



„Ich freue mich auf das Abenteuer b&m!“

1. Herr Dentel, als Vice President Sales bei b&m USA leiten Sie künftig unser Geschäft dort. Was hat Sie dazu bewogen, nach rund zehn Jahren Indien für die Würth-Gruppe nun ein neues Kapitel zu eröffnen?

Die kurze Antwort lautet: Neugier auf Herausforderungen. Und ich finde: Wer glaubt etwas zu sein, hat aufgehört etwas zu werden. Das Jahrzehnt in Indien war enorm spannend und lehrreich, ich habe dort unter anderem die Themen Vertrieb, digitale Strategien und Change-Management voranbringen können – und dabei auch das Konzept von Shared Service Centern implementiert. Nun freue ich mich auf das Abenteuer b&m.

2. Wie nehmen Sie b&m als Akteur im Verbindungstechnik-Markt wahr?

Mir imponieren die Produkte von b&m und der Ruf als Innovations-treiber, den das Unternehmen inzwischen in der Branche genießt. Und diesen Impact will ich noch stärker in die produzierenden Industrien hineinragen, sei es im Automotive-Segment, bei den Herstellern von Land- und Baumaschinen oder auch Pumpen- und Heizungssystemen.

3. Auf welche Herausforderung freuen Sie sich am meisten?

Strategisch hat die b&m-Gruppe einen sehr klaren Weg eingeschlagen. Ich freue mich sehr darauf, gemeinsam mit den Kollegen in den USA die Kundenbasis zu verbreitern und unser Geschäft weiter auszubauen – speziell auch mit den b&m-Eigenmarken.