

Head of Sales Americas & Africa

Hans-Jürgen Behnke



Hans-Jürgen Behnke is a senior expert with over 20 years of experience in the mobilisation, operation, maintenance and decommissioning of power plants in national and international projects. He is also extensively experienced in Business Process Reengineering, fleet optimisation and overarching efficiency programmes.

Before being Manager Sales for the regions Americas and Africa, he headed RWE's external O&M business. Furthermore, Hans-Jürgen was Managing Director of a Power Company in Belgium as well as Plant Manager in two of RWE's 400MW CCPPs and responsible for the mobilisation and management of several gas- and coal-fired power stations. His expertise covers large due diligences, set-up and management of joint-venture-companies as well as strategic business process reengineering projects for the RWE Group with a strong focus on generation.

He holds a diploma in industrial engineering, international management and process optimisation from the University of Paderborn in Germany.

What gives you most satisfaction in your work?

To see tangible quantifiable value delivered.

Why did you choose RWE TI?

For a long time already I am convinced, that RWE's vast internal knowledge can be of high value also for external clients. RWETI now is our open door to the outside world, so for me it was the logic choice to join this highly competent, dynamic and very sympathetic team.

“Our aim is your success!”

What it means to me:

Tangible results always were the focus of my professional doing. As an experienced manager in the power business I have a clear understanding what this means for RWE's generation division and accordingly what it means for our clients. We treat our clients plants and projects as if they were our own, therefore to me the clients success is also my own success.

Head of Sales Americas & Africa

Hans-Jürgen Behnke



Hans-Jürgen Behnke ist ausgewiesener Experte mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in der Flexibilisierung, dem Betrieb, der Instandhaltung und der Stilllegung von Kraftwerken im Rahmen nationaler und internationaler Projekte. Zudem verfügt er über umfangreiche Erfahrungen mit Geschäftsprozess-Reengineering, Kraftwerksparkoptimierung sowie übergreifenden Effizienzsteigerungsprogrammen.

Bevor er Manager Sales für die Regionen Amerika und Afrika wurde, leitete er das externe O&M-Geschäft von RWE. Außerdem, war Hans-Jürgen Managing Director bei einem Stromversorger in Belgien sowie Kraftwerksleiter zweier GuD-Kraftwerke von RWE mit einer Kapazität von jeweils 400 Megawatt. Ferner war er zuständig für die Flexibilisierung und das Management diverser Gas- und Kohlekraftwerke. Zu seinen Fachkompetenzen gehören unter anderem umfangreiche Due-Diligence-Prüfungen, der Aufbau und das Management von Joint Ventures sowie strategische Projekte zum Geschäftsprozess-Reengineering für den RWE-Konzern mit dem Schwerpunkt auf Erzeugung.

Sein Studium in Wirtschaftsingenieurwesen, internationalem Management und Prozessoptimierung an der Universität Paderborn schloss er mit dem Diplom ab.

Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit besonders gut?

Wenn wir greifbare und messbare Ergebnisse abliefern, die Mehrwert schaffen.

Warum haben Sie sich für RWE TI entschieden?

Ich bin schon lange davon überzeugt, dass das umfangreiche Know-how von RWE für externe Kunden von großem Wert sein kann. RWE TI ist bei RWE nun so etwas wie die Tür nach draußen. Teil dieses überaus kompetenten, dynamischen und sehr sympathischen Teams zu werden, war für mich die logische Entscheidung.

„Unser Ziel ist Ihr Erfolg!“

Diese Botschaft bedeutet für mich:

Greifbare Ergebnisse zu erzielen war schon immer der Schwerpunkt meiner Arbeit. Durch meine umfangreiche Erfahrung in der Stromwirtschaft habe ich eine ganz genaue Vorstellung davon, was das für das Erzeugungsgeschäft von RWE und somit auch für unsere Kunden bedeutet. Wir gehen mit den Kraftwerken und Projekten unserer Kunden um, als wären es unsere eigenen. Daher ist der Erfolg unserer Kunden auch genauso mein Erfolg.