

## Position des CSO neu besetzt



Jürgen Hund ist seit Juni neuer CSO von Meiko / Foto: Meiko

Der deutsche Hygieneexperte Meiko hat die Position des Chief Sales Officer (CSO) in der Geschäftsleitung operativ und strategisch neu besetzt. Seit Juni ist Jürgen Hund für den weltweiten Vertrieb und den Service der Meiko-Gruppe verantwortlich.

Die Prozesse und Strukturen des Traditionsunternehmens sind dem Diplom-Betriebswirt (FH) bestens vertraut, hat er doch zehn Jahre lang als CFO zur finanziellen Stabilität und zum nachhaltigen Wachstum der Meiko-Gruppe beigetragen. Dieses Wissen kommt Hund in seiner neuen Funktion zugute, in der er dem weltweiten Vertrieb und Service neue Impulse geben möchte. Ziel ist es, die Vertriebs- und Servicestrukturen der zahlreichen Branchen, die auf Meiko-Technik setzen, weiter zu optimieren. Vom Gastgewerbe bis zur Feuerwehr sollen Kunden künftig noch enger betreut und ihre spezifischen Bedürfnisse agil und maßgeschneidert bedient werden. Auch die Kultur langjähriger Partnerschaften, für die das Unternehmen seit fast 100 Jahren bekannt ist, wird international weiter intensiviert.

„Unsere Kernkompetenzen sind Sauberkeit und Hygiene in ganz unterschiedlichen Märkten. Daraus ergibt sich ein Wissenstransfer, der unsere Anlagen auszeichnet, zum Beispiel von der Medizintechnik in die Gastronomie, denn auch dort ist Hygienesicherheit Pflicht. Diese komplexen Lösungen treffen weltweit auf unterschiedliche Rahmenbedingungen und auch die Folgen der Pandemie stellen unsere Kunden vor neue Herausforderungen, denen wir mit unserer Technik begegnen“, erklärt Hund. „Dazu kommt das Thema Nachhaltigkeit, das uns seit Jahrzehnten beschäftigt. All dem wollen wir Rechnung tragen und stellen uns organisatorisch so auf, dass wir noch näher am Markt und unseren Kunden sind, um unseren

Vertrieb und Service auf die nächste Stufe zu heben. Genau darauf freue ich mich.?

Dr.-Ing. Thomas Peukert, CEO der Meiko-Gruppe, ergänzt: ?Die hervorragenden Leistungen von Jürgen Hund als CFO, sein strategisches Denken und seine Vertrautheit mit unserer Unternehmenskultur, unseren Produkten und Dienstleistungen machen ihn zur idealen Wahl. Die interne Besetzung der Position ist daher ein großer Vorteil für uns. Als CSO kann er direkt ins operative Geschäft einsteigen und bereichsübergreifend agieren. Beste Voraussetzungen also für innovative Vertriebs- und Serviceansätze, die auch der Kundenzufriedenheit Rechnung tragen werden.?