

Die Mitras Materials GmbH in Weiden hat eine wechselvolle Geschichte hinter sich. Heute hat sich das Unternehmen im Kunststoffgewerbe auf dem Markt durchgesetzt. Kratzfeste, Brand hemmende, widerstandsfähige Kunststoffe gegen Hitze oder Kälte sind seine Spezialität.

50 Jahre Kunststoffproduktion

# Von Extrudern und anderen Erfolgsgeschichten



*Zurecht geschnitten und abgekühlt laufen die frisch produzierten Kunststoffplatten aus dem Extruder.*

Auf dem Weg eines Kunststoffs von seiner chemischen Herstellung bis zu seiner Verwendung als Endprodukt leistet die Mitras Materials GmbH einen wichtigen Zwischenschritt. „Wir extrudieren thermoplastische Kunststoffe“, sagt Klaus-Uwe Reiß, Geschäftsführer des Weidener Mittelständlers – und lässt den technischen Laien damit zunächst im Dunkeln tappen. Das Unternehmen zählt sich, mit nur einer Handvoll echter Wettbewerber, in seiner Marktnische zu den Marktführern in Europa.

Von Reiß anschaulich erklärt wird jedoch schnell klar, welche Rolle die Extrusion in der Herstellung von Kunststoffprodukten

spielt. „Die gesamte Kette besteht aus vier wesentlichen Schritten.“ Im ersten Schritt stellt die chemische Industrie verschiedene Sorten von Kunststoffen aus petrochemischen Grundstoffen wie Öl, Styrol, Benzol oder Naphtha her. Das Ergebnis sind farblose Granulate mit unterschiedlichen Eigenschaften, die Mitras Materials in großen Silotanks bevorrätet. Allen Kunststoffen, die das Unternehmen weiterverarbeitet, ist gemein, dass sie zur Gruppe der Thermoplaste gehören, sich also durch Aufschmelzen in eine neue Form bringen und recyceln lassen.

„Das ist die Grundvoraussetzung für den Vorgang der Extrusion, den zweiten Schritt der Herstellungskette“, erklärt der Geschäfts-

führer. Denn in den Maschinen der Mitras Materials, den Extrudern, wird das Kunststoffgranulat geschmolzen und mit einer Förderschnecke durch breite, schmale Düsen gepresst. Bevor sie endgültig erkaltet, lässt sich der entstehenden Kunststoffbahn mit Walzen eine Oberflächenstruktur aufprägen – ganz nach Wunsch des Kunden. Ebenfalls je nach Anwendungsgebiet und Kundenwunsch schneidet die Maschine die Bahnen am Ende zu Platten zurecht oder wickelt sie als Rollenware auf.

## „Das Geheimnis des Geschmacks liegt in den Gewürzen“

Das Know-how der Mitras Materials GmbH liegt in den speziellen Beimengungen, den Additiven, die zu den Granulaten mit in den Extruder kommen. „Ich vergleiche das gerne mit Kochrezepten“, sagt Klaus-Uwe Reiß. „Das Geheimnis des Geschmacks liegt nicht in erster Linie in den Grundzutaten, sondern in der raffinierten Würzung.“ Im Falle von Mitras also in den verschiedenen Eigenschaften der Kunststoffe, die sie besonders widerstandsfähig gegen Hitze oder Kälte macht, sie vor Alterung durch Licht schützt, brandhemmend wirkt, die Oberfläche matt, glänzend oder gummiartig wirken lässt und vieles weitere mehr. „Wir können für die speziellen Kundenwünsche auf einen

Erfahrungsschatz von über 6.000 Farb- und Rezeptentwicklungen zurückgreifen“, betont Reiß. Dazu kommt die Möglichkeit, in einem Extruder bis zu vier Schichten unterschiedlicher Kunststoffe übereinander zu einem Endprodukt zu verarbeiten. Die Folien und Platten sind ein klassisches Halbzeug, ein Vorprodukt, das von den Abnehmern in die endgültige Form gebracht wird. Das ist der dritte Schritt. Die Abnehmer sind Tiefzieher oder Thermoformer, meist kleinere bis mittlere Handwerksbetriebe, die in Lohnfertigung mit Tiefziehmaschinen



*Geschwindigkeit und Qualität zeichnen die Mitras Materials im Wettbewerb aus. Dazu gehört die sorgfältige Qualitätskontrolle aller Produkte.*

unter Hitze, Druck und Vakuum dem Kunststoff seine endgültige Form geben, bevor er von den Endkunden verbaut wird.

Letztendlich begegnen Kunststoffe aus Weiden dem Verbraucher in einer ganzen Reihe von Produkten wieder. Denn im vierten Schritt verbauen die endgültigen Abnehmer die thermogeformte Teile in ihren Produkten. Sei es in der Auto- und Nutzfahrzeugindustrie bei BMW, Mercedes-Benz, Liebherr oder MAN, bei bekannten Wohnwagenherstellern wie Hobby und Fendt, bei Haus-

geräten von AEG oder Bosch und vielen weiteren Anwendungen in der Etikettierung, Warenpräsentation und Lager- und Transportlogistik.

### Preise stark vom Ölmarkt beeinflusst

Mit einem Jahresumsatz 2006 von 22 Mio. Euro und aktuell 104 Mitarbeitern am einzigen Standort Weiden rechnet sich Mitras Materials zur klassisch mittelständischen Industrie. Das Unternehmen befindet sich in einer Sandwichposition zwischen den großindustriellen Chemiewerken, von denen es die Rohstoffe bezieht, und den zumeist handwerklich ausgerichteten Thermoformern, die nur selten die Zahl von 100 Mitarbeitern erreichen. „Wir müssen uns anstrengen, mit unserem Zwischenprodukt profitabel zu arbeiten“, sagt Reiß. Die Wertschöpfung ist nicht besonders hoch, die reinen Materialkosten haben einen Anteil von 60 bis 70 Prozent am Verkaufspreis, weitere 20 Prozent das Personal, den Rest machen zunehmend steigende Frachtkosten sowie der Strom aus, den Mitras Materials zum Betrieb der Extruder benötigt.

Die Preisentwicklung der Rohstoffe hängt stark vom Ölpreis ab, denn Öl ist das Ausgangsprodukt. Wie auch beim Öl schwanken die Preise fast täglich. „Als Mittelständler haben wir nicht genügend Marktmacht, mit Weltkonzernen wie BASF oder Dow Chemicals langfristige Preise auszuhandeln“, sagt der Geschäftsführer. Dazu kommt, dass das Geschäft auch auf Kundenseite extrem schnelllebig ist. „Wir hängen in den Just in time-Lieferketten unserer Endabnehmer.“ In der Konsequenz fertigt Mitras Materials keines seiner Produkte auf Vorrat, sondern ausschließlich auf konkrete Kundenbestellung. Die Kunden wünschen dabei heute Lieferzeiten von nur ein bis zwei Wochen. Gründe



*Im Prozess des Tiefziehens entstehen aus den Kunststoffplatten fertige Produkte wie Koffer ...*

... und Armaturenbretter.

sind zum einen Überkapazitäten bei den insgesamt gut 600 Extrudeuren in West-Europa und der komplette Abbau von Lagerkapazitäten in der Autoindustrie.

### Eines der führenden Unternehmen in Europa

In diesem Marktumfeld hat es die Mitras Materials GmbH geschafft, sich durch hohe Spezialisierung in einer Nische einzurichten, in der von den 600 Wettbewerbern noch etwa 15 bis 20 übrig bleiben, „davon ungefähr fünf, mit denen wir tatsächlich im täglichen harten Wettbewerb stehen“, so Reiß. Das Unternehmen hat sich im Laufe der Jahre auf die Extrusion hochwertiger, technischer Kunststoffe mit spezifischen Eigenschaften spezialisiert. Sie machen aktuell rund 80 Prozent der Menge aus, nur noch 20 Prozent entfallen auf das Niedrigpreis-Segment der in der Branche Commodities genannten Standard-Kunststoffe wie das von Plastiktüten bekannte PE (Polyethylen) oder das PVC (Polyvinylchlorid).

Zur Anwendungen kommen bei Mitras Materials vor allem ABS (Acrylnitril-Butadien-Styrol-Copolymerisat), ein Kunststoff, der hohe Kratz- und Schlagfestigkeit aufweist und sich zum Beispiel mit Metallen beschichten lässt, und PMMA (Polymethylmethacrylat), besser bekannt als Acrylglas oder Plexiglas. „1988, als ich bei Mitras Materials anfang, war das Verhältnis genau umgekehrt: nur 20 Prozent unserer Produktion kamen aus dem hochwertigen Segment“, berichtet Klaus-Uwe Reiß.

Zu den hochwertigen Produkten kommt als weitere Stütze des Erfolgs, dass Mitras Materials in der Branche als schneller Lieferant mit guter Qualität bekannt ist. Neben der Ausstattung mit den besten Extrusionsma-

schinen auf dem Markt – Mitras Materials betreibt sechs Produktionslinien – sieht Reiß als Grund insbesondere die hoch motivierte Belegschaft. „Die Mannschaft ist der Star“, greift Reiß eine Weisheit erfolgreicher Fußballmannschaften auf. Das Unternehmen hat 24 Angestellte und 80 gewerbliche Mitarbeiter. Reiß, der selbst aus Trier stammt, schätzt seine Oberpfälzer Mitarbeiter sehr hoch ein. „Bodenständig, zuverlässig, fleißig und strebsam“, lautet sein Urteil. Das lässt sich daran belegen, dass jeder Dritte bereits Betriebsjubiläum mit mindestens 25 Jahren Zugehörigkeit ist, bei der Mitarbeiterbefragung im Rahmen der Qualitätszertifizierung 99 Prozent ihren Fragebogen abgaben und sich mehr als 80 Prozent mit Betriebsklima und Rahmenbedingungen zufrieden zeigten. „Bei einer anonymen Befragung“, wie der Geschäftsführer betont.

### Mitarbeiter an Entscheidungsprozessen beteiligen

Diese Zufriedenheit herzustellen und zu erhalten sieht er als eine seiner wichtigsten Aufgaben. Zunächst hat Mitras in den letzten Jahren den gültigen Tarifvertrag nicht angetastet und alle Leistungen wie die 38-Stunden-Woche oder Urlaubs- und Weihnachtsgeld beibehalten.

Dann versucht die Leitung, die Mitarbeiter in die Entscheidungen des Unternehmens einzubinden. In wöchentlichen Schichtbesprechungen legen Reiß oder sein Prokurist und technischer Leiter Martin Prey, ihren Leuten die Geschäftsziele offen, erläutern die Soll- und Ist-Ergebnisse der letzten Monate, besprechen die Ursachen und geben den Mitarbeitern Raum, Anregungen und Verbesserungsvorschläge anzubringen. „Wichtig ist darüber hinaus, dass wir von der Führungsebene verlässlich handeln: Wir tun, was wir sagen“, so Reiß. Selbst aus einer Arbeiterfamilie stammend, hat Klaus-Uwe Reiß sich über den zweiten Bildungsweg zum Be-

triebswirt weitergebildet. 1988 begann er als Verkaufsleiter Deutschland bei Mitras Materials, 1992 wurde er zum Verkaufsleiter Europa und Prokuristen, 2000 schließlich zum Geschäftsführer.

Bei Amtsantritt fand er einen seit Jahren aufgelaufenen Investitionsstau vor, den er entschieden anging. „Durch viele Umstrukturierungen aufgrund des Herauslösen aus dem früheren Holdingverbund standen wir zu dem Zeitpunkt vor der Herausforderung, uns komplett selbstständig aufzustellen“, so Reiß. Er baute zunächst eine eigene Buchhaltung auf, installierte Einkauf, Personalwesen und Controlling, tauschte die komplette Hard- und Software aus – „wir haben SAP abgeschafft“ – und begann in den Maschinenpark zu investieren.

### Die Weichen für Jahrzehnte gestellt

Auch hier blieb er seiner Maxime treu, dass die Belegschaft das Wichtigste ist. Bevor also das Verwaltungsgebäude auf Vordermann gebracht wurde – diese Arbeiten gehen derzeit ihrem Ende zu –, renovierte Mitras Materials zunächst die Werkhallen, erneuerte die Sozialräume, schaffte neue Spinde für die Arbeiter an.

Der Erfolg gibt ihm Recht: Von 2004 bis 2006 wuchs der Jahresumsatz von 18 auf 22 Mio. Euro, 2007 peilt Reiß 23 Mio. Euro an. „Wir möchten langsam und organisch aus uns selber heraus wachsen.“ Vier der sechs Produktionsanlagen hat der Geschäftsführer bereits erneuert, die nächsten beiden stehen in den kommenden zwei bis fünf Jahren an, was pro Maschine Investitionskosten von 2,5 bis drei Mio. Euro bedeuten. Mit seinen Investitionsentscheidungen stellt Reiß die Weichen auf Jahrzehnte, denn ein Extruder hat eine Lebensdauer von rund 30 Jahren. Von



IHK Service

### Podcast

Den Audiobeitrag können Sie downloaden: [www.ihk-regensburg.de/podcast](http://www.ihk-regensburg.de/podcast)



derzeit rund 10.000 Tonnen Jahresproduktion soll die Kapazität mit den beiden neuen Maschinen auf rund 15.000 Tonnen steigen. Diese Menge ist gerechnet auf die Regelproduktionszeit von drei Schichten an fünf Arbeitstagen pro Woche. Kapazitätsreserven bietet das Wochenende, wo das Unternehmen zusätzliche Schichten einlegen kann. Das Jahr 2007 lief so gut an, dass schon bis Mitte Mai an elf Wochenenden gearbeitet wurde. Breite Unterstützung findet Reiß bei den Eigentümern, einer Schweizer Finanzinvestorengruppe. Denn es geht nicht darum, heuschreckengleich in kürzester Zeit hohe Gewinne abzugrasen, sondern langfristig von einem soliden Unternehmen zu profitieren. „Ich genieße das Vertrauen der Eigentümer und kann im operativen Geschäft im Rahmen des verabschiedeten Jahresbudgets frei arbeiten“, sagt Reiß.

### Stabile Gesellschafterverhältnisse, gesicherte Zukunft

Die wechselhafte Geschichte der Mitras Materials GmbH scheint unter den Schweizer Eigentümern vorerst in ruhiges Fahrwasser gekommen zu sein. Die Wurzeln reichen zurück

bis 1880, als die Weidener Brüder Carl und Heinrich Schulz mit der Flachglasproduktion an dem Standort begannen, wo Mitras Materials bis heute arbeitet. 1932 ging die Glasherstellung in der Deutschen Tafelglas AG (DETAG) auf. Die Kunststoffproduktion begann nach 1955, als der damalige DETAG-Vorstand beschloss, in diesen Bereich zu investieren. Man befürchtete, dass die weitere technische Entwicklung einen Kunststoff hervorbringen könnte, der Glas ganz oder teilweise ersetzt. Bereits 1957 extrudierte die heutige Mitras Materials die erste thermoplastische Kunststoffplatte unter dem bis heute aktuellen Produktnamen „Thermodet“.

1979 wurde die Glasherstellung in Weiden zugunsten anderer Oberpfälzer Standorte eingestellt, der Kunststoffbereich blieb übrig. Über verschiedene Gesellschafterwechsel von der DETAG über die Flachglas entstand 1989 die Mitras Kunststoffe GmbH, aus der dann 1998 die heutige Mitras Materials GmbH rechtlich verselbstständigt wurde. 2001 folgte als vorerst letzter Schritt der aktuelle Gesellschafterwechsel. Für die Zukunft sieht Klaus-Uwe Reiß sein Unternehmen bestens gerüstet. Eine Technikums-Anlage, ein



Geschäftsführer Klaus-Uwe Reiß

kleiner Extruder für Versuche und Tests, sowie das vollständig ausgerüstet chemische Labor geben dem Unternehmen alle Möglichkeiten, die Kundenwünsche zu erfüllen. Eine langfristige Personalplanung mit der Ausbildung des Nachwuchses im eigenen Haus beugt schon heute einem eventuellen Fachkräftemangel vor. Und, nicht zuletzt: „Die Kunststoffbranche wächst konstant mit drei bis vier Prozent im Jahr. Wer meint, es werde in Autos heute schon viel Kunststoff eingesetzt, wird in den kommenden Jahren noch manche Überraschung erleben“, ist Klaus-Uwe Reiß überzeugt. Der Geschäftsführer glaubt mit viel Herzblut an sein Unternehmen: „Würde ich heute im Lotto gewinnen, dann würde ich mich nicht zur Ruhe setzen, sondern mit dem Geld die Mitras Materials GmbH kaufen.“

Christian Omonsky, PR+Werbung Ludwig Faust



**NEU: Jetzt auch in Regensburg und überall in Amberg!**



### Aus einer Hand: Komplettlösungen für Telefonie, Internet und Unternehmensvernetzung.

M-net ist Ihr bayerischer Telekommunikationsanbieter in Regensburg, Neutraubling, Amberg und Neumarkt.

Auf Wunsch erstellen wir Ihnen eine kostenlose Einsparanalyse. Faxen Sie hierzu einfach Ihre aktuelle Telefonrechnung an die 0941/44 800 - 22 99. Wir beraten Sie gerne persönlich.

**M-net Oberpfalz** [www.m-net.de](http://www.m-net.de)  
**Tel. 0941/44 800 - 2 20** [oberpfalz@m-net.de](mailto:oberpfalz@m-net.de)

**Telefonie. Internet. Unternehmensvernetzung.**