

MLL® bezieht neuen Standort in Ahrensburg

Norddeutsche Erfolgsgeschichte



Der neue Standort von MLL-Hamburg® in Ahrensburg.

Foto: MLL-Hamburg®

Eine Spanne von 37 Jahren ist eine lange Zeit. In diesem Jahr jährt sich genau dieser Geburtstag bei MLL®, einem Familienunternehmen, welches ursprünglich in Hamburg angesiedelt war und bereits in der zweiten Generation geführt wird. Neben dem Firmengründer ist seit 2001 sein Sohn Sven Müsing als Geschäftsführer bei MLL® tätig. „Die Kombination zwischen Jung und Alt ist es, welche die Ideen frisch bleiben und die Erfahrungen einer Firma wachsen lässt“, ist sich Unternehmensgründer Peter Müsing sicher. Zu Beginn dieses Jahres hat MLL® sich selber ein Geburtstagsgeschenk gemacht und seinen neuen modernen Standort in Ahrensburg bei Hamburg in einem neuen Gewerbegebiet bezogen.

Gegründet wurde die MLL®-GmbH, so die damalige Bezeichnung im Jahr 1983, von dem Hamburger Kaufmann Peter Müsing. Den Namen seines Unternehmens leitete er von den Produkten ab, welche zu dieser Zeit in der Gesellschaft produziert wurden: MLL® bedeutet „Maximal Lärmschutz, Lüftungen“. Zu Beginn verkaufte MLL®, anfangs bestehend aus zwei Personen, schalldämmende Lüftungen. So kamen schnell auch Lüftungsgitter in das Programm von MLL®. „Zügig verfolgte unser Gründer das Ziel, Wetterschutzlamellen selber zu produzieren und so zu konstruieren, dass man diese auch als Sonnenschutz einsetzen kann“, skizziert Christiane Kroll, Mar-

ketingleiterin bei MLL®, die Anfangszeit in den 80ern. Schnell etablierte sich das Unternehmen als Hersteller für Wetterschutz, Sonnenschutz und Lüftungen – auch Schiebelüftungen – aus Aluminium am Markt.

Die erste große Veränderung in der Geschichte von MLL® fand im Jahr 2001 statt. Ab diesem Zeitpunkt wurde die Firma vom Unternehmensgründer und seinem Sohn gemeinsam geleitet. „Darüber hinaus entstanden am alten Standort in Hamburg zwei Erweiterungsgebäude; Werkshallen mit insgesamt rund 1.900 Quadratmetern Produktionsfläche. Und unsere Mitarbeiteranzahl hatte sich bis dato von zwei auf 33 vergrößert“, erinnert sich Sven Müsing.

Weg vom Standard

Acht Jahre später hatte das Unternehmen durch intensive Kundenbetreuung dazu gelernt. Das genaue Hinhören auf die Belange der Kunden baute die Beziehungen weiter aus: „Wir haben wirklich zugehört. Unsere Kunden wussten zwar, was sie wollten, aber sie wussten nicht, wie“, resümiert Kroll. Das Ergebnis waren kundenorientierte und ganzheitliche Produkte sowie ein klar kommunizierter Außenauftritt. Damit war der Kundennutzen klar ersichtlich. „Dadurch konnten wir uns vom Wettbewerb absetzen, der hauptsächlich Standardmaße hergestellt hat“, so Sven Müsing.



*Erfolgreiches Vater-Sohn-Gespann:
Peter (l.) und Sven Müsing.
Foto: bauelemente bau*



Blick in einen Teil der neuen Produktionshalle.

Foto: baelemente bau

Ein weiterer Faktor, der zum Erfolg von MLL® beitrug, ist für das Unternehmen in der individuellen, zeitintensiven und eingehenden Beratung seiner Kunden auszumachen. „Der Kunde fühlt sich bei uns gut aufgehoben. Er hat einen Ansprechpartner für alles, von der Technik bis zum Verkauf“, erklärt Sven Müsing.

Nicht nur bei den Produkten setzen die Norddeutschen auf Qualität, seit drei Zertifizierungszyklen ist MLL® nach DIN ISO 9001 zertifiziert. „Das Qualitätsmanagement hat seine Hand auf unseren Produkten. Die Prüfungen zur Zertifizierung unserer Produkte lassen wir beim ift Rosenheim, bei den Wacker Ingenieuren sowie in einem englischen Prüfinstitut vornehmen“, so Peter Müsing.

Komplettierung der Philosophie

2009 war das Unternehmen fertig. Fertig im Sinne von komplett. Auch die Philosophie von MLL® hatte sich zu diesem Zeitpunkt gefestigt. Von der Planung bis hin zur CAD-Zeichnung blieb alles in einer Hand und an einem Standort. „Wir haben kurze Produktionswege, dadurch profitieren natürlich auch

unsere Kunden, da wir schnell agieren können und kürzere Lieferzeiten möglich sind. Aber auch im Kundenservice versuchen wir schnell zu sein. Fragen von außen sollten innerhalb von 48 Stunden beantwortet sein“, beschreibt Kroll den Anspruch an das eigene Unternehmen.

Die Montage bietet MLL® auf Kundenwunsch als Leistung inklusive an. Dazu arbeitet das Unternehmen eng und langjährig mit Montagefirmen zusammen. Die Ansprechpartner für die Kunden von MLL® sind während den Montagearbeiten auf der Baustelle weiterhin dieselben wie während der gesamten Projektphase.

MLL® bekommt Zuwachs

2011 ergab sich die Gelegenheit, das Produktsortiment durch die Übernahme der damals insolventen c. behrens sonal GmbH aus Hannover zu erweitern. Fortan fanden sich Aluminium-Sonnenschutzsysteme aus Großlamellen im Portfolio von MLL®, weswegen mit der MLL® Sonnenschutzsysteme GmbH ein eigener Geschäftsbereich gegründet wurde. „Es gab damals sehr gute Verbindun-

Anzeige

baelemente
bau.

DAS MARKETINGMAGAZIN FÜR BAUAUSSTATTER

Tagesaktuell informiert. Mit dem im 14-tägigen Rhythmus erscheinenden Newsletter von **baelemente bau** sind Sie immer auf dem Laufenden.

Auf unserer Homepage können Sie sich unter www.baelemente-bau.eu/newsletter für unseren Newsletter anmelden.



Mit einer Feier wurde der neue Standort in Ahrensburg eingeweiht.

Foto: MLL-Hamburg®

gen zu sonal, was maßgeblich zur Entscheidung zur Übernahme beigetragen hat“, erinnert sich Peter Müsing. Im Laufe der nächsten beiden Jahre wurden die beiden Unternehmen MLL Lamellensysteme GmbH und MLL Sonnenschutzsysteme GmbH unter der Dachmarke MLL-Hamburg® vereint. 2019 folgte die Eintragung von MLL-Hamburg® als Marke.

Auf internationalen Märkten unterwegs

Im Zeitraum von 2013 bis 2015 streckte das Hamburger Unternehmen seine Fühler zunehmend auf internationale Märkte aus. Auftritte auf Messen, die Einführung einer mehrsprachigen Homepage sowie das Partizipieren auf vier internationalen Online-Plattformen, insbesondere für Architekten, erweiterten den Kundenkreis im Ausland (hauptsächlich in der gesamten EU) stark. „In der Schweiz bestehen seitdem gute Beziehungen zu jeweils einem Kunden im deutsch- sowie im französischsprachigen Teil. Beide beliefern Metallbauunternehmen“, erzählt Sven Müsing.

Weiter expandiert

Im August 2018 ergab sich die Gelegenheit, mit der Übernahme der Helioswerke das Produktportfolio abermals zu erweitern. Hinzu kamen Raffstoreanlagen als Hauptprodukt, Textilscreens mit bestandenen Prüfungen bis Windstärke 12 sowie Lichtkuppelverdunklungen, die als spezielles Produkt jedoch nur für zwei große Kunden hergestellt werden. „Für uns eine wunderbare Produktergänzung. Das gesamte Programm der damaligen Helioswerke haben wir auf diese drei Produktgruppen runtergefahren und wollen diese jetzt erstmal gut und vernünftig bearbeiten. Ob

das Portfolio in diesem Bereich wieder hochgefahren wird muss man sehen“, schätzt Peter Müsing.

Aus den Helioswerken wurde 2018 die Helioswerke SolTec GmbH. Mit dem Ausscheiden des ehemaligen Geschäftsführers Mathias G. Walter am 1. Januar 2020 firmierte die Helioswerke SolTec GmbH zur MLL® Lichtschutzsysteme GmbH und gehörte fortan als drittes Unternehmen zur MLL-Hamburg® Gruppe. Zu diesem Zeitpunkt agieren die drei Unternehmen eigenständig, aber mit regem Austausch untereinander.

Der letzte große Meilenstein

Am alten Standort in Hamburg sah das Unternehmen insbesondere nach der Expansion keine Erweiterungsmöglichkeiten mehr. In Ahrensburg, einem Vorort von Hamburg Richtung Lübeck, sollte ein neues Gewerbegebiet in direkter Nähe zur A1 entstehen.

Dort sah MLL® die perfekten Voraussetzungen für weiteres Wachstum. Da MLL® eines der ersten Unternehmen im besagten Gewerbegebiet war, durften sich die Geschäftsführer den Standort frei wählen.

Die Gesamtfläche des neuen Grundstückes bietet MLL® etwas über 14.000 Quadratmeter, davon sind rund 3.600 Quadratmeter reine Produktionsfläche, inklusive Lager- und Logistikflächen. Durch die Neuplanung der Produktionshallen konnten die Arbeitsabläufe sowie auch die Logistik mit Anlieferung und Versand effektiver gestaltet werden. Direkt neben den neuen Produktionshallen wurde ein Bürogebäude mit etwa 1.300 Quadratmetern Fläche auf drei Ebenen erstellt. Vom Büro des Qualitätsmanagements hat dieses den direkten Blick in die Produktionshallen.

„Der Umzug nach Ahrensburg und der Neubau war die richtige Entscheidung. Im noch nicht ganz fertigen Gewerbegebiet wird derzeit eine neue Infrastruktur erstellt, mit genügend Platz für eine weitere mögliche Expansion bei uns sowie einer sehr guten Anbindung an die nahegelegenen Autobahnen A1 und A21“, freut sich Sven Müsing. Zukünftiges Wachstum wäre beispielsweise durch eine mögliche Hallenerweiterungsfläche von rund 2.200 Quadratmetern gegeben.

Schaffung zusätzlicher Sozialräume

„Unsere neuen Gebäude sind alle barrierefrei, was am alten Standort nicht der Fall gewesen ist“, sagt Sven Müsing. Darüber hinaus hat MLL® vor dem Hintergrund einer arbeitnehmerfreundlichen Umgebung darauf geachtet, genügend Sozialräumlichkeiten zu schaffen und zudem mit neuen Dauerarbeits-

Die Zahlen zum Unternehmen

„Wir können über 836 Produkte anbieten. Diese Anzahl ergibt sich aus den verschiedenen Kombinationsmöglichkeiten, die unser Portfolio bereitstellt. Darauf kommen noch mehr als 30 Prozent speziell auf den Kunden zugeschnittene Produkte“, so Sven Müsing, Geschäftsführer der MLL-Hamburg® Gruppe. In allen drei Unternehmen der Gruppe sind derzeit rund 80 Mitarbeiter beschäftigt.

Speziell in den 10er-Jahren des neuen Jahrtausends ist MLL® stark gewachsen. Das Umsatzwachstum in der Periode von 2009 bis 2017 gibt das Unternehmen aus Ahrensburg mit 158 Prozent an. „Damit hat sich umgerechnet bei fast gleich bleibender Mitarbeiterzahl der Umsatz pro Mitarbeiter um 68 Prozent erhöht“, gibt Müsing zu Protokoll. 2017 lag der Umsatz bei sechs Millionen Euro, 2019 bereits bei neun Millionen Euro.

Die Kunden der MLL-Hamburg® Gruppe sind hauptsächlich Handelsbetriebe und Lieferanten, Unternehmen im Metallbau, Architektur- und Konstruktionsbüros, Bauunternehmen sowie öffentliche Bauträger.



Drei Generationen auf einer Bühne (v.r.): Peter, Sven und Max Müsing.

plätzen mehr Kapazitäten erreicht. Die neue Betriebsstätte wurde dazu vom Landesprogramm Wirtschaft EU.SH gefördert.

Die Ausstattung des neuen Firmensitzes besteht – dort wo es möglich ist – aus den hauseigenen Produkten. „Natürlich haben wir darauf geachtet, dass MLL®-Produkte aller Typen zum Einsatz kommen. Unser neuer Standort ist quasi auch ein Referenzobjekt. Raffstoren, textiler Sonnenschutz und Lüftungsgitter finden sich in den Fassaden in Ahrensburg. Um auf Klimaanlage in den Räumen verzichten zu können, haben wir uns für außenliegenden Sonnenschutz entschieden. Zudem achten wir auf eine natürliche Belüftung der Räume, um ein gesundes Arbeitsklima zu fördern“, beschreibt Peter Müsing das Konzept am MLL®-Standort in Ahrensburg.

Der Maschinenpark ist vom alten Standort mit umgezogen, teilweise erweitert und erneuert worden. Beispielsweise sind vier elumatec-Sägen für den Zuschnitt der Lamellenprofile mitgenommen worden, eine elumatec-Doppelgehrungssäge speziell für den Zuschnitt von Shifterschnitten wurde neu angeschafft. Neu am Standort in Ahrensburg sind ebenfalls verfahrbare Regale für die Lagerung der Profile.

Zusammenschluss der Produktbereiche

Das Gespräch zu diesem Artikel fand im Februar statt, als das derzeitige Ausmaß der Corona-Pandemie in Europa mit dieser Stärke und den seitdem ergriffenen Maßnahmen noch nicht denkbar schien. Zum damaligen Zeitpunkt lag der Fokus von MLL® für 2020 zum einen auf der Komplettierung des neuen Standortes und zum anderen auf dem Zusammenschluss der verschiedenen Produktbereiche. Der Wetterschutz und der Sonnenschutz sollen in einer Firma zusammengefasst werden, der MLL® Lamellensysteme GmbH. Die MLL® Lichtschutzsysteme GmbH bleibt als eigenständiges Unternehmen in Hedem bestehen. Wie bisher sollen die Unternehmen unter der Dachmarke der MLL-Hamburg® Gruppe organisiert sein. ■

www.mll-gmbh.com