

# ZUVERLÄSSIGE PARTNERSCHAFTEN

NACH 25 JAHREN GELUNGENER ZUSAMMENARBEIT FEIERN HESS UND SERVOMAT SILBERHOCHZEIT. DIE KOOPERATION KONNTE SICH ÜBER DIE JAHRE ALS ERFOLGREICH UND NACHHALTIG FÜR BEIDE SEITEN ERWEISEN – DAS VERHÄLTNISS, SO BESCHREIBT ES FRAU HESS IM INTERVIEW, IST BIS HEUTE FREUNDSCHAFTLICH UND FÖRDERLICH. SIE SPRICHT ÜBER ERFAHRUNGEN, LARHEA UND PLÄNE FÜR DIE ZUKUNFT.



Schon Konfuzius pflegte zu sagen „Wer neu anfangen will, soll es sofort tun, denn eine überwundene

Schwierigkeit vermeidet hundert Neue“. Und mit solch einer Einstellung begann vor 25 Jahren die Zusammenarbeit zwischen Servomat und der Firma Heß in Barchfeld. Bis zum diesjährigen Jubiläum kann gesagt werden, dass viele kleine Hürden überwunden und gemeinsam gemeistert wurden. Gemeinsam blickt man bei Servomat Steigler und Hess Automaten in eine tolle Zukunft mit innovativen Produkten rund um das Thema Kaffee, in der schon in der Entwicklung Parallelen zu erkennen waren. Denn gestartet hat alles mit einer Vision in einer neuen und unbekannteren Branche.

### Frau Heß, was können Sie uns zur Vision Ihrer Unternehmensgründung sagen?

„Die Zeit unserer Unternehmensgründung war nicht nur geprägt von gesellschaftlichen Veränderungen, sondern auch von persönlichen. Es gab beruflich einen Neubeginn. Wir entschieden uns für die Vending Branche. Es war etwas ganz Neues, was es vorher für uns in dieser Form noch nicht gab. Dieser Sprung ins kalte Wasser war eine Erfahrung, die noch heute unsere Arbeit prägt.“



### Sie arbeiten von Beginn an mit servomat in partnerschaftlicher Zusammenarbeit?

„Seit unserer Unternehmensgründung 1992 arbeiten wir ausschließlich mit servomat zusammen. Wir haben diese Entscheidung nicht bewusst getroffen. Es hatte sich irgendwie ergeben.“

### Sind Sie zufrieden mit dieser Fügung?

„Aus heutiger Sicht können wir sagen, dass es die richtige Entscheidung war. Als Quereinsteiger ist es nicht möglich, ein solides Geschäft aufzubauen, ohne zuverlässigen Partner.“

### Wie beschreiben Sie die Zusammenarbeit mit servomat?

„Von Beginn an fühlen wir uns bei servomat in guten Händen. Die Mitarbeiter sind hilfsbereit, zuvorkommend und vor allem zuverlässig. Innovative Automaten-Technologie, anspruchsvolle und zeitgemäße Versorgungskonzepte, Service-Hotline, Verfügbarkeit der Ersatzteile, zeitnahe Lieferfristen, das sind nur einige Gründe, warum wir die Zusammenarbeit so schätzen. Wir bieten unseren Kunden den bestmöglichen Service. Die Kooperation mit servomat schafft dafür die Voraussetzungen.“

### Was schätzen Sie vor allem an der Zusammenarbeit?

„Viele freundschaftliche Begegnungen prägen unsere Zusammenarbeit. Die unterschiedlichen Veranstaltungen, wie die hautnah Tour, die ViA Tage in Beimersetten oder das große Schulungsangebot geben uns immer wieder Impulse und Anregungen, die uns am Markt und im Wettbewerb stärken.“

### Sie haben vor kurzem Ihr Produktprogramm komplett auf laRhea V+ umgestellt. Warum haben Sie sich dafür entschieden und was können Sie zu den Premiumprodukten sagen?

„Trendige Spezialitäten aus einem Kaffeeautomaten, frisch gemahlener Bohnenkaffee mit oder ohne Crema, variable Temperatureinstellungen der einzelnen Produkte, energiesparend und ein ansprechendes Design, das ist laRhea. Wir haben uns ganz bewusst für laRhea entschieden. Es ist eine Produktlinie, die überzeugt. Dies bestärkt auch unsere zahlreichen Kundenaufträge. Technik und Design, die Getränkequalität und das passende Zubehör konnten sich bei Verkostungen eindeutig durchsetzen. Zufriedene Kunden, die sich mit uns für laRhea entschieden haben – darauf sind wir sehr stolz.“

### Welche Pläne haben Sie für die Zukunft?

„Veränderungen sind immer da und wichtig, dennoch vertrauen wir Dingen, die sich bewährt haben. Unser Geschäft ist stetig gewachsen, viele unserer Kunden vertrauen uns schon seit 25 Jahren, ich denke das ist Beweis genug. Wir freuen uns schon auf die neuen Geräte, die auf der diesjährigen EuVend vorgestellt wurden. Allen voran der Vending Star 2017 – laRhea COOL, die perfekte Ergänzung für unser Sortiment.“ Neben Automatische Verkaufseinrichtungen Heß

ist servomat sehr stolz auf viele weitere langjährige Vertriebspartnerschaften. Gemeinsam und gerade durch den Input vom Markt gelingt es Servomat immer wieder, neue innovative Techniken und Produkte erfolgreich im Markt zu etablieren.

Der Grundstein unserer langjährigen Partnerschaften ist das gegenseitige Vertrauen und die beidseitige Unterstützung.

„Durch solche Partner wie die Firma Heß, sind wir sicher, dass auch unsere laRhea V+, laRhea Business Line, laRhea COOL und luce zero schnell und zuverlässig am Markt platziert werden können und innerhalb kurzer Zeit, nicht mehr weg zu denken sind.“

Innovation, high-class Technik und elegantes, modernes Design – da fängt der Genuss schon vor der eigentlichen Kaffeespezialität an. Heute ist Hess Automaten längst zum Operating-Branchenprofi geworden. Mit einer großartigen Produktvielfalt an Markenegräten und Modellvarianten, ob es um Kleingeräte für das Büro oder Profi-Automaten für den Gastronomiebereich geht, ist Hess Automaten der durchweg kompetente Ansprechpartner. Die Kooperation mit Servomat Steigler, die mit ihrem umfang-



reichen Programm für höchste Qualität und Funktionalität stehen, kann der Branche ohne Einschränkungen als Vorbild dienen. Gegenseitige Hilfe und Unterstützung nützt bekanntlich mehr als unbegrenztes Konkurrenzdenken. Für alle Fragen rund um die Produkte und Leistungen, steht Ihnen das freundliche Team von servomat jederzeit zur Verfügung.

Weitere Informationen unter:  
servomat steigler Vertriebs- und Beratungs- GmbH  
Tel.: +49 (0) 73 48 95 66 0  
Fax: +49 (0) 73 48 95 66 22  
info@servomat-steigler.com  
www.servomat-steigler.de