

---

# *Personal Story*

*Henryk Deter*

---

Henryk Deter ist bei der cometis AG im Mai 2001, direkt nach seinem Studium der International Business Administration in Wiesbaden eingestiegen. Schon als Student hat er bei cometis gearbeitet und festgestellt, dass ihm die Branche gefällt. Auch seine Diplomarbeit – eine empirische Studie zum Thema Investor Relations – wurde von cometis betreut und bot eine ideale Grundlage für die Herausforderungen, denen sich das junge Unternehmen nach dem Zusammenbruch des Neuen Marktes stellen musste.

Auch das Unglück am 11. September 2001 trug zu dem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld des Jahrtausendbeginns bei. So konnte cometis das Jobangebot zunächst nicht mehr aufrecht erhalten. Trotzdem entschied sich Henryk Deter, dabei zu bleiben. Zeitweise unbezahlt betreute er Projekte operativ und konnte so wertvolle praktische Erfahrungen sammeln. Schritt für Schritt entfaltete sich sein unternehmerischer Geist. Nachdem in Deutschland etwa zwei Jahre lang kein Unternehmen an die Börse gegangen war, gelang dem damals vierköpfigen Team von cometis im Jahr 2004 ein kleiner Durchbruch: die Betreuung des IPO der Mitteldeutschen Fahrradwerke AG, der deutschlandweit erste Börsengang nach der langen Flaute. Auch für Henryk Deter bedeutete dies einen entscheidenden Karrieresprung. 2004 wurde er Partner der cometis AG und somit fortan auch am Gewinn des Unternehmens beteiligt. Drei weitere Jahre später wurde er zum Vorstandsmitglied ernannt und erwarb erste Unternehmensanteile.

Neue und größere Projekte folgten. Bereits 2004 entstand das erste Buch und der absolute Bestseller von cometis – „100 Finanzkennzahlen“ – unter Federführung des eingespielten Teams Diegelmann, Wiehle und Deter. Im Jahr 2007 gründeten die drei Vorstandsmitglieder dann einen eigenen Verlag: cometis publishing. Zudem hält Henryk Deter mehrmals jährlich externe Workshops zu den Themen Finanzkommunikation, Ad-hoc-Publizität und Geschäftsberichte. In den vergangenen zehn Jahren bei cometis haben sich die Aufgaben- und Zuständigkeitsbereiche des Vorstandsmitglieds stetig weiterentwickelt: von der bloßen Umsetzung der Aufgaben über die Projektsteuerung und -leitung sowie die eigenständige Kundenführung hinweg, bis hin zur Mitgestaltung der Unternehmensstrategie, zum Personalwesen, Marketing, Vertrieb und Key Account Management. Als Vorstand übersieht Henryk Deter 16 Projekte und koordiniert die Zuständigkeiten des Beraterteams. Gleichzeitig ist er aktiv in die Durchführung der Projekte involviert, insbesondere durch die strategische Beratung der Kunden sowie die Kommunikation mit Journalisten und Investoren.

Ziel des Vorstandsmitglieds ist es, die Wachstumsstrategie der cometis AG, als deutschlandweit etabliertes Unternehmen, weiter voranzutreiben. Derzeit steht die Betreuung einer ganzen Reihe frischer Kunden an. Dies ist unter anderem auf den zunehmenden Bedarf an externen Kommunikationsdienstleistungen durch verstärkte Transparenzanforderungen bei der Kapitalaufnahme von mittelständischen Unternehmen zurückzuführen. Mit viel Zuversicht blickt Henryk Deter in die Zukunft, die sicherlich noch einige neue Themen, größere Projekte und spannende Herausforderungen mit sich bringen wird.