

Vorteil MBO:

## **Start des neuen Trainings- und Service-Centers**

3,5-Millionen-Euro-Investition geht planmäßig in Betrieb /  
Geschäftsführer Manfred Minich: „Training und Service ent-  
scheidende Erfolgsfaktoren“ / Gerade in turbulenten Märk-  
ten verlangen Kunden die ganzheitliche Betreuung

Die 2007 gefallene Entscheidung der MBO Gruppe, am Stammsitz Oppenweiler ein modernes Trainings- und Service-Center zu errichten, dürfte sich gerade in der aktuellen Marktlage als goldrichtig erweisen. Der Ende November 2008 feierlich der Belegschaft übergebene neue Gebäudeteil wurde zum Jahreswechsel pünktlich in Betrieb genommen. Er stellt ein nun auch deutlich sichtbares MBO Unterscheidungsmerkmal im härter werdenden Wettbewerb dar. „Immer schon war die höhere Servicestärke unseres Unternehmens ein zentrales Kriterium bei den Investitionsentscheidungen unserer Kunden. Folgerichtig haben wir rechtzeitig in diese Stärke investiert und bieten ab sofort noch bessere Voraussetzungen für eine ganzheitliche Kundenbetreuung“, erklärt Geschäftsführer Manfred Minich den Hintergrund für die 3,5-Millionen-Euro-Investition. „Damit werden wir unsere traditionell hohe Kundenbindung weiter festigen und gegenüber Neukunden die noch besseren Argumente für eine nachhaltige Zusammenarbeit mit uns haben.“ Denn je mehr der konjunkturelle Rückenwind ausbleibe, umso mehr achte der Anwender auf ein effizientes, über den gesamten Produktlebenszyklus reichendes Gesamtpaket.

„Und da sind wir im Markt ganz vorne. Dafür haben wir die Weichen frühzeitig und mit Weitsicht gestellt.“

### **Wegweisendes Konzept**

Eine streng dem Kunden dienende Funktion hat auch die im neuen Gebäude eingesetzte Technik. Sie ist kein Selbstzweck, sondern wegweisendes Mittel, um für bzw. mit dem Anwender lösungsorientiert zu arbeiten. Die dafür geschaffene zusätzliche Nutzfläche beträgt insgesamt 1.700 Quadratmeter. „Das entspricht einer 20-prozentigen Erweiterung des MBO Standorts in Oppenweiler“, erläutert Minich. „Die Architektur ist geprägt von Offenheit, Klarheit und Geradlinigkeit. Zielsetzung war es, im wahrsten Sinne des Wortes Raum zu schaffen für durchgängige Kommunikation, kurze Wege und schnelle Entscheidungen.“ Diese neu umgesetzte Übereinstimmung zwischen Unternehmensidentität und räumlicher Arbeitswelt ist in Oppenweiler auf beeindruckende Weise erlebbar. Im übertragenen wie im wörtlichen Sinne ist MBO damit gut und flexibel aufgestellt im sich verändernden Markt. Am meisten profitieren davon wird der Kunde. Denn die Zahl der Anwender und Vertriebspartner aus aller Welt, die sich bei MBO direkt vor Ort informieren, beraten und einführen lassen, steigt kontinuierlich.

### **MBO im Kurzprofil**

Als technologieführender Spezialist für Falztechnik ist die MBO-Gruppe weltweit aktiv. In der Unternehmenszentrale in Oppenweiler sowie in den internationalen Tochtergesellschaften in China, Frankreich, Portugal und USA sind derzeit insgesamt rund 770 Mitarbeiter tätig. Innerhalb der MBO-Gruppe konzentriert sich Herzog + Heymann auf Sonderlösungen für die Mailingproduktion sowie Spezialmaschinen und Ehret Control auf Web-Finishing-Module.



Bild:

MBO hat jetzt am Stammsitz Oppenweiler ein modernes Trainings- und Service-Center in Betrieb genommen. Es fügt sich architektonisch nahtlos ein in das bestehende Gebäude-Ensemble.



Bild:

Die neu umgesetzte Übereinstimmung zwischen der MBO Unternehmensidentität und räumlicher Arbeitswelt ist auf beeindruckende Weise in Oppenweiler erlebbar. Die dafür geschaffene zusätzliche Nutzfläche beträgt insgesamt 1.700 Quadratmeter; die Architektur ist geprägt von Offenheit, Klarheit und Geradlinigkeit.