

## Der Kramladen für die Industrie

Rolf Theißen betreibt einen Großhandel für die sogenannten C-Teile

Von außen macht das Lager am Stadtrand von Ratingen (bei Düsseldorf) nicht viel her. Der Bau wirkt wie eine etwas vernachlässigte Fabrikhalle. Aber drinnen regiert modernste Technik. Mehr als 40 000 unterschiedliche Artikel liegen in den Regalen. Hier stapeln sich Schuhe und Arbeitskleidung, dort Pakete mit Druckerpapier, dahinter palettenweise Kartons mit Tintenpatronen. Ein kleiner Raum am Eingang bildet das Zwischenlager für Kaffee, Gebäck und Schokoladenriegel. Auf den ersten Blick sieht die Halle aus wie eine Mischung aus Discounter und Baumarkt. Ganz falsch ist der Eindruck nicht. „Un-

### Die Gründer

ser Ziel ist es, so etwas wie die Metro für die Industrie zu werden“, lächelt Rolf Theißen, der geschäftsführende Gesellschafter der Mannesmannröhren Logistic GmbH. MRL bezeichnet er gern als das „erste industrielle Warenhaus“ in Deutschland – und dieses Attribut beschreibt treffend den Geschäftszweck: Die MRL versorgt Unternehmen mit dem alltäglichen Kleinkram. C-Teile nennt man im Industriegargon solche Artikel, die für die Produktion keine strategische Rolle spielen, aber für den täglichen Geschäftsablauf dennoch unerlässlich sind. Theißen liefert alles, was gebraucht wird: vom Klopapier bis zum Dichttring, vom Aktenordner bis zur Glühbirne.

Das Unternehmen verdankt seine Entstehung der Übernahme des Mannesmannkonzerns durch den britischen Mobilfunkbetreiber Vodafone. Nach der Zerlegung von Mannesmann und der Eingliederung der Röhrenwerke in die Salzgitter AG wurden zahlreiche frühere Zentralfunktionen aufgelöst; auch das alte Zentrallager Mülheim der Mannesmannröhren sollte verkauft werden. So kam im Jahr 2002 Theißen ins Spiel. „Das Lager war ein ungeliebtes Kind. Es gab außer uns niemanden, der sah, was man daraus machen konnte“, erzählt er. Neben der richtigen Idee und dem Spaß an der neuen Herausforderung brachte Theißen als damals 56 Jahre alter gestandener Unternehmer die notwendige Finanzkraft mit:



Geschäftsführer Adrian Seeger (links) und Inhaber Rolf Theißen

Foto Claus Setzer

aus seiner in den siebziger Jahren gegründeten InduSer Industrieservice, einem erfolgreichen Anbieter unterschiedlicher Dienstleistungen für die Industrie.

Anfang 2003 übernahm er das Lager samt Inventar und Mitarbeitern und gründete die neue Gesellschaft. Haupteigentümer ist mit 75 Prozent Theißens InduSer. Jeweils 12,5 Prozent liegen bei den früheren Mannesmannbetrieben Hüttenwerke Krupp-Mannesmann (HKM) und der Valloirec-Mannesmann Deutschland. Damit banden sich zugleich zwei Großkunden an die MRL. Auch die übrige Altkundschaft, insgesamt etwa ein Dutzend Unternehmen aus der alten Mannesmann-Familie, sicherte zu, bis Ende 2006 bei der Stange zu bleiben. Aber ein Anspruch auf Exklusivbedingung war damit nicht verbunden: Theißen forderte und erhielt den

Spielraum für eine Erweiterung des Kundenkreises. Das Lager wurde in die aus der Konkursmasse des Babcock-Konzerns angemietete Halle in Ratingen verlagert. Den traditionsreichen Namen mit seinem „seriösen Klang“ habe er dennoch gern behalten, sagte Theißen.

Zusammen mit dem heutigen Geschäftsführer Adrian Seeger entwickelte der Altunternehmer und Neugründer das Geschäftskonzept. Seeger umschreibt es mit dem Slogan: „Eine Lösung für tausend Kleinigkeiten“. Kerngedanke ist es, die vollständige Lieferkette für Kunden zu übernehmen: von der Bedarfsanforderung eines Artikels über den Einkauf, Qualitätsprüfung und Anlieferung bis hin zur Rechnungsprüfung. Ausgefeilte Software sorgt dafür, dass in den Kundenunternehmen die „Bedarfssträger“ ihre Bestellungen

aus dem MRL-Katalog dezentral in das System eingeben können. 20 000 einzelne Verbrauchsträger, ob Sekretariate oder Materialverwaltungen der verschiedenen Produktionsabteilungen, würden in den Unternehmen bedient, sagt Seeger. Für ihren Bedarf stünden bei MRL mehr als 800 Lieferanten auf der Bezugsliste.

„Im Prinzip funktioniert das wie eine Internetbestellung bei Amazon“, erläuterte Seeger. Ausgeliefert wird in der Regel nicht an eine zentrale Warenannahme, sondern direkt an die jeweilige Verbrauchsstelle im Unternehmen. Das spart Zeit und Wegekosten. „Die Einkäufer in den Unternehmen mögen uns nicht“, sagt Theißen. Deren Aufgaben lagern Kunden teilweise an MRL aus und sparen so erheblich in ihrer Verwaltung, Beschaffung und Einkauf müssen sich nicht mehr mit dem Kleinkram beschäftigen, sondern können sich auf die produktionswichtigen Teile konzentrieren. Kostenvorteile verspricht vor allem kleineren Kunden schon die Bündelung der Einkäufe bei MRL. Auch die Finanzbuchhaltung wird entlastet, weil MRL die Rechnungsprüfung und die Zahlungsvorgänge für die vielen Einzelpositionen übernimmt. „Vorher bekamen manche Kunden 200 Rechnungen von 200 Lieferanten. Jetzt erhalten sie von uns einmal im Monat eine geprüfte elektronische Gesamtaufstellung“, lobt Seeger die Vorteile der Prozessoptimierung. Auch die Transparenz sei größer. Jeder C-Teile-Partner bekomme genaue Auswertungen wie über das Bestellverhalten und die Kostenstellenverbräuche im Unternehmen.

Ausgeliefert wird täglich. Für eilige Bestellungen auch rund um die Uhr. Wenn der eigene Fuhrpark nicht reicht, werden Transportkapazitäten zugebucht oder Paketdienste beauftragt. Mit der geschäftlichen Entwicklung ist Theißen zufrieden. 87 Unternehmen arbeiteten inzwischen mit MRL zusammen. Der Umsatz sei von anfangs 17 auf nun 25 Millionen Euro gestiegen, etwa 35 feste Mitarbeiter zählt das Unternehmen. „In zwei Jahren werden wir die Marke von 30 Millionen Euro knacken“, sagte er. Und bald wird es auch ein neues Zentrallager geben, voraussichtlich in Düsseldorf. Das alte Gelände in Ratingen hat die Stadt dem Textilhersteller Esprit für eine Erweiterung seiner Zentrale versprochen. HELMUT BÜNDER