

Lars van der Haegen: Mit viel Herzblut

PETER MORF ✉



Lars van der Haegen, CEO von Belimo

Der Chef von Belimo liebt nicht nur das Unternehmen, sondern auch das Reisen.

Er hat das Amt als CEO von Belimo ([BEAN 3278 -0.67%](#)) aus «Liebe zum Unternehmen» übernommen – und natürlich auch, weil ihn die Führungsaufgabe reizt. Seit dem 1. Juli 2015 führt Lars van der Haegen die operativen Geschicke der Herstellerin von Antriebslösungen für Heizungs- und Klimaanlage. Der 48-jährige Schweizer mit belgischen Vorfahren fühlt sich wohl im Job, er würde diesen Schritt wieder machen. Man darf vermuten, dass der VR von Belimo die Wahl auch wieder so treffen würde: Der Aktienkurs ist seit der Amtsübernahme van der Haegens gut 40% gestiegen.

Die Wahl van der Haegens war auch ein Zeichen der Kontinuität – er ist ein Belimo-Urgestein. Er stiess 2000 zum Unternehmen. Drei Jahre später wechselte er in die USA und arbeitete bis 2006 als Leiter Produktmanagement und Marketing am US-Sitz in Danbury. Von 2007 bis 2010 war er Geschäftsführer von Belimo Italien und

zog 2010 erneut in die USA, nun als Leiter Amerika und Mitglied der Geschäftsleitung.

Van der Haegen absolvierte ursprünglich eine Ausbildung als Gebäudetechnikplaner. Er bildete sich später weiter und schloss ein MBA-Studium an der Columbia Business School und an der London Business School ab. Der ruhige und überlegte van der Haegen ist bestens gerüstet, das Unternehmen in eine neue Wachstumsphase zu führen. Er setzt innerhalb des Unternehmens auf eine Kultur des Vertrauens, er führt dezentral und delegiert Verantwortung in die einzelnen Konzernbereiche. Es ist ihm wichtig, dass diese Kultur im Unternehmen gelebt wird.

Van der Haegen hat sich ehrgeizige Ziele gesetzt. Er strebt mit Belimo ein jährliches Umsatzwachstum in der Grössenordnung von 6 bis 8% an. Das Unternehmen dürfte 2016 erstmals mehr als 500 Mio. Fr. Umsatz generieren. In fünf Jahren sollen es 750 bis 800 Mio. Fr. sein.

Neben dem angestammten Geschäft sieht van der Haegen den neuen Bereich der Sensoren mittelfristig als Wachstumstreiber. Sie messen Luftqualität und -temperatur oder die Durchflussmengen von Wasser. Der Chef schätzt das globale Geschäftsvolumen mit Sensoren auf rund 600 Mio. Fr. Es tummeln sich etwa zwanzig Anbieter im Markt. Belimo strebt die Marktführerschaft an. Die Markteinführung des ersten Sensorensortiments ist für das Frühjahr vorgesehen. Weitere Innovationen werden 2018 und 2019 folgen.

Ein zweiter zusätzlicher Wachstumstreiber soll das Asiengeschäft sein. Asien/Pazifik steuert heute 12% zum Konzernumsatz bei. Davon stammt die Hälfte aus China. Gemäss van der Haegen soll diese Region künftig überdurchschnittlich wachsen, beispielsweise mit dem ersten ausschliesslich für Asien entwickelten Produkt, einem Volumenstromregler, der 2017 lanciert wird. Dennoch ändert er an der Strategie im Grundsatz nichts. Er will in den angestammten Bereichen bleiben und sich als Nischenplayer profilieren.

Van der Haegen ist mit viel Herzblut dabei, das Unternehmen bedeutet ihm auch emotional viel. Dennoch lässt er sich nicht vollständig vereinnahmen. Er liebt es, zusammen mit seiner Frau auf Reisen zu gehen. Zum Ausgleich treibt er gerne Sport, er ist auf dem Velo anzutreffen und ist auch oft mit den Wanderschuhen unterwegs. Van der Haegen ist für Belimo ein Glücksfall – und umgekehrt auch.

Mehr zum Thema

09.11.2016 SCHWEIZ

[Was Trump für Schweizer Aktien bedeutet](#)

03.08.2016 SCHWEIZ

[Belimo wetzt die Scharte aus](#)

21.03.2016 SCHWEIZ

[Belimo steigt ins Sensorgeschäft ein](#)

Meistgelesene Artikel

07.03.2017 FINANZ

[Deutsche bringt Credit Suisse in Zugzwang](#)

07.03.2017 MAKRO

[Das Fed bläst zum Angriff](#)

08.03.2017 SCHWEIZ

[Was eine hohe Dividendenrendite bedeutet](#)

08.03.2017 SCHWEIZ

[UBS könnte den USA die Stirn bieten](#)

08.03.2017 MARKTTECHNIK

[SMI: Genaues Hinsehen offenbart Schwäche](#)
