

100  
1924 2024

© PENTAIR Jung Pumpen



| 100 Jahre Jung Pumpen – 100 Jahre Geschichte: hier das Hauptgebäude im Jahr 1954.

## Pentair Jung Pumpen – Quality made in Germany

Interview mit Stefan Sirges, Geschäftsführer, und Dr. Andreas Kämpf, Marketingleiter von Jung Pumpen, anlässlich des 100. Geburtstages des Unternehmens

Seit nunmehr 100 Jahren entwickelt und produziert Jung Pumpen Abwasserpumpen, Hebeanlagen und Pumpstationen für die private Haus- und Grundstücksentwässerung sowie für Großprojekte in Industrie und Kommunen. Als Systemanbieter für Abwassertechnik und Druckentwässerung gehört das Unternehmen zu den Marktführern in Deutschland. Jung Pumpen ist ein Tochterunternehmen der Pentair plc mit 11 250 Mitarbeitenden in 26 Ländern.

**André Plambeck:** Herr Sirges, Herr Dr. Kämpf, danke, dass Sie sich auf der diesjährigen IFH in Nürnberg die Zeit nehmen. Beginnen wir mit einem Rückblick: Wie hat sich Jung Pumpen seit seiner Gründung entwickelt?

**Stefan Sirges:** Es freut mich, darüber zu sprechen, Herr Plambeck. Jung Pumpen wurde 1924 in Steinhagen gegründet. Von den Anfängen als kleiner Handwerksbetrieb haben wir uns zu einem führenden Anbieter in

der Abwassertechnik entwickelt. Ein entscheidender Moment war der Übergang zur industriellen Serienproduktion nach dem Zweiten Weltkrieg und die Einführung der ersten Unterwassertauchpumpe in den

1960ern. Diese Schritte waren wesentlich für unser Wachstum und haben die Grundlage für unseren heutigen Erfolg gelegt.

**André Plambeck:** Welche Produktentwicklungen waren für Jung Pumpen besonders wichtig?

**Stefan Sirges:** Neben der U33-Tauchpumpe war die Einführung der Juga 75-Gartenpumpe in den 70er Jahren ein Meilenstein. In den 80ern haben wir die Technologie der Druckentwässerung maßgeblich vorangetrieben und in den 90ern unser eigenes Kunststoffwerk eröffnet. In jüngerer Zeit konzentrieren wir uns auf die Entwicklung smarter Produkte, beispielsweise auf der IOT-Plattform wibutler. Bodenablaufpumpen der Serie Plancofix, sind ein weiteres Beispiel für eine zukunftsweisende Produktausrichtung, mit der bodengleiche Duschen im Bestand realisiert werden, was besonders älteren Menschen eine längere Verweilzeit in den eigenen 4 Wänden ermöglicht.

**André Plambeck:** Wie haben sich die Marketingstrategien von Jung Pumpen im Laufe der Zeit verändert?

**Dr. Andreas Kämpf:** Unsere Marketingstrategien haben sich radikal gewandelt. Früher fokussierten wir uns auf traditionelle Kanäle, heute sind digitale Plattformen – Social Media, Influencer und Online-Berichterstattung – zentral. Ein Beispiel für unsere kreativen Marketingaktionen war die spektakuläre Weltall-Aktion mit unserer U3K-Pumpe. Nach dem Aufstieg mit einem Wetterballon und der Rückkehr per Schallschirm waren Europas Installateure aufgefordert, die mit einem Sensor ausgestattete Pumpe wiederzufinden, quasi ein modernes

Geo-Caching. Prominente wie Sepp Meier und Roberto Blanco haben ebenfalls dazu beigetragen, unsere Produkte sympathisch und zugänglich für unsere Zielgruppen zu präsentieren.

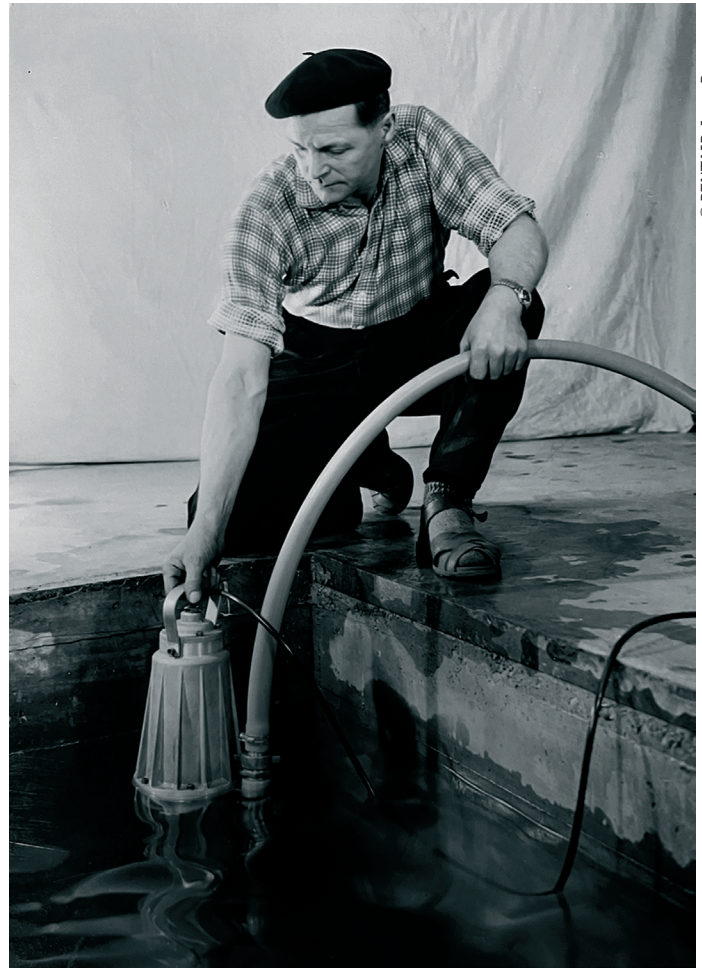
**André Plambeck:** Können Sie einige der herausragenden Projekte oder Erfolge von Jung Pumpen nennen?

**Stefan Sirges:** Ein Schlüsselprojekt war zweifellos unsere Mitwirkung bei der großflächigen Druckentwässerung auf der Ostseehalbinsel Darß. Darüber hinaus sind unsere Innovationen wie der Plancofix und die Flutbox, ein Erste-Hilfe-Kit bei Überflutungen, herausragende Beispiele unseres Engagements, technische Lösungen für gegenwärtige

und zukünftige Herausforderungen bereitzustellen. Kürzlich präsentierten wir auf der IFH in Nürnberg unser neuestes Plug & Play-Produkt, den Easyfix. Dieses bietet SHK-Installateuren ein vormontiertes Set für ein oder zwei Schmutzwasserpumpen, was ihnen die mühsame und zeitaufwendige Installation in schwer zugänglichen Kellerräumen erspart.

**André Plambeck:** Wie hat sich der Kundenservice bei Jung Pumpen entwickelt?

**Dr. Andreas Kämpf:** Kundennähe und Servicequalität stehen bei uns im Vordergrund. Seit den 1960er Jahren haben wir ein umfassendes Netzwerk aus Außendienstmitarbeitern



© PENTAIR Jung Pumpen

Unterwasserpumpen werden mehr und mehr das Kerngeschäft von Jung Pumpen.



© PENTAIR Jung Pumpen

! Produktkampagne für die Schmutzwasserpumpe U3K zum 40ten Bestehen mit Sepp Maier.

und spezialisierten Kundendienstleistungen etabliert. Unsere Kundendiensttechniker führen direkt vor Ort Wartungs- und

Reparaturarbeiten durch, während unsere Außendienstmitarbeiter unsere Handelspartner im Bereich der kommunalen und

häuslichen Entwässerung beraten und informieren. Zu unseren Hauptpartnern zählen dabei vornehmlich Gemeinden, Abwasserzweckverbände, Tiefbauunternehmen sowie Installateure und SHK-Großhändler. Zudem bietet unser Schulungszentrum FORUM ein breites Angebot an Seminaren und Veranstaltungen, die darauf abzielen, unser Fachwissen aktiv zu teilen

**André Plambeck:** Wie würden Sie die Unternehmenskultur bei Jung Pumpen beschreiben?

**Stefan Sirges:** Unsere Kultur ist geprägt von einem starken Innovationsgeist und einem tiefen Respekt für unsere Mitarbeiter und Kunden. Wir legen großen Wert auf nachhaltige Praktiken und die Produktion in Deutschland, was unsere Produkte und Dienstleistungen zuverlässig und von hoher Qualität macht.

**André Plambeck:** Welche Visionen hat Jung Pumpen für die Zukunft?

**Stefan Sirges:** Wir streben danach, unsere führende Position in der Abwassertechnologie zu festigen und weiter auszubauen. Dies beinhaltet die Weiterentwicklung von Produkten, die auf die Herausforderungen einer sich verändernden Welt reagieren, wie die zunehmende Urbanisierung und klimatische Veränderungen. Unsere Vision ist es, weiterhin innovative, umweltfreundliche und smarte Lösungen zu bieten, die das Leben unserer Kunden verbessern.

**André Plambeck:** Vielen Dank, Herr Sirges und Herr Dr. Kämpf, für dieses aufschlussreiche Gespräch. Herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum und weiterhin viel Erfolg. ◀



© PENTAIR Jung Pumpen

! Die Flutbox, das Erste-Hilfe Set bei Hochwasser, wird auch international stark nachgefragt.