

# Saubere Leistung

Der Markt für Hygienebedarf unterliegt einem besonders großen Kosten- und Preisdruck. Wer hier bestehen will, braucht eine starke Position. Die Kurt Müller GmbH macht vor, wie es geht. Der Großhändler behauptet sich mit Top-Leistungen, ideenreichem Management, engagierten Mitarbeitern – und effizienten kaufmännischen Prozessen auf Basis der **HS Auftragsbearbeitung für DATEV**.

**K**urt Müller war bereits 50 Jahre alt, als er 1983 mit einem Handel für Hygienebedarf erfolgreich den Schritt in die Selbstständigkeit ging. Das Unternehmen ist der Branche seitdem treu geblieben und nach wie vor in Familienhand. Dem heimischen Arbeitszimmer und der kleinen Lagerhalle aus den Anfangstagen ist es jedoch längst entwachsen. Heute hat die Kurt Müller GmbH rund 50 Mitarbeiter und mehr als 5.000 Kunden. Aus einer Lagerhalle sind vier geworden, und für die Auslieferung im Rhein-Ruhr-Gebiet betreibt das Unternehmen 16 eigene Lkw. Der Rest der Republik wird über zwei Logistikpartner oder im Streckengeschäft direkt vom Hersteller beliefert. Mit seinem breiten Produktportfolio von Hygieneartikeln aller Art – von der Industriehygiene bis zur Serviette – erwirtschaftet das Unternehmen einen jährlichen Umsatz in Höhe von 38 Millionen Euro (2014).

## KLARE POSITIONIERUNG ALS WETTBEWERBSVORTEIL

Das Wachstum des Familienbetriebs ist hart erarbeitet. „Unser Geschäft bietet einige Herausforderungen: Die Produkte sind in den Augen der Kunden oft austauschbar, was zu einer hohen Preissensibilität führt. Zudem sind die Transportkosten im Verhältnis zum Warenwert hoch, und durch Preiskämpfe gera-

ten die Margen weiter unter Druck“, erklärt Marketingleiterin Marion Müller. In einem solchen Markt überleben langfristig, neben Nischenspezialisten, nur Anbieter, die sich entweder als Preis- oder als Leistungsführer positionieren. Die Kurt Müller GmbH hat sich für die Leistung entschieden. „Einfach nur billig“ könne zu leicht kopiert werden, sagt Marion Müller. „Wir setzen darauf, durch umfangreiche Leistungen echte Mehrwerte zu bieten und dadurch die Kunden an uns zu binden“, so die Marketingleiterin. Der Service reicht von der Erstellung alternativer Konzepte zur Versorgung mit Hygieneartikeln über laufende Verbesserungsvorschläge bis zu einem kundenindividuellen Online-Bestellsystem. Dieses ermöglicht den Filialen eines großen Kunden, die mit seiner Zentrale vereinbarten Verbrauchsmaterialien flexibel nachzubestellen.

Einen hohen Stellenwert hat bei allen Leistungen das Thema Nachhaltigkeit: „Wir fühlen uns sowohl unseren Mitarbeitern als auch der Gesellschaft und der Umwelt gegenüber verantwortlich. Nachhaltigkeit spielt bei uns deshalb eine wichtige Rolle“, sagt Marion Müller. Wie ernst es dem Unternehmen damit ist, zeigt unter anderem eine Auszeichnung bei den „European Business Awards“ als „National Champion 2013/2014“ in der Kategorie Nachhaltigkeit.





## PREISWÜRDIG DANK GUTER PROZESSE

„Die Kunden sind bereit, unsere Leistungen zu honorieren“, freut sich die Marketingleiterin. „Trotzdem müssen wir natürlich den Preis unter Kontrolle halten. Das bedeutet: Kosten sinnvoll reduzieren und laufend neue Absatzpotenziale ausschöpfen.“ Um die Prozesse effizient zu gestalten und Chancen für Zusatzgeschäfte zu identifizieren, nutzt die Kurt Müller GmbH intensiv IT-Systeme. Eine zentrale Rolle spielt dabei die HS Auftragsbearbeitung für DATEV, die auf 40 Arbeitsplätzen eingesetzt wird. „Zahlen und das Wissen rund um den Kunden sind für uns immens wichtig. Die Auftragsbearbeitung bietet hierzu umfangreiche Auswertungsmöglichkeiten. Das schätzen wir sehr“, sagt Marion Müller. Von einem versierten Berater hat sich das Unternehmen etliche individuelle Auswertungen so erstellen lassen, dass sie nun per Klick abrufbar sind. Die Geschwindigkeit der Datenbank trägt

dabei nach Ansicht der Pulheimer Hygienespezialisten ebenso zur hohen Effizienz bei wie die Stabilität des Programms und seine Bedienoberfläche, die von den Benutzern als „einfach, praktisch, gut“ beschrieben wird.

Eine weitere Stärke wird in der Konnektivität der Software gesehen: Die Auftragsbearbeitung integriert sich vollständig in das übrige Systemumfeld. So lassen sich beispielsweise über die spezielle bidirektionale Schnittstelle der HS Auftragsbearbeitung für DATEV reibungslos Daten mit dem DATEV Rechnungswesen austauschen. Weiterhin greift ein CRM-System auf die Daten der Auftragsbearbeitung zu. Und dabei wird es nicht bleiben, denn die nächste Erweiterung ist schon geplant: Ein System zur Tourensteuerung der Lkw soll eingeführt werden – und selbstverständlich ebenfalls eng mit der HS Auftragsbearbeitung für DATEV verknüpft werden.



„Die Auftragsbearbeitung von HS ermöglicht umfangreiche Auswertungen. Das schätzen wir sehr.“

Marion Müller, Marketingleitung, Kurt Müller GmbH

## KAUFMÄNNISCHE SOFTWARE VON HS

### — HS Auftragsbearbeitung für DATEV

mit den Modulen Bestellwesen, Intrastat und Mehrlager

## ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

**Unternehmen:** Kurt Müller GmbH  
50259 Pulheim-Brauweiler  
[www.mueller-hygiene.de](http://www.mueller-hygiene.de)

**Gründung:** 1983

**Branche:** Handelsunternehmen für Hygienebedarf

**Mitarbeiter:** ca. 50

## Hamburger Software

HS - Hamburger Software GmbH & Co. KG  
Telefon: (040) 632 97 - 333  
e-mail: [info@hamburger-software.de](mailto:info@hamburger-software.de)  
Internet: [www.hamburger-software.de](http://www.hamburger-software.de)