



Branchenexperte Jens Rösler wird Geschäftsführer Vertrieb und Finanzen der CaseTech GmbH

Aufbau des neuen Managementteams erfolgreich abgeschlossen – Restrukturierung der CaseTech-Gruppe liegt voll im Plan

Bomlitz, 17. August 2009 – Der Aufbau des Managementteams der CaseTech-Gruppe ist abgeschlossen. Mit Jens Rösler übernimmt ein ausgewiesener Branchenexperte die neu geschaffene Position des Geschäftsführers Vertrieb und Finanzen bei dem Anbieter hochwertiger Hüllen für Wurstprodukte. Der 45-Jährige bringt für seine neue Aufgabe umfangreiche Führungserfahrung aus unterschiedlichen Segmenten der Lebensmittelindustrie mit. Unter anderem war der Diplom-Ingenieur für einige der marktführenden Anbieter aus den Bereichen Fruchtsaft, Fleisch- und Wurstwaren, Feinkost und Biolebensmittel tätig. In seiner neuen Funktion verantwortet er die Finanzen und den weltweiten Vertrieb der CaseTech-Gruppe. Die Schaffung eines eigenen Managements ist ein wichtiger Meilenstein im planmäßig verlaufenden Restrukturierungsprozess des mittelständischen Unternehmens. Mit der Berufung von Jens Rösler zum Geschäftsführer Vertrieb und Finanzen ist die Führungsspitze der CaseTech-Gruppe nun komplett. Erst vor kurzem hatte Klaus Brandes seine Arbeit als technischer Geschäftsführer aufgenommen. Robert Kafka bleibt auch weiterhin Chief Executive Officer.

Rösler freut sich auf seine neue Aufgabe: „Die Traditionsmarke ‚Walsroder‘ weltweit zu positionieren ist eine spannende Herausforderung, die ich gerne annehme“, betont der neue Geschäftsführer Vertrieb und Finanzen. CaseTech setzt seit einigen Monaten verstärkt auf Neuprodukte und die Erschließung neuer Märkte. Dem erfahrenen Marketing- und Vertriebsexperten fällt eine Schlüsselrolle bei der angestrebten Internationalisierung des Unternehmens zu. Rösler weiter: „Die Produkte von CaseTech genießen bei der fleischverarbeitenden Industrie wegen ihrer hohen Qualität rund um den Globus einen hervorragenden Ruf. Dank der erfolgreichen Neuausrichtung des Unternehmens sind die Weichen für die Erschließung der Wachstumsmärkte der Zukunft gestellt.“

Rösler kann auf eine erfolgreiche Karriere bei führenden Unternehmen der Lebensmittelindustrie in Westfalen und Norddeutschland zurückblicken. So hatte er als Mitglied der Geschäftsführung und Mitgesellschafter entscheidenden Anteil am Erfolg des Marktführers für Direkt- und Frischsäfte FSP, wo er neben der kaufmännischen Leitung auch das Marketing und das Industriekundengeschäft europaweit erfolgreich mit aufgebaut hat. Bei dem traditionsreichen Feinkosthersteller Appel & Frenzel war Rösler als Brandmanager maßgeblich an der erfolgreichen Neupositionierung der Marke ‚Appel‘ mit über 60 Produkten beteiligt. Die Fleischindustrie kennt er durch seine Tätigkeit bei der Schulte Fleischwaren AG. Das vor gut hundert Jahren als Metzgerei gegründete Familienunternehmen zählt heute zu den größten Anbietern der deutschen Fleischwarenindustrie. Rösler war als Marketingleiter unter anderem für die Marketingplanung und die Markenführung des Unternehmens verantwortlich.