

bebarmatic eröffnet Büro in der Hauptstadt

Neue Vertriebspower für den Großraum Berlin

Seit Anfang des Jahres leitet Lars Burmester das neue Vertriebsbüro der bebarmatic Parksysteme GmbH in Berlin. Damit werde das etablierte Servicenetz der bebarmatic in dieser Region nun auch vertrieblich verstärkt, so das Duisburger Unternehmen.

Lars Burmester ist kein Unbekannter in der Branche. Nach seinem Abitur und Wehrdienst machte Burmester eine Ausbildung zum Energieelektroniker mit Fachrichtung Betriebstechnik und studierte an der Universität Essen Wirtschaftswissenschaften und VWL. Nach seiner Ausbildung sammelte er erste Berufserfahrungen bei der Otto Pfannenberg Elektro-Steuerungen GmbH als Elektroniker und Techniker. Dabei befasste sich Burmester bereits intensiv mit Parksyste men und der Bewirtschaftung von Parkräumen. Im Jahr 2009 stieg Burmester dann als Projektmanager und Servicetechniker bei SKIDATA in Landshut ein. Es folgten sieben Jahre als stellvertretender Geschäftsführer eines Hamburger Parkdienstleisters. Während dieser Zeit führte Burmester als freier Mitarbeiter weiterhin Schulungen bei SKIDATA durch und nahm neue Parksyste me in Betrieb. Mitte 2009



Die beiden bebarmatic-Geschäftsführer Thomas Stroinski (l.) und Bernd Beckers (r.) mit Neuzugang Lars Burmester (M.), der das neu geschaffene Vertriebsbüro für den Großraum Berlin leitet.

gründete Burmester sein eigenes Unternehmen für Objektbetreuung und wurde autorisierter Vertriebspartner der SKIDATA in Berlin und den neuen Bundesländern. Dabei war er auch an der Produktentwicklung der Parkraummanagementsysteme beteiligt. Privat ist Burmester leidenschaftlicher Biker, reist gerne und hat kürzlich seinen Segel- und Motorbootführerschein gemacht.

WACHSTUMSSTRATEGIE

Für bebarmatic arbeitet Lars Burmester im Rahmen einer Festanstellung. Thomas Stroinski und Bernd Beckers, geschäftsführende

Gesellschafter des Duisburger Spezialisten für Park- und Zutrittssysteme, über diesen personellen Zugewinn: „Wir schaffen hiermit im Rahmen unserer Wachstumsstrategie eine neue Vertriebsplattform in der Bundeshauptstadt und einer der interessantesten Metropolregionen Deutschlands – nicht nur für Parksyste me, sondern für das gesamte Produktportfolio der bebarmatic. Wir freuen uns, dass wir mit Lars Burmester einen gut qualifizierten und breit aufgestellten Mitarbeiter von unserem Unternehmen und unserer Zukunftsstrategie überzeugen konnten.“

bebarmatic®

FIRST CLASS PARKING

Heiße Kiste – teuflisch gut

Hauptsache er macht Spaß

Jetzt entdecken:

- Individuelle Gestaltung
- Anpassung an Ihre CI
- Hohe Zuverlässigkeit und Stabilität
- Schneller und kompetenter Service

Sprechen Sie mit uns und unseren **höllisch zufriedenen** Referenzkunden.

www.bebarmatic.de