



Auch mit  
Kompassen  
auf Erfolg-  
kurs: Lars  
Reeder

## Vom Manager zum Unternehmer

Wie Diplom-Ingenieur Lars Reeder seinen  
Traum-Job gefunden hat

Die Großen fressen die Kleinen. Zwei Mal im Laufe seines Berufslebens hat der Diplom-Ingenieur Lars Reeder das miterlebt, zuletzt bei einem mittelständischen Betrieb, der vom US-Konzern General Electric gekauft wurde. Dort hätte er im Management Karriere machen können, merkte aber schnell, dass er als Glied innerhalb einer Konzernhierarchie nicht glücklich werden würde.

Da fasste er den Entschluss, den Markt zu sondieren. Reeder: „Ich suchte gezielt nach einer unternehmerischen Tätigkeit.“ Die fand er bei der Hein & Oetting Feinwerktechnik GmbH in Hamburg-Rahlstedt. Das Unternehmen fertigt anspruchsvolle feinmechanische Einzelteile, Baugruppen, Prototypen und Messvorrichtungen für Luft- und Raumfahrt, Medizin- und Lasertechnik, Schiffbau und Maschinenbau. Ein Alleinstellungsmerkmal hat die Firma in der Navigationstechnik. Die Traditionsmarke „C. Plath Hamburg“ gilt als „Mercedes unter den Kompassen“.

Ein Firmenkunden-Betreuer der Haspa hatte Reeder mit den Alleigentümern zusammengebracht, die ihr Unternehmen aus Altersgründen verkaufen wollten. Bald waren beide Seiten zum Deal entschlossen. Nur der Kaufpreis war noch umstritten. Michael Kasper, Leiter des Firmenkundengeschäfts im Haspa-Regionalbereich Alster-West: „Das ist die kritische Phase bei allen Nachfolgeverhandlungen. Verkäufer und Käufer sind gut beraten, bei der Preisfindung neutrale und unabhängige Profis einzuschalten. Die Haspa hat ein Beratungs-Tool entwickelt, dessen Ziel es ist, den fairen Unternehmenswert zu ermitteln.“

Auch im Fall Hein & Oetting wurde der faire Wert gefunden,

ebenso eine Finanzierungslösung für den Käufer. Sie besteht aus einem zinsgünstigen Existenzgründungsdarlehen der KfW und einem Kredit der Haspa, beide weitgehend besichert durch die Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg. Darüber hinaus stieg die Haspa Beteiligungsgesellschaft für den Mittelstand (Haspa BGM) mit einer stillen Beteiligung ein. Reeder: „Die Haspa BGM ist ein sehr angenehmer Finanzpartner. Ich fühle mich nicht kontrolliert, sondern gut beraten.“

Reeders Einstieg bei Hein & Oetting hat sich als Glücksfall erwiesen. Er hat Teamstrukturen einzogen, eine neue EDV eingeführt und ein professionelles Berichtswesen installiert. Das Unternehmen ist jetzt ISO-zertifiziert, hat einen neuen Internet-Auftritt und ist auf Messen präsent. Auch seine klare Zukunftsstrategie zeigt Wirkung.

Das Neugeschäft brummt. Besonders stolz ist Reeder auf die Kooperation mit dem Medizintechnik-Unternehmen Weinmann, das die mechanische Fertigung von Dreh- und Frästeilen für medizintechnische Geräte komplett zu Hein & Oetting ausgelagert hat. Reeder: „Wir freuen uns sehr über diesen Vertrauensbeweis. Die Zusammenarbeit klappt hervorragend.“

Hein & Oetting ist auf Wachstumskurs. Die Zahl der Mitarbeiter ist binnen drei Jahren von 40 auf 70 gestiegen und die Anzahl der Auszubildenden von 1 auf 7 erhöht worden. Umsatz und Gewinn legten pro Jahr um mehr als 10 Prozent zu. Für 2008 sind 15 Prozent Plus angepeilt. Lars Reeder: „Wir haben anspruchsvolle Produkte, einen modernen Maschinenpark und sind stark in den Prozessen. Wir haben beste Chancen, auf Erfolgskurs zu bleiben.“