

Herbalife stellt seine Spitzenleistung mit dem 'Supply Chain of the Year' Award unter Beweis

18. Juni 2009, Venray – Herbalife Europe hat heute mitgeteilt, dass Herbalife bei den Supply Chain Distinction Awards zwei Auszeichnungen, darunter die begehrte Gesamtauszeichnung „Supply Chain of the Year“ für seine „breathing factory“ (lebenden Betrieb), erhalten hat. Die Auszeichnung wurde Herbalife verliehen, nachdem das Supply Chain Team in Venray insbesondere seine Fähigkeiten, die Kundenbedürfnisse in den Mittelpunkt ihrer Arbeitsabläufe zu stellen, gezeigt hatte. Die Auszeichnung „Supply Chain of the Year“ wurde verliehen, um den „Sieger der Sieger“ des Abends zu ehren und damit Herbalifes herausragende Erfolge bei der Umsetzung von betrieblichem Wachstum und so das Geschäft auf die nächste Stufe zu heben, zu würdigen.

Martin Bartlett, Vice President Finance and Distributor Operations bei Herbalife, sagt hier: „Das ist das erste Mal, dass ein Direktvertriebsunternehmen diese Auszeichnung erhalten hat. Damit ist es nicht nur für uns als Unternehmen sondern für die ganze Branche von Bedeutung. Die Natur und Dynamik des Direktvertriebs erfordert Innovationen und Spitzenleistungen, und von dort kommen wir. Weiterhin zeigt diese Auszeichnung unseren Vertriebspartnern, dass sie von Menschen unterstützt werden, die ihnen Service von unvergleichlicher Qualität und eine der besten Supply Chain Organisationen der Welt bieten.“

Darüber hinaus wurde Herbalife mit dem „Supply Chain Skills“ Award für die Maximierung der Qualität und Effizienz durch pro-aktive und innovative Einstellung und Schulung von Mitarbeitern ausgezeichnet. In Zusammenarbeit mit seinem Partner Olympia, ist es Herbalife gelungen durch den kombinierten Einsatz von geschulten, langfristigen Aushilfskräften und Vollzeitmitarbeitern eine der größten Herausforderungen überhaupt zu bewältigen, nämlich vorherzusagen, wie viele Mitarbeiter benötigt werden.

Will-Jan Bekkers, Senior Manager for Distribution Operations bei Herbalife, erklärt, wie es funktioniert: „Das Direktvertriebssystem von Herbalife bedeutet, dass wir vor Herausforderungen stehen, die traditionelle Vertriebsunternehmen vermeiden. Unsere Vertriebspartner sind unsere Kunden und unser Verkaufsteam. Sie machen keine Verkaufsprognosen, weil sie das nicht brauchen. Das erschwert natürlich unsere Produktionsplanung sehr, und wir müssen unvorhersagbare Wellen mit Höhen und Tiefen in der Produktnachfrage abfangen. Anstatt zu versuchen, dem eine Art Muster für unsere eigenen Zwecke aufzuzwingen, haben wir uns entschieden, die Wellen zu akzeptieren und einen Weg zu finden, wie wir damit umgehen. Das ist das Geheimnis der „breathing factory“.

Über Herbalife

Herbalife Ltd. (www.herbalife.com) ist ein weltweit tätiges Network-Marketing-Unternehmen, das Gewichtskontrollprodukte, Nahrungsergänzungen sowie Produkte der Äußeren Ernährung für einen gesunden Lebensstil anbietet. Die Herbalife-Produkte sind über ein Netzwerk von mehr als 1,9 Millionen selbständiger Vertriebspartner in 70 Ländern erhältlich. Das Unternehmen unterstützt die Herbalife Family Foundation und das Casa Herbalife Programm, durch das Kinder und Jugendliche mit gesunder Ernährung versorgt werden.