



Energiesparen und Klimaschutz serienmäßig

Wolf GmbH
Industriestraße 1
D-84048 Mainburg
Telefon +49(0)8751/74-1870
Telefax +49(0)8751/74-1683
pressestelle@wolf-heiztechnik.de
www.wolf-heiztechnik.de

Wolf schärft seinen Kundenfokus: Strategische Neuausrichtung der Vertriebsorganisation

Systemanbieter Wolf GmbH gliedert seinen Vertrieb national und international in die drei Geschäftsbereiche Heizsysteme, Klimasysteme und Powersystems.

Mainburg, 7. September 2015. Die Wolf Gruppe hat sich in den vergangenen Jahren positiv in Deutschland entwickelt. Trotz des starken Wettbewerbs konnte das Unternehmen sowohl im Heizungs- als auch im Klimageschäft seine Marktposition behaupten und sogar ausbauen. Um den unternehmerischen Erfolg mittel- und langfristig zu sichern und auf aktuelle Herausforderung der Branche zu reagieren, nimmt der führende Systemanbieter für Heiz-, Klima-, Lüftungs- und Solartechnik jetzt eine strategische Neuausrichtung der Vertriebsorganisation vor. Ziel der Optimierung: Der Vertrieb soll sich künftig noch stärker an den Bedürfnissen der Kunden und Handelspartner orientieren. „Wir wollen exzellenter Berater und verlässlicher Partner für den Großhandel und das Handwerk im Bereich Heating sowie für Planer und Entscheider im Bereich Airhandling und Power Systems werden – und das national wie auch international“, erklärt Bernhard Steppe, Sprecher der Geschäftsleitung der Wolf GmbH.

Die Wolf Gruppe wird ihre Geschäftsfelder im Vertrieb ab dem 01.01.2016 diesen Kundengruppen entsprechend in drei Business Units gliedern: Heizsysteme/Heating Systems, Klimasysteme/Air-handling Systems und BHKW/Power Systems. In Deutschland wird es künftig elf spezialisierte Heiztechnik- und fünf spezialisierte Klimatechnik-Verkaufsbüros geben. Durch die neue Struktur garantiert Wolf eine noch individuellere und technisch versierte Beratung der Kunden in den einzelnen Produktparten.

„Die Frage, warum wir diesen Schritt vollziehen ist schnell und einfach beantwortet: Wir wollen unseren Vertrieb zukunftssicher aufstellen und unseren Kunden eine stabile Partnerschaft garantieren. Durch die neue Organisation wird die Wolf Gruppe

gezielter auf die verschiedenen Bedürfnisse der einzelnen Kundengruppen eingehen können“, kündigt Bernhard Steppe an. „Wichtig speziell für die Umstellungsphase ist uns, dass sich an den Kundenschnittstellen nichts verändert. Jeder Kunde und Partner wird weiterhin von seinem bisherigen Wolf-Verkaufsberater betreut - nur dass dieser in Zukunft mehr Zeit für ihn hat“, verspricht Steppe.

Die Leitung des Vertriebsbereichs Heating Systems in Deutschland übernimmt Torsten Mühler, der bisher den kompletten Deutschlandvertrieb der Gruppe vertrat. „Die stärkere Fokussierung auf die einzelnen Geschäftsfelder auch im Vertrieb bietet eine große Chance für unser Heizungsgeschäft und die Zusammenarbeit mit dem Großhandel“, freut sich Torsten Mühler. Die Business Unit Airhandling Systems wird weiterhin von Norbert Gruber geführt, den Wolf zum Anfang 2015 für die Wolf Gruppe gewinnen konnte. „Fokussierung heißt noch stärker auf die Bedürfnisse der Planer eingehen zu können“, so Norbert Gruber. In diesem Zusammenhang verweist er auch auf die kürzliche Aquisition des kroatischen Klima- und Lüftungsgeräteherstellers PRO-KLIMA. „Die Wolf-Gruppe verfügt über ein herausragendes und sehr flexibles Produktportfolio. Wir haben unsere Position in Deutschland und in Europa somit erheblich gestärkt“, erklärt Gruber.

Auch der Bereich International Sales bekommt eine neue Ausrichtung mit stärkerem Gewicht. Im internationalen Vertrieb rücken neue Schwerpunktländer in den Fokus, um auch dort künftig stärker zu wachsen. Die Führung des internationalen Airhandling Systems Geschäftes übernimmt Josef Köglmeier als international erfahrener Wolf-Vertriebsmanager, das internationale Heating Systems Geschäft wird künftig von Monther Khatib verantwortet. „Mit den beiden Siegeln ‚Made in Germany‘ und ‚Qualität aus Bayern‘ haben wir eine sehr gute Ausgangsposition, um in vielen europäischen Märkten und in Asien künftig erfolgreich zu sein“, so Monther Khatib.

Die Neuausrichtung der Wolf Gruppe ist Teil und ein erster Schritt im Rahmen des kürzlich gestarteten RISE! 2020 Strategie-Programms und stellt somit die Weichen für die Fortschreibung der Erfolgsgeschichte der Wolf Gruppe. „Zur erfolgreichen Umsetzung unserer Strategie benötigen wir leistungsstarke und innovative Produkte, wettbewerbsfähige Preise und einen effektiven Vertrieb.

Mit der Neuausrichtung schaffen wir die Grundlage dafür, dass Wolf langfristig erfolgreich bleibt“, so Bernhard Steppe.

Die strategische Neupositionierung des Vertriebs wird auch positive Effekte auf die Entwicklung des Unternehmensstandortes Mainburg und die Arbeitsplatzsicherung der Beschäftigten haben. „Wir werden in den kommenden Jahren weiter in den Standort Mainburg investieren, um die neue Vertriebsstrategie zu stärken und um hier die erforderlichen neuen Produkte zu entwickeln und zu produzieren“, kündigt Bernhard Steppe an.

Airhandling Büros Deutschland

- Airhandling Ost (Berlin)
- Airhandling West (Düsseldorf)
- Airhandling Süd-West (Mannheim)
- Airhandling Süd (Mainburg)
- Airhandling Nord (Hamburg)

Heating Büros Deutschland

- Berlin
- Dresden
- Dortmund
- Frankfurt
- Hamburg
- Hannover
- Koblenz
- München
- Nürnberg
- Osnabrück
- Stuttgart