

# OBO-Werke wollen mit neuem Standort durchstarten

Erweiterung des Portfolios durch Kooperation mit US-Großkonzern Huntsman Advanced Materials

VON BENJAMIN SCHRADER

**Stadthagen.** Die OBO-Werke in Stadthagen haben ein zweites Werk in Betrieb genommen. An der Industriestraße in der Kreisstadt werden fortan Vertrieb und Logistik für neue Geschäftsfelder abgewickelt. Hintergrund ist eine Vereinbarung mit dem US-Konzern Huntsman Advanced Materials. Dieser hatte im vergangenen Jahr im Zuge einer Umstrukturierung des eigenen Geschäfts mit dem Stadthäger Traditionsunternehmen vereinbart, dass die OBO-Werke ab 2014 drei Bereiche des Europageschäftes übernehmen.

„Im Herbst 2013 ist das Unternehmen Huntsman als langjähriger Partner auf uns zugekommen und hat gefragt, ob wir den Bereich Epoxidharz-Platten übernehmen“, sagt Kurth Hüther, einer der drei OBO-Geschäftsführer. „Einen Monat später haben uns unsere Verhandlungspartner dann gefragt, ob wir uns vorstellen können, einen weiteren Bereich zu übernehmen“, ergänzt Hüthers Kollege Ulrich Krückeberg. Dabei handelte es sich um die Herstellung und den Vertrieb spezieller Kunststoff-Pasten, die sich mithilfe von entsprechenden Maschinen nahtlos auftragen lassen.

Doch damit nicht genug. Als die beiden OBO-Geschäftsführer der nach Rücksprache mit dem Mutterkonzern MBB Industries auch in diesem Fall Interesse signalisierten, „haben uns die Verantwortlichen von Huntsman das Angebot gemacht, als dritten Bereich den Vertrieb sowie die Logistik für deren Gießharz-Produkte für Europa zu übernehmen“, wie Hüther beschreibt.

Was folgte, waren sechs Monate intensiver Arbeit für Hüther, Krückeberg und die anderen Mitarbeiter des Stadthäger Traditionsunternehmens. Relativ schnell waren sich die Verantwortlichen einig, dass am Stammsitz an der Bahnhofstraße nur ein Teil der neuen Geschäftsbereiche unterkommen sollte. „Wir haben uns aus mehreren Gründen dafür entschieden, eine Halle von Schwebbau an der Industriestraße anzumieten und umzubauen“, führt Krückeberg aus. Dank des Engagements der Mitarbeiter sei es gelungen, innerhalb von sechs Monaten alle Vorgaben und Anforderungen umzusetzen. „Wir waren sogar schneller als die Verantwortlichen bei Huntsman dachten, sodass wir sogar früher im Werk II hätten starten können“, zeigt sich Hüther stolz.

Derzeit arbeiten die beiden Geschäftsführer daran, dass die neuen Strukturen optimiert werden. Dies kann nach Einschätzung von Hüther und Krückeberg noch zwei bis drei Jahre



## Die Krise als Motor für mehr Wettbewerbsfähigkeit

**Stadthagen.** Doppelten Grund zur Freude hat es gestern für die Mitarbeiter der OBO-Werke gegeben. Sie weihten nicht nur mit zahlreichen Gästen den neuen Standort an der Industriestraße in Stadthagen ein, die Belegschaft feierte auch den 145. Geburtstag des Traditionsunternehmens. Lob beka-

men die Mitarbeiter von Christian Nesemeier, Vorstand des OBO-Mutterkonzerns MBB Industries AG. „Der Weg hierher war der anstrengendste Teil der 145-jährigen Firmengeschichte“, sagte Nesemeier und erinnerte an die tief greifenden Einschnitte infolge der jüngsten Wirtschaftskrisen. Allerdings

hätte diese Entwicklung maßgeblich dazu beigetragen, dass die OBO-Werke ihre Wettbewerbsfähigkeit ausbauen konnten. „Im Vergleich zum Krisenjahr 2009 haben wir unseren Umsatz verdreifachen können“, führte der MBB-Vorstand aus. Doch nicht nur Engagement und Wettbewerbsfähigkeit

prägen Nesemeier zufolge das Stadthäger Traditionsunternehmen, insbesondere die Kooperation mit Huntsman Advanced Materials habe gezeigt, wie wichtig Fairness und Redlichkeit im Umgang mit Geschäftspartnern sei, lobte Nesemeier die Leistung der OBO-Mitarbeiter. *bes/rg*

dauern. Langfristig soll der Transfer der drei Geschäftsfelder des Chemiekonzerns OBO einen großen Schub geben.

In den anderen Bereichen wollen die beiden Geschäftsführer darüber hinaus den Wachstumskurs der vergangenen Jahre fortsetzen. Ziel sei es, die Marktposition auszubauen und neue Potenziale zu erschließen. „Wir haben im Zeitraum von 2006 bis 2014 unseren Personalbestand nahezu verdoppelt“, betont Krückeberg. So

seien in den vergangenen Jahren kontinuierlich Mitarbeiter von Zeitarbeitsfirmen in die Stammbesellschaft übernommen worden. Auch beim Umsatz und dem Produktabsatz hatten die Verantwortlichen seit 2006 ein stetiges Wachstum verzeichnet.

Die OBO-Werke wurden 1869 von dem Bremer Kaufmann Otto Bosse junior als Dampfsägewerk gegründet. Der Betrieb gehört damit nicht nur zu den ältesten in der Kreisstadt, sondern in der gesamten Region. Prägte zu Beginn die Fertigung von Schnittholz für den Schiffbau sowie die Produktion von Zuschnitten für Zigarrenkistenchen

im benachbarten Feinsägewerk das Unternehmen, war die Firma in den dreißiger Jahren im Flugzeugbau engagiert. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde neben der Furnierproduktion für Zigarrenkisten die Herstellung von Sperrholz und Furnierplatten für die Möbelindustrie forciert. Mit der Entwicklung des patentierten OBO-Festholzes wurde der Schwerpunkt auf Anwendungen im Maschinenbau und für die Möbelproduktion verlegt. In den achtziger Jahren geriet jedoch dieser Industriebereich und damit auch das Traditionsunternehmen in die Krise, sodass es zu einem massiven Stellenabbau kam. Als Konsequenz wurde die Produktion von Stühlen und Tischplatten eingestellt.

Stattdessen setzten die Verantwortlichen auf die Herstellung von Kunststoffplatten und anderen Materialien für den Werkzeug-, Modell- und Prototypenbau. „Zwar hat der Kunde nur in Ausnahmefällen unser Produkt in der Hand, ohne unsere Erzeugnisse gäbe es allerdings viele Waren nicht“, beschreibt Hüther. So werden die Platten aus dem Kunststoff obomodular eingesetzt, wenn etwa Autofirmen Modellstudien anstellen, Teile für kleine oder exklusive Serien hergestellt werden oder Prototypen entwickelt werden. „Unsere Produkte kommen auch in der Gießereiindustrie, in den Bereichen Design und Styling und auch bei der sogenannten Weißen Ware wie Trocknern und Waschmaschinen zum Einsatz“, zählt Geschäftsführer Krückeberg auf. Vor diesem Hintergrund sei die Kooperation mit Huntsman ein logischer Schritt, hätten viele Kunden doch auch gefragt, ob die OBO-Werke auch in anderen Bereichen die benötigten Materialien zur Verfügung stellen könnten. Mit der jetzigen Expansion trage das Unternehmen dem Anliegen nun Rechnung und ist zu einem Vollsortimenter geworden, freuen sich die OBO-Verantwortlichen.

„Wir haben im Zeitraum von 2006 bis 2014 unseren Personalbestand nahezu verdoppelt.“

Ulrich Krückeberg  
(Geschäftsführer  
der OBO-Werke)



Erfreut über die aktuelle Entwicklung: Die beiden OBO-Geschäftsführer Kurt Hüther (rechts) und Ulrich Krückeberg. *pr.*



Innovation that excites



## DER NEUE NISSAN PULSAR. WILLKOMMEN GROSSARTIG.

**Mit Abstand am besten: der neue NISSAN PULSAR mit der größten Beinfreiheit seiner Klasse.<sup>1</sup>** Mit seinem geräumigen Innenraum, sportlichen Design, hochwertiger Verarbeitung und innovativen Technologien bringt der neue NISSAN PULSAR ein neues Fahrgefühl in die Kompaktklasse. Willkommen großartig! Mehr Informationen auf [www.nissan.de](http://www.nissan.de)

**LAUNCH EDITION: AB € 15.990,-<sup>2</sup>**

**Gesamtverbrauch l/100 km: innerorts 6,3, außerorts 4,3, kombiniert 5,0; CO<sub>2</sub>-Emissionen: kombiniert 117,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm); Effizienzklasse B.**

<sup>1</sup>Aussage gültig in Bezug auf die zweite Sitzreihe. <sup>2</sup>Angebot gültig für Kaufverträge bis zum 31.12.2014 für den NISSAN PULSAR VISIA, 1.2 I DIG-T, 85 kW (115 PS). Nur für Privatkunden. Bei allen teilnehmenden NISSAN Händlern. NISSAN CENTER EUROPE GMBH, Postfach, 50319 Brühl.