

Grünbeck verstärkt Vertriebsaktivitäten im Exportgeschäft und bei Großprojekten

Mit einer deutlich verstärkten Vertriebsmannschaft wird die Grünbeck Wasseraufbereitung ihre Strategie der Internationalisierung fortsetzen. Als neuer Vertriebsleiter für den Export konnte Magnus Härensjö gewonnen werden. Er wird sich zukünftig mit dem Ausbau der Präsenz von Grünbeck auf den internationalen Märkten beschäftigen.

Höchstädt, 13. August 2009. „Wir haben mit Herrn Härensjö einen international erfahrenen Manager gewinnen können, der über eine Vielzahl von Kontakten in unserer Branche verfügt. Damit haben wir beste Voraussetzungen für eine weitere Expansion im internationalen Markt“, so Dr. Günter Stoll, Geschäftsführer der Grünbeck Wasseraufbereitung GmbH. Magnus Härensjö (42) war zuletzt Area Manager Europa der schwedischen Schwimmbadtechnik-Firma Pahlén AB und betreute dabei europaweit Kunden und Großhändler.

Bereits erster Erfolg in Italien

Insgesamt verfügt Härensjö über mehr als 15 Jahre Erfahrung im internationalen Vertriebsgeschäft. „Ich bin überzeugt, dass die Produkte der Grünbeck Wasseraufbereitung im internationalen Umfeld aufgrund der hohen Standards und der guten Qualität wettbewerbsfähig sind“, so Magnus Härensjö. Einen ersten Erfolg gab es schon, denn mit Mauro Canola konnte vor wenigen Tagen ein neuer Vertriebspartner für die Region Emilia-Romagna in Italien für Grünbeck-Produkte gewonnen werden. „Gerade vom italienischen Markt verspricht sich Grünbeck derzeit wichtige Impulse im Bereich der Haustechnik“, so Härensjö weiter.

Mehr Kompetenz beim Kraftwerksbau

Für eine deutliche Verstärkung der Grünbeck Wasseraufbereitung im Bereich Kraftwerksbau sorgt Dr. Axel Berchtold (54). Der promovierte Chemiker hat umfassende Erfahrung im Bereich der Prozeßtechnik und Umwelttechnologie. Er leitet die Strategische Geschäftseinheit „Energiezentralen“ der Grünbeck Wasseraufbereitung und kümmert sich um die Akquise von großen Projekten bei Neubauten, Erweiterungen oder Sanierungen von Kraftwerken.

„Wir sehen in diesem Sektor erhebliche Wachstumschance für unser Unternehmen, denn in vielen europäischen Ländern stehen Erweiterungen oder Neubauten von Kraftwerken auf der Agenda. Da möchten wir mitmischen“, so Dr. Berchtold zu den Marktaussichten.

Neu bei Grünbeck ist auch Peter Nitsche (28), der als Vertriebsingenieur die Grünbeck-Sparte Getränke- und Lebensmittelindustrie verstärkt. Nach dem Studium an der FH Augsburg war er als Projektingenieur für „Analytik und Systembau“ tätig.

Foto Magnus Härensjö



Anmerkung für die Redaktionen: Ein Bild
in druckfähiger Auflösung lassen wir
Ihnen gerne zukommen.