

BLANCO richtet Top Management neu aus

Finanzchef wird CEO, Chief Commercial Officer soll Strategieumsetzung forcieren

Oberderdingen, 14.01.2026 – Mit wichtigen Personalentscheidungen stellt sich die BLANCO Gruppe für die Zukunft auf. Die eingeleitete strategische Neuausrichtung vom Zubehörlieferanten zum Systemanbieter für den Küchenwasserplatz soll international operativ weiter vorangetrieben und effektiv skaliert werden.

CFO Rüdiger Böhle (60) übernimmt zum 01. Mai 2026 die Nachfolge von Frank Gfrörer als CEO bei BLANCO. Gfrörer war im Mai des vergangenen Jahres an die Spitze der BLANC & FISCHER Familienholding gewechselt und steht zukünftig in dieser Funktion dem BLANCO Verwaltungsrat vor. Böhle wird sich als CEO neben seinen bisherigen Tätigkeiten als Verantwortlicher für Finanzen, Controlling und Verwaltung um die Weiterentwicklung der Unternehmensstrategie und der Gesamtorganisation kümmern.

Die Geschäftsführung der BLANCO Gruppe verstärken wird zum 01. Mai 2026 die externe Managerin Melanie Aselmann (45) in der neu geschaffenen Position des Chief Commercial Officer (CCO). Sie soll in dieser Rolle Vertrieb, Marketing, Produktpotfolio und Service in einem noch integrierteren Ansatz international verzähnen.

Die Nachbesetzung der im Oktober vakant gewordenen Position des Chief Operating Officers (COO) wird aktuell mit Hochdruck vorangetrieben.

Frank Gfrörer sieht in der Neuaufstellung des Top Managements eine ideale Kombination für BLANCO: „Mit Rüdiger Böhle übernimmt ein erfahrener BLANCO-Manager das Amt des CEO. In wirtschaftlich herausfordernden Zeiten sind sein breites fachliches Know-How und seine umfassende Management-Expertise als langjähriger CFO von großem Wert. Er wird dafür Sorge tragen, Performance und Rentabilität zu steigern, um Wachstumsinvestitionen weiter zu ermöglichen. Gleichzeitig haben wir eine neue Position im Top-Management geschaffen, die Vertrieb, Marketing, Produktpotfolio und Service marktnah und integriert steuern und für die schnelle und effektive Umsetzung der strategischen Roadmap in den Märkten sorgen soll. Wir sind froh, dafür mit Melanie Aselmann eine profilierte Managerin mit einem umfangreichen Erfahrungsschatz gewonnen zu haben. Sie verbindet fundiertes Know-How im strategischen Produkt- und Vertriebsmanagement mit einer hohen Umsetzungskompetenz in internationalen Märkten.“

Neue Position des Chief Commercial Officer

Aselmann verfügt über langjährige Führungs- und Managementerfahrung in der Branche. Nach ihrem Berufseinstieg bei Nestlé Deutschland folgten für die Diplom-Kauffrau nationale und internationale Managementstationen bei BRITA, einem führenden Anbieter für Filter- und Wasseraufbereitungslösungen und bei Miele als Vice President Category Marketing im Bereich Dishwashing. Zuletzt war sie als Managing Director beim Küchensystemanbieter Franke im Geschäftsbereich Coffee Systems verantwortlich für die Geschäftsentwicklung in Deutschland und Österreich.

Als CCO wird Aselmann für die Umsetzung des verabschiedeten strategischen Kurses rund um das modulare Systemangebot BLANCO UNIT verantwortlich sein. Damit einhergehend soll die Positionierung von BLANCO als Premiumkonsumentenmarke für den Küchenwasserplatz, das aktive Portfoliomanagement mit Blick auf Märkte und die BLANCO UNIT und die Intensivierung von Vertriebs- und Kooperationsmöglichkeiten vorangetrieben werden.

PRESS RELEASE

BLANCO

PRESSEINFORMATION – INFORMATION PRESSE – INFORMACIÓN DE PRENSA

Bilder



Rüdiger Böhle wird neuer CEO der BLANCO Gruppe



Melanie Aselmann wird Chief Commercial Officer der BLANCO Gruppe.

Fotos / Bildnachweis: BLANCO

KONTAKT FÜR JOURNALISTINNEN, JOURNALISTEN, REDAKTIONEN

Global Corporate Communications
Jan Ribbeck
T: +49 (0)7045 44-81298
jan.ribbeck@blanco.de

Antje Hilbert
T: +49 (0)7045 44-81404
antje.hilbert@blanco.de

www.blanco.com

Über BLANCO

BLANCO steht für den Küchenwasserplatz in privaten Haushalten. Als international etablierter Premiumanbieter mit deutschen Wurzeln entwickelt und stellt das Unternehmen Produkte her, die durch preisgekröntes Design, hochwertige Materialien und individuelle Gestaltungsmöglichkeiten überzeugen. Herzstück des Portfolios ist die modular aufgebaute BLANCO UNIT, die Becken, Armaturen und Wasserveredelung sowie Organisationssysteme für den Unterschrank als System-Komponenten in Form und Funktion nahtlos miteinander verbindet. BLANCOs Antrieb: mehr Komfort, Flexibilität und Freude in der täglichen Nutzung des privaten Küchenwasserplatzes. Bei einem Jahresumsatz von mehr als 380 Millionen EURO (2024) setzen sich dafür weltweit insgesamt mehr als 1.400 Mitarbeitende ein – am Hauptsitz im baden-württembergischen Oberderdingen genauso wie in den Landesgesellschaften in Europa, Asien, Australien und Nordamerika.

BLANCO.COM