



Ulrich
Heitmann

Christian
Chemnitz

MCA: Mit Pioniergeist zum Erfolg Familiäre Global Player

Seit dem Management-Buyout im Jahr 2007 hat sich MCA Furniture zu einem Kernlieferanten entwickelt.

Das Erfolgsrezept: Ein Team, das sich auf allen Ebenen vertraut und die Dinge gemeinsam anpackt.

So versteht es das Unternehmen aus Schieder-Schwalenberg, Möbel-Importe und Möbel-Logistik immer wieder neu zu denken und zu verfeinern. Wie sehr der Pioniergeist sich in der Corona-Krise ausgezahlt hat, verraten die Geschäftsführer Christian Chemnitz und Ulrich Heitmann im Exklusiv-Interview.

1 Herr Chemnitz, Herr Heitmann, Sie sind beide in der Schieder-Gruppe groß geworden. Was haben Sie dort für Ihre Möbelkarriere gelernt? Und von wem?

Christian Chemnitz: Seit 1990 bin ich nun ein Teil von MCA. Entscheidend beeinflusst haben mich natürlich meine damaligen Vorgesetzten und Firmengründer Joachim Rudolph und Dieter Krumschmidt. Beide haben mich von Anfang an auf den „MCA-Weg“ geschickt – mit den drei Grundpfeilern Innovation, Schnelligkeit und Zuverlässigkeit. Und wahrscheinlich das Wichtigste: Siehe deine Firma als deine zweite Familie an und lebe diese Philosophie mit deinen Kolleginnen und Kollegen. Ein freundschaftliches Miteinander im Team ist noch heute die Basis unseres Handelns.

Ulrich Heitmann: Ich bin erst 1996 dazu gestoßen. Zehn Jahre zuvor

habe ich für die Schieder Gruppe als Führungskraft im In- und Ausland gearbeitet. Während meiner Tätigkeit in den USA begleitete ich ein Joint Venture mit einem taiwanesischen Produzenten und konnte somit erste Erfahrungen im Asienimport gewinnen. Anfang der 1990er Jahre assistierte ich Rolf Demuth und Dr. Heinrich Griem bei der Übernahme der MMI Fabriken im polnischen Masuren.

2 Wie kam es dazu, dass Sie MCA gegründet haben? Wie sah das Geschäftsmodell damals aus?

Christian Chemnitz: Wir beide haben MCA ja nicht gegründet, sondern hatten die Chance, als Geschäftsführer der erfolgreichen MCA Möbel Agentur diese 2007 im Rahmen eines Management-Buyouts aus der insolventen Schieder-Gruppe



zu übernehmen. Alle Details des Geschäftsmodells waren uns bekannt. Und ohne die strukturellen Eingrenzungen des Konzerns konnte eine rasche Ausweitung der Sortimente erfolgen. Aus dem damaligen Streckengeschäft aus Osteuropa ist heute eine internationale Beschaffungsorganisation geworden, die attraktive Möbel entwickelt, direkt vom Hersteller zum Händler liefert und auch bedarfsgerecht mit der eigenen Logistik verteilt.

3 Was waren die wichtigsten Etappen auf dem Wachstumskurs von MCA?

Ulrich Heitmann: Nach der Gründung der MCA Furniture GmbH im Jahr 2007 konnten wir uns schnell im Markt als zuverlässiger Partner des Handels etablieren. Bereits im zweiten Geschäftsjahr realisierte MCA einen Jahresumsatz von 50 Mio.

Euro. In den Folgejahren wurden weitere Gesellschaften gegründet. Mit der MCA Direkt Import GmbH etablierten wir eine schlagkräftige Einheit für das reine Streckengeschäft aus Osteuropa. Durch die MCA Asia Limited mit Sitz in Hongkong und Festlandchina wurde eine Organisation geschaffen, die das internationale Container-Direktgeschäft forciert und auf Fachmessen in China die MCA Gruppe repräsentiert. Mit der MCA Asia Limited verfügen wir über eine Organisation mit einem eingespielten Team von Qualitätskontrolleuren und Produktscouts, die den gigantischen chinesischen Markt nach leistungsfähigen Produzenten sondieren.

Besonders stolz sind wir auf die Performance unserer Logistikeinheit. Mit Axel Niehausmeier konnten wir einen branchenerfahrenen Logistikfachmann gewinnen, der unsere Lagerflächen mit ca. 50.000 qm managt und die Warenein- und -ausgänge mit je ca. 250.000 m³ im Jahr in Ostwestfalen organisiert.

In den kommenden Monaten wird die Kapazität in unserem Lager in Lemgo-Vosshede durch einen Anbau um weitere 10.000 qm vergrößert. Die Fertigstellung ist für das kommende Frühjahr projektiert. Diese Erweiterung ermöglicht es uns, die Lieferfähigkeit und den Service weiter zu steigern. Während der Corona-Zeit hat es sich wieder bewährt, dass eine Lagerung vor Ort, in der Nähe zu unseren Kunden, die Lieferketten stabilisiert und die Lieferprozesse vor unerwarteten Ereignissen schützt. Mit der „Wieder“-Öffnung der Möbelhäuser im Mai waren wir sofort lieferfähig und standen an der Seite unserer Kunden.

4 Was ist das Rezept der MCA-Erfolgsstory?

Christian Chemnitz: Das Rezept ist im Grunde simpel: Geschäfte werden immer von Menschen gemacht. Respektiere Lieferanten, Kunden und Mitarbeiter in gleicher Weise und gehe auf die Bedürfnisse dieser Partner ein, dann kann eigentlich nichts mehr schiefgehen.

5 Was zeichnet Ihre erfolgreiche Konstellation als Geschäftsführer aus? Wie ist die Aufgabenteilung?

Ulrich Heitmann: Wie der Teamgedanke im Großen, also im Gesamtunternehmen zählt, so pflegen wir seit dem Beginn unserer Zusammen-

arbeit ein nahezu blindes gegenseitiges Vertrauen. Vor wichtigen Entscheidungen bedarf es keiner ausufernden Diskussionen, da die letzten Jahre immer wieder gezeigt haben, dass wir beide bezüglich unserer Einschätzung von wirtschaftlichen Situationen stets auf einer Wellenlänge liegen.

Christian Chemnitz zeichnet Verantwortung für den Vertrieb und die Produkt- und Sortimentsentwicklung und ich sehe meinen Schwerpunkt in den Bereichen Finanzen, Personal, Logistik.

Gemeinsam pflegen wir den engen Kontakt zu unseren Produzenten. Diese Partner werden von uns mehrfach im Jahr persönlich besucht, um uns auch jenseits des Tagesgeschäftes über Grundsätzliches aber auch Persönliches auszutauschen. Die letzten Reisen vor der Corona-Krise führten Christian Chemnitz auf den Balkan und mich nach Indien. Diese zeitaufwendige Reisetätigkeit kann nur durch ein echtes Jobsharing bewältigt werden.

6 Ist MCA ein Familienunternehmen?

Ulrich Heitmann: In der sehr schnelllebigem Möbelwelt haben konzernartige Unternehmensstrukturen oftmals Schwierigkeiten, die rasanten Marktveränderungen zu adaptieren. Die Unternehmung MCA Furniture ist gekennzeichnet durch flache Hierarchien, die es den Mitarbeitern erlauben, durch Eigeninitiative und Spaß an der Arbeit die Firma und sich selbst weiter zu entwickeln und voranzubringen. Wir sind der Auffassung, dass dies nur in einer Organisation bewerkstelligt werden kann, in der die Chefs aktiv mitarbeiten.

7 Welche Herausforderungen müssen Sie in der Corona-Krise stemmen?

Ulrich Heitmann: Die letzten Wochen und Monate waren für unsere Mitarbeiter in allen Abteilungen sehr herausfordernd. Bereits seit Februar 2020 sind unsere Prozesse von den Corona-Auswirkungen extrem betroffen. Da Reisen zu unseren Produzenten in Asien nicht mehr möglich waren, richteten unsere Produktmanager in kürzester Zeit ein semiprofessionelles Videostudio ein. In täglichen Online-Konferenzen wurden Muster besprochen, neue Modelle entwickelt und die Kontrollen der Serienproduktion mit unseren chinesischen QC-Mit-

arbeitern koordiniert. Mit diesen Erfahrungen und Provisorien waren wir bestens vorbereitet, als der Lockdown auch für Europa verhängt wurde. Durch das große Engagement unserer Produktmanager und durch die Kooperationsbereitschaft unserer Partnerbetriebe konnten wir trotz Reiseverbot einen komplett neuen Messeauftritt in den Sortimentsbereichen Speisen, Wohnen und Kleinmöbel vorbereiten. Die kommende M.O.W. wird im Hinblick auf Modell-Innovationen ein Highlight unserer Messeauftritte der letzten Jahre und ein Meilenstein für die zukünftige Entwicklung der MCA-Gruppe sein.

8 Wie hat sich die Branche in Ihren Augen seit Ihrem Wirken in der Möbelbranche gewandelt?

Christian Chemnitz: Die Konzentration im Möbelhandel – auf beiden Seiten des Tisches – ist nicht mehr wegzudiskutieren. Auch der Wandel hin zum Onlinemarkt wird nicht aufzuhalten sein. Wir haben es mit immer weniger Partnern zu tun, die wir dementsprechend intensiver betreuen und auf deren Wünsche wir noch konkreter eingehen werden.

9 Wo möchten Sie mit MCA noch hin? Was sind aktuelle Projekte und Ziele?

Christian Chemnitz: Die großen Themen Logistik, Nachhaltigkeit, Sicherheit, Digitalisierung und Datenstandards zeichnen die MCA-Gruppe schon heute aus. Die Herausforderungen von gesetzlichen Bestimmungen wie beispielsweise der Holzhandelsverordnung und auch von FSC-Zertifizierungen unserer Produkte werden durch eine eigene wissenschaftliche Abteilung begleitet. Ein weiterer Fokus liegt im Ausbau der Internationalisierung unseres Engagements durch die in China beheimatete MCA Asia.

Und nicht zu vergessen die Basis: Geschäfte werden noch immer von Menschen gemacht. Neue und erfolgreiche Geschäftsfelder bearbeiten immer Persönlichkeiten mit einer guten Idee. Jüngstes Beispiel: MCARTWOOD mit Finn Heitmann und Fabian Dobrott sowie die neueste Schiene MCA Young mit Benjamin Dobrott gehen „gerade durch die Decke!“ Für junge Menschen mit einer Vision ist immer Platz in der MCA-Familie. SASCHA TAPKEN

■ www.mca-furniture.de