

Pressemitteilung

01. April 2025

Marc Denker ist ab 1. April 2025 neuer Geschäftsführer der Dressler Group

Der Vertriebsexperte Marc Denker wird künftig als operativer Geschäftsführer die Strategie 2025 der Dressler Group (DG) markt- und kundenorientiert umsetzen. Denker hat seit rund 30 Jahren europaweit Erfahrung in der Chemie-, Kunststoff- und Pharmabranche, davon viele Jahre in leitender Funktion. Er tritt die Nachfolge von Dr. Jürgen Flesch an, der DG im Zuge der Umfirmierung in puncto Forschung und Entwicklung zukunftsfähig aufgestellt hat und mittlerweile zu SARPI VEOLIA gewechselt ist. Dr. Flesch hat die entscheidende Vorarbeit geleistet, damit DG auch in schwierigen Märkten die Vision „Always the right powder for you“ in die Realität übersetzen kann.

Umsetzung der Strategie 2025

„Wir freuen uns sehr, dass wir mit Marc Denker seinen äußerst erfahrenen Strategen mit dem theoretischen und praktischen Wissen und mit dem feinen Gespür für die Bedürfnisse unserer Märkte und Kunden gewonnen haben. Mit ihm werden wir unsere Ziele eines organischen Wachstums umsetzen. Zugleich bedanken wir uns herzlich bei Dr. Jürgen Flesch. Gemeinsam mit ihm haben wir die Leitplanken auf dem Weg in die Zukunft entwickelt. Künftig werden wir noch besser genau das liefern können, was unsere Kunden erfolgreich macht“, sagt CEO Jan Dressler.

Die fünf Kernbotschaften der Eigentümer als künftige Unternehmensstrategie (detailliert siehe Anhang)

1. Wir wachsen organisch – mit der bewährten DG-Qualität
2. Wir entwickeln die Kundenzentrierung immer weiter
3. Transparenz und Performance sind unsere Erfolgsfaktoren
4. Wir leben Nachhaltigkeit - und liefern dadurch Added Value für unsere Kunden
5. Wir sind der bevorzugte Partner anspruchsvoller Kunden

Ausblick Medizintechnik, Pharma/Personal Care

"Der Markt für Medizintechnik und Pharmaanwendungen, insbesondere Personal Care, wächst kontinuierlich. Damit wächst auch das Marktpotential für die Dressler Group. Denn traditionell ist die DG auch in diesen Märkten aktiv und kann umfassende Kompetenz und die entsprechenden Zertifizierungen vorweisen, einschließlich der 3D-Druck/AM-Erfahrung", sagt der neue Geschäftsführer und Experte für diese Märkte, Marc Denker. Und ergänzt: „Eine DG-Besonderheit: Unter dem Label GMP light können wir Reinraumbedingungen auch für solche Anwendungen anbieten, wo es zwar besonders auf Reinheit und Prozessstandards ankommt, wo aber nicht die formale Einhaltung der GMP-Bedingungen vorgeschrieben ist. Das bedeutet einen signifikanten Kostenvorteil für unsere Kunden.“ Und in Kombination mit dem Smart-Performance-Next Generation-Modell kann die DG ihre Dienstleistungen so individuell, effizient und wirtschaftlich auf den Bedarf ihrer Kunden zuschneiden wie niemals zuvor.

Meet Your Experts

Die Experten der Dressler Group können Sie jederzeit persönlich bei uns in Meckenheim treffen – und außerdem auf den Veranstaltungen, die wir für Sie auf unserer Homepage unter <https://dressler-group.com/news-media/branchentermine/> zusammengestellt haben.

Der Abdruck ist frei. Wir freuen uns über ein Belegexemplar in beliebiger Form.

Pressekontakt und Interviewanfragen:

Claudia Rosenberger

Presse und Öffentlichkeitsarbeit

E: presse@dressler-group.de

T: +49 2225 9204-62

Über die Dressler Group – The Grinding Authority:

Die Dressler Group ist seit der Gründung 1978 auf die Mahlung und Veredelung von Kunststoffen für alle Schlüsselbranchen spezialisiert und umfassend zertifiziert. Daneben betreibt die DG seit jeher Forschung und Entwicklung. Unsere Kernwerte: Qualität, Flexibilität, Innovation und Service. Als langfristiger, von Anfang an eingebundener Systempartner und Problemlöser bietet die DG sämtliche Mahlarten und eine komplette Lager-, Verpackungs-, Zoll- und Versandlogistik aus einer Hand. Verfügbar sind sowohl grammweise Versuchsmahlungen als auch individuell spezifizierte Großmengen – jederzeit exakt reproduzierbar und just in time. Mit dem *Listen-Care-Evolve*-Ansatz bedienen wir alle Kunden je nach Bedarf, von Standardvermahlungen bis hin zur individuellen Weiterentwicklung.

Unsere Vision: *"Always the right powder for you!"*

ANHANG

Die Strategie 2025 besteht aus fünf Kernbotschaften:

1. Wir wachsen organisch – mit der bewährten DG-Qualität

Die DG hat sich in der Branche als Qualitätsmarktführer etabliert – und will diese Position insbesondere in den Geschäftsfeldern Medizintechnik/Pharma/Personal Care und technische Vermahlung/Spezialitäten ausbauen. Auch die Sparte 3D-Druck/AM wird weiterentwickelt. Die nächste Vertrieboffensive im Sommer 2025 – mit Angeboten online und persönlich – stellt die Bereiche Life Science und Industriekunden in den Fokus.

2. Wir entwickeln die Kundenzentrierung immer weiter

Der Marktbearbeitungsansatz *Listen – Care – Evolve* führt zu einer bedarfsorientierten Kundensegmentierung. Das bedeutet: Wir bedienen Kunden absolut individuell, flexibel und skalierbar, vom reinen Mengengeschäft bis hin zur individuellen Weiterentwicklung und Erschließung neuer Märkte. Typisch für DG, generieren wir im Schulterschluss mit unseren Kunden gemeinsam ein Höchstmaß an Service, stellen den reibungslosen Informationsfluss in beide Richtungen sicher und helfen so z.B. auch bei besonders anspruchsvollen Nachhaltigkeitsthemen, die individuellen Ziele zu erreichen und die regulatorischen Anforderungen zu erfüllen.

3. Transparenz und Performance sind unsere Erfolgsfaktoren

Unsere Kundensegmentierung *Smart-Performance-Next Generation* schafft von Anfang an bei jedem Auftrag Klarheit, welche Dienstleistungen den individuellen Bedarf optimal decken. Gleichwohl erlaubt sie jederzeit zubuchbare, skalierbare Dienstleistungen. Kunden-Feedback während laufender Entwicklungs- und Fertigungsprozesse können wir somit in Echtzeit berücksichtigen. Damit gehen Qualität, Verbindlichkeit und Flexibilität Hand in Hand. Ein eigens gegründetes Customer Success-Team wird sicherstellen, dass diese Segmentierung für jeden einzelnen Kunden relevanten Nutzen stiftet.

4. Wir leben Nachhaltigkeit - und liefern dadurch *Added Value* für unsere Kunden

Unter Nachhaltigkeit verstehen wir nicht nur die (ohnehin selbstverständliche) Einhaltung entsprechender Regularien, sondern die konkrete Messbarkeit und Nutzbarmachung auch für unsere Kunden. Über die reinen Gewinne bei Material- und Energieeffizienz hinaus ermöglichen und erleichtern unsere Dienstleistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette auch unseren Kunden die Einhaltung ihrer Nachhaltigkeitsziele und Verpflichtungen (z.B. auch Scope 3-Emissionen). Etwa durch vermehrte Nutzung selbst erzeugten Stroms und den verstärkten, wirtschaftlichen Einsatz von Biokunststoffen und Rezyklaten und eine Verbesserung der Recyclingfähigkeit – ohne Abstriche bei der Qualität. Und mithin ein echter *Added Value by DG*.

5. Bevorzugter Partner anspruchsvoller Kunden

Wir sind und bleiben ein wertegeleitetes, wissensbasiertes, lernendes Familienunternehmen mit Handschlagqualität – und verteidigen unseren Ruf als *The Grinding Authority*, den wir uns bei unseren Kunden weltweit erworben haben. Wir denken und handeln im Interesse unserer Kunden und der Stärkung ihrer Wettbewerbsfähigkeit.