



» Jung Pumpen bleibt der verlässliche Partner für Handwerk und Handel «

Die Jung Pumpen GmbH wechselte zum 1. August 2004 ihren Besitzer. Neue Eigentümerin wurde – vorbehaltlich der Zustimmung der Kartellbehörden – die Londoner Beteiligungsfirma 3i. Das Unternehmen mit Firmensitz in Steinhagen gehörte 25 Jahre der Masco Corporation an, die sich zum Verkauf entschloss, weil sie sich künftig nur noch auf die Segmente Bad und Heizung, Küchen- sowie Mitnahmemöbel konzentrieren will. SBZ-Redakteur Norbert Schmitz sprach mit dem jetzt auch als Gesellschafter am Unternehmen beteiligten Geschäftsführer Helmut Schweitzer über die neue Mehrheitseigentümerin und die Auswirkungen ihres Engagements bei Jung Pumpen für das Handwerk.

SBZ: Herr Schweitzer, die Jung Pumpen GmbH ist zum 1. August in den Besitz von 3i übergegangen. Erklären Sie bitte unseren Lesern, was 3i bedeutet und wer hinter dem Unternehmen steht?

Schweitzer: 3i ist eine Abkürzung und bedeutet Investors in Industries. Das Unternehmen ist eine Venture-Capital-Gesellschaft, hervorgegangen aus der Bank von England. Allein im letzten Geschäftsjahr investierte 3i mehr als 1,46 Milliarden Euro, in Deutschland seit 1986 über 2,17 Milliarden Euro in 513 Unternehmen. Weltweit ist 3i an derzeit rund 13 700 Unternehmen beteiligt.

3i ist neuer Eigentümer von Jung Pumpen

Wie geht es weiter in Steinhagen?

SBZ: Welche Auswirkungen hat der Eigentümerwechsel für das Handwerk und Ihre Mitarbeiter?

Schweitzer: Sowohl für das Handwerk als auch für unsere Mitarbeiter hat der Eigentümerwechsel keine Auswirkungen. Das verdanken wir der Tatsache, dass Masco uns an eine Investorengruppe und nicht an einen strategischen Käufer veräußert hat, der vielleicht nur bestimmte Teile oder Funktionsbereiche unseres Unternehmens erhalten hätte. Der Verkauf bedeutet, dass wir wie bisher wirtschaften und arbeiten können, dass wir also unsere Haltung gegenüber Handwerk und Handel nicht ändern werden. Die Treue zur Dreistufigkeit und eine an Qualität orientierte Markenpolitik bestimmen weiterhin unsere Entscheidungen. Jung Pumpen bleibt der verlässliche Partner für Handwerk und Handel.

SBZ: Warum fiel die Wahl ausgerechnet auf 3i?

Schweitzer: Weil dieser Investor dem Management von Jung Pumpen sympathisch war und die Masco Corporation in 3i einen kompetenten und potenten Gesprächspartner gefunden hat, der die bestehende Strategie von Jung Pumpen uneingeschränkt trägt.

SBZ: Wann haben Sie erfahren, dass Masco Jung Pumpen an 3i verkauft?

Schweitzer: Am 19. Juli 2004 wurden Unterschriften unter einen Vertrag gesetzt. An diesem Tag stand für uns alle fest, dass 3i unser neuer Hauptgesellschafter ist.

SBZ: Wie weit waren Sie in den Verkauf mit eingebunden?

Schweitzer: Bevor die Masco den Verkaufsprozess aktiv eingeleitet hat, wurde das Management-Team von Jung Pumpen befragt. Allerdings waren wir hier nur beratend tätig, sind aber mit der getroffenen Entscheidung mehr als zufrieden.

SBZ: Konnten Sie Ihre Vorstellungen einbringen?

Schweitzer: Wir haben uns erbeten, dass am Standort und in den Produktionsabläufen möglichst wenig geändert wird.

SBZ: Wurde diesen Vorstellungen entsprochen?

Schweitzer: Ja, und das ist der Garant dafür, dass wir unsere strategische Ausrichtung und die definierten Wachstumsziele weiter verfolgen können.

SBZ: Welche Erwartungen hat der neue Besitzer an Jung Pumpen und welche Umsatzrenditen müssen Sie erzielen?

Schweitzer: 3i hat natürlich die Erwartung, dass wir unsere Wachstumsziele konsequent weiter verfolgen und auch erreichen. Es ist Ziel, die Ergebnissituation stabil zu halten und durch Umsatzsteigerungen zu festigen.

SBZ: Was hat 3i die Transaktion gekostet?

Schweitzer: Über den Kaufpreis ist Stillschweigen vereinbart worden.

» 3i ist der Garant dafür, dass wir unsere Wachstumsziele weiter verfolgen können «

SBZ: 3i soll das 3-fache des Unternehmensumsatzes, also rund 150 Millionen Euro, für den Kauf von Jung Pumpen gezahlt haben. Können Sie diese Zahl bestätigen?

Schweitzer: Ich kann – wie gesagt – zu dem Kaufpreis nichts sagen. Im Zuge eines Kaufes gibt es viele Gerüchte und Spekulationen, die auch von Wettbewerbern in die eine oder andere Richtung gelenkt werden. Auf der Aktionärsversammlung in den USA wurde verkündet, dass sich die Masco von verschiedenen europäischen Unterneh-

mungen trennen will. Außendienstmitarbeiter unterschiedlichster Unternehmen kamen zusammen und lösten Spekulationen aus, die völlig aus der Luft gegriffen waren.

SBZ: Wenn Masco sich von verschiedenen europäischen Unternehmungen trennen will, um sich auf die Segmente Bad, Heizung, Küchen- und Mitnahmemöbel zu konzentrieren, wird sich die Gruppe dann auch von Missel trennen, die mit Dämmschläuchen und Isolierungen groß geworden sind?

Schweitzer: Genauso wie über Jung Pumpen spekuliert wurde, wird auch über Missel und einige anderen Kandidaten spekuliert. Welches Unternehmen dabei zum Verkauf stehen wird, darüber kann und will ich mich nicht äußern. An solchen Spekulationen möchte ich mich auch nicht beteiligen.

SBZ: Welche Umsatzzahlen erwartet Sie künftig von Ihnen?

Schweitzer: Wir machen derzeit einen Umsatz von 53 Millionen Euro. Im Inland werden wir unsere Umsätze kontinuierlich weiter ausbauen, auch indem wir dem Handwerk neue innovative Produkte anbieten, die wir gemeinsam umsetzen wollen. Wachstumschancen sehen wir insbesondere im Export. Und hier haben wir sehr ehrgeizige Ziele. Unser Exportanteil liegt derzeit knapp unter 10 %. Diesen Wert wollen wir bis 2007 verdoppeln. Das sind Vereinbarungen, die wir mit dem neuen Eigentümer getroffen haben.

SBZ: Der Bereich Abwassertechnik wird von starken Wettbewerbern hart umkämpft. Wodurch will Jung Pumpen sich Wettbewerbsvorteile verschaffen und sich im Markt behaupten?

Schweitzer: Wir stellen immer wieder unter Beweis, dass Jung Pumpen das führende Unternehmen in der Haus- und Grundstücksentwässerung ist. Das werden auch die nächsten Neuerungen, an denen wir ar-



» Der Eigentümerwechsel hat für das Handwerk und unsere Mitarbeiter keine Auswirkungen «

beiten, untermauern. Unsere neuen Produkte der letzten zwei Jahre, wie beispielsweise die Kondensatpumpe K1 oder der Hebefix H haben gezeigt, das Qualität, Installations- und Wartungsfreundlichkeit vom Installateur honoriert werden.

SBZ: Wo ist das Alleinstellungsmerkmal, also der USP von Jung Pumpen?

Schweitzer: Nach Meinung unserer Kunden sorgen einerseits die technische Differenzierung und andererseits die hohe Lieferbereitschaft von Jung Pumpen für Unvergleichbarkeit. Wir liefern alle Lagerprodukte innerhalb von 24 Stunden und haben zudem einen eigenen Kundendienst, der flächendeckend tätig ist. In Verbindung mit technisch ausgereiften Produkten und einer absolut überzeugenden Produktionsqualität werden diese Leistungen unsere Position im Markt sichern.

SBZ: Welche wichtigen Investitionen wurden in jüngster Zeit getätigt, welche stehen an?

Schweitzer: Erst kürzlich hat Jung Pumpen 1,1 Millionen Euro in ein neues Schulungs- und Kommunikationszentrum investiert. Wir werden weiter in den Bereich For-

schung und Entwicklung investieren und unsere zur Verfügung stehenden Mittel zudem in den Export leiten. Hier müssen wir uns personell verstärken und unseren Stellenwert, den wir in Deutschland haben, auf die europäischen Nachbarländer übertragen. Deshalb haben wir in der Schweiz einen eigenen Repräsentanten eingestellt und uns in Österreich eindeutig zur Dreistufigkeit bekannt. Auch in Polen sehen wir einen Zukunftsmarkt. Durch den Beitritt zur EU werden sich hier Märkte öffnen, in denen wir uns gut positionieren wollen.

SBZ: Welche Unterstützung wollen Sie dem deutschen Handwerk zukünftig anbieten?

Schweitzer: Die Palette unserer Unterstützung für das Handwerk reicht von Schulungsmaßnahmen im hauseigenen „Forum“, bis hin zu Flyern, Broschüren, diversen Werbematerialien sowie Aufstellern und Schnitten von Pumpen. Nicht zu vergessen, unser Beratungsservice vor Ort. Darüber hinaus haben wir unsere Internetpräsenz neu gestaltet und stehen mit einem telefonischen Beratungszentrum für die Beantwortung von Fragen und Problemen der Handwerker bereit.

SBZ: Gibt es noch etwas, was Handwerker zu Jung Pumpen wissen sollten?

Schweitzer: Das Handwerk sollte wissen, dass wir bei Jung Pumpen über eine hohe Fertigungstiefe verfügen und an nur einem Standort, nämlich im westfälischen Stein-

» Wir wollen unseren Exportanteil bis 2007 verdoppeln «

hagen produzieren. In den letzten zwei Jahren haben wir unseren Außendienst ausgebaut und dadurch eine größere vor-Ort-Präsenz erreicht. Im Bereich Hebeanlagen sind wir als Vollsortimenter am Markt und decken mit geprüften Anlagen für jede Anwendung die gesamte Bandbreite der Hausentwässerung ab. Unser Forum in Steinhagen bietet dem Handwerker eine ideale Plattform unsere Produkte kennen zu lernen, und wichtige Tipps für den fachgerechten Einbau vor Ort anzuwenden.

SBZ: Wir bedanken uns für das Gespräch.

Jung Pumpen
GmbH & Co KG
Industriestraße 4-6
33803 Steinhagen
Telefon (0 52 04) 1 70
Telefax (0 52 04) 8 03 68
www.jung-pumpen.de

