

◆ RÜSTZEUG ◆



Dr. Moritz Fehrer stammt aus einer Unternehmerfamilie, hat lange Jahre Familienunternehmen bei der Nachfolge beraten, ist Revierpächter, Hundeführer und seit 1. Januar 2022 alleiniger Inhaber der Firma Recknagel.

INTERVIEW

TRADITION UND MODERNE

Es gibt nur wenige Waffen, an denen nicht wenigstens ein Teil von Recknagel verbaut ist. Seit Januar 2022 hat die Firma einen neuen Eigentümer, der das Familienunternehmen weiterführt. Wir haben mit ihm gesprochen.

Das Gespräch führte Sascha Numben

PIRSCH: Die Firma Recknagel wurde 1867 gegründet, die wievielte Generation ist da mittlerweile am Ruder?

Dr. Moritz Fehrer: Adolf Recknagel hat sich, nachdem er sein Handwerk beim Waffenhersteller J. P. Sauer & Sohn in Suhl gelernt hat, in Albrechts bei Suhl selbstständig gemacht. Er fertigte zuerst offene Visierungen und andere Teile für diverse bekannte deutsche Waffenfabriken in Suhl. Mit dem Einstieg seines Sohnes sowie Schwiegersohnes wurde die Firma zu Reitz & Recknagel. Bis zum 31. Dezember 2021 wurde Recknagel als Familienunternehmen in der 6. Generation von Gabriele Recknagel geführt. Ich möchte es sehr gerne weiter als Familienunternehmen in 7. Generation in einer anderen Familie weiterführen.

PIRSCH: Woher kannten Sie die Fa. Recknagel?

Dr. Moritz Fehrer: Mein Großvater und Vater sind Jäger und waren schon immer begeistert von hochwertigen Jagdgewehren mit entsprechenden Bauteilen wie Schaftmagazinen, aufwändigen offenen Visierungen und Ähnlichem. Als ich im Studium mein erstes eigenes Gewehr kaufte, sollte da unbedingt eine Drückjagdschiene montiert werden. Und die habe ich bei der Firma Recknagel gefunden. Seitdem hatte ich immer den neuesten Recknagel-Katalog zu Hause liegen.

PIRSCH: Woher stammt und wer ist Dr. Moritz Fehrer?

Dr. Moritz Fehrer: Meine Familie hat im Steigerwald seit fast 100 Jahren ein Revier. Da wächst man natürlich mit der Jagd auf. Ich war 16 Jahre und 25 Tage alt, als ich meine Jagdscheinprüfung bestanden habe. Bis zum heutigen Tag verbringe ich meine freie Zeit ausschließlich mit meinen beiden Deutsch Drahthaar auf der Jagd in unserem Familienrevier. Denn wenn man den Anspruch hat, besser zu werden, dann kann man nicht verschiedenen zeitintensiven „Hobbies“ nebeneinander nachgehen. Da muss man sich schon fokussieren. Nach meinem Studium habe ich insgesamt sieben Jahre in Schottland gelebt und gearbeitet. Aus einer Unternehmerfamilie stammend, habe ich mich später als Unternehmensberater auf Familienunternehmen spezialisiert und dort gerade dem schwierigen Thema Nachfolge gewidmet.

PIRSCH: Und wie sind Sie mit der Firma Recknagel zusammengekommen?

Dr. Moritz Fehrer: Vor fünf Jahren habe ich bei einer Veranstaltung Frau Recknagel kennengelernt. Wir haben uns auf Anhieb gut verstanden, und als Fan ihrer Produkte haben wir entsprechend gefachsimpelt. Letztes Jahr sind wir uns dann bei einem gemeinsamen Bekannten wieder über den Weg gelaufen. Dabei

haben wir über strategische Dinge, die Ausrichtung des Unternehmens und vieles mehr geredet. Im Laufe des Gesprächs kamen wir auch auf die Unternehmensnachfolge zu sprechen und dass es niemanden aus der Familie gäbe, der das Unternehmen weiterführen wolle. Frau Recknagel äußerte, dass es ihr sehr wichtig sei, das Unternehmen in gute Hände an jemanden zu geben, der den Standort erhält und die Arbeitsplätze der Mitarbeiter sichert. Der Verkauf an einen Konzern stand für sie nicht zur Debatte.

PIRSCH: Da hat es also zwischen Ihnen beiden „gefunkt“?

Dr. Moritz Fehrer: Auf dem Nachhauseweg habe ich meine Frau angerufen und ihr erzählt, dass ich eine Firma ganz in unserer Nähe gefunden habe, die Produkte herstellt, für die ich mich absolut begeistere und deren Nachfolge unklar ist. Nach einem Telefonat mit meinem Steuerberater nahm das ganze Thema Formen an. Der Termin mit Frau Recknagel war von Unsicherheit auf meiner Seite geprägt. Aber die Sympathie siegte, und da hier zwei Unternehmer am Tisch saßen und unternehmerische Entscheidungen treffen können, wurden wir uns schnell einig.

PIRSCH: Die Zügel im Unternehmen aus der Hand zu geben, ist für viele Eigentümer nicht einfach – wie läuft Ihre Zusammenarbeit mit Frau Recknagel?

Dr. Moritz Fehrer: Gabriele Recknagel wird uns noch eine Weile beratend zur Seite stehen. Ich kenne die Branche nur als Kunde, daher kann ich noch viel von ihr lernen. Sie hat in den letzten gut 20 Jahren das meiste richtig gemacht. Sie war umtriebig und hatte ein Feingespür für Trends, die sie frühzeitig erkannte. Darüber hinaus hat sie eine hervorragende Mannschaft am Standort aufgebaut. Die meisten Facharbeiter haben hier gelernt. Und wir schaffen es auch, die Mitarbeiter zu halten, weil wir ein attraktiver Arbeitgeber sind. Aktuell haben wir 40 Beschäftigte. Die Modernisierung mit neuen Anlagen hat keinen Mitarbeiter bei uns den Arbeitsplatz gekostet, sondern sich nur im Betrieb verschoben.

PIRSCH: Wofür steht die Firma Recknagel?

Dr. Moritz Fehrer: Hier in Bergheimfeld wird alles „Made in Germany“ aus dem Vollen gearbeitet und gefräst. Wir sehen uns als Feinmechaniker und verfolgen nicht die Absicht, irgendwann einmal Waffen oder Zieloptiken zu bauen. Wir haben mehrere Tausend verschie-



Foto: Sascha Numben

„Wo gibt es denn heute noch so aufwändige Schaftmagazine?“, fragt Dr. Moritz Fehrer begeistert.




dene Teile am Lager – von der kleinen Madenschraube über Dämmerungskorne für Großwildbüchsen bis hin zu Zielfernrohrmontagen und Schalldämpfern. Wir haben insgesamt nur wenige Produkte zugekauft, wie etwa Schalldämpfer-Hüllen oder früher einmal Gewehrriemen. Dann haben wir jedoch nur bei Herstellern gekauft, die hinläng-

lich Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit und Qualität zu unserem Unternehmen passen. Unsere Devise lässt sich auf einen einfachen Nenner runterbrechen: Wir konkurrieren nur mit besseren Produkten, ganz sicher nicht mit billigeren!

PIRSCH: Sie sind viel früher als einige Wettbewerber auf den Zug Picatinnysschiene aufgesprungen – wie kam es dazu?

Dr. Moritz Fehrer: Im Jahr 2010 hat Frau Recknagel mit der ERATAC-Reihe den Sprung in den taktischen Bereich beziehungsweise in den Behördenmarkt gewagt. Wenn die Firma das damals nicht gemacht hätte, würde sie heute nicht so dastehen! In unserer Behördenrange ist alles nach MIL Standard 1913 bzw. Nato STANAG 4694 gefertigt. Denn im harten Einsatz darf es keinerlei Kompromisse geben. Hier wächst das Geschäftsfeld stetig an. Zu diesen Produkten zählt zum Beispiel einer unserer Topseller, eine ZF-Montage mit einstellbarer Vorneigung von 0 bis 70 MOA.

PIRSCH: Was sind aktuell Ihre Brot & Butter-Produkte?

1867	1948	2000	2006
SCHRITT IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT	NEUBEGINN	FRAUEN-POWER	WACHSTUMSKURS
 <p>Foto: Recknagel GmbH & Co. KG</p>	 <p>Foto: Recknagel GmbH & Co. KG</p>	 <p>Foto: Recknagel GmbH & Co. KG</p>	
Bei J. P. Sauer & Sohn in Suhl gelernt, siedelte sich Adolf Recknagel ganz in der Nähe in Albrechts (Thüringen) an.	Nach der Demontage in der russischen Besatzungszone startet Christian Recknagel am Standort Schweinfurt neu.	Georg Recknagel übergibt seine Firma in 6. Generation an seine Tochter Gabriele Recknagel.	Das Firmengebäude in Schweinfurt wird zu eng, Bergheimfeld bietet Platz für mehr Mitarbeiter und Maschinen.

Dr. Moritz Fehrer: Vor über 150 Jahren haben wir als Zulieferer für die damaligen Waffenfabriken begonnen und zuerst Visierteile hergestellt. Später kamen dann noch Schaftmagazine, Abzüge, Sicherungen und weiteres Zubehör hinzu. Diese bilden bis heute ein immer noch wichtiges Standbein unseres Unternehmens. Aktuell zählen Picatinny-Schienen und dafür passende Zielfernrohrmontagen zu unseren Top-Sellern. Auch unsere verschiedenen Schalldämpfer-Modelle mit unserem neuen ERALOC-Schnellverschluss werden sehr gut vom Markt angenommen.

PIRSCH: Wie kommen Sie mit den Eigenkreationen an Montagen der Waffenhersteller klar?

Dr. Moritz Fehrer: Als im Jahr 2012 zum Beispiel das Patent für die Blaser-Sattelmontage auslief, sind andere Firmen da reingegangen. Wir bewusst nicht! Natürlich gibt es ein paar Waffenhersteller, die auch eigene Montagesysteme anbieten. Das lässt sich nun einmal nicht verhindern. Einige stellen eine Zeit lang selbst her und ziehen sich dann doch wieder zurück. Für



Foto: Sascha Numben

„Adapter für Nachtjagdlösungen sind ein spannendes Feld auch für Recknagel“, betont Fehrer im Gespräch.

einen großen Teil der auf dem Markt befindlichen Waffenmodelle können wir jedoch unterschiedliche Montagelösungen anbieten und haben uns dabei mit diesen Lösungen auch im internationalen Umfeld gut etabliert!

PIRSCH: Versuchen wir mal in die Zukunft zu schauen:

Wo steht das Unternehmen Recknagel in fünf Jahren?

Dr. Moritz Fehrer: Da ich erst seit Januar 2022 an Bord bin, beschäftige ich mich aktuell mit dem Hier und Jetzt. Erstmal soll sich für den Kunden so wenig wie möglich ändern. Wir werden weiterhin in die Modernisierung unseres Unternehmens investieren, ohne die Digitalisierung dabei zu vernachlässigen. Wir bleiben typischer B2B-Händler ohne Laden und Online-shop. Als Premium-Hersteller ist uns ein guter Service genauso wichtig. Daher wollen wir in den nächsten fünf Jahren vor allem weiter ein zuverlässiger Partner für Industrie, Büchsenmacher, Jäger, Sportschützen und Behörden sein. Die DACH-Region (Anm. d. Red.: Deutschland, Austria, Schweiz) bleibt zwar unser Kerngebiet, doch auch im Ausland wollen wir weiter wachsen. Denn in der ganzen Welt gibt es Liebhaber für klassische, exklusive Waffen – und die benötigen unsere Bauteile!



i www.recknagel.de

2010

BEHÖRDENMARKT IM VISIER



Foto: Sascha Numben

Früher als mancher Wettbewerber setzte man auf taktische Montagen und Zubehör unter dem Namen ERATAC.

2016

RUHE BITTE!

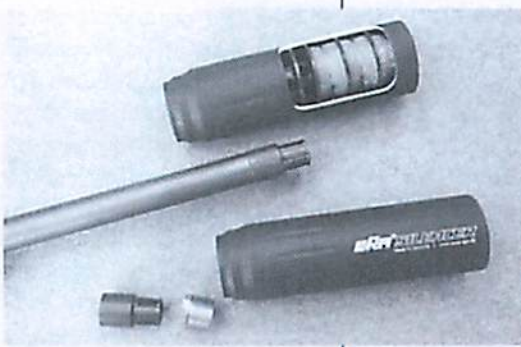


Foto: Sascha Numben

Das umfangreiche Programm wird um moderne, leichte Jagdschalldämpfer erweitert. Jetzt neu mit Schnellverschluss ERALOC.

2017

GROSSES JUBILÄUM

Gabriele Recknagel begeht mit ihren Mitarbeitern das 150-jährige Bestehen der Fa. Recknagel.

2022

NEUER EIGENTÜMER



Foto: Sascha Numben

Dr. Moritz Fehrer ist seit 1. Januar 2022 neuer Inhaber der Recknagel GmbH & Co. KG.