



## CURRICULUM VITAE

Nume: Peter J. Grobmüller

Data/ Locul nașterii: 22.12.1960, Mödling / Austria

Nationalitate: Austriacă

Stare civilă: 2 copii (\*1999, \*2001)

Educație:

- Liceul Mödling
- Liceul Tehnic Mödling (inginerie în comunicații și electronică)
- Universitatea Tehnică din Viena (electronic industrial și controlul proceselor)

Limbi:

Germană (limbă maternă)  
Engleză (excellent)  
Italiană (începător)  
Romana (începător)

### Sumar

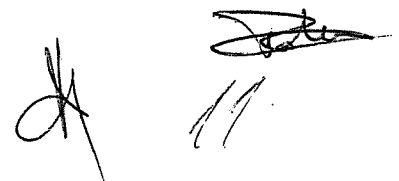
Expert in management, dedicat, avand peste 25 de ani de experienta in domeniul energiei, petrol si gaze, sisteme de protectie a mediului, centrale industriale si solutii la cheie (EPC) intr-un mediu international.

Vasta experienta de lider management general, vanzari, dezvoltarea afacerilor si programe de talie internationala si management in proiecte.

- Abilitati de conducere de talie internationala
- Intreaga responsabilitate pentru succesul companiei (P&L, growth, strategy ...)
- Responsabil pentru mai mult de 200 de angajati
- Proiecte in valoare de 300 milioane de euro
- Experienta in vanzari internationale, dezvoltarea afacerilor si management al programelor/proiectelor
- Abilitati interculturale si multi-lingvistice, flexibil in vederea relocarii
- Diploma de Inginer in Electronica si Comunicatie
- Diploma de master in Inginerie Electrica
- Referinte excelente

### Specializari

Management - 20 ani  
Dezvoltarea afacerilor - 20 ani  
Petrol si Gaze - 25 ani  
Energie - 10 ani  
Solutii de Protejare a Mediului – 12 ani



**SIEMENS Siemens srl  
Division Oil & Gas + Energy  
Services**

Director Divizii

1 Februarie 2009 – 28 Februarie 2013

[www.energy.siemens.com](http://www.energy.siemens.com)

**Directorul Diviziilor** este unicul responsabil pentru managementul acestora (buget, P&L, dezvoltarea angajatilor, M&A, conceptul locatiilor..) si raporteaza Directorului Siemens SRL.

Divizia **Petrol si Gaze** implementeaza proiecte ca si furnizor, EPC sau contractor general pentru solutii în upstream, midstream si downstream pentru clientii care isi dezvolta afacerile extrateritorial (offshore) si teritorial (onshore). Proiectele includ solutii noi si solutii de reabilitare, cresterea productiei si aplicatii de conformitate legala si aplicatii de mediu.

Siemens ofera o gama larga de servicii de consultanta in acord cu un vast portofoliu, ce include echipamente electrice si de rotatie (turbine cu gaz, turbine cu abur, compresori), instalatii la cheie si mentenanta ca si unic distribuitor pentru client.

Siemens este un furnizor principal ce poseda cunoștințe vaste în domeniul generării de curent electric, distributie și transmisie, soluții de compresoare, conducte, înmagazinarea gazelor (UGS), rafinării etc, precum și pentru explorarea terenurilor cu petrol și gaze si petrichimice.

Divizia **Energy Services** este responsabilă cu mentenanta, repararea, intretinerea și modernizarea "Echipamentului de Rotație" (turbine cu gaz, turbine cu abur, compresoare etc.) precum și cu orice alt fel de proiecte în aplicații pentru mediu pentru centrale generatoare de curent electric și incinerare (desulfurizare, DeNOx, desprăfuire, dedioxinizare...).

O alta importanta arie de activitate o reprezinta construirea, administrarea si mentenanta parcurilor de turbine eoliene.

Dupa preluarea diviziilor cu doar cativa angajati in 2009 si o dezvoltare cu succes a afacerilor, diviziile sunt cele mai mari din cadrul Siemens SRL.

Astazi, mai mult de 200 de angajati in cele sase puncte de lucru garanteaza o inalta calitate a muncii si asigura un loc de top pe piata din Romania.

**Directorul de Vanzari, Marketing si Dezvoltarea Afacerilor** este responsabil pentru dezvoltarea cu succes a afacerilor in Europa, avand in prim plan CEE, Orientul Mijlociu si Indepartat, India si Nordul Africii si raporteaza Directorului companiei.

Vânzările Internaționale sunt întărite prin filiale cu reprezentare locală, distribuitori și agenți de vânzări. Echipa principală constă în doisprezece angajați, distribuiti in două departamente. Această funcție include responsabilitate completă pentru cifra de afaceri și EBIT.



**ETM professional control GmbH  
„A SIEMENS Company“**

Directorul de Vanzari, Marketing si  
Dezvoltarea Afacerilor  
Membru al Consiliului Directoral

1 Octombrie 2006 – 31 Ianuarie 2009

[www.etm.at](http://www.etm.at)

<sup>1)</sup>Actionar al EGA

2 din 8

■ ■ ■ **ZAUNERGROUP<sup>1)</sup>**

Director Marketing si Vanzari  
Reprezentant Autorizat

3 Noiembrie 2004 – 30 Septembrie 2006

[www.zaunergroup.com](http://www.zaunergroup.com)

 **INTEGRAL<sup>1)</sup>**

Director Vanzari – Integral Group  
Reprezentant Autorizat

1 Noiembrie 2002 – 2 Noiembrie 2004

[www.integral.at](http://www.integral.at)

ETM este principalul producător de software de automatizare pentru sisteme SCADA redundante in cadrul proiectelor de mare amploare în industria petrolului și a gazelor, a proiectelor de mediu, pentru aplicații în trafic și infrastructură și automatizarea în cadrul construcțiilor, având în prim plan proiectele desfășurate în țările DACH și Benelux.

Datorită succesului neîncetat și a dezvoltării rapide, Siemens AG / Germania a achiziționat ETM în anul 2007 și a integrat ETM în structura companiei.

**Directorul de Marketing și Vanzari** este responsabil în egală măsură cu Directorul companiei pentru strategia portofoliului de produse și mentenanța, conceptului de birou și centrelor de producție, parteneriate industriale și bugetul acestora, dar și de atingerea telurilor strategice inclusiv P&L, creștere, dezvoltarea angajaților.

Mai mult, Directorul de Vanzari este responsabil pentru întreaga durată a proiectului, de la analiza pieței la mentenanța asigurată după încheierea procesului de vânzare și de aceea dirijează studiile de piață, este responsabil pentru strategiile de achiziție, managementul clienților cheie și coordonarea aspectelor comerciale și tehnice ale ofertelor, fiind foarte implicat în procesul de concluzionare al contractului.

Provenind dintr-un Management de Spin-Off al INTEGRAL, ZAUNER se axează pe implementarea proiectelor la cheie pentru centralele industriale. Își concentrează atenția asupra proiectelor EPC (inginerie, achiziții și construcție) privind centralele de incinerare a deșeurilor toxice și reziduurilor lichide, centralele de curățare a gazelor de ardere și proiectelor SCR-DeNOx.



Zona de activitate cuprinde Europa, inclusiv țările CEE și din Orientul Mijlociu și Îndepătat.

O activitate cheie, în plus la activitatea de vânzări, o reprezintă dezvoltarea piețelor din Europa de Sud-Est cu sediul în Serbia și în România.

ZAUNER este astăzi unul dintre cei mai mari contractori și EPC din Austria, înregistrând o creștere constantă și o continuă internaționalizare a proiectelor strategice.

**Directorul de Vanzari** este responsabil în egală măsură cu Directorul companiei pentru strategia portofoliului de produse și mentenanța, conceptului de birou și centrelor de producție, parteneriate industriale și bugetul acestora, dar și de atingerea telurilor strategice inclusiv P&L, creștere, dezvoltarea angajaților.

<sup>1)</sup>Actionar al EGA

   
13

Mai mult, Directorul de Vanzari este responsabil pentru intreaga durata a proiectului, de la analiza pietei la mentenanta aigurata dupa incheierea procesului de vanzare si de aceea dirijeaza studii de piata, este responsabil pentru strategiile de achizitie, management al clientilor cheie si coordonarea aspectelor comerciale si tehnice ale ofertelor, fiind foarte implicat in procesul de concluzionare al contractului.

In prim plan al acestei pozitii s-a aflat dezvoltarea continua a afacerilor internationale deja existente precum si dezvoltarea vanzarilor in noi arii geografice (ex. Sud-Estul Europei) si a noilor produse (SCR- tehnologii pentru centrale electrice). Au fost achizitionate proiecte de mare amploare in industrie, cu producatori de energie si in protecta mediului (centrală de incinerare a deșeurilor toxice, centrală de tratare a gazelor de ardere, centrală SCR-DeNOx, centrale electrice alimentate cu biomasă, producerea de gaz sintetic).

Experienta din dezvoltarea anterioara a afacerilor in EGA a garantat un succes rapid in proiectele industriale, ex. primul SCR-DeNOx in centrale electrice cu carbine (Studstrupvaerket 3&4, Danemarca), prima centrala pentru obtinerea de biomasa (Timelkam) executat de consorțiul cu Austrian Energy dar si multe alte proiecte avand clienti bine cunoscuti pe piata.

Aria de activitate a inclus Europa, Orientul Mijlociu si Indepartat, Korea și Taiwan.

 **EGA-Engineering Group  
(Austria) GmbH**

Director Executiv

30 Iulie 1999 – 30 Septembrie 2002

**Directorul** administreaza activitatile de zi cu zi ale companiei proaspat inaugurata, punand accent pe vanzari si dezvoltarea afacerilor prin implementarea sinergiilor ce deriva din portofoliul ce include mentenanta si produsele companiilor actionare.

Momentul culminant a fost atins in al doilea an de afaceri si dupa trei ani de conducere, contractul de management a fost predat conform planificarii.

EGA a fost înființată ca o societate de dezvoltare a proiectelor pentru un număr mare de companii asociate. Principalele obiecte de activitate erau în domeniul ingineriei, achizițiilor și contractării pentru proiecte industriale, de infrastructură si de mediu.

EGA își concentreaza atenția asupra proiectelor din Africa de Nord, Orientul Apropiat și Mijlociu și Europa de Sud-Est. Au fost implementate proiecte de succes în Slovacia, Sudan, Egipt, Abu Dhabi, Dubai, etc.

Proiectele erau castigate și implementate prin cooperarea cu partenerii și agenții locali.

<sup>1)</sup>Actionar al EGA

4 din 8



**tecon<sup>1)</sup> Engineering GmbH<sup>1)</sup>**

Director Marketing si Vanzari  
Reprezentant Autorizat

August 1997 – Decembrie 1999

[www.tecon.at](http://www.tecon.at)

[www.ilf.com](http://www.ilf.com)

**Directorul de Marketing si Vanzari** este responsabil in egala masura cu Directorii companiei pentru strategie si buget, dar si de atingerea telurilor strategice inclusiv P&L, crestere, dezvoltarea angajatilor.

In mod exclusiv atentia a fost concentrata pe dezvoltarea strategica a companiei, prin dezvoltarea portofoliului si a categoriei clientilor catre si mai multe proiecte international.

Directorul de Marketing si Vanzari este responsabil pentru intreaga durata a proiectului, de la analiza pietei la mentenanta asigurata dupa incheierea procesului de vanzare si coordonarea aspectelor comerciale si tehnice ale ofertelor, fiind foarte implicat in procesul de concluzionare al contractului.

Tecon, ce isi are originea in Upstream Merger, este o noua companie de inginerie pentru inginerie industriala cu atentia indreptata catre proiecte din industria petrol si gaze si petrochimice.

Prin achizitionarea de noi proiecte apartinand noilor clienti din Austria si din tarile vecine si a managementului personal pentru clientii cheie, tecon a fost plasat intr-un timp foarte scurt in top 10 al companiilor de inginerie din Austria (astazi Tecon este o companie ce apartine grupului Ilf).

Pentru a permite o puternica dezvoltare international la mijlocul anului 1999 EGA – Engineering Group (Austria) GmbH a fost fondata impreuna cu alte companii austriece SME.

**Directorul Departamentului de Proiecte** administreaza o echipa de 35 de ingineri din Austria si aproximativ 80 de ingineri din tarile CEE si raporteaza Directorului companiei.

Directorul Departamentului de Proiecte este responsabil de implementarea cu succes a proiectelor de automatizare (inginerie, achizitii, instalare si punere in functiune) precum si a proiectelor pentru modernizarea centralelor electrice existente si a fabricilor de celuloza si hartie din Austria, tarile CEE, Turcia si GUS cu accent pe respectarea timpului de executie si a bugetului proiectului.

**Seful Departamentului de Proiecte Speciale** este responsabil pentru proiect managementul interdisciplinar al majoritatii proiectelor internationale din cadrul rafinariilor, centralelor chimice si petrochimice si de procesare a alimentelor cu o investitie de aproximativ 300 milioane euro in afara portofoliului de baza al companiei. Activitatile sunt compuse din achitii, pregatirea ofertei si negocierea contractului.

**VALMET Automation GmbH**

Director Departament de Proiecte  
Membru al Consiliului Directoral

August 1996 – Iulie 1997

[www.metso.com](http://www.metso.com)

**Pörner IngenieuresmbH**

Sef Departament de Proiecte Speciale  
Reprezentant Autorizat

Ianuarie 1990 – Iulie 1996

[www.poerner.at](http://www.poerner.at)

<sup>1)</sup>Actionar al EGA

## Inginer liber profesionist

Persoana Fizica Autorizata

Proiecte Industriale EPC

1980 – 1990

In caz de atribuire al contractului Seful Departamentului de Proiecte Speciale preia intregul proiect si coordoneaza o echipa generoasa a proiectului, avand specialisti recrutati din diferite departamente. Implementarea proiectului in timpul si bugetul estimate, prin optimizarea resurselor interne, reprezinta o prioritate.

Seful Departamentului de Proiecte Speciale raporteaza Directorului companiei.

Un milestone al proiectului a fost implementarea unuia dintre cel mai mare proiect EPC pentru PÖRNER pentru un consortiu Japonez – Italian din Iran.

PÖRNER este cea mai mare companie de inginerie din Austria si un lider al pietei mondiale pentru depozit de asfalt.

Ingineria, achizitii si contractarea proiectelor internationale cu delegatii pe termen lung in afara tarii ( în paralel cu studiile la Universitatea Tehnică din Viena).

Proiecte selectate:

Centrala siloz Petrszalka / Republica Slovaca  
*pentru Werner & Pfeleiderer GmbH*

Concept de mentenanta si service pentru campul petrolier al AGOCO-oilfield Hamada / Libia  
*pentru VOEST Alpine Oilfield Service GmbH*

Cofetaria de Stat Sofia / Bulgaria  
*pentru Werner & Pfeleiderer GmbH*

Terminalul de titei brut-AGOCO Tobruk / Libia  
*for VOEST Alpine Oilfield Service GmbH*

Rafinaria Statoil Mongstad / Norvegia  
*pentru Linde AG*

Sitem de irigare pentru Kenana Sugar / Sudan  
*pentru MOAR Bros.*



Cursuri & educatie post universitare (selectie):

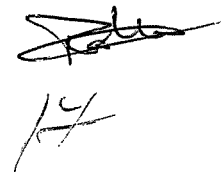
- Management de Risc al Intreprinderilor (ERM) Metodologie (SFT)
- Bazele Actului 404 Sabanes-Oxley Act 404 (SFT)
- Certificare si Sabanes-Oxley Act 302 (SFT)
- Conformitate in Training-ul Persoanelor (SFT)
- Modele de Colaborare (SFT)
- Training Conformitate / Anti Coruptie (SLF)
- Siemens Leadership Framework (SLF)
- Siemens Leadership Framework Modul 1: "The big picture" (SLF)
- Siemens Leadership Framework Modul 2: "Analiza rezultatelor, repoartelor si identificarea prioritatiilor" (SLF)
- Siemens Leadership Framework Modul 3: " De la sondaj la actiune" (SLF)
- Conditiiile Contractului FIDIC pentru lucrari de constructie
- Training Excelenta in Account Management "Crearea Relatiilor Bazate pe Valoril" (GLC)
- Training Excelenta in Account Management " Driving Opportunities & Projects" (GLC)
- Protection against Social Engineering (SFT)
- Competitie Globala (SFT)
- Global Bribery and Corruption Awareness (SFT)
- Reguli de Conduita in Afaceri (SFT)
- SECURE (SFT)
- LoA ("Limite de autoritate") in Proiecte (SFT)
- PMP (Performance Management Process) (SFT)
- Strategia Rețelei – Workshop (*Prof. Dr. Josef Scheff, Viena*)
- Finanțare proiecte internaționale (*G. Zusag, Viena*)
- Seminar Vânzări Internaționale (*Dale Carnegie Workshop, Viena*)
- Contracte Vânzări Internaționale (*IPP, Viena*)
- Vânzări internaționale profesionale (*J.R. Vetsch, Elvetia*)
- Manager de Proiect - Global Training I - Leadership (*Mercuri Finlanda*)
- Manager de Proiect - Global Training II – Aspecte Contractuale, Juridice & Financiare (*VAI-VHO, Finlanda*)
- Manager de Proiect - Global Training III – Calitatea Proiectelor (*VAI-VHO, Finlanda*)
- Producerea Hârtiei pentru Profesioniști În Automatizare I (*Institutul Tehnic din Tampere, Finlanda*)
- Producerea Hârtiei pentru Profesioniști În Automatizare II (*Institutul Tehnic din Tampere, Finlanda*)
- Electromedicina/Electrobiologie (Universitatea Tehnica Viena)

Delegatii internationale pe termen lung

- Romania 2009 –Februarie 2013 (32 luni)
- Iran 1996 (3 luni)
- Belgia 1995-1996 (10 luni)
- Italia 1992 – 1993 (15 luni)
- Norvegia 1989 (12 luni)
- Libia 1987 – 1988 (18 luni)

Prelegeri

- Dezvoltarea Proiectelor Internaționale (*IMC, Universitatea Krems – Austria*)
- Marketing și Vânzări Internaționale (*Scoala de Afaceri Lauder, Viena*)



Conferinte (Selectie)

- Conferinte Romania Downstream 2009, 2010, 2011, 2012
- Conferinte Romania Upstream 2009, 2010, 2011, 2012
- Automation Technology Fair & Conference, Cairo, Egipt 2008
- PetroGasTech 2009, Romania, 2008
- Conferinta SCADA Technology Conference, Romania, 2008
- CERN Technology Day, Elvetia 2008
- Pipeline Automation, Mexico City, Mexico, 2007
- Austrian Technology Day, Baghdad, Iraq, 2002
- Sudanese Technology Forum, Khartoum, Sudan, 2002
- Water Days, Cairo, Egipt, 2001
- Diferite conferinte si discutii pentru extinderea UE, 2000 – 2005

Articole

Un numar mare de articole pentru reviste europene de specialitate pentru E&I, HVAC si industria de Petrol si Gaze.

Date de Contact

Peter J. Grobmüller  
Göschlgasse 31  
A-2500 Baden

Mobil AT +43 699 1704 5588  
Mobil RO +40 744 516 848  
[peter.grobmuller@gmx.at](mailto:peter.grobmuller@gmx.at)

The bottom right corner of the page contains several handwritten marks. On the left, there is a signature that appears to be 'Peter'. To its right, there is another signature that is more stylized and illegible. Below these signatures, the number '18' is written in a large, handwritten font.