

Markus Brunnthaler im NEW BUSINESS Gespräch über die erfolgreiche Internationalisierung, abgeschlossene Investitionsprojekte und die Regulierungswut der österreichischen Politik.

Miraplast weiter auf Erfolgskurs.



Herr Brunnthaler, Sie haben uns kontinuierlich Einblick in die Entwicklungen bei Miraplast gewährt. Wo konnte sich das Unternehmen in letzter Zeit behaupten?

Wir konnten in beiden Geschäftsbereichen Erfolge verbuchen. Mit dem Gewinn der Listung bei Merkur (REWE) ist uns nach einigen Jahren wieder ein bedeutender Schritt in der österreichischen Handelslandschaft gelungen. Unser Sortiment wird es in zwei Modulgrößen geben und das in 120 Filialen in ganz Österreich. Zusätzlich haben wir mit der IML-Technologie einige Produkte weiterentwickelt. Auf der AMBIENTE in Frankfurt gab es dafür viel Lob von unseren Kunden. Insgesamt sind wir mit der Entwicklung bei Mirahome daher ganz zufrieden. Auch bei Miratech konnten wir neue Aufträge gewinnen. Der Umsatzanteil beträgt schon über 40 Prozent. Für mich ist es der Beweis, dass wir uns als Entwicklungspartner bei unseren Kunden immer besser etablieren können. So konnten wir etwa zusätzliche Aufträge aus der Automobilindustrie gewinnen. Einige andere Projekte sind derzeit noch in der Entwicklungsphase, zwei davon sind schon sehr konkret. Wir warten im Wesentlichen nur mehr auf das finale GO des Kunden.

Wurde die Internationalisierung vorangetrieben?

Durchaus! In Südosteuropa sind uns mit Mirahome ein paar Listungen gelungen. Die Housewareshow in Chicago stand auch wieder am Plan, ebenso wie der Messeauftritt in Russland.

Die Marktlage in Russland ist aber nach wie vor sehr schwierig und der Rubelkurs macht Exporte derzeit unmöglich. Worauf ich schon sehr gespannt bin, ist unser erster Auftritt auf der Iranplast in Teheran! Diesen Markt halte ich in den nächsten Jahren für sehr interessant – für Mirahome und Miratech.

Sie hatten bei einem unserer letzten Gespräche von einem Investitionsprojekt gesprochen! Ist das inzwischen schon abgeschlossen?

Ja, das Projekt ist so gut wie abgeschlossen. In den nächsten Wochen gehen die letzten beiden Anlagen in Betrieb. Die größere Herausforderung waren die beiden neuen Fräsanlagen für den Werkzeugbau. Mit diesen Investitionen sind wir nun auch in die 5-Achsen-Frästechnologie eingestiegen und konnten die Präzision weiter erhöhen. Jetzt geht es darum, die Prozesse rundherum zu optimieren.

Wie beeinflussen Fachkräftemangel und schwacher Privatkonsum Ihr Geschäft?

Bei den Fachkräften suchen wir buchstäblich die Nadel im Heuhaufen. Wenn wir jemanden finden, müssen wir auch immer mehr für zusätzliche Ausbildungen aufwenden. Wir versuchen daher, selbst Lehrlinge auszubilden, und entwickeln dafür gerade ein neues internes Programm. Auch die Stammmannschaft muss sich laufend weiterentwickeln. Das ist zwar grundsätzlich nichts Außergewöhnliches. Es gibt aber immer Phasen, in denen die Anforderungen schneller steigen, als einem das lieb ist. Der schwache Privatkonsum ist nicht in allen Sektoren zu spüren, aber damit haben wir gerade kein Problem. Der Zugewinn bei Merkur bedeutet für uns ja eine Ausweitung des Geschäftes.

Stellen politische Regulierung und sinkende Wettbewerbsfähigkeit Österreichs ein Problem dar?

Da läuten ja schon seit Längerem die Alarmglocken. Österreich verliert seit Jahren stetig an Wettbewerbsfähigkeit. Ganz entziehen können wir uns dem nicht! Wenn unser Produktivitätsgewinn nicht größer als diese Kostensteigerungen sind, haben wir auch ein Problem. Ein Grund dafür ist auf jeden Fall die Überregulierung. Das ist auch kein österreichisches Unikum, aber wenn wir darauf keine Antwort finden, werden sich die Wirtschaft, der Arbeitsmarkt usw. wohl kaum erholen. Bleibt die Frage an die Politik, wann wir endlich loslegen?

www.miraplast.at

VM



Markus Brunnthaler, Geschäftsführer bei Miraplast
 Foto: Miraplast