



Den Kontakt nicht verlieren

Zugeschnittenes Logistikkonzept ermöglicht kürzeste Lieferzeiten bei Spezialleitungen

Wie wichtig daten- oder energieführende Leitungen sind, bemerkt der Anwender erst, wenn der Kontakt fehlt. Wenn eine Großanlage wegen Kabelbruchs plötzlich steht, wenn Forscher für ihren Versuchsaufbau keine speziellen Kabel in so kleiner Stückzahl wie nötig finden oder wenn Konstrukteure verschiedene kurze Sonderkabel beschaffen müssen – dann schlägt die Stunde von Metrofunk. Mit seinem großen Distributions-Know-how kann das Berliner Unternehmen mehr als 2000 Sorten isolierter Leitungen liefern. Von heute auf morgen, wenn nötig innerhalb von Stunden

► **WISSEN, WIE ES GEHT**, was man braucht, und wo man es bekommt. Nicht umsonst hat unsere Zeitschrift für ihre Zielansprache diesen ganzheitlichen Ansatz gewählt, macht er doch deutlich, dass die Kenntnis des Erforderlichen in Konstruktion und Fertigung zwar nötig, ohne die Möglichkeit der Teilebeschaffung aber wertlos ist. Und so lohnt sich stets ein Blick auf jene spezialisierten Unternehmen, die sich der möglichst anforderungsgerechten und zudem schnellen Beschaffung von Komponenten und Baugruppen verschrieben haben. Zu diesen Unternehmen zählt die Metrofunk Kabel-Union GmbH in Berlin. Es ist eine eher unscheinbare Steglitzer

Gründerzeit-Villa, in der seit Jahrzehnten die entscheidenden Sourcing-Fäden zusammenlaufen, wenn nach Havarien große Firmen dringend Kabel benötigen, um die Produktion rasch wiederaufnehmen zu können, wenn Institute Kleinstmengen von Sonderkabeln für ihre Forschung nachfragen oder Konstrukteure umgehend zum Teil ausgefallene Kabelarten möglichst kostengünstig beziehen müssen, um deren Eignung für eine aktuelle technische Lösung zu testen. In solchen Fällen werfen der Geschäftsführer Ralf Raszynski und seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter all ihre Erfahrung und ihr Engagement in die Waagschale, um dem Kunden möglichst

ohne jegliche Verzögerung die Ware zu liefern, die er für seine Fertigung benötigt.

Schnelle Versandbarkeit der Kabel war von Beginn an entscheidend

Ein Grund für die starke Stellung von Metrofunk im Markt der Kabelbeschaffung liegt einerseits in der Sachkenntnis der Beschäftigten in der Lepsiusstraße begründet, andererseits aber in ihrer schnellen Lieferfähigkeit. Letztere wiederum erklärt sich aus einem Blick in die Geschichte von Metrofunk. Ralf Raszynski: »Als mein Vater Artur Anfang der Siebzigerjahre nach einem günstigen Standort für das dringend

benötigte neue Kabellager suchte, erhob er neben niedrigen Kosten die schnelle Versandbarkeit der Waren zu einem entscheidenden Kriterium.«

Und diese Priorisierung trug Früchte. Denn nachdem seine Wahl auf den Standort Schöningen nahe dem niedersächsischen Helmstedt gefallen war, stand nicht nur mit gut 1500 m² ausreichend Lagerfläche unweit von Berlin zur Verfügung, sondern war auch einer der damals wenigen Kleinbahnhöfe nutzbar, die auch Express-Stückgut verschicken konnten. Und kleine, spezialisierte Aufträge zu versenden war schon damals die Domäne des Dienstleisters Metrofunk.

Lange Erfahrung im Kabelgeschäft kommt dem Kunden zugute

So kam es, dass von nun an innerhalb von zwei Tagen nach Bestellung der Auftraggeber die Ware in seinen Händen hielt. »Die Kunden spürten schnell, dass die Leistungsfähigkeit unserer kleinen Firma nochmals deutlich zugenommen hatte, und honorierten dies mit weiteren Aufträgen«, so Ralf Raszynski. Für den Junior gab es deshalb keinen Grund zu zögern, als ihm sein Vater als Firmengründer und -eigner zu jener Zeit Schritt für Schritt immer mehr Verantwortung im prosperierenden Kleinunternehmen übertrug.

Inzwischen kann der Junior von damals schon auf über 30 Jahre Erfahrung auf dem Gebiet der Kabeldistribution zurückblicken, und zwar der professionellen – die Kinder- und Jugendjahre im Familienbetrieb nicht eingerechnet. Schon die Lehre als Groß- und Außenhandelskaufmann absolvierte er im väterlichen Betrieb. Und so gibt es wohl hierzulande nur wenige Spezialisten, die sich so sicher in diesem Me-

tier bewegen wie er. Das weiß auch der heutige Eigner des Unternehmens, die global aktive Nexans-Gruppe, und lässt dem umtriebigen Berliner weitgehend freie Hand in seinem Geschäft, das er ohne Außendienst betreibt. Der unter gleicher Anschrift ansässige Draht-, Litzen- und Bauteilhandel Westadraht GmbH ist Kooperationspartner der Metrofunk und ergänzt dessen Sortiment.

Mehr als 2000 Sorten isolierter Leitungen verfügbar

Wer also Spezialkabel mit kurzer Lieferzeit benötigt – auch in kleinen Mengen –, für

den hat Metrofunk die passende Lösung parat. »Wir haben mehr als 2000 Sorten isolierter Leitungen im Programm«, erläutert Ralf Raszynski. »Und wir liefern sie alle schnell ab Lager, von heute auf morgen.« Das bedeutet: Bestellungen bis 14.00 Uhr sind noch vor 8.00 Uhr am Folgetag beim Kunden. Hierfür nutzt Metrofunk Expressdienste wie TNT, UPS oder DHL Express. Auch im Regelfall ist man schnell. Wird bis 15.00 Uhr bestellt, startet die Lieferung noch am gleichen Tag, sodass sie der Kunde spätestens im Laufe des nächsten Tages erhält – ohne Mehrkosten. Doch eigentlich ist alles möglich. Ralf Raszynski: »Wenn es ganz eilig ist, schicken wir einen →

► DER ZULIEFERPARTNER

Im November 1946 gründete **Artur Raszynski** die Metrofunk Gesellschaft für Funk- und Fernmeldeteile mbH in Berlin. Er fertigte zunächst sogenannte Radiolampen, das sind Tischlampen, bei denen der Lautsprecher im Lampenschirm eingebaut ist und die Glühlampe als Vorwiderstand dient. Hinzu kam der Handel mit diversen elektrotechnischen Komponenten wie Röhren und Widerständen. Ab 1951 entwickelte das Unternehmen **Steckverbindungen** mit 4 bis 30 Kontakten. Ab 1956 kamen auf Kundenanregung Leitungen hinzu, darunter bis dahin unübliche mehrfarbige Steuerleitungen, mit denen schon bald praktisch alle Industriebetriebe der Bundesrepublik Deutschland beliefert wurden. Die Mehrheit der Anteile des dann als **Metrofunk Kabel-Union** firmierenden Unternehmens übernahm später die KM-kabelmetal AG (heute KME), dann die internationale Nexans-Gruppe. Innerhalb dieses Firmenverbundes agiert Metrofunk weitgehend selbstständig.

unserer fünf Mitarbeiter in Schöningen zu einem Sondertransport los. Seine Ankunft ist Stundensache und hängt dann nur noch von der Verkehrsdichte ab.«

Sicher, diese Schnelligkeit hat ihren Preis, doch um dessen Berechtigung zu belegen, nutzt der Firmenchef gern eine Metapher: »Wer nachts akut erkrankt, ist froh, dass es an Apotheken Nachtschalter gibt, die Medikamente bereithalten. So froh sind auch viele unserer Kunden, wenn ihre Produktion schnell wieder anfahren kann.« Moderat höhere Preise als üblich nahmen sie dabei gern in Kauf. Mehr noch: Der Nutzen übersteige um ein Vielfaches die höheren Kosten. Der Dank großer Kunden wie Verlage oder Industriebetriebe spreche für sich.

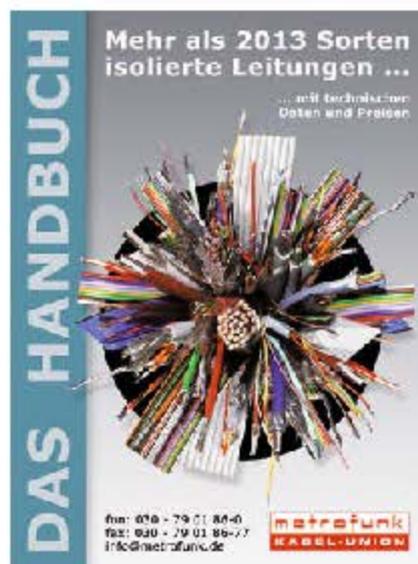
Wirklich günstig gibt sich Metrofunk dann, wenn kleine Mengen geordert werden, die von großen Herstellern nicht oder

nur mit hohem Aufpreis zu beziehen sind. Dieser Bedarf entsteht in den genannten Fällen, wenn in Forschungseinrichtungen Versuche »gefahren« werden, oder bei Konstrukteuren, die verschiedene Gestaltungslösungen testen. »Häufig freuen sich die Kunden dann über unseren Service, kurze Muster bis 20 cm Länge kostenlos zu liefern«, so Ralf Raszynski. Jedenfalls ist »fast jede Menge denkbar«, wie der Geschäftsführer betont.

Deutschlands größtes Lager von Hochtemperaturlitzen

Besonders stolz sind die Berliner auf ihren neuen Katalog »Das Handbuch«, Ausgabe 2013. Hier sind nicht nur »mehr als 2013 Sorten isolierter Leitungen mit technischen Daten und Preisen« aufgeführt – von hochflexiblen, abgeschirmten und halogenfreien paarverseilten Leitungen über Starkstrom- und Niederfrequenzleitungen bis hin zu Sonderleitungen –, hier finden sich auch Hochtemperaturlitzen und -drähte. Ralf Raszynski: »Inzwischen haben wir vermutlich das größte Lagersortiment Deutschlands, bezogen auf teflonisolierte Litzen und Drähte.« Von AWG 10 (4,7 mm²) bis AWG 36 (0,01 mm²) in bis zu zehn Grundfarben und in zwei Spannungsklassen reicht das Produktspektrum, von dem natürlich auch wieder kleine Mengen lieferbar sind. Raszynski: »Häufig zeigen sich Kunden nicht nur davon beeindruckt, wie groß und gut sortiert unser »Teflon-Lager« ist, sondern auch, dass Längen bis hinunter zu wenigen Metern von diesen anspruchsvollen Kabeln lieferbar sind.« Der Chef selbst hatte dies vor gut fünf Jahren veranlasst; damals betrug die Mindestabgabemenge noch 250 m. Heute wählt der Kunde aus der Technik die Länge nach seinen Wünschen und zugleich den Preis je nach Staffelung.

Für solche Services sind Kontakte ebenso wichtig wie für die Funktion der betreffenden Produkte. Und Metrofunk hat diese Kontakte, arbeitet mit drei Hauptpart-



Brandneu: »Das Handbuch 2013« mit allen Angaben zum umfassenden Sortiment isolierter Leitungen von Metrofunk. Eine Besonderheit ist die große Auswahl an Hochtemperaturlitzen und -drähten

nern zusammen, die 80 bis 85 Prozent der Kabel fertigen. Hinzu kommen bei Bedarf weitere Hersteller sowie diverse Händler. Auf einen weiteren Fakt legt Ralf Raszynski besonderen Wert: »95 Prozent unseres Sortiments werden in Deutschland gefertigt«, so der Geschäftsführer. Auch wenn die Zulieferpartner von Metrofunk zum Teil selbst am Markt als Wettbewerber auftreten; Metrofunk kann gut damit leben, denn die Berliner halten der Größe anderer ihre ganz eigenen Stärken entgegen. Und zu denen gehören persönliche Ansprache und Vertrauen. »Bei uns gilt noch das gesprochene Wort, unsere rund 10 000 Kunden wissen das«, so Geschäftsführer Raszynski. Auch wenn das Geschäft einmal schwieriger werden sollte: Mit diesem Credo ist Metrofunk auch zukünftig gut unterwegs. ■ fp

INFO

Metrofunk Kabel-Union GmbH, Berlin
Tel. 030 790186-0
www.metrofunk.de
Dokumentennr. ZM110472 auf www.zuliefermarkt.de