



pro Troisdorf-Fact Sheet:
MBA-Solutions GmbH

Geschäftsführung: Markus Schell;
Jochen Pütz-Kurth

Gründung: 2009

Geschäftszweck: Dienstleister im Bereich „Private-Label-Produktion“. Entwicklung, Produktion, Logistik. Kunden beispielsweise: 1. FC Köln, FC Barcelona, Real Madrid, Benfica Lissabon und FC Porto, VW, DHL.

Mitarbeiter: 50

Standort Troisdorf: MBA Solutions GmbH: 750 Quadratmeter Büro- und Ausstellungsfläche sowie 1000 Quadratmeter Lagerfläche an der Gierlichsstraße. MBA Sport: 300 Quadratmeter Bürofläche und 2000 Quadratmeter Lager an der Brüsseler Straße 1 in Troisdorf-Spich (seit März 2025).



Unternehmensgruppe & Umsätze:

MBA-Solutions: ca. 17 Millionen Euro p. a.

MBA-Sport und Cologne First Trade (Lizenzmanagement): ca. 9 Millionen Euro p. a.



Vom 1. FC Köln bis zur Formel 1: Fan-Artikel aus Troisdorf für die Welt!

Die MBA-Solutions GmbH in Troisdorf ist Spezialistin für textile Sonderproduktionen in den Bereichen Merchandising, Berufsbekleidung und Accessoires. Das 50-Mitarbeiter-Unternehmen ist gleichzeitig ein Global Player: Es bedient internationale Rennställe und weltberühmte Fußballmannschaften wie Benfica Lissabon, Real Madrid, aber auch den 1. FC Köln mit Fan-Kleidung und lässt in Asien und der Türkei produzieren. Christian Seigerschmidt, Vorstandsvorsitzender des Unternehmer-Clubs pro Troisdorf, und Carsten Seim, avaris | konzept, sprachen mit den Geschäftsführern Markus Schell und Jochen Pütz-Kurth. Das Interview fand statt zur Vorbereitung eines Unternehmerfrühstücks am 10. April.



Herr Schell, Sie sind unternehmerisch bereits seit den 90er-Jahren im Bereich Fan-Kleidung und Fan-Accessoires aktiv. Wie kamen Sie auf die Idee, das zum Geschäft zu machen?

Markus Schell: Ich bin gelernter Elektriker. Für mich war klar, dass ich mich selbstständig machen wollte. In den 90er-Jahren konnte ich meine als Hobby gepflegte Motorsportbegeisterung zum Geschäft machen. Der Zeitpunkt war günstig. Denn das Phänomen „Michael Schumacher“ war damals allgegenwärtig. Ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht, indem ich die Fans mit Produkten ihrer Rennsport-Idole versorge. Der Schumacher-Hype war ein guter

Zeitpunkt, in dieses Business einzusteigen. Anfangs habe ich nur ein Handelsgeschäft betrieben.

Was waren Produkte der ersten Stunde?

Schell: Alles, was ein Motorsportfan gerne anzieht oder sammelt – von der Kappe übers T-Shirt bis zu Modellen und Miniaturen. Ich trat als Zwischenhändler auf – wir hatten eine Anzahl von Lieferanten, die sich entsprechende Markenrechte aufgebaut hatten. In dieses Geschäft bin ich 1994 mit Gründung der MBA Sport selbst eingestiegen.

Wir haben uns unter anderem Lizenzrechte von Michael Schumacher gesichert. ->

DER UNTERNEHMER-CLUB

Auch das Sauber-Team haben wir unter Lizenz vermarktet. Das war auch die Grundlage für das Geschäft der 2009 gegründeten MBA-Solutions.

Herr Pütz-Kurth, wie sind Sie ins Unternehmen gekommen?

Jochen Pütz-Kurth: Ich habe Markus Schell kennengelernt, weil ich vor meinem Abitur und während meines kaufmännischen Studiums an der RFH Köln in seinem Unternehmen gearbeitet habe. Nach meinem Abschluss als Diplomkaufmann hat mir Markus Schell die Chance gegeben, ins Unternehmen einzusteigen. Seit 2009 führen wir die MBA-Solutions gemeinsam. Ich habe berufsbegleitend an der University of East London noch einen Abschluss als Master of Business Administration, MBA, gemacht. Das hilft insbesondere im internationalen Business.

Am Anfang stand die MBA Sport. Seit 2009 gibt es die MBA-Solutions GmbH. In welcher Beziehung stehen diese beiden Unternehmen?

Schell: Die MBA-Firmengruppe besteht aus der MBA Sport und der MBA-Solutions. Die MBA Sport habe ich gegründet, um Motorsport-Merchandising zu vermarkten. Zunächst fand dies im Einzelhandel statt, später auch über Verkaufsstellen an Rennstrecken. Daraus ist unser Lizenzge-

schäft in der Formel 1 und im Tourenwagen-Rennsport entstanden.

Als Lizenznehmer ist man grundsätzlich in der Pflicht, das Design und die Produkte für Merchandising zu entwickeln und zu produzieren. Das tun wir seit der Jahrtausendwende. Inzwischen sind wir von Troisdorf aus weltweit unterwegs.

Pütz-Kurth: Die MBA-Solutions, die über den Vertrieb hinaus auch die Entwicklung und Herstellung der kompletten Produktpalette verantwortet, ist entstanden, weil wir hohe Ansprüche an die Qualität und das Design unserer Produkte haben. Zugehörige Ware genügt den Anforderungen oft nicht. Wir arbeiten deshalb mit festen Produktionspartnern in China, Bangladesch oder der Türkei, welche die von uns geforderte Qualität liefern.

Die Qualität unserer Produkte hat sich herumgesprochen. Und bald erreichten uns Anfragen von Interessenten, die ihre Merchandising-Produkte ebenfalls von uns herstellen lassen wollten. Wir haben dann Fachkräfte wie Produktmanager, Textilingenieure und Designer eingestellt. Und 2009 haben wir die Produktentwicklung und Herstellung aus dem Unternehmen ausgegliedert und die MBA-Solutions als Dienstleisterin im Bereich „Private-Label-Produktion“ gegründet.

Wie viele Mitarbeitende hat Ihre Unternehmensgruppe insgesamt?

Schell: Die Firmengruppe beschäftigt 50 Mitarbeitende – rund 40 am Standort in Troisdorf. Weitere Mitarbeitende sind in den Stores am Nürburgring und in der Motorwelt Köln sowie in der Motorwelt München beschäftigt.

Was macht Ihr Team in Troisdorf?

Pütz-Kurth: Zentrale Felder sind Produkt- und Designentwicklung, Marketing und Logistik. Wir beschäftigen Textilingenieure und Bekleidungstechniker; sie kümmern sich um Qualitäten, Maße, Druck, Erstmuster, aber auch um die Kommunikation zwischen Kunden und Lieferanten. Hier in Troisdorf arbeitet zudem ein sechsköpfiges Designer-Team. Wir haben weitere vier Mitarbeiter in der Logistik. Diese kontrollieren auch die Qualität unserer Waren, die wir zu 95 Prozent von Troisdorf aus in die Welt versenden. Dann gibt es noch ein dreiköpfiges Vertriebsteam; es ist deshalb so klein, weil wir in der Vergangenheit gar keine aktive Kundenakquise betreiben mussten. Die Kunden sind stets auf uns zugekommen. Unser Leumund ist sehr gut, weil wir auf hohe Qualität und Partnerschaft mit unseren Kunden achten.

MBA-Solutions produziert auch Berufskleidung im Corporate Design. Ab welcher Größenordnung kann ich als Unternehmen bei Ihnen anrufen?

Pütz-Kurth: Wir können im fünfstelligen Bereich produzieren und liefern, aber wir machen gerne auch Zehner-Stückzahlen! Wir bedienen sehr gerne auch Anfragen von KMU aus der Region. Seit Jahren produzieren wir die Poloshirts für Mitarbeiter des Maschinenbauers Kitz. Wir arbeiten auch für Mundorf Tank.

Schell: Textile und textilnahe Produkte wie beispielsweise Socken oder Taschen sind unsere Kernkompetenz. Unsere Brot- und Butter-Artikel sind Kappen und T-Shirts. Wir performen aber auch sehr gut bei Funktionsjacken, die zum Beispiel regendicht oder wattiert sind. Auf diesem Feld haben wir einen Vorsprung gegenüber Mitbewerbern.



Auch sehr ausgefallene Kundenwünsche werden bedient: Hier ein Weihnachts-Sweater.

Gobal Player: Vom „Effzeh“ bis zu internatio- nalen Clubs



Durch die Vielfalt unseres Angebots hatten wir übrigens auch ein Entrée bei spanischen Fußballclubs, weil deren vorherige Lieferanten dieses Segment nicht so gut abdecken konnten.

Pütz-Kurth: Wir sind mit unserem Design trendy. Unsere Fachleute besuchen regelmäßig Modemessen, um sich inspirieren zu lassen. Hugo Boss und Jack & Jones setzen Trends auch in unserer Branche.

Gibt es auch wirklich verrückte Produkte in Ihrem Portfolio?

Pütz-Kurth: Ein gebrandetes Hundejäckchen für den 1. FC Köln beispielsweise.

Wie behaupten Sie Ihre Position im internationalen Wettbewerb?

Pütz-Kurth: Über unser sehr vielfältiges Angebot hinaus ist ein wichtiges Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb auch, dass wir sehr nachhaltig unterwegs sind. Wir sind GOTS-zertifiziert. Der Global Organic Textile Standard (GOTS) ist ein weltweit angewandeter Standard für die Verarbeitung von Textilien aus biologisch erzeugten Naturfasern. Wir tragen das staatliche Siegel „Grüner Knopf“ als Nachweis für die Nachhaltigkeit unserer textilen Produkte. Wir arbeiten mit dem SGS-Institut und dem TÜV zusammen. Unsere Textilien entsprechen dem OEKO-TEX® STANDARD 100 – ein Label

für schadstoffgeprüfte Textilien. Im Markt werden solche Nachweise aufgrund der Lieferketten-Regulierung gefordert. Große Vereine und Organisationen legen darauf großen Wert.

Wir haben einen Nachhaltigkeitsmanager, der sich nur um diese Zertifizierungen kümmert und deren Einhaltung auch bei unseren Lieferanten in der Welt kontrolliert. Dieser Manager kommt übrigens aus Bangladesch und kennt sich deshalb vor Ort bestens aus. Wir haben in China eine Mitarbeiterin, die sich um Qualitätsfragen kümmert.

Schell: Wichtig sind uns auch langfristige Kundenbeziehungen. Wir pflegen einen partnerschaftlichen Umgang mit unseren Kunden. Dazu zählt auch eine proaktive Fehlerkultur, wenn bei der Herstellung eines Produkts einmal etwas nicht so gut gelaufen ist. Wir denken uns tief in die Bedürfnisse unserer Kunden hinein und versuchen auch zunächst unmöglich erscheinende Lösungen zu finden. Wir bedienen Organisationen aller Größen – von Handwerks-KMU bis zu Konzernen wie DHL mit Hunderttausender-Stückzahlen.

Was setzen Sie um? Und wie stark wachsen Sie?

Pütz-Kurth: Mit MBA-Solutions erzielen wir einen Jahresumsatz von rund 17 Millionen

Euro. Knapp 9 Millionen Umsatz addieren sich für die gesamte Firmengruppe inklusive MBA-Sport und Cologne First Trade (CFT): zusammen also 26 Millionen Euro Jahresumsatz. Unsere jährlichen Wachstumsraten sind zweistellig. 2019 sind wir an die Gierlichsstraße gezogen, weil unsere Räumlichkeiten an der Urbacher Straße in



Renn-Kombi von Ralf Schumacher in der Troisdorfer Firmenzentrale

Impressum – Unternehmer-Club pro Troisdorf

Zum Antoniuskreuz 6 | 53844 Troisdorf
Telefon: 02241 407055
Mail: info@unternehmerclub-pro-troisdorf.de

Vorstand

Christian Seigerschmidt, (Vorstandsvorsitzender),
Bereichsleiter Geschäftsstellen,
VR Bank Bonn Rhein-Sieg eG

Petra Lobenthal, Geschäftsführende Gesellschaf-
terin der Petra Lobenthal GmbH & Co. KG

Heinz Nagel, Geschäftsführender Gesellschafter
NagelTeam GmbH

Dipl.-Ing. Michael Roelofs, Geschäftsführer
der TroiKomm, kommunale Verwaltungs- und
Beteiligungsgesellschaft mbH, und der Stadtwerke
Troisdorf GmbH

Dr.-Ing. Hildegard Sung-Spitzl, Geschäftsführerin
iplas – innovative plasma systems gmbh
www.unternehmer-troisdorf.de

Redaktion: Carsten Seim, avaris | konzept
Spicher Straße 6 | 53844 Troisdorf | 0179 2043542
www.avaris-konzept.de



Jochen Pütz-Kurth und Markus Schell mit dem pro Troisdorf-Vorstandsvorsitzenden Christian Seigerschmidt im Lager der MBA Solutions GmbH.

Spich zu eng geworden waren. Seitdem ist unser Geschäftsvolumen noch einmal um 100 Prozent gewachsen. Und es ist auch hier schon wieder zu eng geworden.

Anfang des Jahres haben wir uns auf 2 Standorte in der Stadt Troisdorf aufgeteilt. Lager- und Büroflächen waren für beide Unternehmen zu klein. Den Standort der Gierlichsstraße besetzt derweil die MBA Solutions GmbH; sie ist hier auf 750 Quadratmetern Büro- und Ausstellungsfläche sowie einer Lagerfläche von 1.000 Quadratmetern tätig. Die MBA Sport nennt seit dem 1. März 2025 die Brüsseler Straße 1 in Troisdorf-Spich Ihr Zuhause und agiert dort auf 300 Quadratmetern Bürofläche und 2000 Quadratmetern Lager.

Was schätzen Sie am Standort Troisdorf?

Pütz-Kurth: Zunächst einmal Troisdorfs Bürgermeister Alexander Biber und

seine offene, pragmatische Art. Das ist für uns ein wichtiger Grund, uns hier am Standort nach Expansionsmöglichkeiten umzusehen. Für Troisdorf spricht auch die Nähe zum Flughafen. Wenn Vereine aus unserem Kundenkreis aufsteigen, müssen wir unter Umständen sehr schnell größere Kontingente an Kunden liefern. Als Borussia Dortmund ins Champions-League-Finale einzog, mussten auf die Schnelle 120 000 gelbe T-Shirts her! Davon waren rund 20 000 Hemden binnen eines Tages zu liefern. Den kompletten Job haben wir inklusive Produktion und Vor-Ort-Veredelung mit unseren Partnern in Deutschland und in der Türkei innerhalb von einer Woche erledigt. Unser eingespieltes Netzwerk kann das!

Interview: Christian Seigerschmidt, Carsten Seim



Schalke-Winterkappe aus Troisdorf

Vernetzt
mehr
erreichen.

