

nen flächendeckend vertreten. In der Gebäudetechnik sind die Vertriebsteams für Handels- und Projektgeschäft konsequent getrennt. Drei Key Account Manager betreuen unter Leitung von Vertriebsleiter Alexander Wieland in direkter Zuordnung die österreichischen Großhändler und Einkaufsringe; ein separates Team mit Vertriebsrepräsentanten und Key Account Managern unter Führung von Vertriebsleiter Hans-Jörg Dullinger kümmert sich landesweit um Großprojekte.

Die Schweizer Grundfos Pumpen AG wurde 1978 gegründet. Die Zentrale ist in Fällanden bei Zürich. Darüber hinaus betreibt die Schweizer Vertriebsgesellschaft Vertriebsbüros in Lausanne, Scha-

chen und Reinach. Die Grundfos Pumpen AG betreut das Geschäft in der Schweiz und in Liechtenstein und erwirtschaftet mit rund 60 Mitarbeitern etwa 40 Mio. EUR. Der Vertrieb ist rein national organisiert. Geschäftsführer der Schweizer Vertriebsgesellschaft ist ebenfalls Martin Palsa.

Zu den länderübergreifenden Einrichtungen zählen Service und Innendienst. Die Sparte ‚Service und Solutions‘ in den D-A-CH-Ländern ist zu einer gemeinsamen Service-Organisation mit über 90 Mitarbeitern und einem dichten Netz autorisierter und zertifizierter Servicepartner zusammengefasst. Das umfangreiche Angebot ist in fünf Bereiche gegliedert und umfasst Leistungen vom Ersatzteil über In-

spektionsarbeiten und Anlagenoptimierung bis zur weltweiten Fernwartung.

Seit Mitte 2015 ist auch der Verkaufsdienst in der D-A-CH-Region länderübergreifend organisiert. Hinter den direkten Telefonnummern für Deutschland, Österreich und die Schweiz steht ein fast 100-köpfiges Team. Der Verkaufsdienst übernimmt als erste Anlaufstelle typische Fragen aus dem Tagesgeschäft, komplexere technische Aufgaben werden im Hintergrund an die jeweiligen Spezialisten der Technischen Beratung weitergeleitet. In jedem Fall bekommt der Kunde eine schnelle, kompetente Auskunft.

„Wir sind in der Gebäudetechnik sehr gut aufgestellt“, sagt Martin

Palsa, Area Managing Director D-A-CH. „Wir haben nicht nur in vielen Segmenten die effizientesten Pumpen, sondern können dem Markt mit unserer iSolutions-Philosophie innovative, ausgereifte Gesamtlösungen bieten, also neben der reinen Hydraulik auch Antriebslösungen, Sensoren, Steuerungs- und Sicherungsmodule sowie Mess- und Datenübertragungseinheiten. Hinzu kommen eine individuelle Betreuung von Handel, Planern und Anlagenbauern und eine effiziente Unterstützung im Alltagsgeschäft. Vor diesem Hintergrund bin ich hinsichtlich der weiteren Entwicklung unserer Gebäudetechnik-Sparte in der D-A-CH-Region sehr zuversichtlich.“

Graff

## Neuorganisation für eine engere Partnerschaft

Amerikanischer Geist, europäisches Design, deutsche Technologie: Wenn es um Bäder und Küchen geht, kommt man an Graff-Produkten nicht vorbei. Seit fast einem Jahrhundert beliefert das Unternehmen aus Milwaukee, USA, die Märkte mit Armaturen und Badmobiliar. In Europa, besonders auch in Deutschland, sind die Angebote aus dem Hause Graff begehrt. Das liegt einmal an ihrem unverwechselbaren Design in klassischer oder moderner Ausführung. Das ist aber auch auf die außergewöhnliche Kundennähe der Firma zurückzuführen: Das Unternehmen kennt die unterschiedlichen Wünsche der Endverbraucher in den einzelnen Ländern durch regelmäßige Marktanalysen. Auf diese Weise kann das Unternehmen seine Angebote je nach Land äußerst zielgenau mit dem vorherrschenden Formgefühl und Bedürfnis der Kunden in Einklang bringen. In Deutschland, wo Qualitätsfra-



gen eine besondere Rolle spielen, hat sich Graff für weitreichende Investitionen entschieden, die im Bereich Kundenservice, Technik und Kommunikation beträchtliche Verbesserungen bringen werden. „Es geht uns um einen neuen starken Auftritt, der unser Unternehmen noch enger an Deutschland heranrückt“, erklärte Regional Sales Manager Alexander Wolf. So werden die Geschäftstätigkeiten des Unternehmens seit

Januar 2016 von der neu gegründeten Graff GmbH in Stuttgart gelenkt, die den Geschäftspartnern noch bessere Serviceleistungen und Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Vermarktung von Graff-Armaturen und Accessoires bieten möchte.

In Zusammenarbeit mit der WR-Gruppe und ihrer Tochterfirma SolAquaplust wird das Serviceangebot in Deutschland deutlich ausgeweitet. Mit der Einrichtung

einer deutschen Hotline (0711-50622936) bietet das Unternehmen künftig noch besseren Kundensupport. Zudem steht ein neuer technischer Service für Reklamationen und Reparaturen bereit: Über die E-Mail-Adresse [Graff@solaquaplust.de](mailto:Graff@solaquaplust.de) oder die Telefonnummer 07127-9296258 sind Experten und Techniker erreichbar, die auf Abruf deutschlandweite Reklamationsaufträge absolvieren.