MSL SORGT FÜR QUALITÄT:

## Firmenchef: Verlorene Schalung kommt nicht "von der Stange"

VON RAINER OSCHÜTZ

SÖTERN. – Inmitten des Naturparks Saar-Húnsrück begann 1988 die Erfolgsgeschichte eines mittelständischen Unternehmens. Damals übernahm Ingo Mathieu als Werkleiter den Produktionsbetrieb für Lufttechnik in Nohfelden/Sötern. An diesem Standort im nördlichen Saarland wurden bereits seit 1963 Produkte für die Bau- und Lüftungsindustrie gefertigt.



Mathieu, der die Metallverarbeitung von der Pike auf gelernt hat, verschaffte sich das notwendige Know-how für die Fertigung der Produkte direkt vor Ort bei den Kunden. Noch heute schwört er auf diesen "Lernprozess", der zur Entwicklung und der Fertigung zahlreicher Erzeugnisse die Grundlage geliefert hat. Vor allem Produkte für den Bau trugen maßgeblich dazu bei, dass Mathieu Anfang der neunziger Jahre sein erstes Patent erhielt. Heute kann er auf mehr als 20 Schutzrechte verweisen.

"Aufgrund dieser Entwicklung wurde unser Unternehmen immer interessanter für die Bauwirtschaft. Der Betrieb gehörte zum Unternehmen Dillinger Stahlbau, das jedoch weniger auf Produkte für den Bau setzen wollte. So habe ich bereits Mitte der neunziger Jahre versucht, das Werk zu kaufen. Denn, ich war überzeugt, dass wir uns mit den Bauprodukten auf dem richtigen Weg befanden", so Mathieu. Erst 1999 war es soweit, dass er als Mehrheitsgesellschafter das Werk übernehmen konnte. "Dazu habe ich mir drei Kollegen im Haus als Partner gesucht, die jeweils fünfzehn Prozent der Anteile halten. Mit Hilfe einer Bank haben wir 50 000 Quadratmeter Gelände sowie die Hallen und die gesamte Technik erworben. Unser Betrieb wurde bereits seit Jahren von den Finanzinstituten als sehr gut bewertet, so dass der Kauf kein Problem war."

Seit der Jahrhundertwende firmiert der Betrieb unter MSL, das heißt Mathieu Schalungssysteme und Lufttechnische Komponenten. Etwa 700 bis 1000 Tonnen Stahlblech werden jährlich auf 5400 Quadratmetern Produktionsfläche verärbeitet." Das Material kommt nach Angaben des Firmenchefs aus verschiedenen Ländern, je nach Angebot.

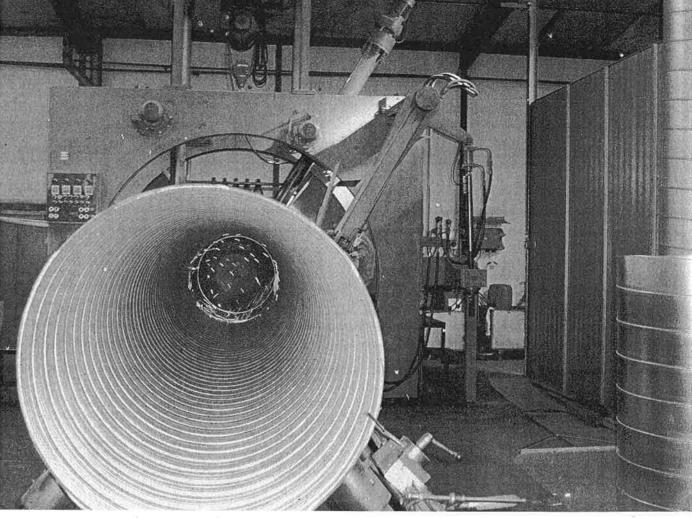
"Wichtig für den Erfolg ist, dass ich mich auf ein erfahrenes Team von 25 qualifizierten Mitarbeitern und drei Auszubildenden verlassen kann. Wir ziehen alle an dem gleichen Strang mit dem Ziel, unseren Kunden jederzeit ein Höchstmaß an Qualität

und Kompetenz in den beiden Kerngeschäftsfeldern Schalungssysteme und Lufttechnische Komponenten anzubieten. Modernste Produktionsanlagen und Verfahren bilden dafür die Grundlage. Bedeutend für mich ist ebenfalls die persönliche und vertrauensvolle Atmosphäre sowohl im eigenen Haus und ganz besonders gegenüber Kunden."

Mathieu nennt 60 verschiedene Erzeugnisse, für die Bereiche Bau und Lufttechnik. Als Spezialist für verlorene Schalung, Schalungssysteme, Rohrsysteme, Schalungstechnik, Arbeitsfugensysteme sowie Fundamentschalung ist MSL bei vielen Bauunternehmen bekannt. Der geschäftsführende Gesellschafter sieht den Vorteil



Ingo Mathieu: "Mit unseren Spezialmaschinen können wir fast jeden Kundenwunsch realisieren".



Ausgetüftelte Technik und Qualitätsprodukte sind der Schlüssel zum Erfolg für das MSL-Team.

Fotos: Oschütz

von verlorener Schalung vor allem im Zeitaufwand. "Wo es möglich ist und die verlorene Schalung zum Einsatz kommt. zum Beispiel bei den Fundamentseitenschalungssystemen hat der Anwender eine Montagezeit von sechs Minuten pro Quadratmeter. Wir sind in der Lage, auch ganz spezielle Wünsche von Kunden zu erledigen. Das ist und bleibt unsere Stärke." Über 90 Prozent der verlorenen Schalung wird über Händler ausgeliefert. Großprojekte, je nach Wunsch des Kunden, versorgt der Hersteller direkt vom Werk, Dazu zählen ca. 200 Tonnen Verdränungsrohre für Brückenbaustellen in Übersee, mehr als 30 km Lüftungsrohre und Formteile in Edelstahl und verzinkter Ausführung für

das Europäische Kernforschungszentrum CERN.

Mathieu: "Unser Erfolg besteht auch darin, dass wir langsam wachsen. Voraussetzung dafür ist auch eine moderne Fertigungsstätte. Mit unseren Spezialmaschinen können wir fast jeden Kundenwunsch realisieren. Sie sind Eigenfertigung, nichts "von der Stange". Natürlich haben wir dabei immer einen Blick für die Anwender. Nur so können wir uns auch künftig rechtzeitig auf die Bedürfnisse einstellen".

Den Kontakt zur Praxis hat der MSL-Chef nie verloren. Regelmäßige Schulungen sorgen dafür, dass die Unternehmen das Material effektiv und vor allem Zeit sparend einsetzen können. Produkte wie FundamentSchnellwechsler für Bagger

www.smpparts.de

Swingotilt®

köcher, Aussparungsrohr, Arbeitsfugenabstellung und Sonderschalung sind nach wie vor der Renner. Auch für die bauma 2007 wird sich MSL wieder etwas Besonderes einfallen lassen.