

SZ-Serie Hier gemacht

Baukomponenten aus Sötern für den Weltmarkt

Die Firma MSL fertigt im Nordsaarland Schalungssysteme und Lufttechnische Komponenten.

Von Thorsten Grim

SÖTERN Welches saarländische Unternehmen kann schon von sich behaupten, dass US-Schauspieler Tom Hanks für seine Produkte Werbung macht? Na, die Firma MSL aus Sötern. „Im Film *Illuminati* gibt es eine Szene, die Tom Hanks im Kernforschungszentrum CERN zeigt“, erzählt Ingo Mathieu, geschäftsführender Gesellschafter von MSL. Die drei Buchstaben stehen für Mathieu Schalungssysteme und Lufttechnik. In der Großforschungseinrichtung CERN ist Hanks als Robert Langdon einer Verschwörung auf der Spur. Dabei sind sie zu sehen: Silber schimmernd verlaufen an der Decke der unterirdischen Anlage Lüftungsrohre mit einem Durchmesser von 1,45 Meter, die bei MSL in Sötern gefertigt wurden. „Das war schon toll, als ich damals im Kino saß und das gesehen habe“, schwingt ein bisschen Stolz in der Stimme Mathieus mit. Schließlich waren MSL-Produkte Teil eines echten Blockbusters.

Überhaupt ist Mathieu auf sein Unternehmen, das er am 28. März vor nunmehr 19 Jahren als Mehrheitsgesellschafter mit drei weiteren Gesellschaftern übernommen hat, stolz. Die Wurzeln der Firma reichen zurück bis zum Beginn der 1960er Jahre – und nach Sulzbach. Dort wurde der Betrieb gegründet – damals allerdings als Mabag Maschinen- und Apparatebau. Nach Sötern ins nördliche Saarland wanderte das Unternehmen 1962 ab. „Aus Platzgründen“, wie Ingo Mathieu erklärt. Zu der ersten Halle kamen in den Folgejahren eine zweite und eine dritte hinzu. Heute hat MSL eine Betriebsgröße von knapp 50 000 Quadratmetern und eine Produktionsfläche von 5400 Quadratmetern.

Doch zurück zu den Anfängen. 1974, so berichtet der MSL-Geschäftsführer, übernahm der Saarberg-Konzern die Mabag. „Der Schwerpunkt des Unternehmens lag damals auf Lüftungsrohren und -komponenten.“ 1979 wanderte Mabag weiter an den DSD Dillinger Stahlbau-Konzern. „Organisatorisch gehörten wir zu DSD Lufttechnik St. Ingbert“, erklärt Mathieu. Im Saarpfalz-Kreis sei der Vertrieb und die Technik gemanagt worden. „In Sötern war ein reiner Produktionsbetrieb.“ Etwa 170 Leute hatte der Betrieb in den Anfängen in Lohn und Brot.

Mathieu selbst stieg 1972 in das Unternehmen ein – als Azubi. „Ich habe Maschinenschlosser gelernt“, berichtet er. Nach der Ausbildung wollte der frisch gebackene Maschinenschlosser auf dem zweiten Bildungsweg ein Ingenieurstudium in Angriff nehmen. Doch es kam anders, denn bei DSD wollte man die junge Fachkraft nur ungern ziehen lassen. Stattdessen bot ihm das Unternehmen an, dass er berufsbegleitend seinen Meister machen könne. Obendrein gab es die Zusage, dass das Unternehmen Mathieu nach erfolgreicher Meisterprüfung eine Rolle als Führungskraft anbieten würde. „Und so kam ich 1988 als Betriebsleiter nach Sötern.“

Dort wurden damals hauptsächlich Wickelfalzrohre und Lüftungskomponenten produziert. Vier Produkte gab es im Baubereich: Verdrängungs- und Aussparungsrohre, Fundamentköcherschalungen und Deckenschalkörper. „Das Werk selbst hatte zu diesem Zeitpunkt eine negative Entwicklung genommen. Es gab viele rote Zahlen“, erinnert sich der damalige Betriebsleiter zurück. „Ich selbst kam hierher und hatte weder von Lufttechnik Ahnung noch vom Baubereich.“ Was er aber hatte, war Ehrgeiz. „Ich habe mich gefragt: ‚Wo kennst Du Dich überhaupt nicht aus?‘ Und da habe ich dann angefangen, mir das notwendige Wissen anzueignen.“ Kurz darauf nahm er erste Änderungen in der Produktion vor. „Optimierungsmaßnahmen, die nicht viel kosteten“, berichtet Mathieu. Beispielsweise wurde die Fertigung optimiert, indem Maschinen umgestellt wurden, um so kürzere Wege in der Produktion zu haben. „Und nach einem Jahr konnten wir vernünftige Geschäftsergebnisse vorweisen.“ Jedoch war nach wie vor ein Problem, dass Vertrieb, Technik und Entwicklung in St. Ingbert beheimatet waren. „Ich habe mich dann dafür eingesetzt, dass das alles nach Sötern kam.“

Als Glück im Unglück betrachtet Mathieu rückblickend, dass wenig später der damalige Leiter des Vertriebes krank wurde. Mathieu übernahm. „Und bei Kundenbesuchen habe ich dann das eine oder andere über unsere Produkte erfahren. Dinge, die gut waren, und Dinge, mit denen es Probleme gab.“ Mathieu nahm die Kunden-Anregungen nicht nur ernst, er erarbeitete auch Lösungen. „Und damit habe ich dann das erste Schutzrecht angemeldet.“ Im Laufe der Jahre sind rund 20 Patente zusammengekommen. „Dabei ging es vereinfacht gesagt um Verbesserungen der Schalungssysteme, die mit einer einfacheren und wirtschaftlicheren Fertigung einhergingen.“

Mitte der 90er Jahre bot Mathieu DSD erstmals an, den Betrieb in Sötern zu übernehmen. Doch damals gab es kein grünes Licht. Das blinkte erst im Jahr 2000 auf. Heute hat das Familienunternehmen – Ehefrau Monika, die Kinder Marc-Oliver und Tochter Jennifer sowie seine Schwiegertochter und sein Bruder arbeiten ebenfalls bei MSL – noch zwei Gesellschafter: Ingo Mathieu hält 85 Prozent der Anteile, Vertriebsleiter Andreas Liesmann, der wie Monika und Jennifer Mathieu Prokura hat, die restlichen 15. „Die Nachfolge ist schon jetzt optimal geregelt“, sagt das 61-jährige Familienoberhaupt. Demnach wird Tochter Jennifer 2020 in die Geschäftsleitung nachrücken, „und der Junior wird die Betriebsleitung übernehmen“. In Rente gehe er selbst kommenden Jahr zwar nicht, „aber ich werde es Zug um Zug langsamer angehen lassen“.

Aus den vier Produkten, die das Unternehmen 1988 im Baubereich im Portfolio hatte, sind

heute fünf eigenständige Bereiche erwachsen. Seit 2012 hat MSL zudem das Thema Haus und Garten für sich entdeckt. „Da hat sich eine Idee verselbständigt“, sagt Mathieu. Hochbeete, Pflanzenpyramiden und Komposter aus veredeltem Stahlblech erfreuen sich seither immer größerer Beliebtheit. Neustes Produkt ist ein Flammkuchen- und Pizzaofen. „Ich denke, vor allem für diese Produkte sind wir im Saarland bekannt.“ Weltweit seien es eher die Schalungssysteme. Die Fachbegriffe dazu lauten: Arbeitsfugensysteme, Fundamentköchersysteme, Rohrsysteme, Fundamentseitenschalungssysteme oder Schalungen in Sonderform nach Kundenvorgabe.

„Wir haben Vertriebspartner in ganz Europa“, berichtet Jennifer Mathieu. Die 33-Jährige hat an der Uni des Saarlandes Betriebswirtschaft studiert und mit einem Diplom abgeschlossen. Im Unternehmen kümmert sie sich um den Vertrieb und das Auslandsgeschäft, war ein Jahr in den USA.

25 Mitarbeiter hat MSL und bildet für den Eigenbedarf aus – Konstruktionsmechaniker für die Produktion und Industriekaufleute für die Verwaltung. Probleme, guten Nachwuchs zu finden, hat das Unternehmen nach Angaben des Chefs nicht.

Damit der Betrieb für die Zukunft gerüstet ist, wurde in den vergangenen Jahren investiert. So wurden zwei neue Rohrwickelmaschinen aufgestellt und rund zwei Millionen Euro in die Produktionsanlage für trapezprofilierte Schalungssysteme gesteckt. Eine halbe Million Euro habe es gekostet, das Dach der drei Hallen zu erneuern.

MSL ist heute auf sämtlichen größeren Baumessen auf der Welt vertreten – im Vorjahr waren es sieben. Das aktuelle Jahr startete mit der BAU in München, laut Mathieu die zweitgrößte Branchen-Messe der Welt. Im April wird MSL dann auf der größten ihrer Art aufschlagen: der bauma. Das ist die Weltleitmesse für Baumaschinen, ebenfalls in München. Für diese Messe habe Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier (CDU) seinen Besuch am MSL-Messestand angekündigt.

Auch im Saarland – genauer gesagt im Landkreis – wird MSL Präsenz zeigen. „Wir sind beim Kreisgartentag auf dem Wendelinushof. Wenn der Kreis etwas macht, engagieren wir uns und sind gerne mit dabei“, sagt Jennifer Mathieu. „Flagge zeigen“, nennt das ihr Vater.

Rund 1000 Tonnen Stahlblech werden in Söttern jedes Jahr verarbeitet, mehrere 100 000 Meter gewickelte Rohre für unterschiedliche Anwendungsbereiche in der Bauindustrie wurden im vergangenen Jahr ausgeliefert. Wickelfalzrohre mit einem Durchmesser von bis zu zwei Metern können in Söttern gefertigt werden. „Mit der größten Rohrwickelmaschine der Welt nach dem von uns angewandten System“, sagt Mathieu. Eigene Lagerhallen für die fertigen Teile gibt es nicht. „Wir produzieren und liefern auf Bestellung und just in Time.“

Aktuell und bis zum 30. April sind übrigens Hochbeetwochen bei MSL. „In dieser Zeit erhalten Kunden 20 Prozent Rabatt auf unsere Produkte aus dem Bereich Hochbeet,

Garten und Freizeit. Außerdem verlängern wir donnerstags unsere Öffnungszeiten bis 20 Uhr“, wirbt Junior-Chefin Jennifer Mathieu.

INFO

SZ sucht Unternehmen im Landkreis St. Wendel

In der Serie „Hier gemacht“ wird die SZ in unregelmäßigen Abständen regionale Unternehmen vorstellen. Aktuell sind wir noch auf der Suche nach produzierenden Firmen, die Lust haben, Teil der Reihe zu werden. Diese sollten ihren Sitz im St. Wendeler Land haben und innovative Ideen vorweisen können. Interessierte Unternehmen können sich gerne mit einer kurzen Beschreibung per E-Mail wenden an: redwnd@sz-sb.de.

08.04.2019 / St. Wendel / Seite 19 / Lokales [<https://epaper.saarbruecker-zeitung.de/#/read/wnd/20190408?page=18&article=51853861>]