MUSSLER
BADEN-BADEN

INFOBLATT

April 2011 | Ausgabe 9

Klare Strategie

Mit maximaler Flexibilität für die Zukunft gerüstet

Wirtschaftskrise als Chance genutzt

Als Lohnhersteller und damit »verlängerte Werkbank« unserer Kunden haben wir die Wirtschaftskrise auch in der Kosmetikbranche hautnah miterlebt. Durch unser ausgeprägtes Flexibilitätskonzept konnten wir die wirtschaftlichen Einschnitte im Krisenjahr gut kompensieren und darüber hinaus nachhaltigen Schaden vom Unternehmen abhalten. Für uns hat sich bestätigt: Das Streben nach maximaler Flexibilität zu Gunsten unserer Kunden bei gleichzeitiger Realisierung höchstmöglicher Standardisierung unserer Prozesse ist eines unserer Instrumente zum Erhalt strategischer Unternehmensstabilität.

Kontinuierliche Ablaufverbesserungen waren ausschlaggebend für eine gute Ausgangssituation zur Zeit des eintretenden Aufschwungs. Die ansteigenden Produktionsmengen konnten reibungslos bewältigt werden. Mehr noch konnten wir das Bestandskundengeschäft in 2009 über das Volumen vor der Krise ausbauen. 2010 haben wir auch im Bereich des Neukundengeschäftes wieder deutliche Steigerungen erzielt, was uns im Ergebnis das umsatzstärkste Jahr der Firmengeschichte einbrachte.

Wir sehen uns strategisch sehr gut gerüstet: Ein hoher Grad an Flexibilität stärkt uns den Rücken für Zeiten zukünftiger wirtschaftlicher Herausforderungen. Klare Unternehmensziele weisen uns den Weg für die Weiterentwicklung unserer Kernkompetenzen, ohne dabei den Fokus zu verlieren. Zwei Erfolgsfaktoren, die unseren Kunden auch in Zukunft Stabilität und Kontinuität für die Zusammenarbeit versprechen.

Strategie und Kernkompetenz als Leitfaden für zukünftige Entwicklung

Die langjährige Erfahrung in der Kosmetik-Lohnherstellerbranche lehrt uns, dass gesundes (organisches) Unternehmenswachstum und nachhaltige Unternehmensstabilität durch drei Faktoren positiv beeinflussbar sind: Durch Kompetenz in dem was wir anbieten und wie wir es anbieten, durch stringente erreichbare Zielsetzungen sowie durch Motivation und Integration unserer Mitarbeiter.

Die Berücksichtigung dieser strategischen Faktoren bei der Weiterentwicklung unserer Angebote und Prozesse ist unser ständiges Bestreben. Vor diesem Hintergrund haben wir in der Vergangenheit unser Dienstleistungsangebot gestrafft, z. B. durch die Auslagerung in unser Partnernetzwerk. Wir fokussieren uns auf die Dinge, die wir gut können und auf die Zielgruppen, für die wir perfekte Lösungen bieten:

Wir stellen kosmetische Produkte im mittleren und großen Mengensegment her, unter Einsatz

- der Bereiche Entwicklung und Herstellung für Emulsionen, WAS-Produkte, Duftwässer sowie artverwandte Produkte.
- der Bereiche Abfüllung und Verpackung zur Verarbeitung von Tuben, Tiegel und Flaschen sowie Nischenleistungen wie Phiolen-, Deostifthülsen-, Airless-Spender- und Heiß-Abfüllung.
- unseres umfangreichen Partnernetzwerkes, um unseren Kunden z. B. auch im Bereich der Sachet-Befüllung einen kosmetischen Full-Service zu bieten.

Wir produzieren Kosmetik. Kompetent, flexibel, verlässlich.

MUSSLER
BADEN-BADEN

2010 – Ein Jahr des Fortschritts und des Wachstums

Bekannter Maßen führen viele Wege nach Rom. So sehen wir unseren Erfolg dadurch begründet, maßgebliche Entscheidungen richtig getroffen zu haben. Den wirtschaftlichen Erfolg reinvestieren wir im Sinne unserer Unternehmensphilosophien und -strategien, zu Gunsten unserer Kernkompetenzen:

- Ausweitung der Herstellung auf ein kontinuierliches 2-Schicht-System.
- Verstärkung des Service-Bereiches vor allem in der Beschaffung und der Auftragsvor- und -nachbereitung durch zwei festangestellte Mitarbeiterinnen.
- Erweiterung der Führungsmannschaft und des Mitarbeiterstammes im Bereich Abfüllung und Verpackung.
- Erweiterungen in der Technik durch zusätzliche Anlagen: Tiegelfüller, Etikettiermaschinen (darunter Deckel-Boden-Etikettierer), automatische Tiegelzuführung und Verschließung und Cellophaniermaschine.
- Erwerb einer zusätzlichen Grundstücksfläche (2.700 qm) zur Wachstumssicherung des Unternehmens.

Wir freuen uns im Rahmen der aktuellen Wachstumsphase im letzten Monat die Marke von 100 festangestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern überschritten zu haben.

Einladung zur Kosmetikmesse »Cosmetic Business«

Auch in 2011 werden wir wieder mit einem Stand auf der »Cosmetic Business« in München (Mittwoch 8. Juni bis Freitag 10. Juni) vertreten sein. Sie finden uns dort in Halle 3 auf dem Stand D03 / D07.

Gerne stellen wir Ihnen bei Bedarf Freikarten zur Verfügung. Kontaktieren Sie uns hierfür unverbindlich telefonisch (07223 9663-53) oder per Mail (v.hoess@mussler.de). Unsere Frau Höß wird Ihre Anfragen entgegen nehmen.

Termine für konkrete Projektanfragen können Sie gerne direkt mit unserem Herrn Burkard unter der 07223 9663-18 oder per Mail (m.burkard@mussler.de) vereinbaren.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch und gute Gespräche.

Redaktion und Realisierung: up-consulting.li

Eberhard Mußler GmbH . Blochmatt 5–7 . D-76534 Baden-Baden

Eberhard Mußler GmbH

Blochmatt 5–7
D-76534 Baden-Baden

t: +49 (0) 7223 9663-0
f: +49 (0) 7223 9663-99
e: info@mussler.de