



26.08.2026

HORN & BAUER: MIT HERZBLUT UND FOLIE – NEUES AUTOMOTIVE-VERTRIEBSTEAM UNTERWEGS IM AUFTRAG DER ANWENDER

Ein frisches Team mit geballter Kompetenz: Beim Folienhersteller Horn & Bauer ist die Mannschaft um Vertriebsleiter Tobias Blumenstein tagtäglich unermüdlich im Einsatz. Die Key Account Manager Sales Automotive, Niclas Hempe, Oliver Obara und Gerhart Thomas, gehören zu der motivierten Vertriebsmannschaft, die seit einigen Monaten gemeinsam im Markt unterwegs ist. „Wir haben ein Team zusammengesetzt, das sich in den Kompetenzen supergut ergänzt“, betont Tobias Blumenstein. Durch die unterschiedlichen beruflichen Werdegänge vereint die Mannschaft Erfahrungen direkt aus dem Werkstattalltag, dem Verbands- und Kooperationsgeschäft sowie dem Aftermarket-Marketing.

Die Aufgabenverteilung ist dabei klar strukturiert: Gerhart Thomas betreut neben deutschen Kunden die Regionen Benelux und Skandinavien, Niclas Hempe fokussiert sich auf Teile Deutschlands, die Schweiz und Italien, während Oliver Obara internationale Kunden und Spezialmärkte verantwortet.

MEHRWERTE SCHAFFEN, PROZESSE VEREINFACHEN

Denn klar ist: Ein reiner Telefonvertrieb entspricht nicht der Philosophie des Unternehmens. Das Team versteht sich hingegen als echter Partner und Lösungsanbieter, erklärt Tobias Blumenstein: „Wir wollen als gesamtheitliches Team und als Firma in der Werkstatt auftreten im Sinne von: Mach dir keine Sorgen, vertrau auf Horn & Bauer.“ Ziel sei es, Betrieben in Zeiten von Auslastungsschwankungen und steigendem Kostendruck den Rücken freizuhalten, Zeit zu sparen und Prozesse zu vereinfachen. Dafür packt das Team auf seiner Tour auch mal spontan Testrollen ein und probiert neue Ansätze gemeinsam mit den Lackierern vor Ort in den Werkstätten aus. „Dank der

engen Anbindung an unsere eigene Entwicklungsabteilung entstehen so praxisnahe Innovationen wie die neue vierlagige Kabinenschutzfolie“, berichtet Oliver Obara.

LEIDENSCHAFT FÜR MENSCHEN UND KURZE WEGE

Im Arbeitsalltag gebe es große Gestaltungsfreiheit und ein familiäres Miteinander unter den Kollegen. „Ich finde es super, dass man so flexibel arbeiten und selbst Ideen einbringen kann“, berichtet Oliver Obara. Niclas Hempe schätzt den persönlichen Draht zu den Anwendern: „Mir gibt es unheimlich viel, wenn Kunden mit einem Problem auf mich zukommen und ich ihnen unmittelbar weiterhelfen kann.“ Gerhart Thomas ergänzt: „Kurze Kommunikationswege und schnelle Entscheidungen machen das Arbeiten sehr angenehm. Man lernt ständig neue, spannende Menschen kennen.“ Auch Vertriebsleiter Tobias Blumenstein unterstreicht: „Wir sind gemeinsam im Aftermarket unterwegs, das macht mega viel Spaß und motiviert uns auch in unserem Team gegenseitig.“

PERSÖNLICHES TREFFEN AUF DER AUTOMECHANIKA FRANKFURT

Doch nicht nur vor Ort bei Werkstätten und Händlern, sondern auch auf Messen zeigen Tobias Blumenstein, Niclas Hempe, Oliver Obara und Gerhart Thomas Präsenz. So kommt das Automotive-Vertriebsteam auf der diesjährigen Automechanika in Frankfurt vom 8. Bis 12 September zusammen, um Kunden, Händler und Partner persönlich zu empfangen. „Das ist eine super Gelegenheit für das persönliche Gespräch – gerade auch mit internationalen Partnern, die man sonst nicht täglich sieht“, blickt Gerhart Thomas voller Vorfreude voraus. Neben intensivem Networking stehen auf der Messe sowie im nachfolgenden Halbjahr erweiterte Schulungsoffensiven für den Fachhandel und der Ausbau strategischer Partnerschaften ganz oben auf der Agenda. Der Messestand von Horn & Bauer befindet sich in Halle 11.1, D63.

Ina Otto