Hornbach : ein zukunftsorientiertes Familienunternehmen



1877 gründet Schieferdeckermeister Michael Hornbach in Landau in der Pfalz einen Handwerksbetrieb. Am 1900 erweitert sein Sohn Wilhelm Hornbach den väterlichen Betrieb durch eine “*Baumaterialien-Handlung*”. Ab 1968 vollbringt Otmar Hornbach, der Ur-Enkel des Firmengründers, eine Pioniertat: Er eröffnet in Bornheim den ersten kombinierten Bau- und Gartenmarkt. Diese Verbindung mit einem Gartencenter hat es zuvor in Europa nicht gegeben. 1996 beginnt mit Österreich HORNBACHs Expansion ins Ausland, dann Niederland, Tschechienund am 1998 in Luxembourg. Das Unternehmen verfügt heute über mehr als 170 Filialen in Europa. Interview mit Sam Houblie, HR Direktor Hornbach Luxembourg. (Besichtigung vom 25. Juli 2025)

Zukunftsprojekte?

Ein Projekt, das uns aktuell sehr am Herzen liegt, ist die Einführung des BTS bei Hornbach. Wir arbeiten daran, jungen Menschen, die bei uns bereits ihren DT im Verkauf oder in der Administration abgeschlossen haben, die Möglichkeit zu geben, auch ihren BTS bei uns zu absolvieren.
Wir haben in den letzten Jahren immer deutlicher gesehen, wie wichtig es ist, Mitarbeitenden und

Auszubildenden echte **Perspektiven** zur Weiterentwicklung zu bieten. Der BTS ist aus unserer Sicht eine große Chance – für unsere **Mitarbeitenden**, aber auch für uns als Unternehmen. Wir schaffen dadurch nicht nur einen zusätzlichen Anreiz, bei Hornbach zu bleiben, sondern entwickeln gezielt die Nachwuchsführungskräfte, die wir für die Zukunft benötigen.

Sie nehmen viele Auszubildende auf. Wie wichtig ist Ihnen deren Ausbildung?

Ausbildung ist für uns sehr wichtig – denn das sind die Mitarbeitenden von morgen. Nur wer selbst ausbildet, kann langfristig den eigenen Personalbedarf decken. Menschen gehen in Rente, andere wechseln den Beruf – das ist normal. Genau deshalb sehen wir es als unsere Verantwortung, selbst auszubilden. Das ist für uns keine Pflichtaufgabe, sondern Überzeugung. Deshalb bieten wir bewusst eine Vielzahl an Ausbildungswegen an – vom CCP und DAP bis hin zum DT und jetzt auch zum BTS. Unser Ziel ist nicht nur Qualifizierung, sondern das Schaffen langfristiger Perspektiven.

Was unterscheidet Sie Ihrer Meinung nach von der Konkurrenz?

Ich denke, dass inzwischen alle Unternehmen im Einzelhandel verstanden haben, wie wichtig Ausbildung ist – und viele engagieren sich hier auch wirklich. Manche sind vielleicht etwas schneller unterwegs, andere setzen aktuell andere Schwerpunkte. Ich kann am Ende nur für uns sprechen. Und ich glaube, was uns wirklich auszeichnet, ist eine Mischung aus Fleiß und der Bereitschaft, auch mal anders zu denken. Wir sehen junge Menschen nicht als schwächer oder unmotivierter als frühere Generationen – sie sind einfach anders. Und genau darin liegt auch eine Stärke: Sie sind vernetzt, **denken innovativ**, hinterfragen vieles – und das bringt uns als Unternehmen weiter. Wir versuchen, ihnen auf Augenhöhe zu begegnen und Rahmenbedingungen zu schaffen, in denen sie wachsen können. Das macht den Unterschied.

Auf welche Schwierigkeiten stoßen Sie derzeit?

Die größte Herausforderung ist, überhaupt Auszubildende zu finden und junge Menschen für den Einzelhandel zu begeistern. Dabei geht es nicht nur um das Besetzen offener Stellen, sondern um das Aufzeigen echter Perspektiven.
Ein Beispiel: Der BTS ist vielen noch unbekannt. Oft herrscht die Meinung, dass nur ein Universitätsabschluss gute Karrierechancen bietet. In Wahrheit haben BTS-Absolventen oft schneller eine Arbeitsstelle oder wechseln direkt in ein festes Arbeitsverhältnis als viele Uni-Absolventen. Hier braucht es noch viel Aufklärung – daran arbeiten wir gemeinsam mit anderen im Sektor. Berufliche Ausbildung ist kein Plan B, sondern ein echter Weg nach vorn.

"Berufliche Ausbildung ist kein Plan B, sondern ein echter Weg nach vorn"

Ein Muss, um unternehmerisch tätig zu sein?

Es braucht vor allem Ehrgeiz und den Willen, zu arbeiten. Wer unternehmerisch handeln will – gerade im Handel – sollte wirtschaftliche Zusammenhänge verstehen und ein Gespür für Menschen haben. Entscheidend ist, Chancen zu erkennen, Verantwortung zu übernehmen und auch mal gegen den Strom zu schwimmen – ohne dabei den Bezug zur Realität zu verlieren. Nicht jeder Trend ist sinnvoll, und Entscheidungen müssen immer nah am Team getroffen werden.

Eine Quelle der Inspiration?

Mein eigener Weg: von der Ausbildung bis zum **Masterabschluss**. Und unsere Mitarbeitenden – besonders die jungen Menschen, die ich begleiten durfte. Wer ihnen zuhört, sie ernst nimmt und ihnen etwas zutraut, wird überrascht, was entstehen kann.
Viele sind hoch motiviert, wollen sich weiterentwickeln und bringen frische Ideen ein. Wer in junge Menschen investiert – mit Zeit, Geduld und echter Unterstützung – bekommt dies mehrfach zurück: durch Motivation, Loyalität und den Willen, gemeinsam etwas zu bewegen.

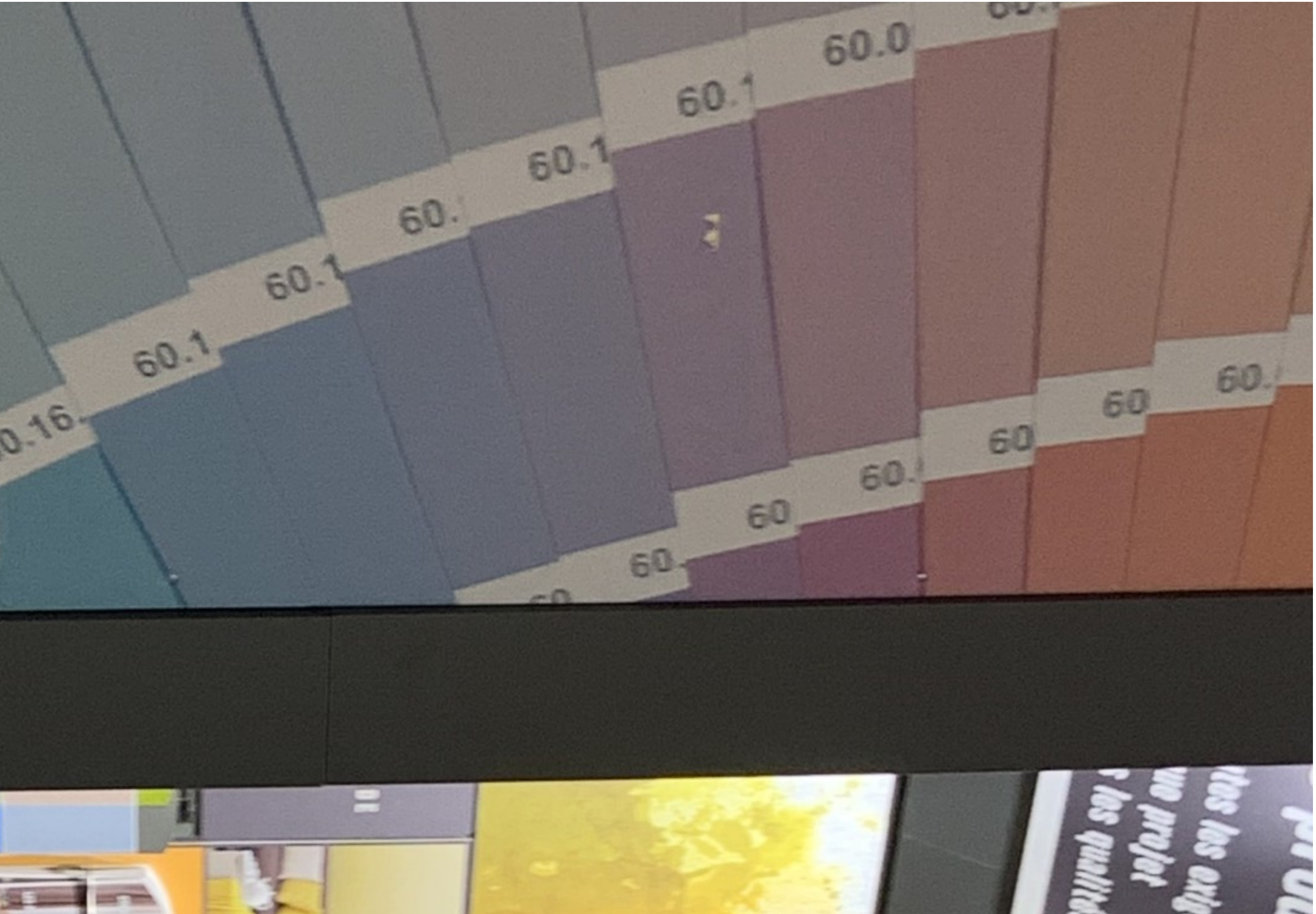



HORNBACH
Hoepfner-Bräu


24
275,00
TOX




ALKOTE
ALKOTE
ALKOTE
ALKOTE
ALKOTE
ALKOTE
ALKOTE
ALKOTE
Avantages du produit
visibles sur vos poissons et
perceptibles dans votre étang.
STIGA
STIGA


60.0
60.1
60.1
60.1
60.1
60
60
60
60
60
60
60


Rallonges électriques Verlängerungskabel
brennenstuhl
Éclairages de travail à LED
Projecteurs Baustrahler
masterplug


erwerk
Granit
Keramik
Glas
Ziegel
Holz
Bohrer



Baustoffhandel Wilhelm Hornbach (copyright: Hornbach)

1. Hornbach Bausupermarkt in Bornheim 1968 (copyright: Hornbach)

(copyright: C.Briault)

(copyright: C.Briault)

(copyright: C.Briault)

(copyright: C.Briault)

(copyright: C.Briault)

(copyright: Hornbach)

(copyright: C.Briault)