

Generationssskifte hos MMC

MMC Optical A/S har gennemført et generationsskifte, som sikrer at virksomheden også fremover kan levere et bredt udvalg af det bedste tekniske udstyr på markedet, såvel som et omfattende servicekoncept til den rigtige pris.



Ny mand ved roret

40-årige Bo Køhlert Andersen overtog i januar 2005 rospinden og ejerskabet efter sin onkel Mogens Mathisson, som stiftede MMC Optical i 1975 og har været en af Bo Køhlert Andersens læremestre inden for optik og oftalmologi. Mogens Mathisson fortsætter i selskabet, hvor han fortsat vil øse af sin store viden til gavn for såvel øjnlæger som optikere.

Med Bo Køhlert som ejer og administrerende direktør – og udvidelse af medarbejderstaben med yderligere fire yngre kræfter de sidste par år – er MMC afklaret generationsmæssigt og godt rustet til også fremover at leve op til alle servicekrav.

Måltrettet kundeservice

MMC har en velfungerende serviceorganisation med 12 medarbejdere på Sjælland og i Jylland, som straks kan rykke ud, så kunderne undgår driftsstop.

På baggrund af indgående viden om øjnlægernes arbejdsbetingelser yder MMC en kvalitetsrådgivning og proaktiv sparring, så de leverede produkter skaber maksimal værdi hos den enkelte. Blandt mange store opgaver har MMC senest stået for såvel nyinstallering som teknisk flytning af øjenafdelingen fra Herlev sygehus til Glostrup. MMC har også leveret flere state-of-the-art Excimer laserudstyr til privatklinikker.

Kun high-end produkter

MMC er et af de eneste danske ejet firmaer på markedet og er derfor ikke bundet til at købe produkter fra eet moderselskab. I stedet håndplukker og forhandler man et sortiment af de bedste high-end produkter på verdensmarkedet.

Leverandør fra A til Z

Hvis det ønskes, tilbyder MMC ikke blot udarbejdelse af indretningsforslag og kontakt til håndværkere,

de leverer også alt det nødvendige udstyr til opstart af fx. en øjenafdeling eller en privat øjenklinik. Alternativet er, at en øjnlæge, der indretter ny klinik, typisk skal købe ind hos 3 - 4 forskellige leverandører, hvilket er særdeles udfordrende i en travl opstartsituation. Sammen med formidling af bl.a. finansiering giver samarbejdet med MMC sikkerhed for, at klinikken indrettes optimalt i alle henseender.

Formidling af ny viden

Endnu et vigtigt element i MMC-servicekonceptet handler om formidling af viden om teknisk udstyr til øjnlæger og optikere, og firmaet deltager derfor hvert år i talrige konferencer globalt og afholder jævnligt informationsmøder for øjnlæger, hvor internationale eksperter formidler den nyeste viden. Samtidig tilbyder MMC løbende faglig information og uddannelse, så brugeren af udstyret altid er optimalt rustet up-to-date.