

Wolff: Design und Technologie unserer Bad- und Küchen-Arma-

RAS: Und das heißt konkret?

Und das spiegelt sich absoft auch eine enorme Bedeutung.

Aber natürlich wollen wir uns user Portfolio. Mit

nein, reicht es in Blick

bar. Um das zu erkennen,

Seite steht. Das gilt für die Part-

das ihm unser Unternehmen zur

Graff-Produkte kaufen, soll wissen,

sche Holzline erreichbar. Wer-

Absoft sind wir über eine deut-

liche Kunden erwarten?

Produktsegment Hersteller aus ihrem dem es genugend in einem Markt, in mit Ihnen Vertriebsak-

tierten Aufgabettl,

Presseninformationen fur die

für die Vermarktung der Produc-

gen und Rahmenbedingungen

partnern besser Service-

land möchte Graff seinen Markt-

dung der Graff GmbH in Deutsch-

RAS: Herr Wolff, mit der Grün-

Graff.

Regional Sales Manager von

Alexander Wolff nach, dem

te die RAS-Redaktion bei-

der Armatueren und Acces-

soires erwartet in differen-

RAS: Welche Rolle nimmt für

Graff der deutsche Markt inner-

ne erflogreiche Vermarktung

Rahmenbedingungen für ei-

se Serviceleistungen und

nehmens sollen so noch bes-

des amerikanischen Unter-

gelekt. Geschäftspartner

ten Graff GmbH in Stuttgart

2016 von der neu gegründete-

Graff werden seit Januar

Die Geschäftsstätigen von

Graff waren mit Alexander Wolff, Graff



von Graff will die Markte in Deutschland

Designs bei Graff von anderen

Technik. Grundstücklich lässt sich

sagen, dass sich alle Produkte

ten liegen im Design und in der

technisch bediene lässt. Die Un-

terchiede bei Graff-Panel-Produk-

ten unterscheiden sich beispiel-

haft aufgeradem per Touch-Pan-

el-Produkt-

so dass sich besondres an-

Armatuer mit besondres an-

beriech. „Aqua-Sense“ ist eine

tem „Aqua-Sense“ im Luxus-

Phase“ bis hin zum Duschsys-

temement mit unserer Kollektion

trum reicht vom mittleren Preis-

Produkte Platzieren. Das Spek-

beschreiber, in dem wir unsere

so lässt sich das Marktumfeld

segmente mit unserer Kollektion

reicherlich vom Preisegment

vor allem: Wo sind deren Diffe-

RAS: In welchem Preisegment

siedeln Sie Ihre Produkte an und

ren? Vor allem: Wo sind deren Diffe-

Ein Ausstellungs- und Schulungsbereich bietet den Raum für die Produktpräsentation und Seminarräume. (Fotos: Kuhfuss Delabie)



Das Team am neuen Standort setzt sich überwiegend aus den alten Mitarbeitern zusammen. Der große Einsatz und die Bereitschaft zur Mobilität, mit dem die Mannschaft den Umgang mitgebracht hat, dokumentiert ein drücklich die engen Verbindungen zum Unternehmen, so die Verantwortlichen.

Kuhfuss Delabie hat mit Wirkung vom 01.01.2016 seinen Unternehmenssitz aus dem ostwestfälischen Hiddenhausen an den Zentrale, verkehrtsgünstigen Standort Dortmund im Mittelpunkt der deutschen Sanitärammaturanfertigung. Hiergründet ist die Umsetzung des europaweiten Logistikkonzepts der Delabie Gruppe, das bereits 2016 geöffnet und eine hohe Warneffektivität ohne Verkürzen liefert. Und Reaktionszeit wird in maximal zweieinhalb Minuten gewährleistet. Der Großteil der Produkte wird in maximal zweieinhalb Minuten über Zwischenlager mit dem Markt abheben können.

RAS: Viele Dank für das Gepräch, Herr Wolf!

Wolf: Unsere Produkt-Designs sind optimal auf den deutschen Markt abgestimmt. Am Innovationszentrum in Lünen haben wir neue Modelle präsentieren werden, um innovative Produkte an neuen Märkten einfacher installieren zu können. Parallel dazu arbeiten wir an neuen Entwicklungen, die eine noch genauere Marktsegmentierung ermöglichen. Am Ende der Präsentationen werden wir permanenten Kontakt zu Ihnen aufrechterhalten, um Ihre Anfragen zu bearbeiten.

Nach dem Vorbild des Stammsitzes der Gruppe findet sich in den Geschäftsräumen auch ein großzügiger Ausstellungs- und Schauspielraum, mit dem die Tochterunternehmen der Weltweit operierenden Delabie Gruppe mit Sitz in Fribourg-Kuhfuss Delabie, das deut-

nach Dortmund verlegt.

RAS: Wir es aus dem Produktportfolio der Muttergesellschaft zukünftig weiter Produkte für

den deutschen Markt geben?

Wolf: Kuhfuss Delabie hat mit Wirkung vom 01.01.2016 seinen Unternehmenssitz aus dem ostwestfälischen Hiddenhausen an den Zentrale, verkehrtsgünstigen Standort Dortmund im Mittelpunkt der deutschen Sanitärammaturanfertigung. Hiergründet ist die Umsetzung des europaweiten Logistikkonzepts der Delabie Gruppe, das bereits 2016 geöffnet und eine hohe Warneffektivität, ohne Verkürzen, liefert. Und Reaktionszeit wird in maximal zweieinhalb Minuten gewährleistet. Der Großteil der Produkte wird in maximal zweieinhalb Minuten über Zwischenlager mit dem Markt abheben können.

RAS: Viele Dank für das Gepräch, Herr Wolf!

Umgang abgeschlossen

Kuhfuss Delabie



Neuer Standort – seit dem 01.01.2016 befindet sich der Firmensitz von Kuhfuss Delabie in Dortmund.