

## „Die Kompetenz mussten wir uns erst erarbeiten“

### MTN Neubrandenburg GmbH beliefert zahlreiche Kunden auf mehreren Kontinenten



Hier wird alles für den Versand zusammengestellt.

Foto: MTN

Neubrandenburg. „Exportversicherung war bisher für uns noch kein Thema, wird aber wohl eines werden.“ Irmtraud Steinert blickt in die Zukunft. Bei einer Verantwortung für 68 Mitarbeiter ist das für sie selbstverständlich. Im Januar 2008 ist die MTN Neubrandenburg GmbH als eigenständiges Unternehmen gestartet mit ihr als Geschäftsführerin. Da lag bereits eine wechselvolle Geschichte hinter dem Produktionsstandort in Weitin vor den Toren Neubrandenburgs. Seit

1984 wird hier bereits Dialysekonzentrat für die Behandlung mit der künstlichen Niere hergestellt. „Um die 65 000 Patienten, die darauf angewiesen sind, gibt es allein in Deutschland. Und die Schar der Hilfebedürftigen wächst“, weiß die Geschäftsführerin.

Nach der politischen Wende gehörte das Werk zum schwedischen Gambro-Konzern. Als die Skandinavier ihr Unternehmen umstrukturierten, stand auch der Standort zur Disposition. Irm-

traud Steinert wurde angeboten, es zu übernehmen.

Noch heute ist sie stolz, dass keiner der 56 damals beschäftigten Mitarbeiter bisher gehen musste. Neue Beschäftigte kamen aber hinzu. All das wäre aber nicht möglich gewesen, wenn sich die Firma nicht zunehmend stärker im Export tummeln würde. Während in den Anfangsjahren – bis zur Zulassung für die westdeutschen Bundesländer – nur der ostdeutsche Raum beliefert werden durfte, gehen Produkte aus Weitin heute auf mehrere Kontinente. Für die Leute von MTN war das Neuland. „Vorher

wurde hier nur produziert, der Export lief über Gambro. Die Kompetenz mussten wir uns mit viel Unterstützung durch die IHK und den Zoll erst erarbeiten“, blickt Irmtraud Steinert zurück. Etwa 40 Prozent des Produktionsvolumens gehen heute von der Ukraine über Irland bis nach Kenia in aller Herren Länder in Europa, Afrika und Asien. Die jüngste Anfrage stammt aus Sri Lanka. Natürlich seien damit immer wieder sehr spezielle regulatorische Anforderungen und Einfuhrbestimmungen, die von Land zu Land durchaus sehr unterschiedlich sein können, verbunden. Inspektoren würden regelmäßig vor der Auslieferung alle Do-

kumente, die teilweise mit den Experten der IHK erstellt werden, kontrollieren. Auch an den Transport sind spezielle Anforderungen gestellt. Mit der Organisation der Ausfuhren lässt sich vor allem das Risiko einschränken, welches mit einer sehr speziellen Prozessverfolgung verbunden ist, erläutert die Geschäftsführerin. Die meisten internationalen Geschäfte würden über Vertriebspartner laufen. „Loyalität, Erfahrungen, solide Zahlungsbedingungen und ein stabiles

„Loyalität – Kriterium für Erfolg.“

Management“ nennt Irmtraud Steinert als einige der Kriterien, nach denen die Partner bewertet werden.

Gab es mal einen Reifall bei der Partnerwahl oder einem Geschäft mit weit entfernten Kunden? „Gott sei Dank bisher noch nicht.“ Da merkt man der Geschäftsführerin die Erleichterung an.

Auch für die Produktion hat der hohe Exportanteil Konsequenzen. Er verlangt eine größere Flexibilität. Mit der Belegschaft und den Zulieferern hat die Geschäftsführung entsprechende Vereinbarungen getroffen. Und weil die Produktionsstätte schon seit längerer Zeit an ihrer Kapazitätsgrenze ist, entsteht gerade eine neue Fertigungshalle.

Fritz Krüger