



„Einige geben hundert Euro für Knaller aus“

Jürgen Schnettger über Böller-Bestseller

EMSDETTEN. Der Verkauf von Feuerwerk läuft auf Hochtouren, so auch bei Thomas Philipps an der Eisenbahnstraße in Emsdetten. EV-Mitarbeiter Jan-Niklas Hellmann sprach mit Marktleiter Jürgen Schnettger über jahrelange Bestseller, Kaufverhalten und die Neuheiten auf dem Markt.



**INTERVIEW
der Woche**

Um fünf Uhr hatten Sie am Mittwoch bereits geöffnet, gehen die Leute denn so früh schon Feuerwerk kaufen?

Wir wollten die ersten sein, die Feuerwerk verkaufen. Dieser frühe Verkauf wird gut angenommen. Neben unserer Stammkundschaft sind es vor allem die Schichtarbeiter, die aus der Nachtschicht kommen und eben noch Feuerwerk einkaufen wollen. Aber auch Kinder drängen ihre Eltern dazu, früh das Feuerwerk zu kaufen, weil sie Angst haben, dass sonst alles weg ist.

Doch Sie sind vorbereitet und haben genügend Böller?

Dieses Jahr haben wir noch etwas mehr eingekauft als im Vorjahr. Insgesamt mehrere Tonnen. Letztes Jahr hat es genau gereicht, also wird es wohl auch dieses Jahr passen.

Was passiert denn mit dem überschüssigen Feuerwerk, wird das eingelagert und nächstes Jahr wieder angeboten?

Unverkaufte Ware wird wieder speziell verpackt und von der Industrie zurückgenommen.

Seit fünf Jahren verkaufen

Sie nun Feuerwerk. Gibt es einen Trend in puncto Einkaufsverhalten?

Mengenmäßig ist es stabil. Die meisten Leute kaufen für durchschnittlich 60 bis 80 Euro ein. Einige Leute geben sogar einige hundert Euro für Knaller aus.

Welche Böller sind die beliebtesten?

Der Trend geht weg von lauten China-Böllern. Dafür werden mehr Feuerwerksbatterien gekauft.

Der Trend geht weg von lauten China-Böllern.

Jürgen Schnettger

Was sind denn die Neuheiten in diesem Jahr?

Besagte Batterien gibt es in vielen Ausführungen. Der Vorteil ist, dass man sie einmal anzündet und dann bis zu anderthalb Minuten Feuerwerk bekommt. Nach einer Gesetzesänderung dürfen sie dieses Jahr nämlich bis zu 500 Gramm Sprengstoffe enthalten. Früher hatten solche Batterien einige hundert Schuss, dieses Jahr haben wir ein „Drachenfeuer“ mit 1200 Schuss.

Bis wann ist das Feuerwerk noch zu kaufen?

Wir haben an Silvester für Kurzschnellere von 8 bis 13 Uhr geöffnet.



Er kennt sich aus mit Feuerwerk: Thomas Philipps-Marktleiter Jürgen Schnettger. EV-Foto Hellmann

STANDORT EMSDETTEN

Die LVM-Partner in Emsdetten kooperieren



So sieht sie aus, die Mannschaft von Michael Plagge (l.), einem der beiden LVM-Partner in Emsdetten.

Foto pfr

Vertrauen kann so smart sein

Günther Löbke und Michael Plagge setzen auf langfristige Kundenbeziehungen

EMSDETTEN. Was den Unterschied zwischen gut und billig ausmacht, merken Kunden oft erst, wenn ein Schaden eintritt. Die LVM-Partner Michael Plagge und Günther Löbke wollen dagegen zeigen, dass „Versicherung“ das Gegenteil von „Verunsicherung“ sein kann. Ihre Kundenbeziehungen sind auf Langfristigkeit angelegt.

Sie nennen sich nicht Vertreter, Makler oder Agenten, sie nennen sich „LVM-Vertrauensleute“. Vertrauen schafft Ruhe. Die strahlen Günther Löbke und Michael Plagge auch aus, wenn sie – meist Montagsmorgens – auf die Woche blicken. Die beiden selbständigen Leiter der zwei LVM-Agenturen Emsdettens bringen es zusammen auf 60 Jahre Berufserfahrung. Sie tauschen sich regelmäßig aus und haben in ihrem Job schon zu viel erlebt, um in planlose Hektik zu verfallen.

Nicht getrieben

„Wir werden nicht durch Zahlen und Bilanzen von der Zentrale getrieben“, fasst Michael Plagge zusammen, was beide verbindet. „Beratung hat bei uns eine ganz andere Qualität.“ Und die richtet sich nach dem Kompass. Denn „Kompass“ heißt das EDV-Programm, in dem alle Informationen über Kunden und Verträge zusammenlaufen. „Sicherlich wollen wir oft mehr von unseren Kunden wissen als andere Anbieter“, erläut-



Die beiden Agenturleiter gemeinsam beim Studium der Ergebnisse des jüngsten Ratings der Wirtschaftswoche für den Produktbereich „Lebensversicherungen“.

EV-foto Beutgen

tert Plagge die Philosophie hinter der Software, „aber dafür können wir individuelle Pakete schnüren. Wir kennen unsere Kunden besser. Und die wissen, woran sie bei uns sind.“ Vertrauen gegen Vertrauen also.

Diese handfeste Grundhaltung prägt die LVM seit mehr

als 100 Jahren. Als bauerlicher Versicherungsverein für das Münsterland 1896 gegründet, wuchs sie zu einem bundesweit aktiven Player in Assecuranzen und Finanzdienstleistungen. Immer im Kern: Handeln auf Gegenseitigkeit. Als 1923 die große Inflation Geldvermögen auf-

zehrte, regulierte die LVM Prämien und Schäden mit Roggen statt mit wertlosem bedrucktem Papier.

Alte Kamellen? Auf keinen Fall, meint der gelehrte Banker Günther Löbke. „Rücklagen, Eigenkapital und Sicherheiten, darauf wird bei der LVM größter Wert gelegt“, er-

läutert der Endfünffziger, den bald 40 Jahre mit dem Unternehmen verbinden. „Einige nennen das konservativ“, meint Löbke und zuckt gelassen mit den Schultern, „ich nenne es solide.“ So manchen vermeintlich „smarten“ Akteur hat die Finanzkrise aus der Bahn gehauen. Ganze Gesellschaften wurden gekauft und in internationale Großkonzerne einsortiert. Nicht die LVM. Sie blieb in ruhigem Fahrwasser.

Der Mann vor Ort

So konservativ die Strategie, so agil wollen sich Löbke und Plagge im Service zeigen. Wer einen Schaden erleidet, soll nicht lange auf Bares warten. Da werden zum Beispiel Hagelschäden am Auto schon mal in Sammelregulierungen zügig ausgeglichen. Und wenn es ganz schnell gehen muss, bringt der Vertrauensmann einen Scheck direkt an den Ort des Geschehens.

Um Zulagen für die Riesterrente oder Änderungen im Kleingedruckten müssen sich die wenigsten LVM-Kunden sorgen. Entweder gibt es einen automatischen Upgrade oder der Mann vor Ort kümmert sich darum. So füllen die Vertrauensleute der lokalen Agenturen das Plakatommo der LVM „In guten Händen“ mit persönlichem Service. Langfristig, sind sich Löbke und Plagge sicher, zahlt sich das mehr aus als Dumpingpreise und Geschachere.

Peter Beutgen

Beständig unter den Besten

Bewertung der „Wirtschaftswoche“

EMSDETTEN. Aus der jüngsten Bewertung von Lebensversicherungen der „Wirtschaftswoche“ ging die LVM (Landwirtschaftlicher Versicherungsverein Münster) zum zweiten Mal in Folge als Testieger hervor. Bewertet wurden die 75 wichtigsten Versicherungsgesellschaften in Deutschland. In dem nach dem Wiener Finanzwissenschaftler Professor Jörg Finsinger benannten Rating loben die Tester vor allem die geringen Kosten des Vertragsabschlusses, die langfristig solide Verzinsung sowie die moderaten Verwaltungskosten, die LVM-Kunden in Rech-

nung gestellt werden. Zudem schütten die Münsteraner 93,3 Prozent ihrer Überschüsse an die Versicherten an – ein Spitzenwert. „Wir wollen nicht um den ersten Platz streiten“, heißt es von der Zentrale in Münster. Es bringe nichts, wenn Renditen in Boomjahren explodieren und bei schwachen Märkten weit unter den Schnitt sinken. Was sich auszahle sei „Beständigkeit“. In dieser Hinsicht brilliert die LVM: In den vergangenen zehn Jahren erreichte sie bei Ratings zwar nicht immer den Spitzenplatz, platzierte sich aber durchweg unter den ersten Zehn. pb



Günther Löbke (3.v.r.) mit seinem Team.

Foto pfr

Die Serie „Unternehmensgeschichten“

wird Ihnen präsentiert von



Emsdettener Volkszeitung



Steckbrief

- ▶ LVM-Agenturen Löbke und Plagge in Emsdetten
- ▶ Gegründet: Der Landwirtschaftliche Versicherungsverein wurde 1896 gegründet. Die Familie Plagge betreut Kunden in Emsdetten seit 1949 – heute in dritter Generation – Günther Löbke seit 1971. Beide Agenturen sind selbständig, stimmen sich aber ab.
- ▶ Mitarbeiter: Drei Vollzeitkräfte und zwei Azubis (Löbke), vier Vollzeitkräfte und zwei Azubis (Plagge)
- ▶ Leistungen: Versicherungen und Finanzdienstleistungen aller Art.
- ▶ Anschrift: LVM-Servicebüro Löbke, Hansestraße 10, Tel. 2690; LVM Servicebüro Plagge, Borghorster Straße 72, Tel. 95 53 43.
- ▶ Internet: www.loebke.lvm.de www.plagge.lvm.de