

Geschäftsführer von Pipe-Seal-Tec im Interview

„Wir wollen unseren technologischen Vorsprung sichern und ausbauen“

Die Pipe-Seal-Tec GmbH & Co. KG profitiert von der erhöhten Nachfrage nach mechanischen Rohrrinnendichtsystemen. Damit dies so bleibt, investiert das Unternehmen in die Produktentwicklung, den Service und nicht zuletzt in die Erschließung neuer Märkte – auch in Übersee. Wie sich das Geschäft von Pipe-Seal-Tec entwickelt, wie sich der Markt verändert und wie sich das Unternehmen darauf einstellt, dazu äußert sich Geschäftsführer Martin Cygiel im Interview.

Herr Cygiel, wie hat sich der Markt für Ihr Unternehmen verändert?

Cygiel: Sowohl die Akzeptanz als auch die Notwendigkeit von mechanischen Rohrrinnendichtsystemen, insbesondere bei der Linerendanbindung, ist spürbar gestiegen. Dabei kommt Pipe-Seal-Tec zugute, dass unsere Lösungen schnell, zuverlässig und nach vorheriger Schulung fehlerfrei zu installieren sind. Aufwendige Vorbereitungen oder Wartezeiten wie im Fall von aushärtenden Kunstharzen entfallen komplett. Das macht unsere Systemlösungen besonders sicher und wirtschaftlich. Hinzu kommt, dass bei Fehlstellen in Rohrleitungen oder starker Infiltration infolge von Schadstellen Rohrrinnendichtsysteme nicht selten die einzige Lösung sind.

Wie hat sich vor diesem Hintergrund das Geschäft von Pipe-Seal-Tec entwickelt?

Die Pipe-Seal-Tec konnte ihren Umsatz in den letzten zwei Jahren auf nationaler Ebene mehr als verdoppeln. Ein Trend, der sich hoffentlich auch auf dem internationalen Markt fortsetzen wird.

Worauf führen Sie den Erfolg zurück?

Wir setzen auf individuelle Qualitätslösungen, außerordentliche Serviceleistungen und haben ein erstklassig ausgebildetes und hochmotiviertes Team. Das behaupten natürlich alle, aber wir erbringen Tag für Tag den erfolgreichen Nachweis in Form von



Martin Cygiel, Geschäftsführer der Pipe-Seal-Tec GmbH & Co. KG

Mit welchen neuen technischen Anforderungen wird Pipe-Seal-Tec konfrontiert?

Mit der zunehmenden Akzeptanz unserer Systeme steigen natürlich auch die Anforderungen an die Produkte. Insbesondere im Druckrohrbereich werden derzeit im Rahmen der Erstellung von Prüfprogrammen, Regelwerken und Normen aktuelle Anforderungen definiert. Hinzu kommen neue praxisnahe Prüfverfahren im Bereich der Sanierung von Druckrohr- und Trinkwasserleitungen. Für die gestiegenen Ansprüche wollen und werden wir mit unseren Produktentwicklungen entsprechende Lösungen bieten. Hierzu lassen wir unsere Systeme kontinuierlich prüfen. Erkenntnisse aus den Tests fließen direkt in die Weiterentwicklung unserer Produkte ein. Mit dem geplanten Umzug der Pipe-Seal-Tec von Zwickau nach Gelsenkirchen bis zum Jahresende werden wir auch unser Team mit zusätzlichen Fachkräften im Bereich Service und Vertrieb verstärken. Kompetenz und Kundennähe sind elementare Grundlagen unserer Unternehmensphilosophie.

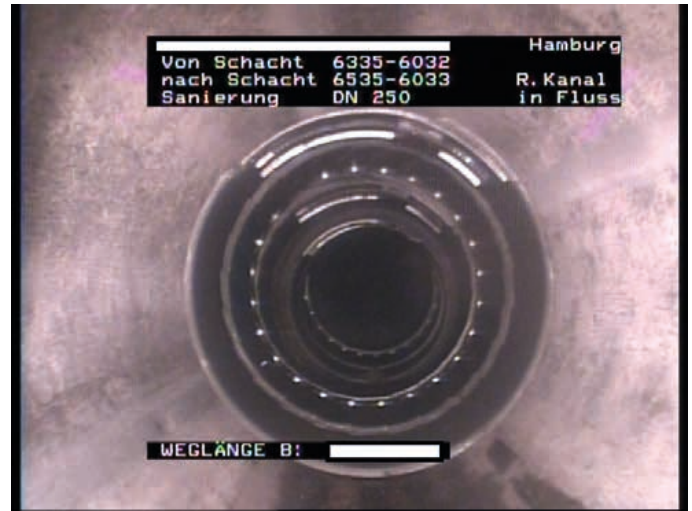
Wie wird sich Ihrer Einschätzung nach der Markt in den nächsten Jahren verändern?

Grabenlose Sanierungsverfahren sind weiter auf dem Vormarsch, insofern wird auch die hohe Nachfrage nach unseren Produkten

„Unsere Rohrrinnendichtsysteme werden auch international noch mehr an Bedeutung gewinnen.“

Supportleistungen auf den Baustellen unserer Anwender. Hinzu kommt, dass wir konsequent in praxisbezogene Referenztests, internationale Zulassungen sowie in Forschung und Entwicklung und nicht zuletzt in Schulungsprogramme für unsere Kunden investiert haben. Auf diese Weise wollen wir unseren technologischen Vorsprung auch weiterhin sichern und ausbauen.

anhalten. Der internationale Markt hat sich schon immer an den hohen Standards grabenloser Sanierungsverfahren in Deutschland orientiert und wird das aus meiner Sicht auch weiterhin tun. Damit werden unsere Rohrrinnendichtsysteme, die einfach und zuverlässig im Handling, sehr langlebig und obendrein wirtschaftlich sind, auch international noch mehr an Bedeutung gewinnen.



Reparaturergebnisse von Rohrversätzen und Lageabweichungen mit Pipe-Seal-Flex. Hier: vor der Reparatur.

Reparaturergebnisse von Rohrversätzen und Lageabweichungen mit Pipe-Seal-Flex. Hier: nach der Reparatur. | Fotos: Pipe-Seal-Tec

Welche Herausforderungen kommen auf Ihr Unternehmen zu?

Es geht darum, uns zusätzliche Vertriebs- und Servicewege zu erschließen, über die wir neue Märkte wie zum Beispiel in Übersee schnell, zuverlässig und direkt bedienen können. Letztlich ist ein Produkt immer nur so gut, wie der, der es einbaut. Deshalb gilt es sicherzustellen, dass die dortigen Unter-

nehmen unsere Produkte fachgerecht anwenden. Die persönliche Betreuung unserer Kunden ist dabei sehr wichtig. Ein reiner Onlinehandel würde hier mittelfristig scheitern.

Mit welchen Neuentwicklungen können Ihre Kunden rechnen?

Zu unserer Unternehmensphilosophie gehört es, dass wir neue Entwicklungen erst

dann kommunizieren, wenn sie abgeschlossen sind und auch im eigenen Haus auf „Herz und Nieren“ geprüft wurden. Aber Sie können davon ausgehen, dass wir auf der kommenden IFAT in München neue Produkte und interessante Referenzen präsentieren werden.

Alle Messebesucher sind eingeladen, sich in Halle C3, Stand 244 davon zu überzeugen.

Alle Ausschreibungen auf einer Website.

So muss das sein!

B_I MEDIEN

B_I ausschreibungsdienste
www.bi-medien.de/ausschreibungsdienste

PIPEFOCUS BEZELA GMBH
Ingenieure für Kanalnetzsanierung

BERATUNG
PLANUNG
PROJEKTSTEUERUNG
QUALITÄTSSICHERUNG
GUTACHTEN

K2 Tower | Kleinewefersstr. 1
47803 Krefeld
T 02151.93 12 671
www.pipefocusbezela.de