

## Neue Geschäftsführung beim Bundesverband Flachglas e. V.

Zur Wahrnehmung der Interessen seiner Mitgliedsbetriebe hat der Bundesverband Flachglas e. V. in den zurückliegenden Jahren seine technische Lobbyarbeit ausgeweitet. Nachdem das Ziel, in allen wichtigen Gremien vertreten zu sein, erreicht wurde, wendet sich der Verband mehr marktorientierten Themen zu. Hiermit verbunden ist auch eine Umstrukturierung in der Geschäftsführung.

Zum 01.01.2007 hat Jochen Grönegräs als neuer Geschäftsführer die Arbeit aufgenommen. Er ist in der Branche gut bekannt durch seine seitherigen Tätigkeiten bei Saint-Gobain, Marketing-agentur mkt und Dorma. Der langjährige Geschäftsführer des BF, Rüdiger Graap, wird dem Verband bei Bedarf weiterhin zur Verfügung stehen.

Der Vorstand bedankt sich bei Graap für seine geleistete Arbeit, insbesondere in den schwierigen Jahren nach dem Umzug der Verbandsgeschäftsstelle von Köln nach Troisdorf. Damit einher ging

# namen daten



Zum 01.01.2007 hat Jochen Grönegräs als neuer Geschäftsführer die Arbeit aufgenommen.

die Installierung eines Netzwerkes zur effektiven Lobbyarbeit. Hierauf aufbauend wird der Verband mit Grönegräs sich zukünftig auch verstärkt den Bereichen Mitgliederbetreuung und PR-Arbeit nach innen und außen zuwenden.

## Hewi besetzt Vertrieb und Marketing neu

Der mittelständische Objektausstatter Hewi Heinrich Wilke GmbH aus dem nordhessischen Bad Arolsen richtet sich in mit der Neubesetzung von zwei entscheidenden Positionen in den Bereichen Vertrieb Deutschland und Marketing/Produktmanagement neu aus.

Am 10. Juli 2006 stieg der 51-jährige Reinhard Kurpicz bei Hewi ein. Der gelernte Industriekaufmann verfügt über einen profunden Hintergrund im Sanitärfachgroßhandel.

Beim Marketing- und Einkaufsverbund Nordwest Handel AG leitete er acht Jahre den Bereich Haustechnik/Vertrieb. Seit 1999 war er beim Objektausstatter Vieler International GmbH + Co. KG tätig. Zuletzt war er dort als Vertriebsleiter Deutschland für das Gesamtsortiment Baubeschlag und Sanitärprodukte verantwortlich. Bei Hewi wird Reinhard Kurpicz den Vertrieb Deutschland leiten. Hierbei stehen die Optimierung des Objektgeschäftes und die Stärkung der Position gegenüber dem Wettbewerb im Vordergrund.

### Neuer Leiter Marketing/Produktmanagement

Am 1. September 2006 ist der 43-jährige Jörg Müller bei Hewi als Leiter Marketing/Produktmanagement eingetreten. Der Dipl.-Ökonom absolvierte

in Köln und Wuppertal sein wirtschaftswissenschaftliches Studium mit den Schwerpunkten Marketing und Organisationspsychologie.

Ab 1991 war er beim Schalterhersteller Gira Giersiepen GmbH & Co. KG zunächst als Assistent der Geschäftsführung, später für die Bereiche Produktmanagement und Design als Prokurist tätig. Bei Hewi wird Jörg Müller den Bereich Marketing/Produktmanagement verantworten.

Reinhard Kurpicz, neuer Leiter Vertrieb Deutschland.



Jörg Müller, neuer Leiter Marketing/Produktmanagement.



## Neuer Business Unit Manager Industry bei Dyrup

Tomas Kjellker (40) hat zum 1. Oktober 2006 als neuer Business Unit Manager Industry die Leitung des europäischen Industriegeschäfts des Farben-, Lacke- und Lasurenherstellers Dyrup übernommen. Er folgt damit Jack Bohr-Christensen, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlässt.

Tomas Kjellker, Neuer Business Unit Manager Industry bei Dyrup.



Kjellker bringt über 10 Jahre Erfahrung im Industriekundengeschäft bei namhaften Unternehmen wie Trelleborg und Elektrolux mit. Für Elektrolux war er unter anderem als Regional Manager in Malaysia tätig. Zuletzt war er Vertriebs- und Marketingleiter bei Rexam Glass Scandinavia.

Unter seiner Führung möchte Kjellker die Marktposition von Dyrup in bestehenden Märkten wie Skandinavien, Deutschland, Österreich, Polen und Frankreich weiter ausbauen. Darüber hinaus will Dyrup sein Engagement in zusätzlichen Märkten wie England, Spanien und Osteuropa verstärken.

Die technische Kompetenz des Unternehmens und seiner Mitarbeiter stellt dabei nach Kjellkers Überzeugung einen wichtigen Erfolgsfaktor dar: »In einer kürzlich durchgeführten Befragung ausgewählter Kunden bescheinigten uns diese einen deutlichen Wettbewerbsvorsprung in den Bereichen Beratung und technischer Service«, berichtet der Business Unit Manager. »Durch Investitionen in modernste technische Anlagen und durch permanente Schulungen unserer Mitarbeiter werden wir auch in Zukunft alles tun, um diesen Vorsprung zu wahren.«

So wichtig wie die technische Kompetenz ist für Kjellker auch die Entwicklung neuer, marktgerechter Produkte: »Derzeit arbeiten wir intensiv an einer Reihe von Produktinnovationen, um unseren Kunden auch künftig zeitgemäße Beschichtungslösungen auf Basis modernster Technologie bieten zu können.«