

„Dahoam is dahoam“, so heißt eine derzeit recht erfolgreiche Serie im Bayerischen Fernsehen. Über unsere Heimat geht nichts, sage ich als gebürtiger Niederbayer und Unternehmer aus dem Bayerischen Wald. Und so wie ich, wollen viele, die hier geboren wurden, auch hier leben und nicht in die Ferne ziehen. Damit wir hier aber nicht nur leben, sondern in einem noch intakten Umfeld gut leben können, brauchen wir genügend Arbeit. Und dazu leistet die MESUTRONIC Gerätebau GmbH seit über 15 Jahren erfolgreich ihren Beitrag – durch Spezialisierung im Bereich der industriellen Metallsuchtechnik einerseits und durch innovative Ideen, die sich durch alle unsere Unternehmensbereiche ziehen, auf der anderen Seite.

Dem Niederbayern sagt man ja nach, dass er in Debatten gerne lächle, „owa dann eh duad, wos ea mog“. Und genau dieser sture Kopf ist wichtig für Innovationen. „Geht nicht, gibt´s nicht“, das ist ein Spruch, den wir lange Zeit in unserer Werbung verwendet haben, bis ihn dann andere Firmen auch für sich entdeckten. Aber gerade dieses „Geht nicht gibt´s nicht“ ist heute noch Leitmotiv bei Mesutronic und

treibt uns immer noch voran. Innovation heißt ja wörtlich „Neuerung“ oder „Erneuerung“ und wird im Sinne von neuen Ideen und Erfindungen und dessen wirtschaftliche Umsetzung verwendet. Wobei ich persönlich den Begriff „Innovation“ sehr eng mit „Kreativität“ und mit der „Bereitschaft, etwas Neues/Anderes auszuprobieren“ verbinde. Getreu dem nachgesagten Image müsste der Niederbayer auf die Frage „Wissen Sie vielleicht den Weg zur Innovation“, antworten „I scho.“ Das heißt, der Niederbayer weiß den Weg, er verrät ihn aber nicht. Nun, ganz so streng wollen wir das heute nicht halten, denn der Weg zu innovativen Metallsuchsystemen ist kein Geheimnis.

Im Jahr 1993 hat die Mesutronic auf 250 qm mit 5 Mitarbeitern begonnen Produkte zu fertigen, mit denen andere Hersteller schon seit Jahrzehnten auf dem Weltmarkt unterwegs waren. Durchsetzen und in diesen bestehenden Märkten etablieren konnten wir uns nur deshalb, weil wir etwas „anders“ gemacht haben. Die Mesutronic hat das, was es bereits gab, optimiert, vereinfacht und anwenderfreundlicher gestaltet. Es muss nicht immer die große Erfindung, sprich, die

große Innovation sein, die für ein neu gegründetes Unternehmen finanziell ohnehin nur schwer zu schultern wäre. Es zählt die pfiffige Idee, mit der man sich als kleines Unternehmen beim Kunden profilieren kann. Lassen Sie mich das kurz an Hand eines Produkt-Beispiels aus unserem Hause erklären:

Beispiel 1 - Textilindustrie / PowerLine

Aber Innovation beinhaltet neben den technischen Effekten in einem großen Maße auch organisatorische Aspekte, die beispielsweise helfen können, die Produktivität und damit die Wettbewerbsfähigkeit – im nationalen, wie im internationalen Geschäft – zu verbessern. Erlauben Sie mir auch hier kurz ein Beispiel aus unserer Organisation: Bei einem Umsatz von mehr als 10 Mio Euro sind gerade einmal 2 ½ Mitarbeiter in der Arbeitsvorbereitung tätig und die kontrollieren nur mehr die Werkstattaufträge bzw. erstellen noch einzelne untergeordnete Fertigungspapiere. Alles andere erledigen die Herren vom Vertriebsinnendienst - zusammen mit einem „innovativen (nicht käuflichen)“ Computerprogramm. Der Vorteil besteht darin, dass die Vertriebsmitarbeiter

mit der Zeit zwangsläufig ein recht gutes technisches Detailverständnis entwickeln (müssen), was sich im Rahmen der Projektarbeit bei technischen Entscheidungen wiederum als sehr hilfreich erwiesen hat.

Das zweite große Thema heute ist die Spezialisierung, auf die ich eingangs schon kurz Bezug genommen habe. Ein gewisser Grad an Spezialisierung ist für jedes Unternehmen sinnvoll und auch wichtig (man kann nicht alles können – und schon gar nicht überall der Beste sein!). Wer sich allerdings zu sehr spezialisiert, der bringt sich schnell in ungesunde Abhängigkeiten. Einige unserer britischen Mitbewerber, die traditionell auf den Nahrungsmittelbereich spezialisiert waren mussten aufgeben, nachdem sie von uns deutschen Metalldetektorherstellern, mit deutlich breiterem Produktspektrum, in ihrem Bereich angegriffen wurden. Die Fokussierung auf eine einzelne Branche würde auch bedeutet, dass man sich als Unternehmen zu 100 % der Branchenkonjunktur unterwirft und damit großen Umsatzschwankungen ausgesetzt ist. Wir

haben das in den vergangenen Jahren immer wieder mitverfolgen können. Ein sehr gutes Beispiel hierfür sind die Holz- und die Textilindustrie, deren durchschnittliche Jahresumsätze zwischendurch wiederholt um die Hälfte eingebrochen sind. Nur ein gesunder Branchen- und Produktmix zusammen mit einem globalen Marktzugang verspricht eine ausgewogene Geschäftsentwicklung, wie am Beispiel der Mesutronic zu sehen ist.

Wir haben zum dritten Mal innerhalb von 8 Jahren im Jahr 2005 die Produktions- und Bürofläche verdoppelt und am Standort Kirchberg i. Wald rund 3 Mio Euro investiert. Im neuen Firmengebäude mit 2.500 qm Fertigungs- und 800 qm Bürofläche arbeiten heute 95 Mitarbeiter, die im Jahr 2007 erstmals mehr als 10 Mio Euro Umsatz erwirtschaftet haben. Auch im vergangenen Jahr konnten wir, trotz des schwieriger werdenden Marktumfeldes, unseren Umsatz noch einmal leicht steigern. Mehr denn je ist der Export die große Stütze unseres Absatzes. Rund 60 Prozent der Metallsuchtechnik zum Maschinen- und Verbraucherschutz gehen derzeit direkt ins Ausland.

Gute Jobs sorgen für den Glauben an die Zukunft und wir von Mesutronic glauben an die Zukunft! Wir fertigen mit unseren Metallsuchgeräten keine Serienprodukte und benötigen deshalb hoch qualifizierte und zuverlässige Facharbeiter. Unsere Mitarbeiter müssen in einem gegebenen Rahmen selbstständig fundierte Entscheidungen treffen können. Diesen Typ Mitarbeiter findet man keinesfalls in einem Billiglohnland. Diese Mitarbeiter findet man aber im Bayerischen Wald. „Geht nicht, wird es bei Mesutronic auch in Zukunft nicht geben“ und wenn wieder einmal etwas „gegangen“ ist, dann ist etwas Neues dabei herausgekommen. Diese Innovationen sichern unseren Standort und lassen uns hier gut leben.