

## MEDIENMITTEILUNG

### Neue Regional Heads of Sales für die Regionen Amerika, Europa und Asien-Pazifik

**25. Januar 2016 – Zürich, Schweiz:** SR Technics, einer der weltweit führenden Anbieter von technischen Dienstleistungen für Airlines, gab heute die Schaffung von drei neuen Positionen für Regional Heads of Sales zur Stärkung seines Managements in den rasch wachsenden Märkten Amerikas, Europas und Asiens bekannt. Die Aufgabe der neuen Regional Heads of Sales wird darin bestehen, die Umsatzentwicklung voranzutreiben und die Beziehungen zu den Kunden in Amerika, Europa und Asien-Pazifik weiter zu vertiefen. Sie werden direkt an Andrew Best, Chief Commercial Officer von SR Technics, rapportieren. In ihrer Rolle werden sie ihre regionalen Vertriebsteams leiten und den Hauptgeschäftseinheiten von SR Technics wie Aircraft Services, Component Services und Engine Services, Unterstützung bieten.

Bei den drei neuen Regional Heads of Sales handelt es sich um Caroline Vandedrinck für Amerika, Klaus-Peter Leinauer für Europa und Thomas Kennedy für Asien-Pazifik.

Caroline Vandedrinck stösst neu zu SR Technics und bringt über 24 Jahre Erfahrung in der Luftfahrtindustrie mit. Zuletzt war sie Vice President, Europe & CIS bei Sikorsky, wo sie für den Vertrieb von Helikoptern und MRO-Dienstleistungen verantwortlich war. Vor ihrer Zeit bei Sikorsky sammelte sie Erfahrung im internationalen Luftfahrtgeschäft bei Barnes Aerospace, Alcoa, Pratt & Whitney sowie Fairchild Aircraft.

Klaus-Peter Leinauer war bei SR Technics zuletzt als Vice President Commercial Product Management & Sales, Engine Services, tätig. Er verfügt über fast 20 Jahre Branchenerfahrung und Know-how, u.a. in den Bereichen MRO, Vertrieb und Marketing. Einen Grossteil seiner Erfahrung konnte er in unterschiedlichen Positionen bei MTU Aero Engines erwerben, wobei er mehrere Jahre im Ausland bei International Aero Engines in Hartford, Connecticut, USA, verbrachte.

Thomas Kennedy ist seit mehr als 25 Jahren in der Luftfahrtindustrie tätig, wo er im technischen, kommerziellen und operationellen Bereich tätig war und Führungspositionen innehatte. Er stiess 2013 zu SR Technics und war zunächst für den strategischen Verkauf in der Region Südost-Asien verantwortlich. Sein beruflicher Werdegang begann 1989 in der Militärluftfahrt. 1994 wechselte er in den zivilen Bereich und arbeitete für führende OEM-/MRO-Anbieter wie Liebherr und Parker Aerospace.

Chief Commercial Officer von SR Technics, Andrew Best, sagte: „Mit der Schaffung der drei Führungspositionen wollen wir die Beziehung zu unseren Kunden auf eine neue Ebene heben. Zugleich ist sie Ausdruck des festen Willens von SR Technics, das Geschäft weiter zu expandieren und die Kunden überall in der Welt mit noch besseren Leistungen zu überzeugen. Ich freue mich darauf, gemeinsam mit meinem neuen Team die kommenden Herausforderungen und Chancen anzugehen.“

**-ENDE-**

**Über SR Technics**

SR Technics ist einer der weltweit führenden, unabhängigen Anbieter von technischen Dienstleistungen in der zivilen Luftfahrt. Die Gruppe bietet Fluggesellschaften umfassende, massgeschneiderte Lösungen für die technische Betreuung von Flugzeugflotten, Flugzeugkomponenten und Triebwerken – verbunden mit einem umfangreichen Know-How in Engineering, einer weltweiten 24/7-Verfügbarkeit von Komponenten und VIP Completion Services. Sie hat ihren Hauptsitz am Flughafen Zürich und profitiert bei der Erbringung ihrer Dienstleistungen für rund 500 Fluglinien von der starken internationalen Präsenz in Europa, Amerika, Asien und im Nahen Osten. SR Technics befindet sich in alleinigem Besitz der Mubadala Development Company. Weitere Informationen finden Sie auf der Website [www.srtechnics.com](http://www.srtechnics.com).

Kontakt: [communications@srtechnics.com](mailto:communications@srtechnics.com)

**Über Mubadala Development Company**

Gründer und Besitzer ist die Regierung von Abu Dhabi. Die Unternehmensstrategie basiert auf dem Aufbau von Partnerschaften und auf langfristigen, kapitalintensiven Investitionen, die grosse finanzielle Erträge sowie einen konkreten sozialen Nutzen für das Emirat Abu Dhabi erbringen und zum Wachstum und zur Diversifikation der Wirtschaft beitragen.

Mubadala verwaltet ein Portfolio von mehreren Milliarden Dollar an lokalen, regionalen und internationalen Investitionen und pflegt Partnerschaften mit führenden globalen Organisationen, um Unternehmen aus verschiedenen Industriesektoren operativ zu führen. Diese Sektoren umfassen Luftfahrt, Halbleiter, Metall und Minen, Öl und Gas, erneuerbare Energien, Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT), Gesundheitswesen, Immobilien und Infrastruktur sowie Dienstleistungen. Weitere Informationen finden Sie auf der Website <http://www.mubadala.com>.