

## Ralf Lueb wird SVP Sales bei Gigaset

### *Der bisherige Deutschland-Chef übernimmt die weltweite Führung des Gigaset Vertriebs*

Ralf Lueb (49), bislang VP Sales bei Gigaset, übernimmt ab dem 1. Juli 2021 als SVP Sales die Gesamtverantwortung der weltweiten Vertriebsaktivitäten von Gigaset in rund 56 Ländern weltweit. Lueb folgt damit auf Michael Grodd (64), der seit Dezember 2015 die Rolle des Vertriebschefs der Gigaset innehatte.

Ralf Lueb übernimmt ab dem 1. Juli 2021 die weltweite Führung für den Vertrieb des deutschen Telekommunikationsherstellers. Der Fokus seiner Tätigkeit wird auf dem Ausbau des Wachstums in etablierten Märkten, der weiteren Internationalisierung sowie der Erschließung und dem Aufbau neuer Vertriebskanäle und Kundensegmente liegen. In diesem Kontext haben die Themen B2B und E-Commerce für Lueb besondere Bedeutung.

Ralf Lueb verfügt über langjährige Management- und Führungserfahrung in vergleichbaren Funktionen im branchennahen Umfeld von Gigaset. So war der gebürtige Westmünsterländer zuletzt seit Oktober 2017 als VP Sales bei Gigaset für den Vertrieb in Deutschland, UK, Österreich, Benelux sowie der CEE Region verantwortlich. Davor war er 16 Jahre im Siemens-Konzern tätig und hielt dort verschiedene Management-Positionen inne. Danach war er acht Jahre als Vice President Industrial Services im Atos/Unify Konzern beschäftigt.

Mit der Übergabe der Vertriebsleitung von Michael Grodd an Ralf Lueb findet nicht nur ein Generationenwechsel im Unternehmen statt, Gigaset richtet sich damit auch noch gezielter auf den Markt, die Anforderungen der Handelspartner sowie die massiven Veränderungen im gesamten Marktumfeld aus.

„Ralf Lueb hat sich während der letzten Jahre im Unternehmen bewiesen und durch Leistung für die Position empfohlen. Durch seine langjährige Branchenerfahrung gewinnen wir einen kenntnisreichen und führungsstarken Vertriebsleiter für unser international agierendes Unternehmen“, so Klaus Weßing, CEO und Vorstandsvorsitzender der Gigaset AG.

Ralf Lueb blickt den Herausforderungen, die vor ihm liegen, motiviert entgegen. Für den gelernten Diplom-Elektroingenieur geht es nicht nur darum, die erfolgreichen Entwicklungen der letzten

Jahre, die im Deutschland-Geschäft realisiert wurden, weiter auszubauen und gleichzeitig auch alle anderen Bereiche des Unternehmens zu stärken, sondern gleichzeitig vor allem das Produkt-Portfolio weiterzuentwickeln und für Endkunden wie Channel-Partner abgestimmte und attraktive Lösungen anzubieten.

„Wir wissen um die Herausforderungen, die vor uns liegen“, so Lueb. „Wir wollen und müssen wachsen. Dabei gilt es, trotz unserer langjährigen, erfolgreichen und starken Beziehungen zum stationären Handel vor allem unser Online-Geschäft zu intensivieren. Gleichzeitig sehe ich vor allem im Produktbereich Professional (B2B) im Kontext des wachstumsstarken Cloud-Geschäfts mit Telefonanlagen die Chance, mit unseren Produkten passende Endgeräte sowie DECT-Multizellen und Lösungen bereitzustellen und dadurch nachhaltiges Wachstum zu realisieren. Das verdeutlicht auch unsere zuletzt intensivierte Partnerschaft mit Atos/Unify.“

Gigaset, deutsches Traditionsunternehmen im Bereich Telekommunikationstechnik, blickt auf eine über 170-jährige Geschichte voller Innovationen zurück. Seit 1941 wird in Bocholt, Deutschland, entwickelt und produziert. Die Geschäftsbereiche erstrecken sich von Phones, Smartphones und Smart Home bis hin zu Professional. Aufgabe von Ralf Lueb wird es auch sein, den Vertriebs-Mix sukzessive vom Kerngeschäft mit DECT-Schnurlostelefonen (Phones) hin zu den Wachstumsbereichen zu verlagern. In diesem Kontext müssen auch neue Vertriebsregionen erschlossen werden. Ein zentrales Thema hierbei spielt der Produktbereich Smartphones.

An diesem Punkt wird auch Michael Grodd ansetzen, der als Stabschef Sonderprojekte weiterhin direkt an Klaus Weßing berichten wird. Er hat die Aufgabe, Ralf Lueb bei verschiedenen Vertriebsthemen zu unterstützen und Sonderthemen voranzutreiben. „Wir danken Michael Grodd für seinen unermüdlichen Einsatz während der letzten Jahre und die Ergebnisse, die in unruhigen Zeiten erzielt worden sind“, so Klaus Weßing.

Die [Gigaset AG](#), Bocholt, ist ein international agierendes Unternehmen im Bereich der Kommunikationstechnologie. Die Gesellschaft ist Europas Marktführer bei DECT-Telefonen und rangiert auch international mit etwa 900 Mitarbeitern und Vertriebsaktivitäten in rund 56 Ländern an führender Stelle. Die Geschäftsaktivitäten beinhalten neben DECT-Telefonen auch ein umfangreiches Smartphone Portfolio, Cloud-basierte Smart Home Anwendungen sowie Geschäftstelefonie-Lösungen für KMU und Enterprise.

Die Gigaset AG ist im Prime Standard der Deutschen Börse notiert und unterliegt damit den höchsten Transparenzanforderungen. Die Aktien werden an der Frankfurter Wertpapierbörse unter dem Symbol GGS (ISIN: DE0005156004) gehandelt.

Besuchen Sie unseren [Corporate Blog](#)

Folgen Sie uns auf [Facebook](#) | [Instagram](#) | [Pinterest](#) | [YouTube](#) | [Twitter](#) | [Xing](#) | [LinkedIn](#)

Besuchen Sie unsere Homepage <http://www.gigaset.com>