

Klassischer PVH'ler punktet mit starker Leistung in der „Bei uns zählt die Qualität“

Die **Munzinger GmbH** in Neuburg/Donau kombiniert Erfahrung mit Schnelligkeit. Im früheren kleinen Fürstentum kennt jeder dieses Handelshaus.

Seit über 170 Jahren besteht diese Eisenwarenhandlung und deckt kundenbezogen als Fachgroßhändler den Bedarf für Industriebetriebe, Fachhandwerk, Gewerbe, Kommunen, Behörden, Landwirtschaft und Bauherren. Mit über 50.000 Artikeln

als Mitglied dem Einkaufsverbund Nordwest, Hagen, an.

Sichtlich stolz ist unser Gesprächspartner auf einen hohen Eigenkapitalanteil am Gesamtkapital und die vorhandene hohe Fachkompetenz von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen. Letzteres ist im Umkreis von etwa 50 Kilometern bekannt und wird geschätzt. Die Philosophie des Hauses: Qualitätsbewusstsein, stetige Innovationen und ständig intensiv gepflegte Partnerschaft mit Kunden und Lieferanten. „Dafür bürgen wir!“, so der Geschäftsführer, der dazu ergänzt: „Unsere kontinuierliche Leistung klappt nur mit eingespielten, dauerhaft leistungsbereiten Teams. Dies ist bei uns gegeben.“

Das Lager- und Beschaffungssortiment ist bei Munzinger gegliedert in Stahl- NE-Metalle, Bauelemente, Baubeschläge und Schreinerbedarf, Kleineisenwaren, Drähte, Befestigungstechnik, Werkzeuge/Maschinen, Betriebsausstattung, Arbeitsschutz/ Brandschutz, Sanitär/Heizung/Spenglerbedarf, technische Gase (seit 40 Jahren Stützpunkthändler von Linde), Öfen/Herde, Gartengeräte. Angeboten werden auch Wurzer- und Maas-Trapezprofile.

Man setzt auf diacom

Wie wir erfahren konnten, ist die Lagerumschlaghäufigkeit aufgrund der elektronischen Artikelüberwachung und der konsequenten Entscheidungen hoch. Der Anteil Beschaffungsware ist durch die individuellen Kundenwünsche (Sonderbeschaffung) im Rahmen der gelisteten Lieferantensortimente ebenfalls hoch und nimmt weiter zu. Eine fast störungsfreie Auftragsabwicklung für die Kunden ergibt sich aus der geballten Wirkkraft der Mitarbeiter und Führung dieses überschaubaren

Unternehmens mit viel Einfühlungsvermögen bezüglich der Kundenwünsche. Der Geschäftsführer, der eine intern verursachte Lieferfehlerquote von 0,3 bis 0,4 Prozent nennt, betont ausdrücklich, dass er, trotz der niedrigen Quote, damit nicht zufrieden sei. Einkaufsdisposition und Innen-Verkaufsarbeit seien deshalb nicht getrennt, denn kurze, sichere Wege und wenig Info-Verlust haben den Vorrang. Die elektronischen Möglichkeiten und Verfahren der Einkaufskooperationen mit deren Zentrallagern, sowie das nexMart-Verfahren werden bis hin zum Direktversand gänzlich genutzt. Nicht zu vergessen, der Beitrag und die Beherrschung der eigenen, sehr hilfreichen, fast störungsfreien diacom- EDV-Prozeduren an allen Arbeitsplätzen bei den Ablaufprozessen.

Auf die Frage an Herrn Munzinger, wie er die grundsätzliche Situation der klassischen Gemischt-PVH'ler gegenüber den Spezialhändlern beurteilt meinte er: „Wir alle haben die guten Beziehungen zu den wichtigen Leuten bei den Kunden, leisten punktuell viel, können weiterhin die Partner mit Kontinuität und genau soviel Fachkenntnissen an uns binden. Unsere werksgeschulten Fachberater im Verkaufsinendienst beziehungsweise Außendienst sind Spezialisten auf ihren Gebieten.“

Was den Stahlhandel samt Edelstahl und NE-Metallen betrifft, so hat diese Abteilung im Hause Munzinger einen Anteil von knapp 35 Prozent am Umsatz. Bedeutende überregionale Großstahlhändler in Süddeutschland ermöglichen auf diesem Gebiet eine schnelle Lagernachbestückung, wodurch das Haus über das eigene Lager hinaus jederzeit seine Lieferbereitschaft und Distributionsfunktion gut erfüllen kann. Bei Werkzeug/Maschinen bestehen Stützpunktverträge mit den Partner-Lieferanten. Herbert Munzinger ist Gebietssprecher im „Arbeitskreis Werkzeuge“ beim Zentralverband Hartwarenhandel e.V., ZHH.

Hervorzuheben ist auch die mit 59 Stunden je Woche hohe Betriebsbereitschaft



Herbert Munzinger und Tochter Andrea Munzinger

im stets verfügbaren Lagersortiment und fast 160.000 Artikel im Zugriff auf die Lieferantenlager ist das Haus Munzinger ein „unübertroffener Dienstleister“.

Die EZ Tools & Trade konnte mit dem geschäftsführenden Gesellschafter **Herbert Munzinger** (seit 1980 in dritter Generation) ein Gespräch führen und war zunächst erstaunt über das breite und tiefe Sortiment am Standort dieses traditionsreichen 38 Mitarbeiter/Innen zählenden Unternehmens an der bayerischen/schwäbischen Sprachgrenze. Das große Stadtschloss glänzt in der Pracht fürstlicher Herkunft Pfalz-Neuburg, und der Autor vermutet, dass hier seit langer Zeit Handwerk und Handel ein Auskommen finden konnten. Die aus einer Nagelschmiede entstandene Eisenwarenhandlung, seit 1933 im Besitz der Familie (früher Anton Oswald, dann Eisen-Oswald), wurde zum Zeitpunkt eines Generationswechsels in Munzinger GmbH umfirmiert. Die Gesellschaftsanteile verteilen sich zu 51 Prozent auf Herbert Munzinger und zu 49 Prozent auf seine Frau und die Tochter. **Das Unternehmen gehört seit dem Jahre 1936**

„Munzinger – nicht nur der Preis“



der Firma im Abholverkauf, der 24-Stunden-Lieferservice mit eigenen LKW's beziehungsweise Paketdienst, ist bei Munzinger selbstverständlich. Als der Chef sich anschickte, den Autor nach dem Interview in die Stadt zu befördern, kam von der Abholtheke her der Ruf: „Herr Chef, könnten Sie bitte diese zwei kleinen Sachen mit zu Firma X nehmen, die warten schon auf diese Teile.“ Die Antwort: „Natürlich, geben Sie her.“

Der Anteil der Beschaffungsware liegt im Hause inzwischen bei 30 bis 40 Prozent. Dies erfordert besondere Aufmerksamkeit, auch bezüglich Störverhinderung und Kalkulation. „Damit können wir voll dienen, stark bleiben und müssen auch damit verdienen, denn nur ein Unternehmen mit Gewinn kann den Kunden weiterhin von Nutzen sein“, so hörten wir. Die Firma Munzinger sieht sich als Problemlöser auf allen Ebenen und beweist dies täglich. Was die Verkaufunterstützung betrifft, sind die übersichtlichen Kataloge/Preislisten zu erwähnen. Erprobt wird gerade intern der kürzlich erschienene Nordwest-Lagerkatalog 2009 mit Informationen über 30.000 Artikel.

Der Chef als EDV-Kenner

Sowohl der großzügige Raum des Abholverkaufs und die Ausstellung mit Bädern und Heizungen sind Räume der Waren darbietung, in denen die Interessenten die Produkte sehen, anfassen und „spüren“ können. Trotz auch gegenteiliger Anschauung in PVH-Kreisen ist Herbert Munzinger überzeugt, dass die Funktion Abholverkauf auch weiterhin bedeutsam bleiben wird; genauso wie die im Rahmen

bleibende Kreditfunktion des Großhandels.

Geht man von einer wohlgeordneten und durchdachten Lager- und Versandorganisation aus, so kommt man fast zwangsläufig auch auf die wirtschaftliche, allorts hilfreiche Nutzung der Informatik des Hauses. Wir hörten, dass Herbert Munzinger seit Jahren sehr zufriedener Anwender seines Softwarehauses diacom, Isernhagen, ist. Die gelieferten Leistungen standen immer im besten wirtschaftlichen Einklang mit den Investitionen. Zitat Herbert Munzinger: „Sie waren es immer wert!“. Die Verfahren sind auf einem hohem Stand der Technik und in allen Bereichen, egal ob Warenwirtschaft, Kalkulation oder Berichtswesen, praxisgerecht und anwenderfreundlich gelöst. Alle Hardware-Umstellungen, Release-Wechsel beziehungsweise Optimierungen haben, dank guter Vorbereitung, Echttestsystem, Key-User und guter Zusammenarbeit mit dem Systemhaus und Partnerlieferanten, niemals irgendwelche Betriebsstörungen verursacht. So etwas lässt aufhorchen. Dazu muss man jedoch auch wissen, dass Herbert Munzinger als Detail-Kenner seiner EDV-Organisation fungiert und in Richtung der externen Partner als Impulsgeber und kritischer, positiver Geist aktiv ist (auch hier existieren kurze Wege). In vielen Unternehmen der Branche ist kaum Begeisterung der Unternehmensführungen im Hinblick auf IT-Leistungs- beziehungsweise Preisverhältnisse und Prozessunterstützung zu hören. Bei Munzinger ist das anders, deshalb hält der Autor es für sinnvoll, hier ein paar mitge-

lieferte Punkte zur diacom – Philosophie wiederzugeben. Diacom berät detailorientiert und liefert eine schlüsselfertige Realisierung, gesamtverantwortlich aus einer Hand. Die Software-Architektur basierend auf Microsoft®.net, ist modern und zukunftssicher. Die Standardsoftware ist Release-fähig und wird mindestens einmal jährlich für alle Anwender problemlos und automatisch „upgedated“.

Munzinger ist auch sehr zufrieden mit dem diacom Business Intelligence-Tool „Manageware“, einem interaktiven, einfach zu bedienenden Analyse- und Auswertungswerkzeug für alle Mitarbeiter, die Zahlenverantwortung tragen. Das Verkaufs-Cockpit steuert praxisgerecht den gesamten Workflow, auch unter dem Aspekt der Prozesskosten. In Kürze wird auch ein Verfahren bis hin zur automatischen, wareneingangsbasierten Werksrechnung und Regulierung zum Einsatz gebracht. Als Projekt besteht die Anbindung des Verkaufsaußendienstes per Laptops an die Warenwirtschaft zur Entlastung des Verkaufsinendienstes beziehungsweise, um deren Aufträge schneller in die Kommissionierarbeit des Lagers einzubringen. Auf die Frage, wie er die Ergebnisse der GmbH für die letzten Jahre und die Zukunftsaussichten beurteilt, meint der Firmenchef: „Mit den Ergebnissen der letzten Jahre sind wir zufrieden. Hinsichtlich der Zukunft bleibt alles abzuwarten. Sicher werden jedoch unsere Produkte weiterhin gebraucht, denn mit Steinkeilen und Holznägeln wird vermutlich niemand mehr arbeiten wollen.“

Fotos: Munzinger, Text: L. Koschier