



Win-Win-Win-Situation durch 1. Lieferantentag bei MAHA

- Der Allgäuer Werkstattausrüster lädt erstmals bestehende und potentielle Alternativlieferanten nach Haldenwang ein, um im Rahmen eines Lieferantentages für Hydraulikzylinder die richtigen strategischen Partner für eine erfolgreiche Zusammenarbeit in diesem Bereich zu finden.

Haldenwang, 18. Dezember 2018. Rund 20 Entscheider potentieller Lieferanten aus ganz Europa waren der Einladung nach Haldenwang gefolgt und nahmen am 6. Dezember 2018 am 1. Lieferantentag bei MAHA teil. Die Veranstaltung richtete sich in erster Linie an bestehende, aber auch potentielle neue Lieferanten mit dem Ziel, langfristig die besten Partner zu identifizieren und im transparenten Dialog ein gesundes Konkurrenzverständnis zu schaffen.

„In einer herausfordernden Marktsituation, wie sie derzeit für alle Hersteller besteht, ist es wichtig, die idealen Partner mittels geeigneter Methoden zu identifizieren und durch eine partnerschaftliche und transparente Zusammenarbeit langfristig für MAHA zu gewinnen. Je besser Lieferanten ein Unternehmen verstehen und kennenlernen, umso besser funktioniert erfahrungsgemäß auch eine künftige Zusammenarbeit“, erklärt Kadir Yildiz, Projektleiter des Beraterteams von Kloepfel Consulting, das MAHA seit einigen Monaten im Bereich Einkaufsoptimierung berät, und mit dem die Veranstaltung erstmals gemeinsam initiiert wurde. Kloepfel Consulting steht als Garant für Prozess- und Produktkostenoptimierung im deutschen Mittelstand. Der einzigartige, erfolgsabhängige Ansatz ermöglicht eine strategische Beratung mit einer klaren Ergebnisorientierung und unterstützt Unternehmen bei der Konzeption innovativer Strategien bis hin zu deren Umsetzung.

Nach einer ausführlichen Vorstellung des Unternehmens wurde den Lieferanten die künftige Einkaufsstrategie von MAHA im Sinne einer strategischen Zusammenarbeit nahegebracht. Im Anschluss konnten die Teilnehmer bei einer Werksführung nähere Einblicke gewinnen und letztlich in einem eigens eingerichteten Showroom, in dem selektive Zylinder ausgestellt waren, erste Fragen im Gespräch mit den technischen Verantwortlichen klären und sich persönlich austauschen. Seitens MAHA nahmen neben der Geschäftsführung auch die Leiter Gesamteinkauf, Konstruktion und QS teil, ebenso wie Vertreter des Einkaufsteams, des Produktmanagements und der Konstruktion sowie weitere Zuständige der Warengruppen. Dies spiegelt zum einen die Wichtigkeit des Themas wider und signalisiert zugleich, dass in Haldenwang größter Wert auf eine transparente Kommunikation und den „direkten Draht“ zu den Lieferanten gelegt wird.



Der Tag war insgesamt von einem sehr konstruktiven Austausch und offenen Dialog geprägt, was auch das durchweg positive Feedback der Lieferanten und internen Teilnehmer bestätigt. „Um unseren Kunden ausgezeichnete Qualität zu bieten, suchen wir natürlich die besten Partner, mit denen wir dieses Ziel erreichen können“, so MAHA-Geschäftsführer Stefan Fuchs abschließend über die erfolgreiche Veranstaltung. „Wir freuen uns sehr über die rege Beteiligung und insbesondere künftig auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten.“

Auch im kommenden Jahr ist bei MAHA ein Lieferantentag für weitere Warengruppen fest eingeplant – ganz unter dem Motto: Höchste Transparenz schafft beste Qualität.

MAHA im Überblick:

MAHA Maschinenbau Haldenwang GmbH & Co. KG ist einer der weltweit führenden Hersteller von Fahrzeugprüf- und Hebetchnik. Als international ausgerichtetes Unternehmen betreibt MAHA zwei Produktionsstandorte, einen in Deutschland und einen weiteren in den USA, sowie ein globales Vertriebs- und Servicenetzwerk in über 150 Ländern. Das Unternehmen beschäftigt weltweit rund 1.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Umsatz von rund 150 Mio. EUR.

Kontakt:

MAHA Maschinenbau Haldenwang GmbH & Co. KG

Marketing, Telefon +49 8374 585 0, E-Mail marketing@maha.de

Weitere Informationen von MAHA sind im Internet verfügbar:

www.maha.de/pressemitteilungen und www.maha.de