

Handelshaus und Manufaktur

Möllering ist für die Zukunft gut aufgestellt, kann auf langjährige intensive Kundenbeziehungen bauen, die man sich über lange Zeit hart erarbeitet hat. In den letzten 15 Jahren konnte der Umsatz verdreifacht werden. Besonders ist dabei das Konzept, dem Kunden nicht nur als Händler von Standard- und Sonderprodukten sondern auch als Produzent von Speziallösungen zur Seite zu stehen. Dazu tragen in hohem Maße die eigenverantwortlich arbeitenden Mitarbeiter bei, die sich in den jüngst bezogenen neuen Räumlichkeiten wohl und motiviert fühlen.



Bildquelle: Möllering

Mehr denn je lautet das Gebot der Stunde: „Kunden begeistern und binden“. Das kann auch mit so exotisch klingenden Produkten wie Kammerakeldichtungen gelingen. Zu Hunderten liegen diese, auf den ersten Blick recht unscheinbaren Teile auf einem Tisch in der Produktionshalle bei der Möllering Gummi- und Kunststofftechnik GmbH, fein säuberlich nebeneinander aufgereiht und harren einem weiteren Bearbeitungsschritt. Mit geschickten Händen gelingt die diffizile Tätigkeit einer am Tisch sitzenden Mitarbeiterin, die sich mit unerschütterlicher Ruhe der Mammutaufgabe stellt. Die beschriebene Szenerie ist typisch für zwei wichtige Faktoren, die zum langanhaltenden Erfolg des Technischen Händlers aus Norderstedt beitragen – er bietet Produkte, die seinen Kunden bisher scheinbar unlösbare Probleme vom Leib schaffen und er kann auf Mitarbeiter vertrauen, die motiviert und gelassen ihre Aufgaben angehen. Besagte handveredelte Dichtungen, „Made in Germany“, sorgen bei einer wichtigen Kundengruppe für eine erhebliche Senkung der Betriebskosten. Nicht nur

deshalb wurde die Entwicklung im Jahr 2013 mit dem „Innovationspreis Technischer Handel“ ausgezeichnet.

Platzmangel durch Erfolg

Gut ausgestattete Arbeitsplätze tragen erheblich zu hoher Mitarbeitermotivation bei und so wundert es nicht, dass dem Wohlfühlmoment mit vielen Details im Betrieb von Möllering Rechnung getragen wird: die Räume sind hell und modern gestaltet, bieten zeitgemäße Arbeitsgeräte und ergonomische Möbel sowie verschiedene Möglichkeiten, Pausen oder Besprechungen in angenehmer Atmosphäre durchzuführen. Und überall gibt es viel Platz.

Das sah bis vor kurzem noch etwas anders aus. Schuld daran war ausgerechnet der nun schon viele Jahre anhaltende Erfolg des Unternehmens. Als Folge davon drohte der bis Ende letzten Jahres genutzte, nur wenige hundert Meter entfernte Standort aus allen Nähten zu platzen. Insbesondere bei den eigenen Fertigungskapazitäten stieß man an unüberwindbare Grenzen. Die

Anschaffung neuer Maschinen wäre zwecklos gewesen, weil die Stadt keinen weiteren Stromanschluss zur Verfügung stellen konnte. So trieb Geschäftsführer Jörg Thenhausen als einer von drei Initiatoren die Erschließung eines neuen Industriegebiets voran. Die absehbar nicht mehr ausreichenden Kapazitäten für sein im Hans-Böckler-Ring ansässiges Unternehmen mussten an anderer Stelle ausgebaut werden, gerne, auch aus Rücksicht auf die Interessen der Mitarbeiter, in unmittelbarer Nähe zum bisherigen Standort.

Mehr Platz, mehr Mitarbeiter, mehr Kapazität

Das gelang: „Wir haben uns von bislang 1.660 m² auf 5.000 m² Produktions-, Lagerfläche und 1.100 m² Bürofläche vergrößert. Dadurch konnten wir unsere Kapazität verdreifachen und unsere Mannschaft durch neue Mitarbeiter verstärken“, berichtet Jörg Thenhausen. Den großen Rahmen bei der Gestaltung hat er vorgegeben. Wie die Arbeitsplätze aber im Detail aussehen sollten, dazu wurden auch die Wünsche und Anregungen der Belegschaft eingeholt. Viele Ideen der Mitarbeiter wurden umgesetzt, was von vornherein zu einer engen Identifikation mit den eigenen Arbeitsplätzen führte. Dazu trug auch bei, dass sie in die Entscheidung, welches der beiden vorgeschlagenen Baukonzepte umgesetzt werden sollte, einbezogen wurden. Der heute verwirklichte Vorschlag war so überzeugend, dass sich ausnahmslos alle Mitarbeiter, einschließlich der Geschäftsleitung dafür entschieden.

Der Neubau spiegelt schon von außen den Stil des Unternehmens wider. Hochwertig, respektabel, elegant, großzügig, schick sind Begriffe, die einem einfallen. An allen Gebäudeteilen ist die Fassade in dunklem Grau (Anthrazit, RAL 7016) gehalten. Das Verwaltungsgebäude hat eher wohnlichen Charakter. Die Fassade ist geklinkert, viele Fenster sorgen für viel Licht im Gebäude. Bei den direkt anschließenden Lager- und Fertigungshallen wurden große Trapezbleche als Gebäudehülle verwendet. Hohe, schmale Fenster erhellen die Räume mit Tageslicht. Man kann sich gut vorstellen, „hier agieren Menschen denen Qualität sehr wichtig ist“.

Nicht auffällig sollte es sein aber eben anders als bei Anderen „Wir wollten kein uniformes Industriegebäude – quadratisch, praktisch, gut“, berichtet Thenhausen. „Uns wird vielfach gesagt, dass wir authentisch sind.“ Auch das spiegelt sich im Neubau wider.



Bildquelle: Möllering

Zwei Walzenstühle zur individuellen Mischungsherstellung

Kunden wägen genau ab, wer sie am besten beraten kann. Dementsprechend fällen sie häufig ihre Lieferantene Entscheidung. Neben anderen Pluspunkten konnte das Unternehmen insbesondere davon profitieren, dass man dank eigener Produktion sehr flexibel auf die Anforderungen des Kunden eingehen konnte. Das ist zwar schon lange so, war aber nicht immer der Fall. Denn die längste Zeit der inzwischen 84 Jahre währenden Unternehmensgeschichte war man ausschließlich auf den Handel fokussiert.

Als der Kaufmann Gustav Möllering am 4. Juli 1932 seine Firma in der Hamburger Innenstadt am Rumpfweg eröffnete, hatte er mehr als zwölf Jahre Erfahrung in einer technischen Großhandlung hinter sich und aufgrund der schlechten wirtschaftlichen Situation in Deutschland eine ungewisse Zukunft vor sich. Doch mit der Konzentration auf Spezialitäten fand er eine Marktlücke und gewann immer mehr Kunden. Der Handel lief von Beginn an gut. Im zweiten Weltkrieg wurden im Jahr 1943 bei einem Bombenangriff die Geschäftsräume am Rumpfweg zerstört. Die Firma musste ihre Arbeit einstellen.

Erst 1949 kehrte Gustav Möllering nach Hamburg zurück und setzte die bis zur Zerstörung erfolgreiche Arbeit am neuen Standort am Hofweg fort. Mitte der 1950er Jahre war das Geschäft über den Vorkriegsstand hinaus gewachsen. 1960 beschäftigte Gustav Möllering, mittlerweile in neuen Geschäftsräumen, vier feste Mitarbeiter. Aus gesundheitlichen Gründen konnte er dem Betrieb ab 1960 nur noch beratend zur Seite stehen. Alfred Thenhausen, Ehemann von Gustav Möllering's Nichte Ruth, brachte das nötige Know-how zur Leitung des Unternehmens mit und trat am 1. Januar 1960 als persönlich haftender Gesellschafter in die OHG ein. Schnell zeigte sich, dass die Produkte aus konventioneller Fertigung nicht immer den Bedürfnissen der Kunden entsprachen. Alfred Thenhausen reagierte und begann mit der Fertigung nach Kundenwunsch. Er setzte damit die Möllering'sche Tradition fort, stets unterstützt von seiner Frau Ruth. Ab 1970 führte er schließlich das Unternehmen allein und konnte so weiterhin die Weichen in Richtung eines modernen Produktionsbetriebes stellen. Im Laufe der Jahre konzentrierte sich das Unternehmen zunehmend auf technische Beratung durch hochqualifizierte Mitarbeiter, deren Zahl zu Beginn der 1980er Jahre auf 15 gestiegen war. Der erste Grundstein einer Eigenfertigung wurde durch die

Kunden bisher scheinbar unlösbare Probleme vom Leib schaffen

Übernahme der Firma Hiri gelegt.

Im Jahr 1987 bekam Alfred Thenhausen weitere Unterstützung durch seinen Sohn Jörg Thenhausen, der als diplomierter Wirtschaftsingenieur bei Möllering einstieg und am Anfang 1988 gleichberechtigter Geschäftsführer wurde. Die Möllering GmbH, die seit 1986 am Saseler Bogen ansässig war, wurde auf der Suche nach einem größeren Standort 1990 in Norderstedt fündig. Bis Ende letzten Jahres hatte das Unternehmen seinen Sitz am Hans-Böckler-Ring. Die Freihandfertigung von Möllering ist bis heute ein wesentliches Standbein von Möllering. Die Anfänge der eigenen Produktion waren jedoch zunächst bescheiden. Sukzessive wurden im Laufe der Jahre die Fertigungsmöglichkeiten ausgebaut.

Gummi-Formteile selbst gefertigt

Da Formteile einen immer höheren Stellenwert im Produktportfolio einnahmen, erweiterte Jörg Thenhausen zunächst 2001 in Norderstedt die Fertigung um die Gummi-Formteilmontage. Ein Jahr später wurde die TSW Thenhausen Spritzgußtechnik und Werkzeugbau GmbH, Leopoldshöhe (nahe Bielefeld), gegründet, um auch das Feld Kunststoffteilmontage gezielt zu bearbeiten. Heute leitet Jörg Thenhausen als alleiniger Geschäftsführer beide Unternehmen, unterstützt durch seine Frau, Susanne Thenhausen, die als Dipl.-Volkswirtin unter anderem für das Personalwesen und die Finanzbuchhaltung zuständig ist. Alfred Thenhausen schied 2011 aus dem operativen Geschäft aus, ist jedoch auch heute noch als ein allseits geschätzter Berater aktiv.

Gemeinsam mit der Schwesterfirma TSW befasst sich Möllering mit der Produktion und dem Handel technischer Artikel aus Elastomeren und Kunststoffen. Obwohl beide Standorte eigenverantwortlich und selbständig arbeiten,



Große Fenster in Decke und Wänden sorgen im Lager für viel Tageslicht



Blick in eine von zwei Produktionshallen

Bildquelle: Möllering

kann innerhalb der Unternehmensgruppe jederzeit auf das Knowhow und die Kapazitäten der Mitarbeiter an den jeweils anderen Standorten zurückgegriffen werden. Jeder einzelne Mitarbeiter wird von der Geschäftsleitung als „Manager“ verstanden, der seine Arbeit mit großer Selbständigkeit plant, organisiert, ausführt und kontrolliert; der aus eigenem Antrieb daran interessiert ist, nicht nur gute, sondern die beste Qualität zu produzieren. Bis heute liefert Möllering Produkte, die sich auch in Druck- und Verpackungsmaschinen, Gabelstaplern, Schiffen, Chemieanlagen, Abfüllanlagen, Getränke- und Reinigungsmaschinen wiederfinden. Die Innovationskraft manifestiert sich in mehreren Patenten und Gebrauchsmustern. Seit über 80 Jahren ist Credo der Firma: Die Orientierung an den Bedürfnissen der Kunden führt zur Innovation.

Breites Know-how für spezielle Lösungen

„Wir sind einerseits Technischer Händler, aber andererseits sind wir auch eine Manufaktur für technische Spezialprodukte“, sagt Jörg Thenhausen. Produziert werden Teile in kleinen und mittleren Stückzahlen, nicht selten aus sehr speziellen Werkstoffmischungen. Theoretisch wäre es denkbar, beide Bereiche, Handel auf der einen Seite, Fertigung auf der anderen, eigenständig agieren zu lassen. Doch darin sieht Thenhausen kein sinnvolles Modell, weil beide Bereiche schon jetzt sehr eng miteinander verknüpft sind. Über eigene Fertigungsmöglichkeiten verfügen zu können heißt aber nicht, dass immer bei speziellen Lösungen darauf zurückgegriffen wird. Dank enger, dauerhafter Beziehungen zu den Unternehmen, die ausschließlich Hersteller sind, übernehmen diese auch oft die Fertigung von Spezialprodukten. Das geschieht manches Mal auch exklusiv für Möllering.

Das Verhältnis Handelsprodukte zu eigener Fertigung ist etwa 50:50, wobei die meisten gehandelten Produkte keine Standardware sind. Wichtige, gemeinsam mit dem Hersteller entwickelte Handelsprodukte sind u.a. Lösemittelschläuche, die im Prinzip jeder Druckmaschinenhersteller weltweit über Möllering bezieht. Das hohe Know-how und die guten Beratungsleistungen haben dem Unternehmen mittlerweile ein hohes Renommee verschafft. Trotzdem steht man selbstverständlich mit Anderen im Wettbewerb

um lukrative Aufträge. Und da geht es dann auch immer wieder um Preise. „Dieser Herausforderung stellen wir uns, aber nicht um jeden Preis“, so Thenhausen. Investitionen in neue Anlagen erfolgen in der Regel nur dann, wenn auch die berechnete Aussicht auf Auslastung besteht. So besteht später nicht der Druck, Aufträge auch bei nicht auskömmlichen Erlösen anzunehmen. Und trotzdem konnte mittlerweile ein umfassender Maschinenpark aufgebaut werden. Zu den jüngsten Investitionen zählt ein kleiner Walzenmischer, mit dem sich auch eigene Mischungs-Rezepturen entwickeln lassen. Das bietet den Vorteil, den Kunden schnell individuelle Lösungen präsentieren zu können, und zwar ohne dass dafür Phantasiepreise bezahlt werden müssen. Zurückgezahlt wird auch durch Treue. So entstehen sehr enge Beziehungen. Und die sorgen auch dafür, dass Kunden nicht nur Spezialitäten in Norderstedt ordern sondern auch Standardprodukte. An der Stelle besteht Möllering im Wettbewerb mit anderen häufig dank einer besseren Performance. Was nicht heißt, dass man als C-Teile-Lieferant für Rundum-sorglos-Pakete sorgt. „Diese Aufgabe können andere Händler wesentlich besser erfüllen“, sagt Thenhausen. ■

Kontakt

vertrieb@moellering.de, T +49 40 529873-0,
www.moellering.de



Die klaren modernen Linien der Gebäudearchitektur setzen sich im Innern fort

