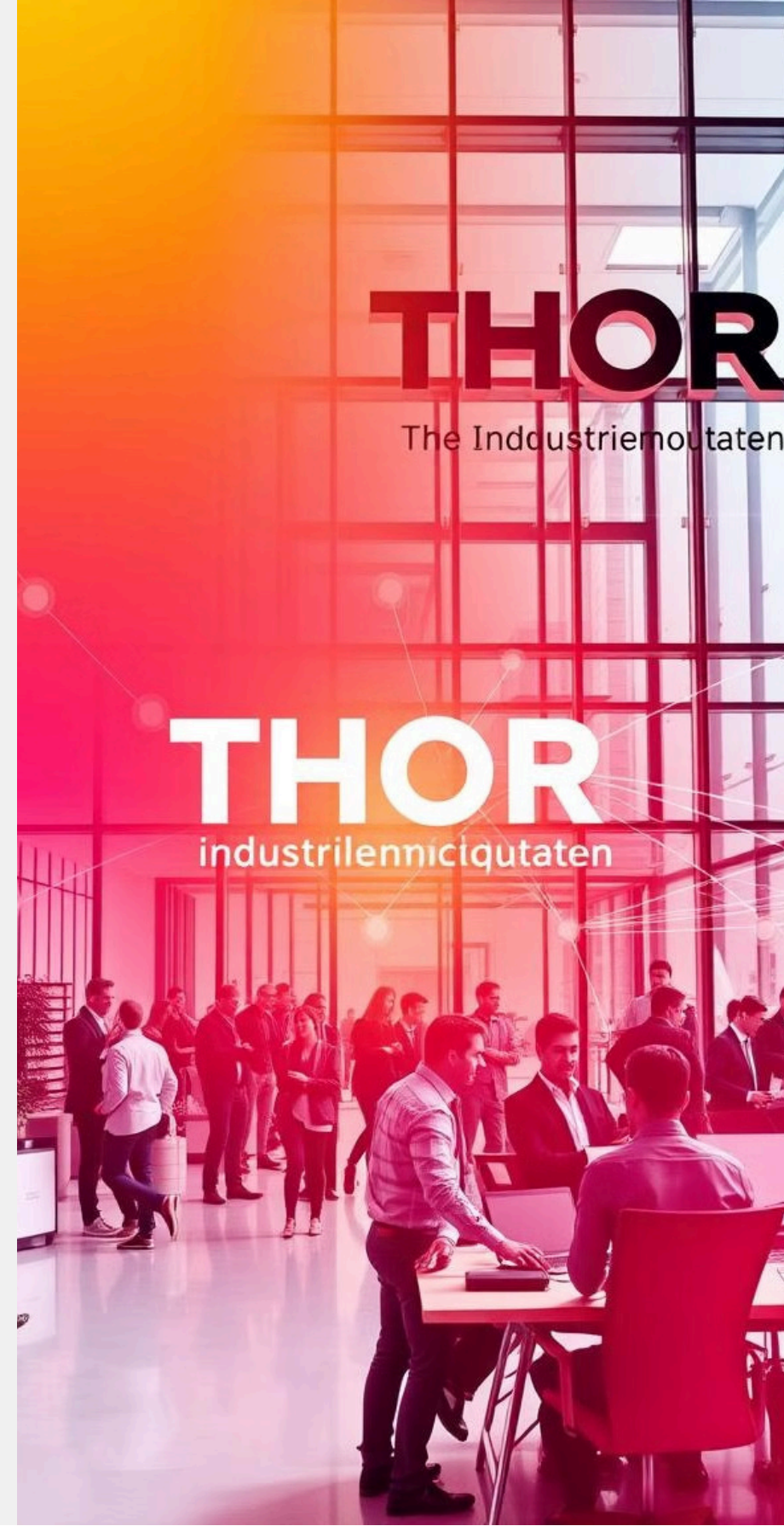


# THOR Industriemontagen : Vom lokalen Dienstleister zum führenden Spezialisten für Industriemontagen

Im Jahr 2009 stand THOR Industriemontagen an einem Wendepunkt. Mit 200 Mitarbeitern hatte das Unternehmen eine solide Basis geschaffen, aber der Inhaber Kersten Thor erkannte das Potenzial für exponentielles Wachstum. Diese Case Study beleuchtet die bemerkenswerte Reise des Unternehmens über einen Zeitraum von zehn Jahren, in denen es sich zu einem führenden Akteur in der Branche entwickelte.





# Phase 1: Grundsteinlegung für Wachstum (2010-2012)

## 1 Vertriebsseminar 2010

Das Jahr 2010 markierte den Beginn einer neuen Ära für THOR Industriemontagen. Das Unternehmen organisierte sein erstes Vertriebsseminar, das Persönlichkeitsanalysen beinhaltete. Dies war ein klares Zeichen dafür, dass THOR erkannte, wie wichtig die Entwicklung des Humankapitals für zukünftiges Wachstum war. "Wir wussten, dass unser größtes Kapital unsere Mitarbeiter sind", erinnert sich Kersten Thor. "Mit den Persönlichkeitsanalysen wollten wir nicht nur unseren Vertrieb stärken, sondern auch ein tieferes Verständnis für die individuellen Stärken unserer Mitarbeiter gewinnen."

## 2 Leitbild und Vision

2010 und 2011 waren geprägt von verschiedenen Workshops, die darauf abzielten, das erste Leitbild und die erste Vision von THOR zu entwickeln. Diese Schritte waren entscheidend, um eine klare Richtung für das zukünftige Wachstum zu definieren.

## 3 Masterclass 2012

Ein Meilenstein in der persönlichen Entwicklung von Kersten Thor war 2012 die Absolvierung der Masterclass. Dies sollte sich als wegweisend für die zukünftige Unternehmensführung erweisen.



# Phase 2: Expansion und Managemententwicklung (2013-2015)

1

## Seminare und Coachings

In den Jahren 2013 bis 2015 lag der Fokus auf der Unterstützung bei der Expansion des internen Managements. Dies geschah durch Seminare und verschiedene Einzelcoachings im Management, die sich auf Themen wie Kommunikation, Konfliktmanagement, Strategieberatungen und persönliche Entwicklung konzentrierten. Ein leitender Manager erinnert sich: "Die Fokussierung auf persönliche Entwicklung war damals eher ein exotisches Thema in unserer Branche. Aber Kersten Thor erkannte früh, dass dies der Schlüssel zu unserem Wachstum sein würde."

2

## Geografische Expansion

Diese Phase war auch geprägt von geografischer Expansion. THOR begann seine Präsenz über Erfurt hinaus auszuweiten, zunächst nach Leinefelde und dann nach Polen. Diese Expansion brachte neue Herausforderungen mit sich, insbesondere im Bereich der Personalgewinnung und -bindung.



# Phase 3: Transformation und Diversifizierung (2016-2018)

## QUANT-Modell®

Das Jahr 2016 markierte einen weiteren Wendepunkt für THOR. Kersten Thor absolvierte die QUANT-Modell Akkreditierung, und das Unternehmen führte seine erste QUANT-Modell Unternehmensanalyse durch. Dies führte zu einer Reihe von darauf abgestimmten Workshops und leitete eine Phase tiefgreifender Transformation ein.

## Herausforderungen

Zu dieser Zeit stand THOR vor erheblichen Herausforderungen: - Starker Kampf mit Umsatz und Expansion - Interne Machtkämpfe - Keine klaren Stellendefinitionen

## QUANT-Modell Coaching

Das QUANT-Modell Unternehmenscoaching, das von 2016 bis 2018 durchgeführt wurde, adressierte diese Herausforderungen. Es unterstützte das Managementboard bei folgenden Themen: - Analyse der Geschäftsfelder - Erarbeitung der Potenziale - Strategieentwicklung für neue Bereiche wie Fuhrpark und Akademie - Schaffung eines neuen Bewusstseins für Unternehmensentwicklung

## Diversifizierung

Ein Mitglied des Managementboards erklärt: "Das QUANT-Modell® öffnete uns die Augen für Potenziale, die wir vorher nicht gesehen haben. Es half uns, eine klare Vision zu entwickeln und unsere Strategie neu auszurichten." In dieser Zeit diversifizierte THOR sein Geschäft erheblich. Das Unternehmen baute einen eigenen Autoservice auf und entwickelte einen Fuhrpark mit 700 Fahrzeugen. Zudem wurde eine Akademie zur Weiterbildung von Fachkräften für spezielle Kunden gegründet.



# Phase 4: Konsolidierung und Ergebnisse (2018-2019)

## Geschäftsbericht 2018

"Eine in den Vorjahren durchgeführte Analyse der Geschäftsfelder, Mitbewerber und Potenziale des Unternehmens wurde dazu genutzt, die strategische und operative Ausrichtung der nächsten Jahre - ausgerichtet an Kundennutzen und Mitarbeiterwohl - festzulegen. Dabei wurden bestehende Engpässe erkannt und daraus detaillierte Ziele und konkrete Maßnahmen entwickelt, um unsere Stärken und Potenziale am Markt kraftvoll entfalten zu können."

## Erfolge

Am Ende dieser intensiven Entwicklungsphase hatte THOR beeindruckende Fortschritte gemacht: - 4 Standorte in Deutschland, 1 Standort in Polen - Umsatz von 56,8 Mio. Euro mit einem Überschuss von 2,2 Mio. Euro - 1114 Mitarbeiter - Überlassung in 6 Kernbereichen - Fuhrpark mit 720 Fahrzeugen inkl. eigener Werkstatt - Einführung eines THOR Prämiensystems - Etablierung einer eigenen Ausbildungsakademie 2019 setzte sich das Wachstum fort, mit einem Umsatz von 62,8 Mio. Euro und der Integration eines Qualitätsmanagementsystems.



# Herausforderungen und Lehren



**1**

## **Balanceakt**

Der Weg von THOR war nicht ohne Hindernisse. Kersten Thor reflektiert: "Eine der größten Herausforderungen war es, eine Balance zwischen den operativen und strategischen Anforderungen zu finden. Oft fehlte einfach die Zeit, um allem gerecht zu werden, besonders wenn größere Projekte anstanden."

**2**

## **Interne Widerstände**

Interne Widerstände gegen Veränderungen waren eine weitere Hürde. Neue Strukturen und Denkweisen führten zu Unsicherheiten und in einigen Fällen zur "Bereinigung" des Managementboards.

**3**

## **COVID-19 Pandemie**

Die COVID-19-Pandemie stellte THOR vor neue Herausforderungen. 2020 sank der Umsatz auf 52 Mio. Euro, erholte sich aber 2021 leicht auf 55 Mio. Euro.

# Fazit: Schlüssel zum Erfolg

## 1 Mitarbeiterentwicklung

Die Transformation von THOR Industriemontagen basierte auf mehreren Schlüsselfaktoren: 1. Kontinuierliche Investition in Mitarbeiterentwicklung und -bindung

## 2 Visionäre Führung

2. Visionäre Führung und persönliches Engagement des Inhabers Kersten Thor

## 3 Strategische Diversifizierung

3. Strategische Diversifizierung und geografische Expansion

## 4 Anpassungsfähigkeit

4. Anpassungsfähigkeit und Resilienz angesichts von Wachstumsherausforderungen 5. Implementierung innovativer Managementtools wie das QUANT-Modell® 6. Fokus auf Ausbildung und Fachkräfteentwicklung durch die eigene Akademie 7. Balancierung von operativen und strategischen Anforderungen





# Nachhaltiges Wachstum

THORs Reise zeigt, dass nachhaltiges Wachstum mehr erfordert als nur finanzielle Investitionen. Es braucht eine ganzheitliche Sicht auf das Unternehmen, seine Mitarbeiter und seine Rolle im Markt. Durch kontinuierliche Anpassung und Weiterentwicklung hat THOR Industriemontagen sich als führender Spezialist in seinem Bereich etabliert und ist gut positioniert für zukünftige Herausforderungen.





# Ausblick

Durch kontinuierliche Anpassung und Weiterentwicklung hat THOR Industriemontagen sich als führender Spezialist in seinem Bereich etabliert und ist gut positioniert für zukünftige Herausforderungen.