**HELLER zeichnet erstmals besten strategischen Partner mit Lieferantenpreis aus**

*Es geht um Wertschätzung für die Vergangenheit, gleichzeitig soll ein Lieferantenpreis aber auch alle Teilnehmer für die Zukunft motivieren. Der Grund für die Verleihung eines solchen Preises war für das Unternehmen HELLER in Nürtingen, einerseits die Wertschätzung eines verlässlichen Partners, andererseits der Start eines globalen Entwicklungsprogramms*

Einen Lieferantentag gab es bei HELLER schon 2013, im Juni 2014 wurde aber erstmals in diesem Zusammenhang ein Preis verliehen. Unter den 40 geladenen strategischen Partnern war es das Unternehmen Hense Systemtechnik GmbH &Co.KG in Bochum, das als Lieferant für hydraulische Schwenkmotoren und Hub-Schwenk-Systeme mit der besten Lieferleistung in 2013 überzeugt hatte und ausgezeichnet wurde. Die Entscheidungskriterien für solche Auszeichnungen sind breit gefächert. Bei HELLER setzen sich diese aus Pünktlichkeit, Qualität und Mengentreue als Basis zusammen, dem ein Entwicklungsprogramm für Lieferanten zu Grunde liegt, neudeutsch auch als STEP (**S**trategic, **T**ogether, **E**volution, **P**artnership) bezeichnet. Verfolgt werden damit unterschiedliche Ziele. Zunächst zählt dazu die Globalisierung. Das heißt, als Partner von HELLER geht es um die Materialbereitstellung in den weltweiten HELLER Produktionsstätten, ebenso wie um die Teileverfügbarkeit für den globalen Service.

Ein weiterer Aspekt ist die Wettbewerbssituation innerhalb einer definierten Warengruppe. Im Maschinenbau muss, aufgrund geringer Stückzahlen, bereits bei der Produktgestaltung massiv auf die Kosten geachtet werden. Auf Marktveränderungen muss schnell und flexibel reagiert werden. Dazu Stephan Schnaedter, Leiter Einkauf & Logistik bei HELLER: „Das Unternehmen HELLER bekennt sich zu europäischen Lieferanten. Denn wie die Praxis in anderen Ländern bereits gezeigt hat, können diese Anforderung an Qualität und Lieferflexibilität nicht mit Lieferanten ausschließlich aus Billiglohnländern erfüllt werden. Gegen Massenhersteller kann man sich zudem nur behaupten, wenn man schneller und technologisch an der Spitze ist.“

**Eine Auszeichnung mit absolutem Kundennutzen**

Nummer Eins bei HELLER zu sein, scheint eine Auszeichnung der besonderen Art zu sein, denn Geschäftsführer Frank Hense nahm den Preis nicht ohne Stolz entgegen. Was für ihn und seine Mitarbeiter als Wertschätzung gedacht ist, sollte für alle anderen Partner genug Motivation für die Zukunft sein. Ergänzend zum SUPPLIER AWARD 2014 hat man bei HELLER anlässlich der Veranstaltung aber auch neue strategische Ziele ausgegeben. Dabei geht es um kürzere Lieferzeiten, um die effiziente Präsenz im globalen Markt und die weitere Generierung von Kostenvorteilen durch Produktoptimierung und -gestaltung. Ziele also, die auch für HELLER Kunden von Bedeutung sind; denn die Liefertreue wirkt sich unmittelbar auf den Liefertermin der Maschinen aus. Und um qualitativ hochwertige High-End-Produkte zu liefern, bedarf es der entsprechenden Partner.

**SUPPLIER AWARD 2014**

Das Unternehmen Hense Systemtechnik in Bochum gilt als führender Hersteller hydraulischer [Schwenkmotoren](http://www.hense.de/Produkte-der-Hense-Schwenkmotor.htm), kundenspezifischer Hub-Schwenk-Systeme sowie kompletter Systembaugruppen wie z.B. Palettenwechsler. Die Führung des Familienunternehmens befindet sich bereits in der dritten Generation und bietet seit nunmehr nahezu 50 Jahren innovative Lösungen im Bereich hydraulischer und elektro-hydraulischer Komponenten für nahezu alle Industriebereiche an.

**Kontakt**

**Hense Systemtechnik GmbH & Co. KG**
D-44807 Bochum
Telefon+ 49 234 95388-0

<http://www.hense.de>

Gebr. Heller

Maschinenfabrik GmbH

Herr Marcus Kurringer

D-72622 Nürtingen

Tel. +49 7022 77-5683

[www.heller.biz](http://www.heller.biz)