UMWELTTECHNIK FÜR DIE TANKSTELLE

Kernkompetenz Domschacht

Fotos: XXX

Hochwertige Qualitätsprodukte und zuverlässiger Service von Lübbering Umwelttechnik repräsentieren Lösungen für Tankstellen und Waschanlagen, die sich bewährt haben und auf die sich Kunden einhundertprozentig verlassen können. tankstelle verabredete sich daher mit Geschäftsführer Jörg Müller.

tankstelle: Was sagen Sie Tankstellenunternehmern über Ihre Arbeit, die das Unternehmen Lübbering-Umwelttechnik bisher kaum oder nicht kennen?

Jörg Müller: Lübbering Umwelttechnik wurde 2003 als Nachfolgerin der in Insolvenz gegangenen HSB Umwelttechnik mit dem Ziel gegründet, Technik für anspruchsvolle Anwender zu entwickeln und zu vermarkten. Als kompetenter Ansprechpartner für umweltorientierte Produkte und Service im internationalen Tankstellenmarkt, dem Gewerbebau und der chemischen Industrie bieten wir heute ein umfangreiches Produktportfolio und Dienstleistungsangebot mit dem Focus auf hohe Qualitätsstandards, unter anderem für den Bereich Domschacht, Domschachtsanierung an. Als Nachfolgegesellschaft der HSB Umwelttechnik liefert die Lübbering Umwelttechnik natürlich auch das Ersatzteilprogramm für ehemalige HSB-Produkte.

Wie schätzen Sie derzeit den Markt für Umwelttechnik ein?

Jörg Müller: Für unseren Bereich grundsätzlich positiv. Das zeigt auch die positive Entwicklung des Unternehmens in den letzten Jahren. Natürlich trug auch die EU-Erweiterung dazu bei, dass wir heute in 18 Ländern tätig sind. Wir dürfen jedoch nicht von einem stetigen Wachstum ausgehen und müssen uns durchaus auch auf Schwankungen in den einzelnen Ländern einstellen. Die Erweiterung unserer Produktpalette in den letzten Jahren hat auch dazu beigetragen, solche Schwankungen besser kompensieren zu können. So verwirklichen wir auf Kundenwunsch ganz unterschiedliche Projekte, beispielsweise für Kommunen im Bereich der Sonderkonstruktion. Beispiele finden Interessierte auch auf unserer Website. Aber auch im Bereich der Fernwärmetechnik, sowie der Entwässerungstechnik sind wir seit kurzem tätig, um für die Zukunft weiterhin gut aufgestellt zu sein.

Worauf ist zu achten, wenn Tankstellenunternehmer Umweltprodukte und dazugehörige Serviceleistungen wählen?

Jörg Müller: Die Entscheidung für welches Produkt ich mich entscheide, sollte nicht nur vom ersten Auftritt des Anbieters und des angebotenen Preises abhängig gemacht werden. Genauso wichtig ist es, sich auch mit dem Background des anbietenden Unternehmens, der Firmenphilosophie und der Liquidität des Anbieters zu beschäftigen. Auch die Qualitätsmerkmale sollten hier eine höhere Bedeutung als der angebotene Preis haben, da unsere Produkte in einem sensiblen Bereich installiert werden, der in den meisten Fällen auch der wiederkehrenden TÜV-Begutachtung unterliegt.

Kann gesagt werden, dass der Domschacht und damit in Zusammenhang stehende Wartungs- und Instandsetzungsarbeiten die Kernkompetenz von Lübbering Umwelttechnik darstellen?

Jörg Müller: Für den Tankstellenmarkt stimmt das nachhaltig. Hier sorgt ein ständig geschultes und qualifiziertes Team im Bereich Entwicklung/Konstruktion und Service für die Bereitstellung hochwertiger Produkte und kompetenten Service vor Ort.

Sie treffen an den Tankstellen immer häufiger auf umwelttechnische Installationen, in denen „billige" Komponenten integriert werden. Was rät Jörg Müller Tankstellenunternehmern?

Jörg Müller: Derartiges ist sicherlich ein Ärgernis und auch eine Zeiterscheinung. Für unseren Bereich kann ich sagen, dass etablierte Produkte teilweise schamlos kopiert werden. Da gibt es augenscheinlich nur minimale Veränderungen am Produkt, die vom Interessenten nur schwerlich erkannt werden können. Und diese ‚Kopien' kommen nicht etwa aus China, sondern werden von Marktbegleitern hier in Deutschland angeboten. Da kommt es dann auch im After Sales Bereich durchaus einmal vor, dass wir aufgefordert werden ein defektes Produkt im Zuge der Gewährleistung auszutauschen. Hinterher stellt sich jedoch heraus, dass es nicht aus unserem Haus kommt. Im besten Fall gewinnen wir in einem solchen Fall einen Neukunden. Stutzig sollten Kunden immer dann werden, wenn Preisunterschiede für augenscheinlich vergleichbare Produkte zu groß sind, zugesagte Eigenschaften sich nicht nachweisen lassen oder Zulassungen und Prüfzeugnisse für Produkte zwar zugesichert, aber nicht vorgelegt werden können.

Im Schadenfall wollen und brauchen Tankstellenunternehmer schnell Hilfe. Wie funktioniert dann der bekannt gute Service Ihres Unternehmens?

Jörg Müller: Wir gehören zu einer Unternehmensgruppe und nutzen somit gegenseitig Synergien. Das bedeutet aber auch kurze Entscheidungswege und schnelle Reaktionszeiten. Das wissen viele unserer angestammten Kunden auch zu schätzen. Wir bekommen hier häufig positives Feedback.

Wenn ja, wie helfen Sie Tankstellenunternehmern, die Technik von anderen Herstellern installiert bekamen?

Jörg Müller: Seit 2006 verfügt die Lübbering Umwelttechnik über eine eigene Serviceabteilung. Wir bieten hier eine Sanierungsmaßnahme an, die den Betreiber nicht nur Geld, sondern bei einer deutlich verbesserten Situation vor Ort auch Zeit spart. Interessierte erhalten hierzu weitere Informationen auf unserer stets aktuellen Website www.luebbering-umwelttechnik.de. Wir geben zu diesem Thema auch einen Flyer heraus, den wir gern auf Anforderung versenden.

Sprechen Sie uns an, wir entwickeln mit Ihnen gern genau das Produkt, das Sie benötigen.

Wie kommen Tankstellenunternehmer mit Ihnen ins Geschäft, wenn sie beispielsweise Schachtabdeckungen zu erneuern haben?

Jörg Müller: Da gibt es viele Möglichkeiten! Wir sind jetzt im April in Berlin mit unserem Stand auf der Jahreshauptversammlung des Bundesverbandes Behälterschutz (BBS) vertreten. Im Mai sind wir selbstverständlich auch auf der Messe „Tankstelle & Mittelstand" in Münster am Stand MD 16 in der Messehalle Mitte. Darüber hinaus erreichen uns Interessenten natürlich auch telefonisch, über unsere Website oder via Facebook. Wir nutzen da alle zur Verfügung stehenden Medien. 2016 stellen wir erstmals auf der Uniti expo in Stuttgart und der IFAT in München aus. Aktuell wird gerade ein Imagefilm für Lübbering Umwelttechnik produziert, mit dem wir auf uns aufmerksam machen möchten. Wir haben uns hier für ein modernes Konzept entschieden und verzichten ganz bewusst auf ‚quatschende Köpfe'. Der Film wird teilanimiert sein. Wir sind selbst schon sehr gespannt!

Welcher „heiße" Draht stellt am besten und schnellsten den Kontakt zu Ihrem Unternehmen her

Jörg Müller: Da gehöre ich immer noch einer Generation an, die das persönliche Gespräch bevorzugt. Hier können Ideen mit dem Kunden gemeinsam erarbeitet und verwirklicht werden, und man versteht den Anspruch des Kunden auch besser. Deshalb sollte der E-Mail oder dem Anruf immer das persönliche Gespräch vor Ort folgen. Seit Januar haben wir unser Team um einen neuen Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst verstärkt. Er befindet sich noch in der Einarbeitung und soll zukünftig für noch mehr persönliche Kundennähe sorgen.

Vielen Dank für das interessante Gespräch.

Was Jörg Müller hier noch nicht sagte, ist, dass die Serviceabteilung um den Bereich Fugensanierung/Ölabscheidersanierung vor zwei Jahren ergänzt wurde – ein weiterer äußerst nützlicher Vorteil für Tankstellenunternehmer.

Bernd Fiehöfer

SCHEIDT&BACHMANN

Besuchen Sie uns auf der Tankstelle & Mittelstand

Halle Mitte, Stand MC08

POS jetzt noch intuitiver

Zentrales BOS in der Cloud

Mobiles Tankstellen-Management

www.scheidt-bachmann.de