

„In jedem unserer Projekte steckt ganz viel Herzblut – egal ob Reparatur, Sanierung oder Neubau.“

Partnerschaft für effiziente Lösungen

Bei der Planung einer Wärmepumpe sucht Stefan Schellenberg die optimale Lösung für die baulichen Gegebenheiten. Er sucht die richtige Wärmequelle und die optimale Wärmepumpe unter Einbeziehung von möglicherweise vorhandener oder sinnvoller Peripherie wie Photovoltaik, Solarthermie, Speichertechnik oder kontrollierter Wohnungs Lüftung. Aus diesen Gegebenheiten erstellt er einen Entwurf, den er von NIBE prüfen und mit der passenden Regelung versehen lässt. Wenn eine optimale Lösung vorliegt, wird dieser Entwurf von Wolfgang Schellenberg programmiert und in die Praxis umgesetzt.



Die Marke NIBE ist bekannt, und die Kunden sind schon vorinformiert – das erleichtert die Verkaufsgespräche für NIBE Effizienzpartner.



9 JAHRE

Mitarbeiter: 20 Personen
Spezialgebiete: Installation von NIBE Wärmepumpen im Neubau und für die Heizungsmodernisierung NIBE Werkskundendienst

NIBE SYSTEMTECHNIK GMBH
29223 CELLE
NIBE.DE

Das gibt es nur bei NIBE Wärmepumpen

5 Jahre Garantie

Die Qualität und Leistungsfähigkeit von NIBE sind so überzeugend, dass Sie für jede fachgerecht installierte und regelmäßig von Fachleuten gewartete Wärmepumpe eine Garantie von 5 Jahren erhalten können. Für den Erhalt der Garantie muss Ihre Wärmepumpe außerdem registriert werden. Weitere Informationen hierzu erhalten Sie auch auf nibe.de.



15 Jahre Schutz

Durch die Erfahrung als Marktführer in Schweden kann NIBE Ihnen etwas Einzigartiges bieten: die NIBE Wärmepumpen-Versicherung. Damit können Sie die Garantie auf bis zu 15 Jahre verlängern. Im Anschluss an unsere fünfjährige Herstellergarantie können NIBE Kunden die Versicherung nutzen. Der Versicherungsschutz kann jährlich auf bis zu 10 Jahre nach Ende der Garantzeit verlängert werden.



ZUMBUSCH GEBÄUDETECHNIK
GMBH & CO.KG

Bahnhofstraße 24-26 | 36404 Vacha

T +49 36962 24691
F +49 36962 24415
M info@zumbusch-gebaeudetechnik.de
W www.zumbusch-gebaeudetechnik.de



Wir sind die Möglichmacher!

Geht nicht, gibt's nicht – solange die Effizienz gewährleistet ist

Stefan und Wolfgang Schellenberg | NIBE Effizienzpartner seit 2011

Wir sind die Möglichmacher!

Geht nicht, gibt's nicht – solange die Effizienz gewährleistet ist

Ein Zeichen für die Wärmepumpe!

Besucher, die auf der Bundesstraße 84 nach Vacha im Westen von Thüringen kommen, werden von einem riesigen Plakat begrüßt: Mit dem Slogan „Wärmepumpen live erleben“ lädt die Firma Zumbusch Gebäudetechnik zum Besuch ihres NIBE Kompetenzzentrums ein.

Hinter dieser pfiffig und aufmerksamkeitswirksam platzierten Botschaft stehen die Brüder Stefan und Wolfgang Schellenberg, die sich in der Region als NIBE Effizienzpartner einen Namen gemacht haben.

Tradition und Moderne

Die Wurzeln des Unternehmens gehen auf die 1979 von Herrn Zumbusch gegründete Firma für Sanitär- und Heizungsbau zurück. Hier war Stefan Schellenberg einige Jahre angestellt, und als die Frage einer altersbedingten Nachfolgeregelung aufkommt, erfüllt sich der Heizungsaubeister und Betriebswirt seinen Wunsch, die Geschäftsführung des Unternehmens zu leiten.

Zusammen mit seinem Bruder Wolfgang Schellenberg, einem Elektromeister, erfolgt im Jahr 2011 die Übernahme des Unternehmens – der Name Zumbusch ist in der Region etabliert und für solide Handwerksleistungen bekannt – deshalb bleibt er erhalten und auch die Mitarbeiter können weiterbeschäftigt werden.

Gleichzeitig wird die Firma umfassend modernisiert: Ein neuer Fuhrpark, eine Ausstattung des Teams mit modernsten Werkzeugen und weitreichende Investitionen in die Büros und Ausstellungen für Badsanierung und Wärmepumpen schaffen die Basis für eine strategische Weiterentwicklung.

Geballte Kompetenz: Stefan Schellenberg (links), Heizungsaubeister und Betriebswirt, und Wolfgang Schellenberg, Elektromeister, ergänzen einander ideal bei der Planung und Installation von Wärmepumpen.



Ein 11 x 3 m großes, dauerhaft montiertes Plakat weist alle Besucher von Vacha auf das NIBE Kompetenzzentrum der Firma Zumbusch hin.



„Den alten Kram können die anderen machen – wir wollen immer einen Schritt voraus sein!“

Strategische Neuausrichtung

Stefan und Wolfgang waren schon immer große Fans der Wärmepumpe und erste Projekte hatte es auch schon in der Zeit als Mitarbeiter bei Zumbusch gegeben – nun können sie ihre Überzeugung, dass es für die Haustechnik Lösungen gibt, die diese Welt auch für die nachfolgenden Generationen lebenswert erhält, zu einem wichtigen Kompetenzfeld der Firma ausbauen.

„Öl ist viel zu kostbar, um es zu verbrennen.“

Neue Wege zu neuen Kunden

Im Rahmen der Neuausrichtung stützt sich die Firma Zumbusch auf mehrere Standbeine: Zum einen wird das historisch wichtige Geschäftsfeld Industrie- und Gewerbekunden ausgebaut und mit der Arbeit für regionale Betriebe erweitert. Zugleich wird der Fokus zunehmend auf Privatkunden gelegt, die Marktansprache erfolgt dabei zum Teil über die Mitarbeiter der Industriekunden, zu denen ein guter Kontakt besteht und die die Qualität der Arbeit der Firma Zumbusch zu schätzen wissen.

Bei einigen dieser Kunden können Wärmepumpen installiert werden, und eine enorme Weiterempfehlungsrate führt zu einer schnellen Expansion in die Bereiche Neubau und Sanierung. Durch eine geschickte Nutzung der Social-Media-Kanäle wird die Mundpropaganda verstärkt, und die Firma Zumbusch entwickelt sich zum anerkannten Spezialisten für nachhaltige und effiziente Heizsysteme. Das Gute daran: Die Wertschöpfung bei den Privatkunden lässt sich von der Heizung zur Badsanierung – oder umgekehrt – strecken.

„Unsere Kunden schätzen besonders das Know-how und die fachkompetente Beratung.“

In der Ausstellung wird auch Hausbau-Unternehmen für Bauherren-Infoabende angeboten. Ein weiteres Highlight ist die Einladung von Schulklassen zum Physikunterricht bei Zumbusch: Im NIBE Kompetenzzentrum kann den Schülerinnen und Schülern das Funktionsprinzip einer Wärmepumpe „live“ erklärt werden. Darauf bauen weitere Schulprojekte mit dem Themenfeld „Klimaschutz in der Praxis“ auf.



Kontakt zu NIBE

Auf einer Messe des Großhandelspartners entsteht der Kontakt zu NIBE, die Brüder Schellenberg studieren die Unterlagen von NIBE und sind von dem breiten Portfolio mit technischen Lösungen für jeden Anwendungsfall in Verbindung mit herausragenden Leistungswerten überzeugt. Die Spezialisierung von NIBE auf Wärmepumpen zeugt von einer hohen Kompetenz, die sie gerne in ihrer täglichen Arbeit nutzen wollen.

Die Brüder Schellenberg probieren die Zusammenarbeit mit NIBE, und nach den ersten erfolgreichen Projekten wird die Firma Zumbusch NIBE Effizienzpartner. Kurz darauf wird die Kooperation durch die Übernahme der Service-Partnerschaft für die Inbetriebnahme und Wartung der Anlagen ausgebaut und gefestigt.

„In jedem unserer Projekte steckt ganz viel Herzblut – egal ob Reparatur, Sanierung oder Neubau.“

In einem Nachbarort konnten mehrere Wärmepumpen aufgrund falscher Planung das Komfortlevel für die Bewohner nicht sicherstellen, deshalb mussten diese Anlagen wieder herausgerissen werden. In diesem Ort hatte sich eine negative Lobby gegenüber der Wärmepumpe aufgebaut. Die Firma Zumbusch hat es geschafft, die Stimmung zu drehen und auch dort Kunden für NIBE Wärmepumpen zu gewinnen und sie mit optimalen Leistungswerten und einem behaglichen Raumklima zu überzeugen. Darauf sind die Brüder besonders stolz!

„Die besten Lösungen entstehen im intensiven Dialog mit NIBE.“

Das Plakat an der Fassade ist nur ein Teil der Unterstützung, die die Firma Zumbusch als NIBE Effizienzpartner in Anspruch nimmt: Der moderne Fuhrpark ist im attraktiven NIBE Design gestaltet, und auf der Internetseite sind die NIBE Partnerseiten eingebunden – über die Fachpartnersuche werden viele Anfragen generiert.

Im NIBE Kompetenzzentrum können Kunden „Wärmepumpen live erleben“. An drei im Betrieb stehenden Wärmepumpen werden die Kunden hier beraten. Diese Ausstellung wird intensiv genutzt, um Kunden die Regelung zu erklären und den geräuscharmen Betrieb eindrucksvoll zu demonstrieren.

Mit den modernen, im NIBE Design gestalteten Firmenfahrzeugen erfolgen die Kundenbesuche zur Erledigung der Beratungs- und Serviceaufgaben.

„Wärmepumpen live erleben“ – die Ausstellung mit drei betriebsbereiten NIBE Wärmepumpen ist ein Besuchermagnet.

