

Hans-Dieter von Reitzenstein

Erfahrung, Weitblick und unternehmerische Entschlossenheit – von Anfang an.

TECHNICAL DIRECTOR · GIOBOTICS · KIEL · 2026



Kindheit & Ursprung: Die Frage, die alles begann

Caracas, 1972

Hans-Dieter von Reitzenstein wurde in Venezuela geboren und wuchs in einem kulturell vielfältigen, international geprägten Umfeld auf – eine Grundlage für seine spätere Offenheit gegenüber Menschen, Kulturen und Denkweisen.

„Wie funktioniert das eigentlich?“

Schon als Kind zerlegte er Spielzeugautos, elektronische Geräte und mechanische Gegenstände – nicht weil sie kaputt waren, sondern weil ihn faszinierte, was sich im Inneren verbarg. Zahnräder, Motoren, Kabel, Schalter. Und natürlich: alles wieder zusammenzubauen und zum Laufen zu bringen.

Diese Neugier wuchs mit den Jahren zu einem tiefen Interesse an Technik, Elektronik und Luftfahrt. Nach dem Schulabschluss 1990 begann er eine Ausbildung in **Luftfahrtelektronik** und studierte anschließend **Ingenieurwissenschaften mit Schwerpunkt Elektronik** in Venezuela.

Technik verstehen. Probleme analysieren. Lösungen entwickeln. Verantwortung übernehmen.

Neuanfang in Deutschland: Bundeswehr & technische Fachkompetenz



Ankunft 1992

Hans-Dieter kam nach Deutschland – in ein Land geprägt von Industrie, Maschinenbau und technischer Präzision. Der Eintritt in die **Deutsche Luftwaffe** bedeutete Selbstständigkeit, Verantwortung und die Fortsetzung seiner technischen Leidenschaft.



Technische Qualifizierung

Er vertiefte sich in **Funkelektronik, mechanische Systeme und Werkstofftechnik**. Technik musste unter realen Bedingungen zuverlässig funktionieren – Wartung, Material, Organisation und Logistik griffen unmittelbar ineinander.



Technik & Menschen verbinden

Als Sprachmittler in multinationalen Übungen – auf Deutsch, Spanisch und Englisch – erkannte er früh: Technisches Wissen allein reicht nicht. Wer in komplexen Organisationen erfolgreich ist, muss auch **kommunizieren, koordinieren und den Überblick behalten**.



MTU Friedrichshafen: Vom Techniker zum Lösungsspezialisten

1995–1999: Ausbildung zum Industriemechaniker

Bei **MTU Friedrichshafen** – heute Teil der Rolls-Royce-Gruppe – absolvierte Hans-Dieter eine Ausbildung mit Spezialisierung auf **Feinwerktechnik**. Er vertiefte Kenntnisse in Maschinenbau, Hydraulik, Elektronik, Zerspanungstechnik und Systemintegration.

Leistungsstarke Industriemotoren verlangten höchste Präzision: Ein Fehler an einer Komponente konnte das gesamte System beeinflussen. Systematische Fehlersuche und tiefes Ursachenverständnis wurden zum Grundprinzip.

Die entscheidende Erkenntnis

Neben der Technik wuchs sein Interesse an der Frage: *Welchen konkreten Nutzen bietet eine Lösung für den Kunden?* Durch seine Mehrsprachigkeit wurde er zur Schnittstelle zwischen Technik und Kunde.

Technik erfolgreich einzusetzen bedeutet nicht nur, ein Produkt zu verstehen. Man muss auch den Menschen verstehen, der es benötigt.

Internationalisierung: Luxusyachten, Spanien & eigenes Unternehmen

Yachten & Werften

Betreuung anspruchsvoller Antriebsprojekte für Luxusyachten in Spanien
– Schnittstelle zwischen Hersteller, Werft, Technikern und Kunden.
Garantie- und Gewährleistungsabwicklung für hochwertige Systeme.

Eigenes Unternehmen

Mitte der 2000er Jahre: Gründung eines eigenen Unternehmens in Spanien, spezialisiert auf internationalen Handel mit technischen Komponenten, Maschinenlösungen und Ersatzteilen – mit Geschäftsbeziehungen nach **Lateinamerika**.

1

2

3

Niederlassung Spanien

Aufbau einer Serviceorganisation für den spanischen Markt gemeinsam mit einem MTU-Partnerunternehmen. Geschäftsbeziehungen aufbauen, Abläufe organisieren, Kulturen verbinden – auf Deutsch, Spanisch und Englisch.

☐ Er sucht nach Möglichkeiten, wo andere zunächst Probleme sehen. Wachstum bedeutet für ihn: Potenziale erkennen, Strukturen weiterentwickeln, neue Möglichkeiten schaffen.

A photograph of the Panama skyline at sunset, with several tall skyscrapers reflecting in the water. The sky is a mix of blue and orange.

Panama, Rückkehr & Professionalisierung im B2B-Vertrieb

Panama: American Global Business Corp.

Die Finanzkrise ab 2008 veränderte den spanischen Markt grundlegend. Hans-Dieter richtete seinen Blick nach Lateinamerika und arbeitete mehrere Jahre als **Freelancer** in Panama. Das Portfolio umfasste Maschinen, Kompressoren, Solartechnik und Bauprojekte.

Kunden erhielten keine Einzelprodukte, sondern **einsatzbereite Gesamtlösungen** – technisch beraten, beschafft und koordiniert.

Rückkehr 2016: HYDRO Systems KG

Mit breiter Erfahrung kehrte Hans-Dieter nach Deutschland zurück. Bei **HYDRO Systems KG** – Spezialist für Ground Support Equipment und Maintenance Tooling in der Luftfahrt – verband er Technical Support mit Vertrieb.

Aus Servicegesprächen entstanden Beratungsgespräche. Aus technischen Problemen ergaben sich Möglichkeiten für Ersatzteile, Modernisierungen und neue Lösungen. **Technical Support und Vertrieb gehörten für ihn zusammen.**

Führung & internationale Expansion: NOCK Maschinenbau GmbH

Vertriebsleiter ab 2021

Übernahme von Führungsverantwortung für internationalen Vertrieb und Marketing. Steuerung eines weltweiten **Händlernetzwerks mit über 160 Vertriebspartnern.**

Lateinamerika als Wachstumsmarkt

Nach dem Kriegsbeginn in der Ukraine erschloss er systematisch **Mittel- und Südamerika** – kulturell, sprachlich und geschäftlich bestens vertraut. Die Strategie erwies sich als erfolgreich.

Vertrieb trifft Marketing

Moderner Vertrieb und Marketing sind untrennbar. Digitale Sichtbarkeit, Customer Journeys und Daten beeinflussen, wie Kunden Unternehmen wahrnehmen – eine Erkenntnis, die seinen nächsten Schritt prägte.

Eine familiäre Situation führte zum Umzug in den Norden Deutschlands – und zu einer bewussten Entscheidung: keine bloße Jobsuche, sondern eine umfassende **berufliche und digitale Neuorientierung.**

Digitale Neuausrichtung & KI: von Reitzenstein Dynamics UG

Zwei Jahre gezielter Weiterbildung

Hans-Dieter investierte intensiv in **Online Marketing, digitale Strategien, Automatisierung, CRM-Systeme und Customer Journeys**. Schnell rückte eine Technologie in den Mittelpunkt, deren Bedeutung weit über klassisches Marketing hinausgeht:

Wie funktioniert Künstliche Intelligenz – und wie kann man sie sinnvoll einsetzen?

Er vertiefte seine Kenntnisse in **KI, Automatisierung und digitaler Prozessoptimierung** und verband diese mit seiner jahrzehntelangen Erfahrung aus Technik, Vertrieb und Führung.

Gründung 2024

Die **von Reitzenstein Dynamics UG** entstand als praktische Test- und Entwicklungsplattform – kein klassisches Start-up, sondern ein Ort, um digitale Konzepte zu entwickeln, Marketingansätze zu testen und KI-Werkzeuge unter realen Bedingungen zu erproben.

Aus theoretischer Weiterbildung wurde erneut praktische Erfahrung – ein Prinzip, das seinen gesamten Berufsweg begleitet.

Technical Director bei Giobotics: Servicerobotik ab 2026

Am **11. Juni 2026** übernahm Hans-Dieter die Position des **Technical Director** bei Giobotics in Kiel – in einer Branche, die Mechanik, Elektronik, Software, Automatisierung und KI vereint.

Technischer Support & Koordination

Bearbeitung technischer Problemstellungen, Koordination von Installationen, Wartungsplanungen und deren Durchführung – an der Schnittstelle zwischen Kunden, Technikern und Organisation.

Aufbau technischer Cluster

Unterstützung beim Aufbau und der Organisation technischer Servicestrukturen in ganz Deutschland, in enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung.

Produktentwicklung & Prozesse

Erkenntnisse aus dem Tagesbetrieb fließen in die technische Weiterentwicklung der Robotikmodelle zurück. **Service wird zur Informationsquelle für Produktentwicklung.**

Schulung & Wissenstransfer

Verantwortung für Weiterbildungsmaßnahmen für eigene Mitarbeitende, Kunden und Partner. Technisches Wissen muss dokumentiert und innerhalb der Organisation verfügbar gemacht werden.

Ein Kreis schließt sich

Vom neugierigen Kind zum Technical Director

Als Kind zerlegte Hans-Dieter technische Geräte, um zu verstehen, wie ihre Teile zusammenarbeiten. Heute besteht seine Aufgabe darin, dasselbe Prinzip auf Organisationen und moderne Robotik anzuwenden:

Die einzelnen Komponenten verstehen, ihre Zusammenhänge erkennen und daraus ein funktionierendes Gesamtsystem entwickeln.

Ein Profil, das zusammenwächst

01

Technik & Ingenieurwesen

02

Internationaler Vertrieb & Unternehmertum

03

Führung & Geschäftsentwicklung

04

Digitalisierung, KI & Innovation

05

Servicerobotik & Technical Direction

- ❏ Was früher getrennte Stationen seiner Karriere waren, kommt heute in einer einzigen Aufgabe zusammen: Technik. Service. Kundenorientierung. Führung. Vertrieb. Prozesse. Digitalisierung. Innovation.