

Ganzheitlicher Ansatz zu maximalem Kundennutzen MÜTRON Müller auf dem Weg nach vorn

Von der Kleinstmengenbelieferung in Form der Katalogdistribution über die Elektromechanik fokussierte Fachdistribution bis zur projektspezifischen Entwicklung kundenspezifischer Komponenten und Systemlösungen in der Systemdistribution schnürt Müttron kundenspezifische Dienstleistungspakete für Industriekunden.

Einzelteile sehen, Konzepte verstehen. Unter diesem Slogan treiben Geschäftsführer Wolfgang Faßbender, und Ralf Kurenbach, Leiter Vertrieb & Marketing, konsequent den Wandel des bekannten Katalog-Distributors Müttron voran.

Ihr Ziel: Ganzheitliche Lösungen für elektronische Bauelemente anzubieten. Begonnen haben die beiden Rheinländer, die eine neue berufliche Herausforderung im Norden suchten, den Transferprozess Ende des Jahres 2003. Der Wandel ist für Kurenbach auch ein Ausdruck der Ehrlichkeit gegenüber dem Kunden. Katalog-Distributoren müssen ein breites Produktportfolio für ein breites Branchenspektrum und damit eine breite Kundenbasis anbieten. »Als Mittelständler mit derzeit 40 Mitarbeitern erreicht man da irgendwann die Grenzen seiner Kompetenz«, gibt er zu, »wir können auf dieser Basis schlichtweg nicht mit Anbietern konkurrieren, die mehrere Hunderttausend Artikel im Angebot haben«. Dass schiere Größe aber auch in der Katalog-Distribution nicht der alles entscheidende Faktor ist, verdeutlicht Faßbender mit dieser Aussage: »Mit unseren derzeit 40 Mitarbeitern gehören wir vielleicht nicht zu den größten Unternehmen der Branche, sicher jedoch zu den gesündesten und leistungsfähigsten«. Die Punkte die für Müttron sprechen, sind unter anderem die klassischen Trümpfe des Mittelstands: Flexibilität und Zuverlässigkeit. »Bei uns hat der Kunde einen Ansprechpartner für sein Projekt«, erläutert Kurenbach, »und unsere Unternehmensgröße bietet die Möglichkeit, uns ganz auf den Kunden einzustellen«. Das Ziel, Müttron vom klassischen Katalog-Distributor zu einem Unternehmen der Systemdistribution zu formen, treiben Faßbender und Kurenbach schrittweise voran. An manchen Punkten wurde das ursprüngliche Transformationskonzept in Hinblick auf die Fokussierung im Bereich Elektromechanik immer wieder optimiert. Aktuell gründet das Müttron-Geschäft auf zwei Säulen: der Katalog- und der Fachdistribution. Ein festes Team von erfahrenen Mitarbeitern sorgt in der Katalogdistribution für einen schnellen und reibungslosen Service. Der Kunde kann bei einer sehr hohen Lagerverfügbarkeit auf knapp 38.000 Produkte von rund 80 Herstellern zugreifen. »Montags bis Donnerstags fährt bei uns der letzte UPS-Wagen um 18 Uhr weg«, berichtet Kurenbach, »am Freitag gehen die letzten Waren um 17.00 Uhr aus dem Haus«. Seit dem Jahr 2000 verfügt das Unternehmen auch über einen Online-Shop, der dem Kunden tagesaktuelle Lagerbestände anzeigt. Im Vertriebsbereich der Fachdistribution sind derzeit insgesamt 16 Mitarbeiter beschäftigt. Während es bei der Katalogdistribution nach Darstellung von Kurenbach vor allem um Kleinstmengenverfügbarkeit ab Lager für Anwendungsbereiche wie die Instandhaltung geht, konzentrieren sich die Mitarbeiter der Fachdistribution auf die Design-In-Unterstützung im Vorfeld der Serienproduktion.



Experten im Gespräch: (von links) Engelbert Hopf (Markt&Technik), Ralf Kurenbach und Wolfgang Faßbender (MÜTRON) im Interview

»Unsere Kernkompetenz liegt hier ganz klar im Bereich der Elektromechanik«, betont Faßbender, »Steckverbinder, Schalter, Taster, Relais, Netzfilter, Sicherungen und Gehäusesysteme, das ist unser Metier«. Produktkompetenz wird dabei mit kundenspezifischen Logistiklösungen verbunden, um erstklassige logistische Unterstützung für die Serienversorgung leisten zu können. »Durch die Fokussierung auf den Elektromechanikbereich können unsere Mitarbeiter ihre Produktkompetenz beim Kunden glaubhaft einbringen«, stellt Kurenbach fest, »in vielen Fällen sind es unsere Mitarbeiter, die bei Kunden, die nicht vom Komponentenhersteller direkt betreut werden, die Entwickler über Produktinnovationen informieren, die zur Lösung ihrer spezifischen Aufgabenstellung beitragen können«. Zu den namhaften Herstellern, mit denen Müttron in der Fachdistribution zusammenarbeitet gehören im Steckverbinderbereich etwa Hirschmann, ITT und Lumberg Radiall, Schaltbau und Phoenix Contact, seit kurzem vertritt das Unternehmen auch Souriau. Bei Schaltern und Tastern arbeitet Müttron unter anderem mit den beiden deutschen Premiummarken Rafi und Marquardt zusammen. Auch im Relaisbereich zählen mit Omron und Panasonic zwei führende Unternehmen der Branche zum Müttron-Vertriebsspektrum. Beim Thema Sicherungen und Sicherungsschalter arbeitet das in Achim bei Bremen ansässige Unternehmen mit Schurter zusammen. Distributionspartner bei Lüftern ist ebmpapst und bei Gehäuse-Systemen Apra Norm. Insgesamt listet die Linecard des Bereichs Fachdistribution derzeit 22 Unternehmen auf, darunter fünf Spezialisten für passive Bauelemente. Aus der Fachdistribution heraus entwickelt Müttron schließlich die Systemdistribution.

Auch dort liegt, wie bei der Fachdistribution, der Schwerpunkt auf dem Industriegeschäft. »Unsere Zielmärkte sind der Maschinenbau, die Medizin- und Sicherheitstechnik, der Bereich regenerativer Energien und die Automotive-Zulieferindustrie«, grenzt Faßbender das Tätigkeitsfeld ein. Im Zusammenspiel mit Applikationsingenieuren der Partner, unterstützt Müttron, basierend auf eigenem Know-how, seine Kunden bei der Entwicklung kundenspezifischer Komponenten und Systemlösungen. Müttron empfiehlt sich dabei als leistungsfähiger Partner für die Veredelung von Standardprodukten sowie die projektbezogene Entwicklung und Produktion von Baugruppen und Geräten. Ein gewachsenes Netzwerk von 20 Fertigungspartnern deckt dabei die verschiedensten Fertigungsbereiche ab. Seit einem guten Jahr beginnt sich das Systemgeschäft nun zu entwickeln, knapp ein Dutzend Kunden konnte Müttron in diesem Bereich bereits für sich gewinnen. »Im Moment liegt der Schwerpunkt dieser Aktivitäten noch in Norddeutschland«, berichtet Kurenbach, »aber wir wollen dafür sorgen, dass dieses Serviceangebot auch in Süddeutschland bekannter wird«. Dort erzielt Müttron in letzter Zeit die höchsten Steigerungsraten, allerdings ausgehend von einem niedrigen Niveau, wie Faßbender hinzufügt. Für das laufende Geschäftsjahr strebt Müttron eine weitere, zweistellige, prozentuale Umsatzsteigerung gegenüber 2006 an. Der größte Wachstumsschub wird dabei aus der Fachdistribution kommen, wo Müttron neue Partner wie Souriau für sich gewinnen konnte. Seinen Ruf als innovativer Partner der Industrie will das Unternehmen in diesem Jahr mit drei Experten-Forums unterstreichen. In Bonn, Stuttgart und auf der Nordseeinsel Juist, werden Experten ausgewählten Müttron-Kunden Expertenwissen zu Themen wie Einkauf, Logistik und kreative Vernetzung vermittelt. Kurenbach: »Wir setzen auf Loyalitätsmarketing und verknüpfen Marketing, Mitarbeiter und Kunden systematisch zu einer ganzheitlichen Unternehmensstrategie. Nur aus der ganzheitlichen Kundenbetrachtung erzielen wir für den Kunden maximalen Nutzen und helfen, seine Erfolge zu fördern.«