

Wirtschaftsstandort

Kreis Viersen

Ausgabe
November 2017

Starke Marke Niederrhein

Wie Martina Baumgärtner
und ihr Team das Profil
der Region als HotSpot
für Touristen schärfen
wollen – Seite 12

aqua-sol in Kempen:
Sauna und Wasserwelt
als Besuchermagnet
Seite 16

Familiensache:
Molls GmbH setzt auf
persönliche Kundennähe
Seite 22

Experten-Tipps:
Neue Partner für Steuer
und Immobilien
Seite 41/42



„Kunden schätzen den persönlichen Draht zu uns“

Ein junges Unternehmen mit reichlich Erfahrung – ein Widerspruch in sich? Nicht im Falle der Molls GmbH: Die beiden Geschäftsführer André und Michael Molls sind bereits Experten als Messdienstleister.

Herr Molls, die MOLLs GmbH, die von Ihren Söhnen André und Michael geführt wird, ist in ihrer jetzigen Form ein recht junges Unternehmen, nämlich gestartet am 1. Oktober 2016. Die Firmenhistorie reicht jedoch – unter anderem auch dank Ihnen – bis zum Anfang der 1950er Jahre zurück.

Axel Molls: Das ist richtig. Mein Vater Josef Molls gründete die Handelsvertretung 1953 mit seinem später verstorbenen Partner Gerhard Wolff; Firmensstandorte waren Viersen und Düsseldorf. Man darf sagen, dass mein Vater in Deutschland seinerzeit einer der Pioniere im Bereich der Messdienstleistungen war. 1976 trat ich dann in das Unternehmen ein und übernahm 1992 die Geschäftsführung von meinem Vater.

Diesen Staffelpstab haben Sie nun weitergegeben an Ihre Söhne, allerdings in einer anderen Firmenkonstellation.

Axel Molls: Meine Handelsvertretung in ihrer bisherigen Form wurde Ende September 2016 an die Muttergesellschaft übergeben. Die Molls GmbH ist losgelöst davon als unabhängiges Messdienstleistungsunternehmen tätig. *André Molls:* Mein Bruder und ich leiteten

bereits seit 2011 das operative Geschäft der Handelsvertretung. Nachdem klar war, dass die Handelsvertretung an die Muttergesellschaft übergeben wird, fällten wir den Entschluss, uns selbständig zu machen, um mittel- bis langfristig einen Unternehmenswert zu generieren.

Michael Molls: Entscheidend war für uns, dass wir den Kunden in gleicher Weise einen hochprofessionellen Service und den gewohnten persönlichen Kontakt bieten, verbunden mit ausgezeichneter Qualität. Von Beginn an haben wir versucht, einheitliche Prozesse zu etablieren, die wir immer wieder auf den Prüfstand stellen.

Inwiefern?

André Molls: Wir haben binnen kurzer Zeit einen großen Stamm an Kunden für uns gewinnen können. Deshalb war wichtig für uns, dass die Prozesse von Anfang an auch massentauglich sind.

Was schätzen Ihre Kunden an Ihrem Unternehmen?

Michael Molls: In erster Linie den persönlichen Draht und die konkreten Ansprech-

partner. In einer Branche mit sehr komplexen gesetzlichen Vorgaben sind persönliche Ansprechpartner der Schlüssel des Erfolgs. Gegenüber anonymen Großunternehmen, bei denen Kunden bei Fragen erst einmal in einem Call-Center landen, können wir mit unserem Servicegedanken punkten.

André Molls: Dieser persönliche Kontakt zu den Kunden ist auch vor dem Hintergrund, dass in der Regel langfristige Verträge geschlossen werden, ein ganz entscheidendes Kriterium.

Axel Molls: Hinzu kommt, dass Vertrauen eine ganz entscheidende Rolle spielt. Durch oftmals jahrzehntelange Zusammenarbeit ist nachhaltiges Vertrauen bei den Kunden gewachsen.

Somit wollen Sie getreu Ihres Firmenslogan „Unabhängig – fair – von hier“ ganz nah beim Kunden sein und sich deutlich von den großen Anbietern abgrenzen ...

Michael Molls: Ganz genau. Wie sehr die Kunden den persönlichen Draht zum Dienstleister zu schätzen wissen, wurde uns in den vergangenen Monaten mehr als deutlich. Als wir noch unter der Flagge der Generalunternehmung gearbeitet haben, wurden wir als persönliche Kundenbetreuer wahrgenommen, obwohl wir ja im Grunde für einen großen Konzern gearbeitet haben. Als wir nicht mehr für unsere bisherigen Kunden zuständig waren, haben diese schnell den Unterschied gemerkt. Insofern sind wir uns sicher, dass wir in Zukunft gute Chancen bei potenziellen Kunden haben werden, die einen persönlichen und schnellen Service sowie die örtliche Nähe zum Dienst-

leister zu schätzen wissen. Messdienstleistung ist und bleibt Vertrauenssache.

Wie optimistisch waren Sie denn vor Ihrem Sprung in die Selbständigkeit? Schließlich standen Sie am Tag der Firmengründung am 1. Oktober 2016 zunächst ohne einen einzigen Kunden da.

André Molls: Wir haben unsere Unternehmung von Anfang an auf solide Beine gestellt. Begonnen haben wir mit einem Team von vier Mitarbeitern, die wir ganz gezielt nach Fachkenntnissen auf ihren jeweiligen Gebieten, aber auch nach ihren bisherigen Kundenkontakten ausgewählt haben. Mit ihnen als vertrauten Ansprechpartnern konnten wir schnell etliche Kunden für unsere Firmen gewinnen. Hinzu kam, dass per gesetzlicher Regelung in Nordrhein-Westfalen bis Ende 2016 alle Haushalte mit Rauchwarmmeldern ausgestattet sein mussten, was ein weiteres unserer Geschäftsfelder ist. So konnten wir auch über diesen Weg viele neue und wertvolle Kundenkontakte knüpfen. Ich kann ohne Übertreibung sagen, dass wir von Anfang an auf tolle Resonanz gestoßen sind. *Michael Molls:* Das geht inzwischen soweit, dass wir nicht nur viele Privathaushalte und kleinere Wohneinheiten betreuen, sondern

„Nachhaltiges Vertrauen ist durch jahrzehntelange Zusammenarbeit gewachsen“

Axel Molls

„Wir sind von Anfang an auf tolle Resonanz gestoßen“

André Molls

INFO

Die MOLLs GmbH ist Partner der Delta-t Gruppe, mit der das Willicher Unternehmen in der Lage ist, seinen Kunden auch bei besonders komplexen Anforderungen immer eine Rundum-Betreuung aus einer Hand garantieren zu können. So unterstützt die Molls GmbH bei rechtlichen Fragen zu Heizkostenabrechnungen, branchenspezifischen Spezialfragen sowie bei der Bewertung besonders komplexer technischer Gegebenheiten.

auch Großkunden, etwa Hausverwaltungen und Wohnungsbaugesellschaften mit großen Immobilienbeständen.

André Molls: Wir profitieren davon, in einer Region mit etlichen größeren Städten wie Düsseldorf, Neuss, Aachen, Mönchengladbach und Krefeld, um nur einige zu nennen, zu leben. Entsprechend hoch ist die Zahl unserer potenziellen Kunden.

Welche Trends sehen

Sie speziell für Ihre Branche in den nächsten Jahren?

Michael Molls: Wie überall spielt auch bei uns die zunehmende Digitalisierung eine große Rolle. Das Thema Energie-Monitoring wird größer werden, vor allem um auch dem Kunden eine größere Transparenz in Sachen Verbrauch und Abrechnung zu ermöglichen.

Welches Ziel haben Sie sich für das Wachstum Ihrer noch jungen Firma gesetzt?

André Molls: Wir streben ein kontinuierliches, gesundes Wachstum an, auch um unsere Prozesse in einem umkämpften Massenmarkt weiter optimieren zu können. Wir wollen aber auch innovativ sein, um die sich künftig ergebenden Trends, die mein Bruder erwähnte, mitgestalten zu können.

KONTAKT

Molls GmbH
Lerchenfeldstraße 111
47877 Willich
☎ 02156.49 25 03 0
☎ 02156.49 25 03 9
@ info@molls.eu
🌐 www.molls.eu

Michael Molls, Axel Molls und André Molls im Gespräch mit Wirtschaftsstandort-Redakteur Jan Finken (von links).

Fotos: Andreas Baum

