

Beim Einkauf über die BAMAKA AG kann man deutlich Zeit und Geld sparen

Zentralverband Werbetechnik: Was ist die BAMAKA, Herr Schmitz?

BAMAKA Leiter Vertrieb Verbände Oliver Schmitz: Wir sind deutschlandweit die führende Einkaufsgesellschaft der Bauwirtschaft. Über 108.000 angeschlossene Unternehmen können mittlerweile durch ihre Verbandsmitgliedschaft unsere Dienstleistungen nutzen. Durch einen Dienstleistungsvertrag mit der BAMAKA AG haben Berufs- und Arbeitgeberverbände wie der Landesinnungsverband für das Bayerische Elektroh Handwerk, unsere Services für ihre ordentlichen Mitgliedsbetriebe nutzbar gemacht.



Zentralverband Werbetechnik: Welche Vorteile bietet die BAMAKA unseren Mitgliedsbetrieben?

Schmitz: Ihre Mitglieder sparen mit uns Geld und Zeit. Aktuell stehen über 160 verschiedenste Großkundenverträge mit Vorteils Einkaufskonditionen zur Verfügung.

Zentralverband Werbetechnik: Aber wie spart man da Zeit?

Schmitz: Preisinformationen bzw. Angebotsgespräche zu führen kostet nun einmal jeden Unternehmer Zeit. Statt also mehrere Einkaufsgespräche zu führen und die Konditionen vergleichen zu müssen, erhalten Sie die Informationen bei uns mit einem Anruf oder Mausklick. Durch unsere Großkundenverträge verfügen wir über Konditionen, die mittelständische Unternehmen in der Regel alleine gar nicht aushandeln können.

Zentralverband Werbetechnik: Was kosten diese Leistungen?

Schmitz: Bei uns Kunde zu werden kostet Sie keinen Cent. Unsere Leistungen sind für die Mitgliedsbetriebe unserer angeschlossenen Verbände kostenfrei. Lediglich bei der Beanspruchung der BAMAKA KFZ- und Nutzfahrzeugverträge erheben wir eine geringe Bearbeitungsgebühr für das Ausstellen der BAMAKA-Abrufschein.

Zentralverband Werbetechnik: Wie ist es möglich, dass unsere Mitglieder beispielsweise einen Ford Transit mit einem BAMAKA-Nachlass von über 38% bundesweit kaufen können - und dies bei jedem örtlichen Ford-Händler?

Schmitz: Alleine über unseren Großkundenvertrag mit Ford wurden in 2017 1.600 Fahrzeuge gekauft. Solch ein Jahres-Abnahmeverhalten haben sonst nur DAX-Konzerne. Über alle Hersteller im Markt wurden mehr 10.000 KFZ und Nutzfahrzeuge gekauft. Diese Mengen schlagen sich eben auch bei den Konditionen nieder. Einzigartig in Deutschland ist unser Abkommen mit Mercedes Benz, hier erhalten unsere Kunden ebenfalls sehr interessante Nachlässe auf alle PKW sowie auf alle Mercedes Transporter! Und noch einmal zu Ford: An 31 Standorten in Deutschland erhalten BAMAKA Kunden sogar derzeit 38%! auf einen Transit + zusätzlich aktuell eine Großkundenprämie.

Zentralverband Werbetechnik: Haben Sie auch Verträge mit Volkswagen und BMW?

Schmitz: Ja, wir halten ein sog. Markenflottenabkommen zur VW Gruppe, hier können Ihre Betriebe, unter Beachtung der Prozesse, unsere Konditionen bei **VW-Nutzfahrzeuge** bundesweit bei jedem teilnehmenden VW-Nutzfahrzeug-Händler, in Anspruch nehmen. Ganz aktuell wurde vor wenigen Monaten unser Vertrag mit **BMW/Mini** vorgestellt, dieser Vertrag beinhaltet Konditionen, welche für kleine und mittelständische Unternehmer fasst nicht nachvollziehbar sind. Bis Anfang September wurden bereits über **750 BMWs** gekauft! Gesamt sind es dieses Jahr schon über 8.500 Fahrzeuge!

Zentralverband Werbetechnik: Und wie sieht es bei anderen Produkten aus?

Schmitz: Besonders beliebt sind unsere eigenen drei Tankkarten von Aral, Shell und DKV. Zurzeit sparen unsere Kunden beim Tanken, Tag für Tag, z.B. bei jedem Liter Diesel **bis zu 4,00 Cent** brutto.

Über 35 Millionen Liter Diesel wurden in 2017 abgesetzt. In unserem Online-Shop (zu finden im Kundenbereich unter www.bamaka.de) befinden sich aktuell über 150.000 bedarfsgerechte Handelsprodukte für rund um die Baustelle und das Büro. Wir konnten namhafte Hersteller wie: Apple, ELTEN, FHB, metabo, mascot, Kübler, Staples, Stihl, Kärcher, Krause, Günzburger etc. von einer Partnerschaft mit der BAMAKA überzeugen.

Zentralverband Werbetechnik: Das hört sich ja sehr interessant an! Was müssen unsere Betriebe machen, um diesen exklusiven Mitgliederservice beanspruchen zu können?

Schmitz: Einfach mit der BAMAKA Vereinbarung registrieren! Diese lag dem Infoschreiben des Verbandes bzw. dem BAMAKA Willkommens-Newsletter bei. Nach Registrierung übermitteln wir pers. Zugangsdaten zu bereits erwähnten Kundenbereich auf unserer Homepage. Unsere MA unterstützen bei allen Fragen rund um unsere Verträge, auch bei der Bestellung in der Bestellplattform. Wie ich schon sagte: Der BAMAKA-Kunde soll beim Einkauf auch Zeit sparen.

BAMAKA AG
Einkaufsgesellschaft der Bauwirtschaft

EXKLUSIVE ANGEROTE FÜR KUNDEN DER BAMAKA

Fahrfreude trifft Sparfreude

Unsere exklusiven BMW und MINI Konditionen

BMW Ser.	bis zu
Ser. Limousine	23% + 31%
Ser. Touring	21% + 29%
Ser. GT	20%

5% bis zu 27% Nachlass

BMW Ser.	bis zu
Ser. Limousine	23% + 31%
Ser. Touring	26%***
Ser. GT	22% + 30%

5% bis zu 28% Nachlass

Pakete SA0700, SA0700M oder SA0700* zusätzlicher Nachlass*** ohne Berechnung. Member informiert via ihr Mitglied.

Geldkontenverträge (GK) sind keine Darlehensverträge. Zinsen und Rückzahlungen sind nach den jeweiligen Konditionen gültig bis 31.12.2018.