



Bild: Empur

Ingo Jäger startete als Außendienstmitarbeiter bei **Empur**. Der hochqualifizierte Quereinsteiger betreut die Regionen Sachsen-Anhalt und Thüringen (intern Vertriebsgebiete 4 und 8). Jäger verfügt über langjährige Vertriebs- und Beratungserfahrung. Der hochmotivierte Quereinsteiger konnte sich während seiner intensiven Einarbeitungszeit bei Empur in Buchholz und EM-Plan in Chemnitz ein umfassendes Wissen über Flächenheiz- und Kühlsysteme erarbeiten. Der aus Bad Sulza stammende Jäger zieht ein positives Resümee seines Starts in Sachsen-Anhalt und Thüringen. Und er freut sich auf die spannende Aufgabe, ein regionales Netzwerk aus Handwerkern, Architekten, Handel und Innungen Schritt für Schritt weiterzuentwickeln. ■



Bild: Sanftläufer

Die **Gangway-GmbH**, Erfinder der ebenerdigen Sanftläufer-Duschsysteme, hat für die

Gebiete Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern sowie Teile von Sachsen-Anhalt die Benjamin Meißner-Industrievertretung an Bord geholt. Von Berlin aus betreut **Benjamin Meißner** künftig Projektentwickler, Planer, das installierende Fachhandwerk sowie den Fachgroßhandel rund um das Thema bodengleiche Duschen für Bestands- und Neubau. ■



Bilder: ebm-papst Gruppe



Mit Wirkung zum 01. November 2021 übernahm **Dr. Klaus Geißdörfer** (47) den Vorsitz der Geschäftsführung der **ebm-papst Gruppe** mit Hauptsitz in Muldingen (Baden-Württemberg). Mit ihm gewinnt der Technologieführer bei Ventilatoren und Motoren eine konzern- und transformationserfahrene Führungspersönlichkeit für die erfolgreiche und zukunftsorientierte Weiterentwicklung des Familienunternehmens und die Überleitung in die kommende Management-Generation. **Thomas Wagner** (62) übernimmt nach interimistischer Führung des Unternehmens erneut und wie im Vorfeld geplant, die Posi-

tion des Stellvertreters. Er wird Dr. Geißdörfer bei der Einarbeitung unterstützen und in seiner Funktion als COO den laufenden Strategie- und Transformationsprozess aktiv begleiten. ■



Bild: HERZ Armaturen

Michael Lehner hat gleich drei Schreibtische als Geschäftsführer bei **HERZ** bezogen: bei der **HERZ-Energietechnik** in Pinfafeld (Burgenland), der **Binder Energietechnik** in Bärnbach (Steiermark) sowie der **HERZ Armaturen GmbH** im Baden-Württembergischen Backnang (Deutschland). Damit verantwortet er die Vertriebsbereiche für Biomasse-Heizanlagen im gesamten deutschsprachigen Bereich. Einer seiner Schwerpunkte wird die gemeinsame Positionierung der Unternehmen und dementsprechend der Ausbau der Marktpräsenz sein. Der 35-Jährige bringt dafür ausgiebige Erfahrung mit. So hat er bisher den internationalen technischen Vertrieb der Fröling Heizkessel und Behälterbau geleitet. Michael Lehner freut sich deshalb auf den regen Austausch mit Handel und Handwerk der Heizungsbranche und will sich um die Image-Pflege im besonderen Maße kümmern. Ein Schwerpunkt wird dabei der Ausbau von Trainings für Verkauf und Technik zur optimalen Vorbereitung der Mitarbeiter im Handel sein, um noch besser auf die Wünsche von Kunden und die Anforderungen des Markts reagieren zu können. ■



Bild: Kludi

Der Sauerländer Armaturenspezialist **Kludi** baut seinen Vertrieb in Deutschland weiter aus. Seit Oktober 2021 verstärkt **Andreas Schwieder** (49) das Außendienst-Team der Premiummarke. Der gelernte Großhandelskaufmann betreut für Kludi zukünftig als Gebietsverkaufsleiter Betriebe des SHK-Fachhandels und -handwerks im nördlichen Bayern. „Wir freuen uns sehr, dass wir mit Andreas Schwieder einen überaus erfahrenen Sanitärprofi für Kludi begeistern konnten“, erklärt Axel Stoiber, der bei Kludi als Geschäftsleiter die Beziehungen des mittelständischen Familienunternehmens zu Handel und Handwerk verantwortet. „Er kennt unsere Branche und ihre Herausforderungen aus dem Effeff, zudem ist er in vielen Betrieben seiner Region bereits ein bekanntes Gesicht.“ Hinzu komme, dass der neue Gebietsverkaufsleiter mit seiner Familie in Nürnberg zu Hause sei und damit kurze Wege habe, um die Kludi-Marktpartner seiner Region regelmäßig persönlich vor Ort zu besuchen. „Damit rücken wir noch ein Stückchen näher an unsere Kunden in Nordbayern heran und können so die Qualität unserer Betreuung weiter verbessern“, ist Axel Stoiber überzeugt. ■

Zum Jahreswechsel wird **Alape** Geschäftsführer Michael Mager die Führung des Goslarer Unternehmens an seinen



Bild: Alape

Nachfolger **Bodo Müller vom Hofe** übergeben. Mager hatte den Geschäftsführungsposten Anfang des Jahres 2021 interimistisch übernommen und den Auftrag eine dauerhafte Nachfolgeregelung zu finden. Um einen geordneten Übergang sicher zu stellen, hat Müller vom Hofe seine Position bereits zum 1. November 2021 angetreten. „Ich freue mich, dass wir in Herrn Müller vom Hofe einen kompetenten Nachfolger für die Geschäftsführung gefunden haben“ sagt Michael Mager. Bodo Müller vom Hofe ist eine gestandene Führungspersönlichkeit und hat unter anderem viele Jahre für ausgewiesene Branchengrößen aus der Stahlindustrie gearbeitet. ■



Bild: Grünbeck

Kilian Schare (36) ist seit 1. Oktober 2021 neuer Niederlassungsleiter im Vertriebsgebiet Niedersachsen und Bremen beim Wasseraufbereitungsspezialisten **Grünbeck**. Als routinierter Anlagenmechaniker

und Meister für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik war er zuletzt in unterschiedlichen SHK-Unternehmen in den Funktionen als Projektleiter und Key Account Manager tätig. Aus seinen bisherigen Tätigkeiten bringt Schare umfangreiche Erfahrungen für das breitgefächerte Aufgabenfeld mit. Davon profitieren zukünftig vor allem die langjährigen Geschäftspartner und Kunden von Grünbeck. „Mein ganzes Berufsleben befinde ich mich in der SHK-Branche. Von der Ausbildung als Anlagenmechaniker SHK bis zu meiner heutigen Position durfte ich zahlreiche Einblicke in verschiedene Unternehmen genießen und viele großartige Menschen kennenlernen“, so Schare. Mit seinem breiten Fachwissen möchte er allen Geschäftspartnern und dem kompletten Grünbeck-Team mit Rat und Tat zur Seite stehen. ■



Bild: Blauberg Ventilatoren

Seit der Unternehmensgründung haben sich die Anforderungen an Lüftungsanlagen stetig verändert. **Blauberg** gestaltete diese Entwicklung von der analogen bis zur digitalen Lüftungsanlage mit Smart-Home-Anbindung unter der Führung von Martin Edler von Dall'Armi von Anfang an mit und legte bei all seinen Geräten großen Wert auf eine einfache Installation und hohe Nutzerfreundlichkeit.



Bild: Oras Group



Am 1. Oktober 2021 übernahm **Christoph Gasser** (re.) als neuer Chief Sales Officer (CSO) die Steuerung der Vertriebsaktivitäten bei der **Oras Group** und die Geschäftsführung der **Hansa Armaturen GmbH**. Als Mitglied des Oras Group Management-Teams wird Gasser in seiner Funktion für den Vertriebs- und Kundendienst der Oras Gruppe verantwortlich sein und berichtet an den Präsidenten und CEO der Oras Group, Kari Lehtinen. Er folgt auf Faris Fattohi, der das Unternehmen verlässt, um sich einer neuen Herausforderung zu stellen. Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in der Vertriebsleitung von Unternehmen wie AHT Cooling Systems, Rettig ICC Group und Vogel & Noot Group verfügt Gasser über umfangreiches Know-how in der SHK-Branche und kennt Markt und Kundschaft der Oras Group in Europa bestens. ■

Die bisherigen Ziele stehen auch unter dem neuen Geschäftsführer **Christian Lukas** konsequent im Fokus, mit der Ambition, in der Raumlufttechnik weiter zu expandieren. Seine Vertriebserfahrung aus den unterschiedlichsten Branchen und das damit verbundene, breite Wissen in den Bereichen Vertrieb und Unternehmensführung wird der Blauberg Ventilatoren GmbH zugutekommen. Seine internationalen Kontakte und seine Erfahrung im Aufbau von Unternehmen sind bestens geeignet, um den zukünftigen Herausforderungen auf dem Markt zu begegnen. ■

Marcus Belz hat die Vertriebsleitung DACH bei der **UWS Technologie GmbH** in Insingen übernommen. Belz verantwortet die gesamte 3-stufige Vertriebskette und berichtet direkt an Rüdiger Bleyl, der als Gesamtvertriebsleiter die internationale Expansion fokussieren wird. Belz sieht seine Schwerpunkte in der positiven Weiterentwicklung des Bereichs Heizwasseraufbereitung und



Bild: UWS Technologie

den weiteren Ausbau bei der Trinkwasserhygiene. Als Vertriebsleiter trägt Belz die Verantwortung für den Ausbau des Vertriebsnetzes in Deutschland, Österreich und der Schweiz. „Mein Ziel ist nicht nur neue Partner und Kunden zu gewinnen, sondern die Beziehungen zu bestehenden Partnern zu pflegen. Natürlich funktioniert das nur, wenn wir eng zusammenarbeiten und unsere Neuentwicklungen die Anforderungen des Marktes von morgen erfüllen. Ich freue mich auf die neue Aufgabe sowie die damit verbundenen Herausforderungen und anspruchsvollen Wachstumspläne“, so Belz. ■