

# NIEDERRHEIN MANAGER

Wirtschaft. Regional. Spannend.

REGIO  
MANAGER



**TAP**

PflipsenGroup

## P. & H. PFLIPSEN

Experte für  
Premiumprodukte

## RANKING

Brennstoffhandel,  
Juweliere, Sicherheit

## GRÜNDER

Quartett ausschneiden,  
sammeln, spielen!

## ADWARD

Wählen Sie die  
beste Anzeige!

# 1 Schritt für Schritt

Als Lieferant für Heizöl, Kraft- und Schmierstoffe ist die P. & H. Pflipsen GmbH zuverlässiger Partner von Privat-, Gewerbe- und Industriekunden an Rhein und Ruhr.



Carl-Josef Pflipsen, Geschäftsleitung

„Wer sichere Schritte tun will, muss sie langsam tun.“ Was Johann Wolfgang von Goethe einst so treffend formulierte, ist für Carl-Josef Pflipsen zu einem Grundsatz geworden: „Unser Ziel ist es, weiter zu wachsen“, sagt der Geschäftsführer der P. & H. Pflipsen GmbH. „Damit unsere Kunden von diesem Vorhaben profitieren können, wollen wir aber klei-

ne, wohlüberlegte Schritte gehen und nicht überstürzt handeln.“ Der Erfolg gibt den Mönchengladbachern recht: Schließlich konnte sich Pflipsen in den vergangenen 87 Jahren von einem klassischen Kohlenhandel zu einer bundesweit agierenden Unternehmensgruppe mit rund 150 Mitarbeitern entwickeln. Heute versorgt das Team Privathaushalte, Gewerbe-

betriebe, Industriekunden und Kommunen als zuverlässiger Partner mit Heizöl, Diesel, Kraft- sowie Schmierstoffen. Zudem betreibt Pflipsen ein Tankstellennetz und verfügt über ein Heizungs- und Sanitärunternehmen. „Als Shell-Markenpartner bieten wir unseren Kunden vorrangig die Qualitätsprodukte von Shell an“, erklärt Carl-Josef Pflipsen, der das Familienunternehmen in dritter Generation führt. Ein eigener, aus 30 modernen Tankwagen bestehender Fuhrpark ermöglicht dabei eine kurzfristige, pünktliche und zuverlässige Auslieferung. Gewartet werden die Fahrzeuge übrigens in der firmeneigenen Werkstatt. Darüber hinaus können die Kraftstoff-Spezialisten auf langjährige Vertragsspediteure zurückgreifen, die in den Farben und im Namen der Firma Pflipsen fahren. Dank dieser vertrauensvollen Zusammenarbeit ist eine schnelle, ordnungsgemäße und flexible Belieferung der Bedarfsstellen sichergestellt. Während die Privatkunden in ganz Nordrhein-Westfalen zu finden sind, agiert das Unternehmen im Industrie- und Gewerbebereich bundesweit und sogar darüber hinaus. „Ob auf Sylt oder auf dem Großglockner – dank 500 eigener Tanks und mithilfe unserer Partner gelingt es uns, Auftraggeber in ganz Deutschland jederzeit mit Heizölen, Kraftstoffen oder Schmiermitteln zu versorgen.“

## Experte für Premiumprodukte

Zum Kundenkreis gehören Transport-, Bau- und gewerbliche Unternehmen jeder Größenordnung sowie freie Tankstellen. Insgesamt schlagen die Mönchengladbacher für ihre Auftraggeber übrigens allein an einem einzigen Arbeitstag die stolze Zahl von rund zwei Millionen Litern Diesel, Autokraftstoff und Heizöl um. Mit einem gewöhnlichen Standard-Angebot möchte sich Pflipsen jedoch nicht begnügen. Deshalb haben Kunden in den verschiedenen Geschäftsbereichen die Möglichkeit, zwischen Standardprodukten und Premiumqualitäten zu wählen. „Da wir Shell-Markenpartner sind, können wir beispielsweise auf den FuelSave Diesel zugreifen, der mit einem Additiv versetzt ist, das zur Vermeidung von Ablagerungen im





Das Leitungsteam von links: Dagmar Jansen-Pink (Leitung Tankstellen), Irene Masuch (Leitung kaufmännische Verwaltung), Carl-Josef Pflipsen (Geschäftsleitung), Kerstin Klubuhn (Referentin der Geschäftsleitung), Christoph Holtwick (Leitung Systemtechnik und IT), Christina Schiffler (Leitung Marketing), Helmut Wachsmann (Leitung Vertrieb Schmierstoffe), Daniel Alexander Seim (Leitung Lager und Logistik), Thomas Graf (Prokurist, Leitung Versorgung und Handel)

Einspritzsystem führt“, erklärt Thomas Graf, Prokurist und Leiter des Bereichs Versorgung, Einkauf, Handel. Die leistungsfähige Reinigungskomponente sorgt zudem für eine optimale Leistungsentfaltung und einen niedrigeren Verbrauch. „Insbesondere im Speditions- und Gewerbebereich, in dem große Flotten bewegt werden, ist der Fuel Save Diesel besonders gefragt.“ Spezialisiert ist Pflipsen ebenfalls auf Sonderprodukte. So ist das Mönchengladbacher Unternehmen „der“ Lieferant in der Rhein-Ruhr-Region, der den innovativen Kraftstoff „Shell Gas-to-liquids (GTL) Fuel“ anbieten kann. Der Clou: Da dieser Diesel nicht aus Mineralöl, sondern auf Gasbasis gewonnen wird, verbrennt er rückstandslos und somit schadstoffärmer. „Das Produkt trägt dazu bei, lokale Emissionen zu reduzieren und ist deshalb vor allem für Fahrzeuge interessant, die in Städten unterwegs sind“, erklärt Carl-Josef Pflipsen. Die Qual der Wahl haben Kunden außerdem beim Heizöl: Angeboten wird neben dem Standardprodukt, das sich für moderne Brennwertanlagen genauso wie für herkömmliche Heizölanlagen eignet, auch das schwefelarme Premium-Heizöl mit Shell Effizienz-Formel. Letzteres sorgt durch den Zusatz eines Additivs für eine rußfreie Verbrennung, verringert Ablagerungen in Tank und Leitungen um die Hälfte und kann den Heizölverbrauch um bis zu drei Prozent senken.

## 800 Tonnen Schmierstoffe auf Lager

„Ferner sind wir der richtige Ansprechpartner, wenn es um Schmierstoffe geht“, fügt der Geschäftsführer hinzu. „Dazu zählen sowohl die klassischen Produkte wie Motoren-, Hydraulik- oder Getriebeöle für den Kfz-Bereich als auch Spezialitäten für die verschiedensten Branchen wie die Lebensmittelindustrie, den Schiffsbau, die Metallbearbeitung oder die Land- und Forstwirtschaft.“ In einem 2.000 Quadratmeter großen Lager hält Pflipsen permanent rund 800 Tonnen an unterschiedlichen Schmierstoffen wie Fette, Spezialfette, Motor- und Industrieöle bereit, sodass alle gängigen Produkte in ausreichender Menge zur Verfügung stehen und Bestellungen zeitnah ausgeführt werden können. „Wir agieren für unsere Kunden gerne als Problemlöser. Benötigt eine Firma beispielsweise für jede betriebene Maschine ein bestimmtes Öl vom jeweiligen Hersteller, suchen wir mithilfe von speziellen Tests nach einer Sortenvereinfachung. Der Kunde hat dann im Idealfall die Möglichkeit, nur noch ein einziges Produkt für alle Maschinen einzusetzen.“ Dank des modernen Fuhrparks können die Schmierstoffe ebenfalls als Stück- oder als Containerware sicher zum Kunden befördert werden. Eigene Pumpenwagen ermöglichen zudem die Belieferung über Intermediate

Bulk Container (IBC). Pflipsen befördert aber nicht nur Frischöl zum Kunden, sondern holt es nach dem Gebrauch wieder ab: Neben dem Vertrieb wird nämlich die fachgerechte Entsorgung von Altölen und anderen ölhaltigen Betriebsmitteln angeboten. Dazu zählen unter anderem Aufsaug- und Filtermaterialien, Wischtücher, Schutzkleidung sowie Abfälle von Maschinen-, Getriebe- oder Schmierölen.

## NRW-weites Tankstellennetz

Damit ihren Kunden unterwegs nicht der Kraftstoff ausgeht, betreibt Pflipsen außerdem ein NRW-weites Tankstellennetz. Unter der Marke Shell sowie unter der Eigenmarke TAP versorgt die Unternehmensgruppe Straßenteilnehmer an 25 Standorten mit allem, was für eine reibungslose Fahrt benötigt wird – ganz gleich ob es ums Tanken, Shoppen oder um Serviceangebote fürs Fahrzeug geht. Im nächsten Jahr übernimmt die Pflipsen Group vier weitere Shell-Tankstellen, sodass sich die Zahl der Mitarbeiter im ersten Quartal 2016 noch einmal um circa 50 erhöhen wird. Ein attraktives Angebot hält der Kraftstoff-Spezialist für Vielfahrer bereit: Mit der PflipsenCard können alle Vorhaben an TAP- und Shell-Tankstellen europaweit bargeldlos erledigt werden. „Die Karte bietet für den kleinen Gewerbebetrieb mit wenigen Lieferwagen ▶



und den Spediteur mit zahlreichen LKWs gleichermaßen Vorteile“, verrät Pflipsen. Sonderleistungen wie das Buchen einer Fähre sind ebenfalls möglich. „Bezahlt wird bequem per Abbuchung; der Kunde erhält alle vierzehn Tage eine Abrechnung.“ Sogar Auswertungen zur Fuhrparksteuerung werden auf Wunsch abgerufen. Der Unternehmer kann sich somit darauf verlassen, dass seine Fahrer rundum versorgt sind und darf sich on top regelmäßig über attraktive Rabatte freuen. Pflipsen hat darüber hinaus ein Herz für hungrige Trucker und betreibt am Autohof in Güdderath das „Route 61“: Das Restaurant lädt zu einem Imbiss in der Fahrpause ein und bietet eine gemütliche Alternative zum Rastplatz. Im Einsatz ist die Gruppe aber nicht nur für Auto- und Brummfahrer: „Ein angeschlossenes Heizungs- und Sanitärunternehmen kümmert sich überdies um die Heizungsanlagen von Privatkunden und bietet in diesem Bereich Wartungen, Modernisierungen oder Erneuerungen an“, ergänzt Carl-Josef Pflipsen, dessen Großvater das Unternehmen 1928 gründete. „Die Ursprünge liegen in der Landwirtschaft“, erklärt der heutige Geschäftsführer. „Nach der Aufteilung des Hofes der Familie unter zwei Brüdern war der Betrieb zu klein, um vom Ertrag leben zu können. Aus diesem Grund begann mein Opa Peter damit, sich ein zweites Standbein aufzubauen, indem er seine Bekannten aus der Landwirtschaft beim Transport von Bohnen, Rüben und ähnlichen Produkten unterstützte. So entwickelte sich schon damals das Transportgeschäft.“ In den Nachkriegsjahren stieg Pflipsen dann in den klassischen Kohlenhandel ein, der später vom Ölgeschäft verdrängt wurde. „Mein Großvater sträubte sich zunächst dagegen, die geliebte

Kohle aufzugeben, doch meinem Vater gelang es, ihn zu überreden, auf den Ölhandel umzusteigen.“ Nach dem Firmeneintritt von Carl-Josef Pflipsen kamen schnell die ersten Tankstellen und der Schmierstoffbereich hinzu. Des Weiteren übernahm die Gruppe im Jahr 2008 von Shell das Verkaufsgebiet Rhein-Ruhr und kümmert sich seither auch um die Belieferung von großen Konzernen mit Kraftstoffen. Heute verfügt das Unternehmen neben dem 22.000 Quadratmeter großen Firmengelände in Mönchengladbach über zwei weitere Niederlassungen in Essen und Dormagen. Somit ist Pflipsen nach wie vor eng mit der Heimatregion verbunden. Dafür spricht auch das Engagement als Sponsor beim Fußball-Bundesligisten Borussia Mönchengladbach.

## Langjährige Markentreue

Seit der Firmengründung legt das Team zudem Wert auf Markentreue. Schon zu Zeiten des Kohlenhandels schloss man einen Markenvertrag mit der Rheinpreußen AG ab, die Anfang der 1960er-Jahre zu einem Tochterunternehmen der Deutschen Erdöl AG (DEA) und 1970 von der Texaco AG gekauft wurde. Es folgte der Verkauf an den RWE-Konzern, der seiner neuen Tochtergesellschaft den Namen Dea AG gab. Das dazugehörige Tankstellennetz firmierte fortan unter dem Markennamen DEA. 2002 übernahm Shell schließlich das Downstreamgeschäft. „Obwohl sich der Firmenname durch Verkäufe und Übernahmen mehrfach geändert hat, sind wir der Marke stets treu geblieben und haben somit immer einen starken Partner an der Seite gehabt, auf den wir uns bis heute verlassen können.“ In NRW

bindet der Markenpartnervertrag Pflipsen zwar an verschiedene Tanklager von Shell, dennoch ist das Unternehmen frei im Zukauf von anderen A-Gesellschaften und Importeuren – entsprechend groß ist das Portfolio der Anbieter, die bei Pflipsen ihre Ware positionieren können. Dabei richtet man den Blick hier stets in Richtung Zukunft. Deshalb beschäftigt sich das Team auch mit alternativen und erneuerbaren Energien. Über den Heizungsbau kümmert es sich unter anderem um die Errichtung von Solaranlagen und Wärmepumpen. „Das Geschäft ändert sich kontinuierlich, da muss man am Ball bleiben.“ 2014 stieg man im Bereich des Heizöl-Verkaufs für Endverbraucher ins Onlinegeschäft ein. Im nächsten Jahr soll dann ein Online-Shop entstehen. „Die Zielrichtung ist klar: Unser Handeln ist auf Wachstum ausgelegt. Das soll durch die Übernahme kleinerer Händler gelingen“, so der Geschäftsführer weiter. Auch eine Expansion in die Benelux-Länder sei denkbar. „Bei allen Vorhaben wird aber nach wie vor der Kunde im Mittelpunkt stehen. Deshalb schreiben wir den Servicegedanken groß. Wir sind bemüht, alle Kundenwünsche zu realisieren und arbeiten daran, uns stetig zu verbessern.“ ■

## KONTAKT

**PflipsenGroup** 

**P. & H. Pflipsen GmbH & Co.KG**  
Marie-Bernays-Ring 46 · 41199 Mönchengladbach  
Telefon: 02166/135-0 · Telefax: 02166/135-500  
info@pflipsen.de · www.pflipsen.de