics e.V. der PHWT Diepholz im „Formula Student“ – Wettbewerb, an dem über 800 Universitäten teilnehmen. Das Team von 54 Studierenden erhielt erneut 5.000 Euro für die Entwicklung, Konstruktion und Fertigung des Elektro-Rennwagens.



5. HANSA-FLEX MOTOR CLASSIC 2024

Mitarbeiter aus sieben Bundesländern haben sich mit ihren klassischen Fahrzeugen bei bestem Wetter im niedersächsischen Einbeck getroffen. Dabei standen Austausch, Benzingespräche und eine Ausfahrt ins Weserbergland auf dem Programm. Höhepunkt war ein Stopp beim Produktionsbereich Metallschläuche in Boffzen inklusive spannender Wertungsprüfungen. Abgerundet wurde das Event mit dem Besuch des PS.SPEICHERS in Einbeck, Europas größter Fahrzeugsammlung. Ein gelungenes Event für alle Enthusiasten.



HANSA-FLEX MACHT SICH STARK FÜR VIELFALT UND TOLERANZ

Unter dem Motto „Made in Germany – Made by Vielfalt“ sprechen wir uns gemeinsam mit mehr als 40 deutschen Familienunternehmen für mehr Toleranz und Offenheit in der Gesellschaft aus. Mit einer bundesweiten Anzeigenkampagne zeigen wir, dass Vielfalt auch aus Sicht der Wirtschaft ein Erfolgsfaktor ist.

Vielfalt ist die Grundlage für den Wohlstand Deutschlands. Jeden Tag geben Menschen für unsere Unternehmen ihr Bestes – unabhängig von ihrer Herkunft, ihrem Geschlecht, ihrer Religion, ihrem Alter oder ihrer sexuellen Orientierung. Mit der Aktion soll deutlich werden: Wir alle sind Teil von „Made in Germany – Made by Vielfalt“.

Ziel unseres Engagements ist es, ein starkes Zeichen für Toleranz und Vielfalt zu setzen. Unser Engagement trägt dazu bei, soziale Gerechtigkeit und Gleichberechtigung voranzutreiben, was unseren ethischen Unternehmensgrundsätzen entspricht. Wir zeigen damit, dass wir nicht nur eine wirtschaftliche, sondern auch eine gesellschaftliche Verantwortung übernehmen und ein friedliches und respektvolles Miteinander in der Gesellschaft fördern. Gleichzeitig schaffen wir eine Arbeitsumgebung, in der sich alle unsere Mitarbeiter mit den Werten und Zielen unseres Unternehmens identifizieren können.

Mehr über die Hintergründe und Ziele der Kampagne erfahren Sie unter: www.madebyvielfalt.com



WAS MACHT EIGENTLICH ROBERT PAULOKAT?

MHS-Koordinator Nord

Robert Paulokat koordiniert die Servicetechniker der Regionen Hamburg, Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern. Der frühere Soldat erzählt im Interview, was seine aktuelle Rolle bei HANSA-FLEX mit seiner Zeit bei der Bundeswehr gemeinsam hat.

VOM PRAKTIKANTEN ZUM KOORDINATOR DER MHS-TECHNIKER NORD

Roberts HANSA-FLEX Reise fing mit einer Zufallsbegegnung an: An der Tankstelle wurde er durch ein knallrotes Servicefahrzeug auf HANSA-FLEX aufmerksam und entschloss sich kurzerhand, in die Welt des mobilen Hydraulik-Services reinzuschnuppern. Ein Praktikum in der Niederlassung Rostock und viele Jahre später koordiniert er den Alltag eines ganzen Servicetechniker-Teams.

ROBERT, DEINE REISE BEI HANSA-FLEX FING MIT EINEM PRAKTIKUM AN. ERZÄHL MAL, WIE KAM ES DAZU?

Ich habe 2008 nach meiner Zeit bei der Bundeswehr nach einer neuen Herausforderung gesucht und bin durch Zufall auf HANSA-FLEX gestoßen. Ein knallrotes Auto mit Presse und Schläuchen drauf, hat mich neugierig gemacht. Damals habe ich entschieden, dass ich gerne ein Praktikum machen möchte, um die Arbeit als Servicetechniker im mobilen Hydraulik-Sofortservice kennenzulernen.

ANSCHIEINEND HAT DIR DAS PRAKTIKUM GEFALLEN! WIE GING ES DANN WEITER?

Mir war klar: Ich möchte aufs Auto! Also selbst in einem der Servicefahrzeuge unterwegs sein, um Kunden zu besuchen und in Notsituationen vor Ort Lösungen zu finden. Und mir war auch die Eigenständigkeit wichtig. Ich wollte mein eigener Herr sein, das geht auf dem Auto ganz gut.

HEUTE BIST DU NICHT MEHR SERVICETECHNIKER, SONDERN KOORDINATOR. WORIN UNTERSCHIEDEN SICH DIE ROLLEN?

Nachdem ich neun Jahre als Servicetechniker unterwegs war und Schlauchleitungen selbst gewartet





und ausgetauscht habe, ergab sich die Möglichkeit, mich in die Rolle des Koordinators im mobilen Hydraulik Service Nord weiterzuentwickeln.

Ich hatte mir allerdings einen festen Kundenstamm aufgebaut, den ich nicht einfach aufgeben wollte. Deswegen gab es eine Übergangszeit, in der ich meinen Nachfolger intensiv einarbeiten und meine Kunden an ihn übergeben konnte.

Als Koordinator bin ich heute immer noch viel unterwegs, aber meistens aus anderen Gründen: In der Koordinatoren-Rolle bin ich sowohl für das Team verantwortlich als auch Ansprechperson für Kunden, wenn die Aufträge besonders knifflig werden.

In meiner heutigen Rolle führe ich Monatsgespräche mit den Servicetechnikern und kümmere mich um ihre Anliegen, um ihnen den Rücken frei zu halten. Außerdem gehe ich regelmäßig in den Austausch mit den Kolleginnen und Kollegen aus der Region Hamburg, Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern. Organisatorische Themen liegen auch bei mir, wie Urlaubsplanung, Reklamationen und die Einarbeitung neuer Kolleginnen und Kollegen. Kundenseitig komme ich dazu, wenn Aufträge besonders herausfordernd sind und tieferes technisches Verständnis benötigen oder wenn es mal irgendwo klemmt.

LÖSUNGEN ZU FINDEN, SCHEINT WICHTIG IM MHS ZU SEIN. WORAUF KOMMT ES NOCH AN?

Genau. Schnell, gute Lösungen finden zu können, ist eine Schlüsselqualifikation in unserem Bereich. Man braucht eine gewisse Neugier und Spontaneität, um sich Ad-hoc-Einsätzen widmen zu können. Unsere Kunden brauchen sofort Hilfe – das liegt im Namen und das bringen wir auch jeden Tag auf die Straße. Wichtig sind deswegen eine gewisse Stressresistenz und die Fähigkeit, sich eigenständig Informationen beschaffen zu können, die es für den jeweiligen Einsatz braucht.



BRAUCHT MAN EINE BESTIMMTE AUSBILDUNG, UM SERVICETECHNIKER ZU WERDEN?

Nein, aber ein gutes technisches Grundverständnis und das Interesse dazuzulernen. Bei uns kommen viele unterschiedliche Charaktere zusammen mit diversen beruflichen Hintergründen. Die relevanten und konkreten Fachkenntnisse können wir den neuen Mitarbeitenden in ihrer Einarbeitung beibringen. Jemand, der in seiner Freizeit zum Beispiel am eigenen Auto rumschraubt, bringt gute Grundlagen mit und kann als Quereinsteiger bei uns das Handwerkszeug lernen, das er für den Job braucht.

DU WARST SELBST QUEREINSTEIGER UND FRÜHER SOLDAT. HAST DU AUS DIESER ZEIT NÜTZLICHE QUALIFIKATIONEN FÜR DEINE ARBEIT BEI HANSA-FLEX MITNEHMEN KÖNNEN?

Ich hatte sicherlich etwas Übung darin, mich auf unbekannte Situationen schnell einzustellen. Aber auch die Mentalität, zuverlässig und diszipliniert zu sein, konnte ich übertragen. In der Bundeswehr gilt wie im Sofortservice: Deine Truppe oder eben dein Kunde und dein Team müssen sich auf dich verlassen können. Man ist zwar oft allein im Servicefahrzeug unterwegs, aber das heißt nicht, dass jeder nur für sich arbeitet. Wir tauschen uns im Team aus, damit wir voneinander lernen können, und stellen uns aufeinander ein, um eine gute Vertrauensbasis im Team zu schaffen.



NACHHALTIGKEIT ÖKOLOGISCH, SOZIAL UND UNTERNEHMERISCH

Umweltschutz und soziale Verantwortung sind fest im Unternehmensleitbild von HANSA-FLEX verankert und prägen Tag für Tag unser Handeln – lokal, national und international. Auch 2024 konnten wir so wieder bedeutende Fortschritte auf unserem Weg zu einer nachhaltigeren Zukunft erzielen.

Für HANSA-FLEX als Familienunternehmen ist Nachhaltigkeit seit vielen Jahren eine Verpflichtung gegenüber den künftigen Generationen. Entsprechend hoch ist der Stellenwert des Bereichs für Eigentümer, Aufsichtsrat und Mitarbeitende. Im Zuge der Nachhaltigkeitsberichterstattung werden zahlreiche bereits gelebte Maßnahmen erfasst, konsolidiert und international ausgerollt.

Auch für das Jahr 2024 wurde HANSA-FLEX für nachhaltiges Handeln gemäß den ESG-Richtlinien mit dem EcoZert-Siegel ausgezeichnet. Wir konnten in allen drei ESG-Bereichen – Umwelt, Soziales und Unternehmensführung – weitere wichtige Fortschritte verzeichnen.

ZEHN JAHRE FRÜHER KLIMANEUTRAL

Trotz des Wachstumskurses hat das Familienunternehmen seine Klimaziele verschärft: Die Klimaneutralität soll bereits 2040 erreicht werden und damit zehn Jahre früher als bisher geplant. Als Zwischenziel hält das Unternehmen weiter daran fest, bis 2030 die jährlichen CO₂-Emissionen um 50% zu reduzieren. „Um diese Ziele zu erreichen,

etablieren wir ein international umfassendes Energiemonitoring, mit dem wir große wie kleine Stellschrauben für die Optimierung unseres Energieverbrauchs identifizieren können“, berichtet Catherina Folkers, die bei HANSA-FLEX für Energiekennzahlen zuständig ist.

Die neu errichtete Photovoltaikanlage der Unternehmenszentrale produzierte allein im zweiten Halbjahr 2024 über 150.000 kWh Solarstrom, der fast vollständig selbst verbraucht wird. Insgesamt deckt HANSA-FLEX rund 98% des Strombedarfs durch Ökostrom ab. Weiteres Potenzial für die energetische Optimierung von Gebäuden, Produktion und Fuhrpark liefert die 2024 begonnene Umsetzung des verpflichtenden Energiemanagements nach ISO 50001, die 2025 abgeschlossen sein wird.

SOZIALE VERANTWORTUNG ALS GLOBALES LEITMOTIV

„Als inhabergeführtes Familienunternehmen sehen wir die zahlreichen Richtlinien und Verordnungen nicht als Belastung, sondern in erster Linie als Chance, mit mehr



98 %

**DES STROMBEDARFS VON
HANSA-FLEX WIRD MIT
ÖKOSTROM GEDECKT**



**150.000 KWH SOLARSTROM,
DER FAST VOLLSTÄNDIG
SELBST VERBRAUCHT WIRD**

Transparenz das Umfeld für die weltweite HANSA-FLEX Familie sowie die soziale Sicherheit in der Lieferkette weiter zu verbessern“, kommentiert Florian Fortmann, der bei HANSA-FLEX die Nachhaltigkeitsberichterstattung mit umsetzt.

In enger Kooperation mit der Hydraulik-Akademie in Dresden werden den HANSA-FLEX Mitarbeitenden alle notwendigen technischen Kenntnisse vermittelt und darüber hinaus werden Seminare zur Führungs- und Persönlichkeitsentwicklung angeboten.

Durch ein umfangreiches Schulungsangebot werden die Kompetenzen der Mitarbeitenden auf dem aktuellen Stand gehalten. Außerdem hat die Ausbildung von Nachwuchskräften bei HANSA-FLEX einen hohen Stellenwert.

Das externe soziale Engagement in Form von Spenden und Sponsoring für Menschen in Not, Sportvereine, Wirtschaft und Technik wurde auch 2024 im gleichen Umfang fortgeführt wie in den Jahren zuvor.

SICHERE LIEFERKETTEN, SICHERE UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Mit der Umsetzung des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes (LkSG) zum 1. Januar 2024 wurde ein weiterer Meilenstein im Bereich Unternehmensführung erfolgreich erreicht. Um die EU-Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung (CSRD) möglichst effizient wie transparent umzusetzen, erfolgt derzeit die Evaluierung einer Softwarelösung, die nicht nur in Deutschland, sondern auch von den internationalen Landesgesellschaften eingesetzt werden soll.

Auch bei der derzeit laufenden Umsetzung des europäischen CO₂-Grenzausgleichssystems (CBAM) sowie der EU-Verordnung für entwaldungsfreie Produkte (EUDR) setzt HANSA-FLEX auf eine enge Zusammenarbeit mit den Geschäftspartnern. „Wir wollen nicht nur die erforderlichen Kennzahlen erheben, sondern auch gemeinsam Maßnahmen ableiten, die unseren ökologischen Fußabdruck weiter reduzieren und dabei die Menschen weltweit überzeugen und mitnehmen“, erklärt der Nachhaltigkeitsbeauftragte Christian Herm.

INDIVIDU IN SERIE

A close-up photograph of an orange hydraulic machine, likely a backhoe loader. The image shows several silver-colored hydraulic fittings and hoses connected to the machine's body. The background is a blurred industrial setting.

Kiesel ist Generalimporteur für Hitachi-Bagger sowie Exklusivpartner für Bell und Fuchs. Schlauchleitungskits von HANSA-FLEX ermöglichen die gleichermaßen individuelle wie standardisierte Umrüstung der Bagger für unterschiedlichste Einsatzgebiete.

A close-up photograph of an orange industrial machine, likely a robotic arm. Several black cables are bundled together and connected to silver metal fittings. The machine's surface is highly reflective. In the foreground, a red and white triangular safety sign is partially visible. The word "ALITÄT" is overlaid in large white letters across the center of the image.

ALITÄT



Graben, greifen, hämmern, planieren, pulverisieren, verfüllen, schneiden, bewegen und vieles mehr: Bagger sind wahre Multitalente. Kiesel bereitet Bagger mit Löffeln und weiteren hydraulischen Anbaugeräten kundenindividuell auf ihr jeweiliges Einsatzgebiet vor.

Wenn neue Bagger vom Transporter auf den Hof von Kiesel rollen, sind sie bereits werkseitig mit umfangreichen Optionen ausgestattet. „Die finale Fertigstellung orientiert sich dann am individuellen Kundenwunsch“, erklärt Thomas Marquard, technischer Leiter bei Kiesel. Im Mittelpunkt stehen vor allem Aufgaben wie Schnellwechslerinstallationen – die Grundlage für den einfachen Wechsel zwischen zahllosen Anbaugeräten für unterschiedlichste Anforderungen. Daneben sind weitere zahlreiche Optionen wie etwa eine 3D-Steuerung, eine zusätzliche Beleuchtung oder eine Lackierung in Sonderfarben möglich.

SCHLANK IM STANDARD

„Da wir alle Bagger individuell aufbauen, sind vielfach Änderungen an der Hydraulik erforderlich. Um ein Ausufern der Stückzahlen sowie der unterschiedlichen technischen Varianten der Schlauchleitungen zu vermeiden, haben wir

für wiederkehrende Anforderungen konsequent Standards definiert, die unternehmensweit an allen Standorten in Europa gelten“, berichtet Marquard. Die für ein Anbaugerät erforderlichen Schlauchleitungen hat Kiesel in Kits zusammengefasst. Gleichzeitig wurden auch die Anzahl der unterschiedlichen Typen für Schlauchleitungen, Verschraubungen und Zubehör wie Scheuerschutz drastisch reduziert. Trotz einer Vielzahl von Anbaugeräten und Tausenden möglichen Kombinationen ist Kiesel heute in der Lage, mit nur 275 unterschiedlichen Schlauchleitungen in insgesamt 250 Kits zu arbeiten. „Mit unserem modularen System und klaren Standards verbinden wir Wirtschaftlichkeit, Servicefreundlichkeit und Sicherheit. Gleichzeitig profitieren wir von schlanken Prozessen in Logistik und Produktion.“

VOM PROTOTYP ZUM SERIENKIT

Die Prototypen für die Schlauchleitungs Kits fertigt Kiesel selbst. Bei der Serienfertigung der Kits setzt der Baumaschinenspezialist auf HANSA-FLEX: „HANSA-FLEX überzeugt uns gleichermaßen durch Produktqualität, Termintreue und Beratungskompetenz. Als Global Player ist HANSA-FLEX in der Lage, alle geforderten Anforderungsprofile (Technik, Support, Lieferbedingungen) zu leisten“, bestätigt Marquard. Für Kiesel machen viele kleine Lösungen den entscheidenden Unterschied aus: So sind alle gelieferten Schlauchleitungen bereits mit den Kiesel-eigenen Artikelnummern versehen. Jedem Kit liegt eine Übersicht bei, mit der die Vollständigkeit des Verpackungsinhalts auf einen Blick überprüft werden kann. Ein weiterer Vorteil: Die HANSA-FLEX Armaturenserie ermöglicht für Hoch- und Niederdruckschlauchleitungen ein durchgängig einheitliches Erscheinungsbild am Bagger.





EFFIZIENTE LOGISTIK

Das eigene Kiesel-Logistikzentrum mit über 60.000 Artikeln vermeidet Materialengpässe bei der Ausrüstung von Bau- und Umschlagmaschinen sowie Anbaugeräten und garantiert eine schnelle Ersatzteilverfügbarkeit. Auch in der Logistik setzen Kiesel und HANSA-FLEX

„HANSA-FLEX überzeugt uns gleichermaßen durch Produktqualität, Termintreue und Beratungskompetenz. Als Global Player ist HANSA-FLEX in der Lage, alle geforderten Anforderungsprofile (Technik, Support, Lieferbedingungen) zu leisten.“

THOMAS MARQUARD

auf ebenso standardisierte wie effiziente Prozesse: HANSA-FLEX liefert die Schlauchleitungskits in einer speziellen Verpackung auf Paletten, die direkt im Hochregallager eingelagert werden können. „Wir sparen nicht nur Zeit, sondern stärken auch unserer Prozesssicherheit, da wir bei einem Kit nur einen Artikel im Wareneingang verbuchen müssen und nicht 15 einzelne Artikel“, kommentiert Marquard. Die beiden Unternehmen tauschen sich regelmäßig über den Material-Forecast aus, sodass Kiesel seinen Lagerbestand optimieren und die Kapitalbindung am

Lager reduzieren kann. Einzelne Schlauchleitungen, die durch ihre exponierte Lage am Baggerarm anfälliger für Beschädigungen von außen sind, sind bei Kiesel als Ersatzteil ständig auf Lager. Bei selten benötigten Artikeln profitiert der Baumaschinenspezialist von Über-Nacht-Lieferungen aus der nächstgelegenen HANSA-FLEX Niederlassung.

AUF AUGENHÖHE

Die erfolgreiche Zusammenarbeit beruht aus Sicht von Marquard nicht zuletzt auf zahlreichen Gemeinsamkeiten. Beide Unternehmen leben als Familienunternehmen ähnliche Werte und verstehen sich als Systempartner. „Qualität, Wirtschaftlichkeit und Liefertermintreue sind für uns gesetzt. Bei HANSA-FLEX merken wir Tag für Tag, dass die Mitarbeitenden bereit sind, die Extrameile zu gehen, um Lösungen zu finden, die unsere Prozesse nachhaltig effizienter und transparenter machen“, beschreibt Marquard die partnerschaftliche Zusammenarbeit. HANSA-FLEX Kundenbetreuer Jens Lösch schätzt dabei besonders die kurzen Wege, die schnelle Entscheidungen ermöglichen: „Die Aufgabenstellungen bei einem OEM-Kunden wie Kiesel sind vielfältig und anspruchsvoll. Wir freuen uns, dass wir mit unserem Team in der Niederlassung Weiterstadt den Wachstumskurs unseres Kunden Kiesel aktiv begleiten dürfen.“



NEUE PERSPEKTIVEN FÜR DIE FLUIDTECHNIK: HANSA-FLEX SETZT AUF DIGITALE LÖSUNGEN



Industrieunternehmen stehen vor der Herausforderung, ihre Prozesse angesichts steigender Kosten effizienter und transparenter zu gestalten. Gleichzeitig erfordert der Wettbewerb eine höhere Flexibilität, strenge gesetzliche Vorgaben und steigende Anforderungen an Nachhaltigkeit und Betriebssicherheit müssen eingehalten werden. In der Fluidtechnik bedeutet dies, dass Wartungsprozesse optimiert, Maschinenstillstände minimiert und Ersatzteile schneller verfügbar gemacht werden müssen. Hier gewinnen digitale Lösungen an Bedeutung, da sie Daten effizient verwalten, Prozesse automatisieren und die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und ihren Partnern erleichtern.

Die drei digitalen Produkte „X-CODE Manager“, „Scan-to-Order“ und der „Schlauchleitungsconfigurator“ von HANSA-FLEX antworten auf die Herausforderungen der Unternehmen und machen die Instandhaltung und Verwaltung hydraulischer Systeme effizienter und präziser.

ÜBER DEN X-CODE MANAGER

Der „X-CODE Manager“ ermöglicht die digitale Verwaltung von Hydraulikschlauchleitungen und erleichtert die Organisation von Maschinenparks. Die Software bietet eine Übersicht über Prüfintervalle, Wartungshistorien und gesetzlich vorgeschriebene Dokumentationen, sodass Wartungsprozesse strukturiert und rechtssicher durchgeführt werden können. Durch die Möglichkeit, Daten direkt an der Maschine zu erfassen und zu synchronisieren, wird der manuelle Aufwand reduziert. Diese Eigenschaften verringern Stillstandszeiten und erhöhen die Transparenz über alle relevanten Instandhaltungsmaßnahmen. Auch die Lebensdauer von Maschinen und Anlagen wird verlängert, da Ausfallzeiten durch bessere Wartungsplanung und rechtzeitige Ersatzteilbeschaffung vermieden werden.



ÜBER SCAN-TO-ORDER

Die „Scan-to-Order“-Lösung zeigt, wie HANSA-FLEX die digitale Erfassung und Bestellung von Waren vereinfacht. Mithilfe von Scannern und der zugehörigen App können Kunden Bedarfe präzise und in Echtzeit melden. Dies reduziert Prozesskosten und minimiert Fehler, was besonders in der Just-in-time-Produktion von Vorteil ist. Die Möglichkeit, direkt vor Ort Lagerbestände zu erfassen und Nachbestellungen auszulösen, stellt zudem eine erhebliche Arbeitserleichterung dar.

ÜBER DEN SCHLAUCHLEITUNGS-KONFIGURATOR

Mit dem „Schlauchleitungskonfigurator“ hat HANSA-FLEX eine Plattform geschaffen, die es Kunden erlaubt, individuelle Schlauchleitungen online zu konfigurieren. Durch eine benutzerfreundliche Oberfläche und umfassende Auswahlmöglichkeiten wird die Bestellung spezifischer Schlauchleitungen vereinfacht. Kunden profitieren von der Flexibilität, schnell maßgeschneiderte Produkte zu erhalten, und der Click-&-Collect-Option, die Lieferzeiten verkürzt.

DIGITALE KOMPETENZ VON INDUSTRIEUNTERNEHMEN

Die Integration digitaler Technologien in das traditionell analoge Produkt- und Serviceportfolio von HANSA-FLEX unterstreicht eine klare Ausrichtung auf moderne Anforderungen in der Fluidtechnik.

Diese Weiterentwicklung schafft nicht nur die nötige Effizienz, sondern ist ein wichtiger Schritt, um die operative Resilienz von Industriekonzernen zu erhöhen. Durch die Automatisierung von Logistik- und Instandhaltungsprozessen können Unternehmen ihre Abläufe global koordinieren und bei Herausforderungen wie Lieferengpässen oder plötzlichem Ressourcenbedarf schnell handeln.

HANSA-FLEX zeigt, wie digitale Technologien und branchenspezifisches Know-how Hand in Hand gehen können, um die Fluidtechnik in international agierenden Industrien neu zu definieren. Diese Lösungen bieten nicht nur kurzfristige betriebliche Vorteile, sondern legen auch den Grundstein für eine nachhaltige, skalierbare und zukunftsorientierte Logistik- und Wartungsstrategie.



Verfügbarkeit ist die Basis unserer Stärke. Teil dessen ist unser Hochregallager für Hydraulikschläuche – mit 17.000 Palettenplätzen ist es das größte dieser Art und setzt Maßstäbe.

03

AUFSICHTSRAT & VORSTAND

S. 36–41



BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Sehr geehrte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,
sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

Das Jahr 2024 war geprägt von erheblichen wirtschaftlichen und politischen Herausforderungen, die den globalen Markt unter erheblichen Druck setzten. Insbesondere die kriegerischen Auseinandersetzungen in Europa und die anhaltenden geopolitischen Spannungen weltweit hatten nicht nur humanitäre und politische Auswirkungen, sondern führten auch zu weitreichenden wirtschaftlichen Konsequenzen.

Die Vielzahl unvorhersehbarer Ereignisse, insbesondere auf geopolitischer Ebene, erschwerte es, die Umsatz- und Ergebnisziele im Vergleich zum Vorjahr zu erreichen. Die Dynamik der globalen Wirtschaft hat dazu geführt, dass präzise Prognosen zunehmend schwieriger werden. Diese Unsicherheiten betreffen nicht nur die allgemeine Marktentwicklung, sondern auch spezifische Geschäftsfelder und Märkte, auf die wir uns konzentrieren. Die Auswirkungen auf Umsatz und Ertrag waren deutlich spürbar, da die Marktlage zunehmend volatil und schwer kalkulierbar wurde.

In Deutschland stellten wir fest, dass strukturelle Herausforderungen die langfristige Planung und Zielverwirklichung sowohl unseres Unternehmens als auch unserer Geschäftspartner erheblich erschwerten. Politische und gesellschaftliche Unsicherheiten sowie komplexe unternehmerische Herausforderungen hinderten viele Branchen daran, nachhaltig zu wachsen. Diese Unsicherheiten beeinträchtigten nicht nur die Investitionsbereitschaft, sondern auch die Konsum- und Produktionsdynamik, was die Planungssicherheit erheblich einschränkte.

Ein weiterer wesentlicher Einflussfaktor waren die hohen Zinsen, die anhaltende Inflation und deren Auswirkungen auf das Investitions- und Konsumverhalten der Unternehmen und Verbraucher. Die steigenden Lebenshaltungskosten und die Ungewissheit über zukünftige Preisentwicklungen führten dazu, dass Unternehmen und Konsumenten ihre Ausgaben zunehmend zurückhielten oder verscho-

ben. Diese Entwicklung hatte direkte Auswirkungen auf die Umsatzgenerierung und den Geschäftserfolg, da die Kaufbereitschaft vieler Kunden beeinträchtigt wurde.

Das wirtschaftliche und politische Umfeld des Jahres 2024 stellte uns und viele unserer Partner und Marktbegleiter vor enorme Herausforderungen. Diese Faktoren beeinflussten unsere Planungen und Forecasts in vielerlei Hinsicht. Doch trotz dieser widrigen Umstände zeigte sich die HANSA-FLEX AG weiterhin resilient und anpassungsfähig. Wir haben es geschafft, unsere Pläne und Prozesse kontinuierlich an die sich verändernden Marktbedingungen anzupassen und Lösungen zu entwickeln, um diese schwierigen Zeiten zu meistern.

Wir möchten an dieser Stelle allen Mitarbeitern danken, die durch ihre harte Arbeit und ihr Engagement dazu beigetragen haben, dass wir diese Herausforderungen bewältigen konnten. Gemeinsam werden wir auch in Zukunft Lösungen entwickeln und uns den Anforderungen des Marktes stellen.

Trotz der aktuellen Belastungen gibt es auch Hoffnung: Die Anpassungsfähigkeit und Innovationskraft, die wir als Unternehmen an den Tag legen, bieten uns die Möglichkeit, auch in schwierigen Zeiten erfolgreich zu bleiben. Wir sind zuversichtlich, dass wir mit einem klaren Fokus auf unsere Kernstärken und einer strategischen Ausrichtung weiterhin unsere Position im Markt behaupten können.

In den kommenden Jahren wird es darauf ankommen, die Herausforderungen mit einem resilienten Ansatz und einem klaren Fokus auf unsere langfristigen Ziele zu bewältigen. Nur so können wir sicherstellen, dass die HANSA-FLEX AG auch in einem zunehmend volatilen und unsicheren globalen Markt erfolgreich bleibt. Wir bedanken uns nochmals bei allen Mitarbeitern für ihre unermüdliche Unterstützung und ihr Vertrauen in uns als Unternehmen.



Tim Hollweg

Vorsitzender des Aufsichtsrates und geschäftsführender Gesellschafter
CCC Com Credit Contor Maklergesellschaft mbH & Co. KG



“Wir haben es geschafft, unsere Pläne und Prozesse kontinuierlich an die sich verändernden Marktbedingungen anzupassen und Lösungen zu entwickeln, um diese schwierigen Zeiten zu meistern.”

Tim Hollweg

BERICHT DES VORSTANDES

Sehr geehrte
Damen und Herren,

nach einem herausfordernden Jahr 2023 hatten wir im vergangenen Jahr 2024 gehofft, eine Erholung von den wirtschaftlichen und geopolitischen Belastungen der letzten Jahre zu erleben. Leider hat sich diese Hoffnung nur teilweise erfüllt. Das Jahr 2024 war erneut von zahlreichen Herausforderungen geprägt, die sowohl aus den weltweiten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen als auch aus geopolitischen Spannungen resultierten.

Die Inflation, steigende Energiekosten und Zinsen sowie die fortwährenden Unsicherheiten durch geopolitische Krisen – wie der fortdauernde Konflikt im Nahen Osten – haben uns weiterhin begleitet. Diese weltwirtschaftlichen Unsicherheiten und die volatilen Märkte haben unser Handeln auch in 2024 bestimmt.

Trotz all dieser Rahmenbedingungen konnte die HANSA-FLEX AG in diesem Jahr einige wichtige strategische Fortschritte erzielen. Unser Unternehmen hat nicht nur die Herausforderungen des Marktes gemeistert, sondern auch viele positive Entwicklungen vorangetrieben. Besonders hervorzuheben ist die erfolgreiche Entwicklung und Optimierung der Knappeide Gruppe, die von uns Anfang 2023 aus einer Insolvenz heraus übernommen wurde. Die langjährige Expertise und die Produktionskapazitäten von Knappeide ergänzen unser Portfolio ideal und stärken unsere Position in der hydraulischen Verbindungstechnik. Dies ermöglicht uns nicht nur den Ausbau unseres klassischen Geschäfts, sondern auch die Erschließung neuer Produkte und Märkte.

Trotz der anhaltenden Marktunsicherheiten und einer spürbaren Kaufzurückhaltung in verschiedenen Märkten, insbesondere im OEM-Bereich und im deutschen Maschinen- und Anlagenbau, haben wir unsere strategischen Investitionen in die Automatisierung und in digitale Lösungen weiter vorangetrieben. Dies hat es uns ermöglicht, im Jahr 2024 unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter auszubauen. Besonders erfreulich war die weitere Expansion in internationalen Märkten: Das starke Wachstum in China und Indien wie auch die immer schon sehr erfolgreichen Märkte in Osteuropa sind hier besonders erwähnenswert.

Die seit Jahren bereits sehr erfolgreich kontinuierliche verbesserten Logistik- und Produktionsprozesse haben dazu beigetragen, die Auswirkungen der gestiegenen Kosten in den Bereichen Energie, Zinsen und Personal abzufedern. Unsere Geschäftsbereiche im mobilen Service profitieren besonders von diesen Optimierungen und konnten in 2024 sehr deutlich vom negativen Trend in der Branche abheben und ein solides Umsatzwachstum realisiert. In der Summe hat es dieses Jahr für die HANSA-FLEX Gruppe nicht zu einem positiven Um-





„Mit Zuversicht blicken wir auf die kommenden Jahre und sind überzeugt die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt zu haben. Wir werden weiterhin alles daransetzen, Ihnen als zuverlässiger Partner in der hydraulischen Verbindungstechnik zur Seite zu stehen und mit Ihnen gemeinsam die Chancen des Marktes zu nutzen.“

satzwachstum gereicht, aber wir sind sicher, dass wir trotzdem Marktanteile hinzugewonnen haben. Die Zahlen der Branche und des Marktes deuten darauf hin, dass wir weit weniger Umsatz „verloren“ haben, als die relevanten Marktbegleiter.

Ein besonders wertvoller Faktor für den Erfolg im Jahr 2024 war das Engagement und die Flexibilität unserer mehr als 5.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit. Es sind vor allem die Menschen bei HANSA-FLEX, die durch ihren unermüdlischen Einsatz und ihre Innovationskraft den Weg für künftiges Wachstum ebnen und die Basis für eine stabile Zukunft unseres Unternehmens legen.

Wir möchten uns daher herzlich bei unseren Mitarbeitenden für ihren Beitrag und ihre Motivation bedanken. Gleichzeitig danken wir Ihnen, unseren treuen Kundinnen und Kunden, für Ihr Vertrauen und Ihre Zusammenarbeit in diesen weiterhin turbulenten Zeiten.

Thomas Armerding
CEO

Christian-Hans Bültemeier
COO

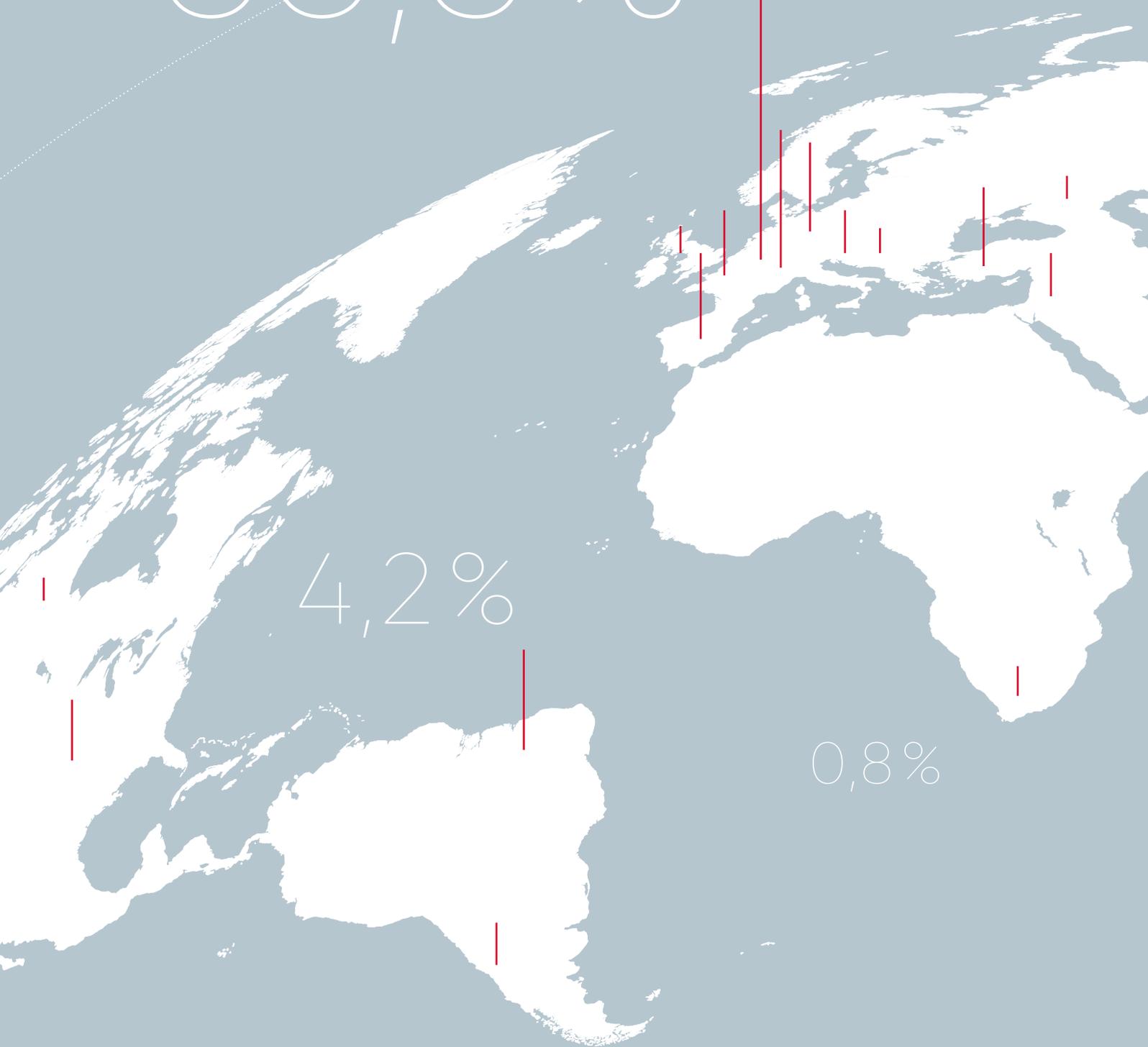
Florian Wiedemeyer
CFO

31,5%

55,3%

4,2%

0,8%



9.297.832

04

ZAHLEN
S. 42-51

4,5%

3,6%

623 Mio. €

407 Mio. €

329 Mio. €

KEY PERFORMANCE INDICATORS



159.776

AKTIVE KUNDEN
(MIT UMSATZ IM JAHR 2024)



79.381

**HYDRAULIK-SOFORTSERVICE-
EINSÄTZE** (IN 2024)



9.297.832

SCHLAUCHLEITUNGEN
KONFEKTIONIERT (IN 2024)



20,3%

RISIKOQUOTE
TOP-100-KUNDEN*



2.549.034

UNVERWECHSELBARE X-CODES
AN SCHLAUCHLEITUNGEN (IN 2024)



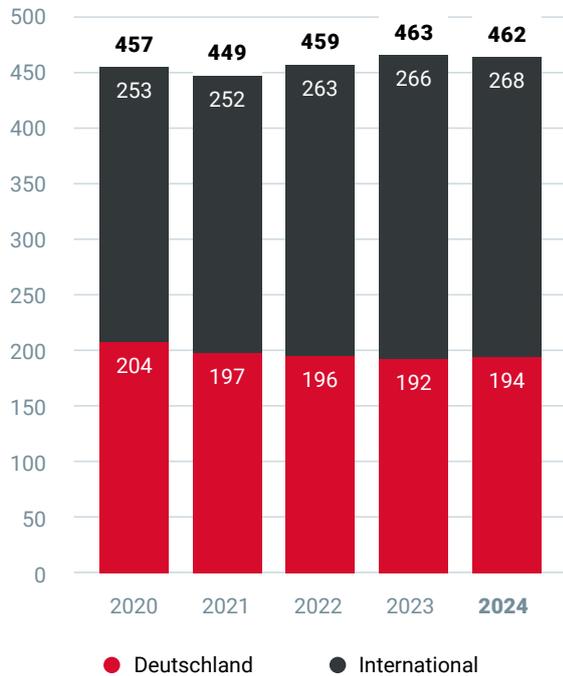
1.567.713

GELISTETE ARTIKEL
(HANDELSWARE)

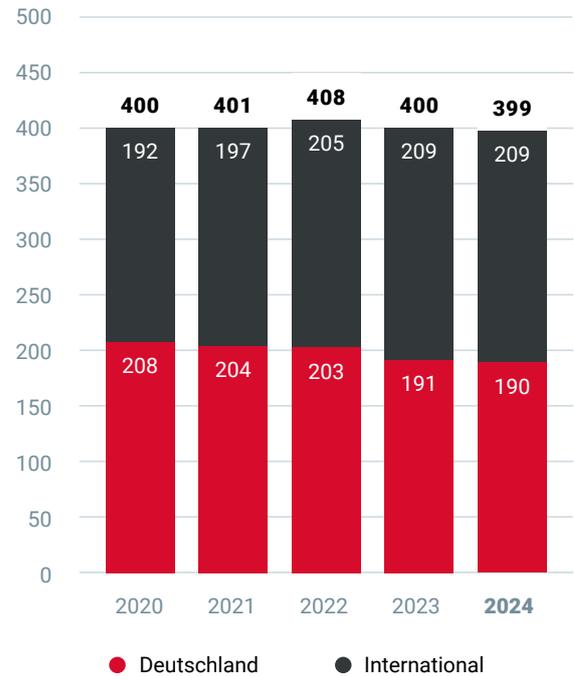
* Diese Quote sichert uns ein relativ robustes, krisenfestes Geschäft durch eine breite Kundenbasis – vom Handwerksbetrieb bis zum Großkonzern.

(Die Top-100-Kunden machen ca. 20% des Komplettumsatzes 2024 aus.)

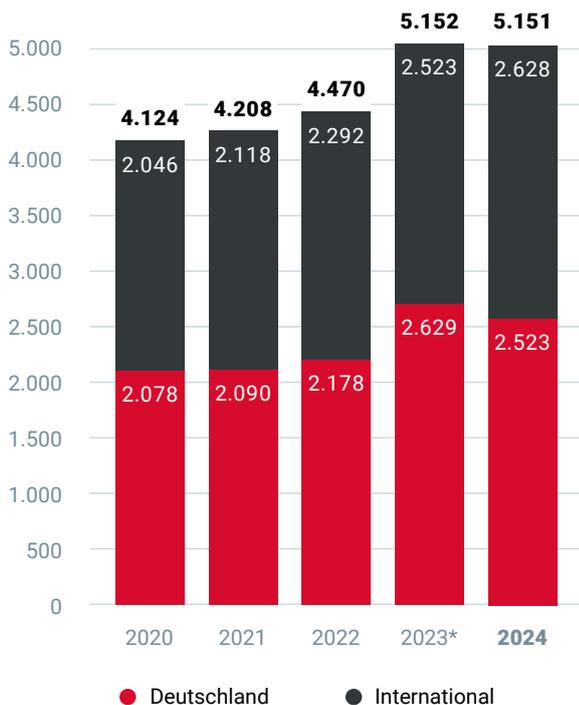
NIEDERLASSUNGEN WELTWEIT



SERVICEFAHRZEUGE WELTWEIT

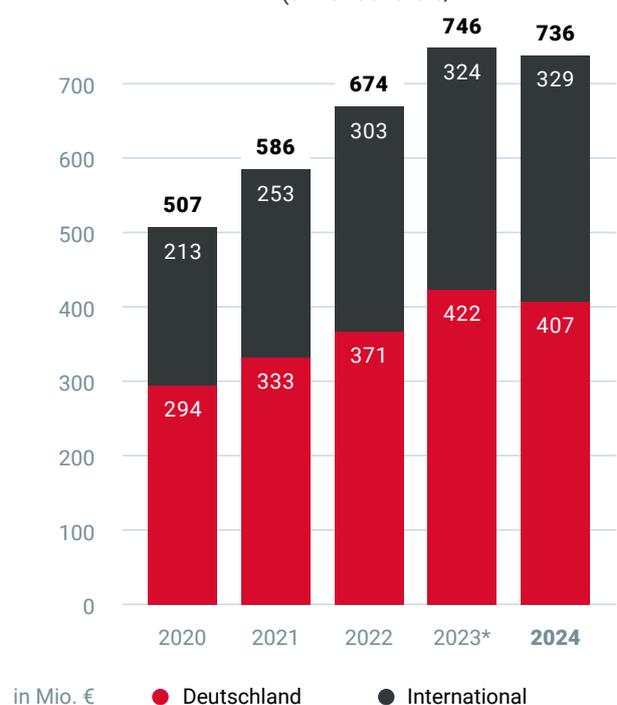


MITARBEITENDE WELTWEIT



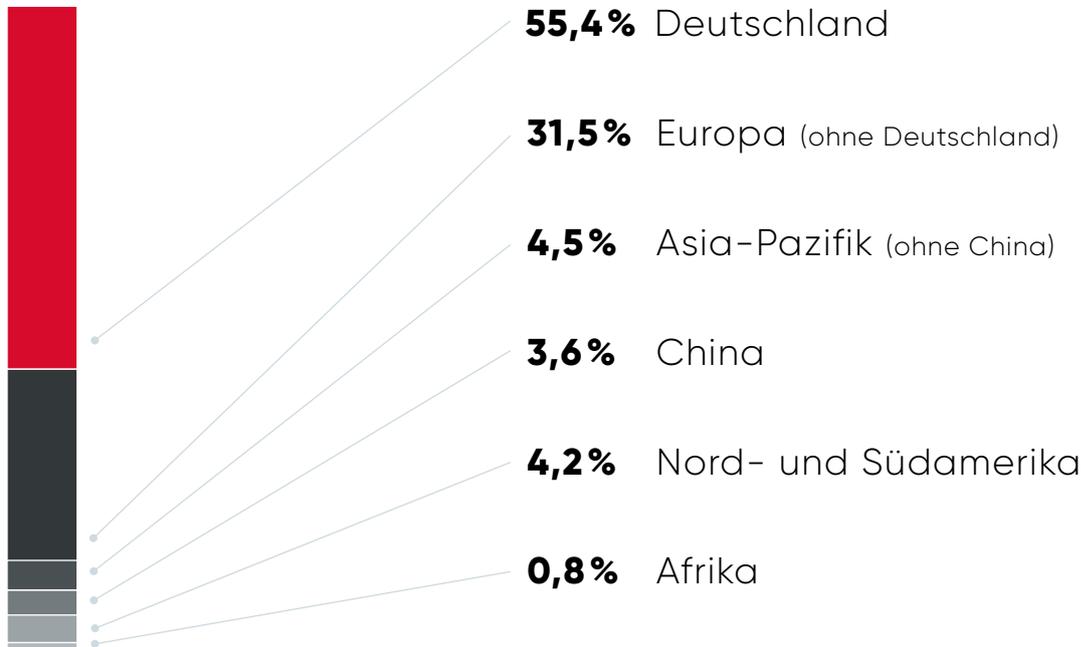
UMSATZENTWICKLUNG UNTERNEHMENSGRUPPE

(unkonsolidiert)

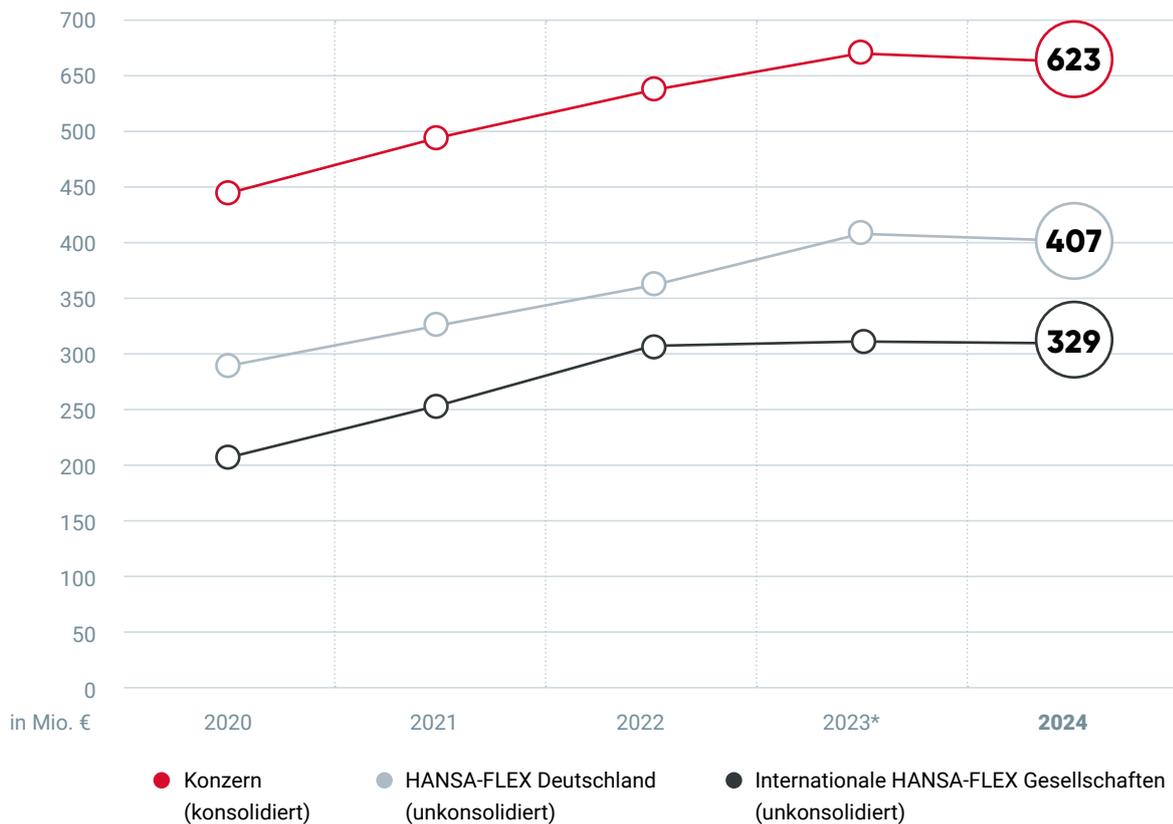


* Das Wachstum ist unter anderem aufgrund der Übernahme des Unternehmens Knappeide überproportional.

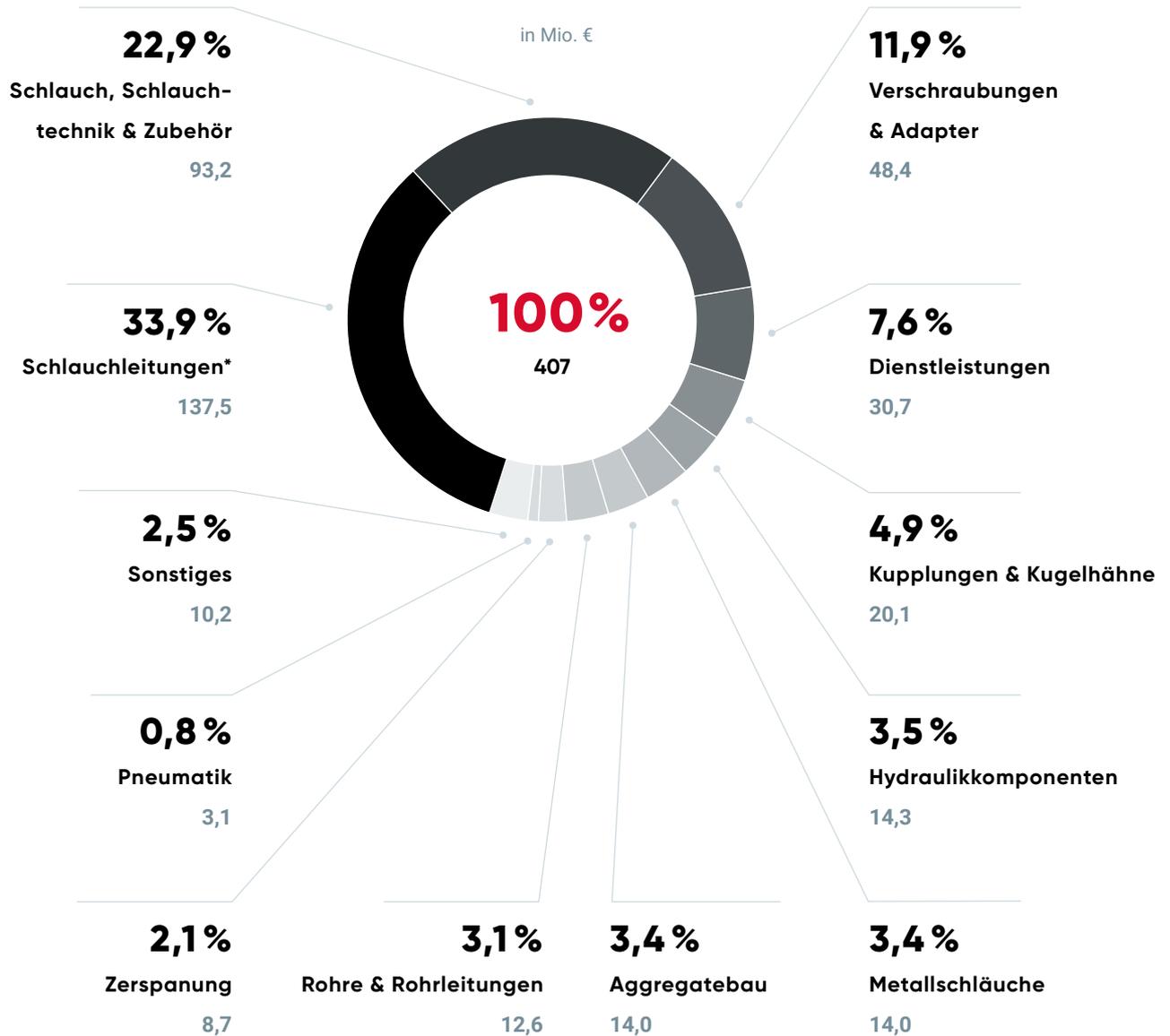
GLOBALE UMSATZVERTEILUNG (UNKONSOLIDIERT)



UMSATZENTWICKLUNG HANSA-FLEX GRUPPE



UMSATZANTEIL NACH PRODUKTGRUPPEN (Deutschland)



* Das Wachstum ist unter anderem aufgrund der Übernahme des Unternehmens Knapheide überproportional.

KONZERN-GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

Kurzfassung in T€	2024	2023*	2022
	vorläufig		
1. Umsatzerlöse	623.106	640.178	572.079
2. Bestandsveränderung und aktivierte Eigenleistungen sowie sonstige Erträge	22.525	28.387	16.354
Gesamtleistung	645.630	668.565	588.433
3. Materialaufwand	(226.968)	(249.197)	(224.174)
4. Personalaufwand	(226.020)	(216.734)	(183.348)
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	(19.522)	(19.247)	(16.556)
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	(141.521)	(144.669)	(117.930)
7. Erträge aus Beteiligungen	0	428	0
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	976	1.054	631
9. Abschreibungen auf Finanzanlagen	0	0	(112)
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	(12.295)	(9.542)	(3.635)
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	20.281	30.659	43.307

Die HANSA-FLEX Konzernbilanz und die Gewinn-und-Verlust-Rechnung beinhalten die konsolidierten Einzelabschlüsse der HANSA-FLEX AG sowie aller ihrer relevanten direkten und indirekten Mehrheitsbeteiligungen im In- und Ausland.

* Das Wachstum ist unter anderem aufgrund der Übernahme des Unternehmens Knapheide überproportional.

KONZERNBILANZ

Aktiva in T€	2024	2023*	2022
A Anlagevermögen	vorläufig		
I Immaterielle Vermögensgegenstände	2.833	5.866	6.997
II Sachanlagen	128.231	118.891	102.306
III Finanzanlagen	3.127	2.798	7.363
Summe Anlagevermögen	134.191	127.554	116.666
B Umlaufvermögen			
I Vorräte	217.999	212.299	215.567
II Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	86.305	94.554	89.107
III Liquide Mittel	23.590	35.390	27.446
Summe Umlaufvermögen	327.894	342.243	332.120
C Rechnungsabgrenzungsposten	2.004	2.377	1.914
D Aktive latente Steuern	1.089	1.083	1.181
Summe Aktiva	465.178	473.257	451.881

Passiva in T€	2024	2023*	2022
	vorläufig		
A Eigenkapital	192.416	186.398	171.430
B Rückstellungen	26.294	26.882	25.294
C Verbindlichkeiten			
I Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	155.750	164.928	150.071
II Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	34.146	25.011	42.744
III Sonstige Verbindlichkeiten	53.845	68.788	61.722
Summe Verbindlichkeiten	246.381	258.726	254.537
D Rechnungsabgrenzungsposten	2.728	1.251	620
E Passive latente Steuern	0	0	0
Summe Passiva	465.178	473.257	451.881

MOBILER HYDRAULIK- SOFORTSERVICE

Bei unerwarteten Ausfällen von Hydraulikkomponenten ist schnelle Reaktion erforderlich. Der mobile Hydraulik-Sofortservice ist rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr verfügbar und sorgt mit 169 Servicefahrzeugen deutschlandweit für nur kurze Stillstandzeiten. Erfahrene Servicetechniker sind innerhalb einer Stunde vor Ort, beheben Defekte, tauschen Ersatzteile aus und konfektionieren Schlauchleitungen direkt im Servicefahrzeug.

OPTIMALE AUSSTATTUNG

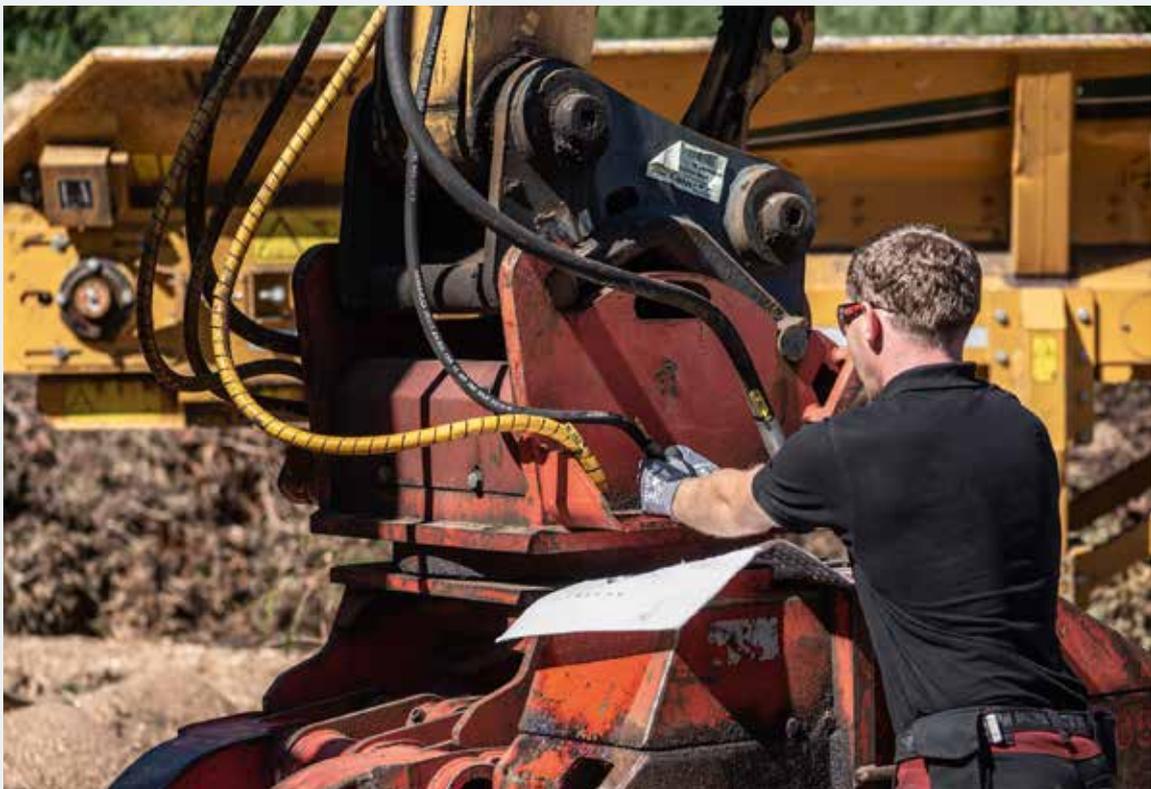
Die Servicefahrzeuge sind mit den wichtigsten Ersatz- und Verschleißteilen ausgestattet, die in den jeweiligen Einsatzbereichen am häufigsten benötigt werden. Die Einsatzsoftware ist an die Materialwirtschaft gekoppelt, sodass der Disponent beim Erstellen des Serviceauftrags sofort die Verfügbarkeit der Teile prüfen kann. Falls zusätzliche Komponenten erforderlich sind, wird während der Fahrt zum Kunden ein Halt an der nächstgelegenen HANSA FLEX Niederlassung eingeplant.

MOBILE SCHLAUCHFERTIGUNG

Die Servicefahrzeuge sind voll ausgestattete Werkstätten auf Rädern. Sie verfügen über alle nötigen Geräte zur Konfektionierung von Hydraulikschläuchen, darunter Schneide- und Schälgeräte sowie eine Schlauchpresse. Ein Unterflurgenerator sorgt für eine unabhängige Stromversorgung, auch an abgelegenen Baustellen oder bei Nachteinsätzen, sodass die Werkstatt stets betriebsbereit bleibt.

DETAILIERTE DOKUMENTATION

Während des Einsatzes erstellen die Servicetechniker mit Tablets hochauflösende Fotos des Schadens sowie der neu eingebauten Teile und speichern diese im Servicebericht. Der Bericht kann direkt vor Ort vom Kunden auf dem Tablet bestätigt und anschließend zusammen mit der Rechnung per E-Mail versandt werden. Bei Nutzung des X-CODEs und des Schlauchmanagementportals My.HANSA-FLEX wird der Austausch von Schlauchleitungen direkt im System erfasst.



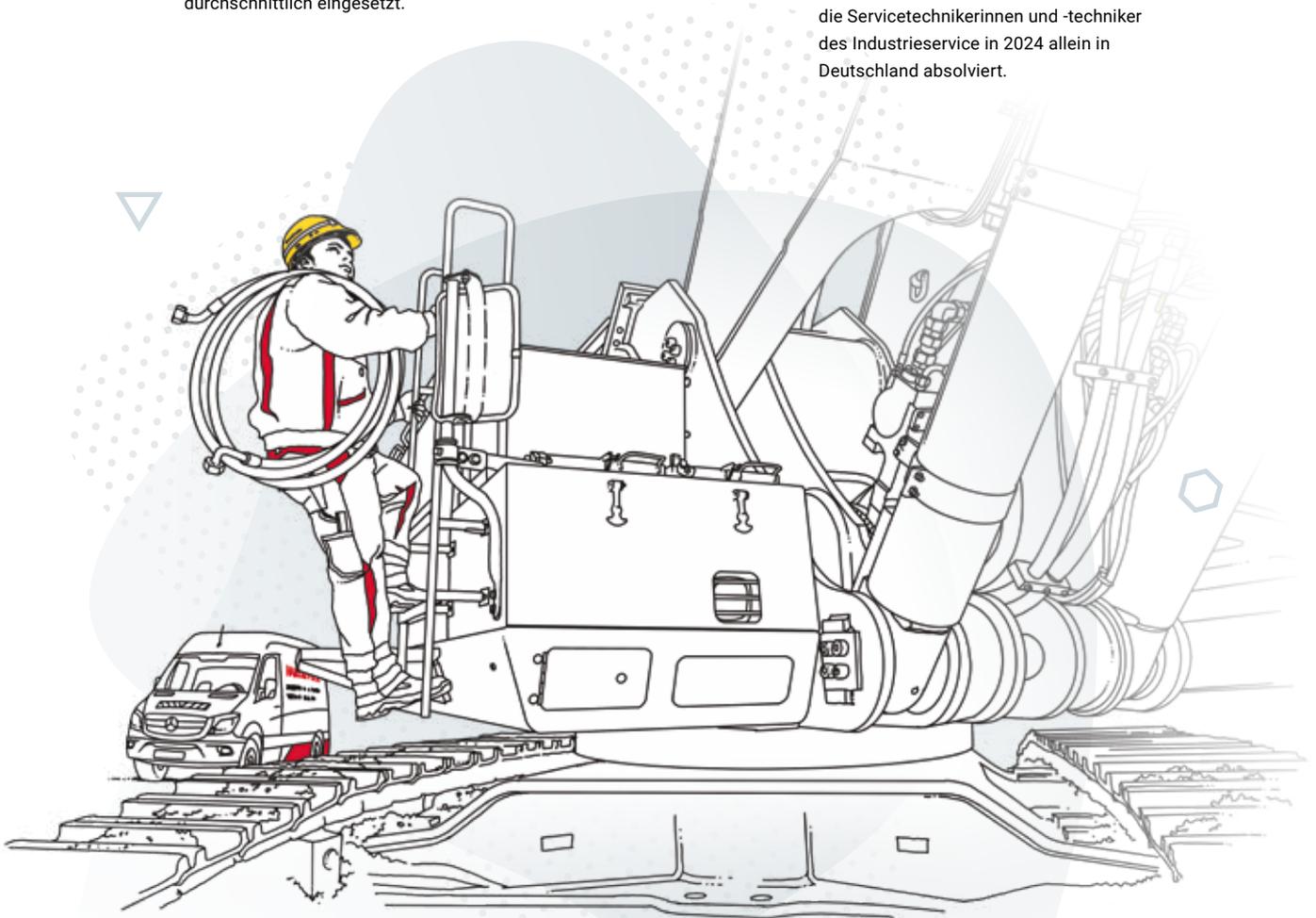
169

FAHRZEUGE

wurden in Deutschland im Jahr 2024 durchschnittlich eingesetzt.

2.546

STUNDEN für Schulungen und Weiterbildungen haben die Servicetechnikerinnen und -techniker des Industrieservice in 2024 allein in Deutschland absolviert.



79.381

EINSÄTZE sind es 2024 für den mobilen Sofortservice gewesen.

40,2

JAHRE ist das Durchschnittsalter der Techniker.

47.500

ANRUFE

auf der 0800er-Hotline.

IMPRESSUM

Herausgeber / Verlag

HANSA-FLEX AG
Zum Panrepel 44, 28307 Bremen, Germany
Tel.: +49 421 489070 • Fax: +49 421 4890748
info@hansa-flex.com • www.hansa-flex.com

Redaktion

Enrico Kieschnick, Julia Ahlers,
Lisa Wernick, Malte Sievers

Gestaltung

Raif Valiev, Nadine Müller

Text

HANSA-FLEX AG

Verantwortlich für den Inhalt

Enrico Kieschnick

Druckauflage

7.500 – Deutsch / 1.500 – Englisch



ONLINE VERFÜGBAR

Der HANSA-FLEX Geschäftsbericht
2024 ist auch als PDF-Download
verfügbar.



BILDNACHWEISE

© cherezoff – stock.adobe.com	(S. 18–19 (Konturzeichnung))
© HANSA-FLEX AG	(S. 10–11)
© HANSA-FLEX AG – Caroline Hübner	(S. 4–5, S. 22 mitte rechts)
© HANSA-FLEX AG – Enrico Kieschnick	(S. 24 unten links, oben links)
© HANSA-FLEX AG – Hauke Strodthoff	(S. 20 oben rechts)
© HANSA-FLEX AG – Julia Ahlers	(S. 11 rechts, S. 12, S. 14, S. 21, S. 22 oben, S. 25, S. 36–37, S. 40–41)
© HANSA-FLEX Shanghai	(S. 20 unten)
© HN Works – stock.adobe.com	(S. 18–19 (Hintergrundmotiv))
© Jan Seebeck – janseebeck.de	(S. 22 unten links)
© Jonas Ginter	(Titelbild, S. 8–9, S. 22 mitte links, S. 30–31, S. 34–35)
© kanesian – stock.adobe.com	(S. 28–29)
© Kay Michalak – Fotoe tage	(S. 26–27)
© PHTW Diepholz	(S. 24 mitte)
© SAP	(S. 20 oben links)
© Studio B GmbH	(S. 39, S. 50)

Collagen

© HANSA-FLEX AG – Raif Valiev	(Titelbild)
© HANSA-FLEX AG – Raif Valiev	(S. 10 (Werkbank))
© HANSA-FLEX AG – Raif Valiev	(S. 18–19)

Illustrationen

© HANSA-FLEX AG – Raif Valiev	(S. 51)
-------------------------------	---------