

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

**BVMB: Was ist die BAMAKA, Herr Schmitz?**

**BAMAKA Leiter Vertrieb - Oliver Schmitz:** Wir sind deutschlandweit die führende Einkaufsgesellschaft der Bauwirtschaft. Über 75.000 angeschlossene Unternehmen können mittlerweile durch ihre Verbandsmitgliedschaft unsere Dienstleistungen nutzen. Durch einen Dienstleistungsvertrag mit der BAMAKA AG haben Berufs- und Arbeitgeberverbände wie die Bundesvereinigung Mittelständischer Bauunternehmen e.V., unsere Services für ihre ordentlichen Mitgliedsbetriebe nutzbar gemacht.



**Oliver Schmitz**  
**BAMAKA AG**

**BVMB: Welche Vorteile bietet die BAMAKA unseren Mitgliedsbetrieben?**

**Schmitz:** Ihre Mitglieder sparen mit uns Geld und Zeit. Aktuell stehen über 150 verschiedenste Großkundenverträge mit Vorteils Einkaufskonditionen zur Verfügung.

**BVMB: 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.

**BVMB: Was kosten diese Leistungen?**

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

**BVMB: 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:** Über unseren Großkundenvertrag mit Ford wurden vergangenes Jahr über 800 Fahrzeuge gekauft. Solch ein Jahres-Abnahmeverhalten haben sonst nur DAX-Konzerne. Über alle Hersteller im Markt wurden mehr 7.500 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 Nutzfahrzeuge! Und noch einmal zu Ford: An 31 Standorten in Deutschland erhalten BAMAKA Kunden sogar derzeit 40%! auf einen Transit + zusätzlich aktuell eine Großkundenprämie.

**BVMB: Das ist ja mal ein Preisvorteil! 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 Händler, in Anspruch nehmen. Ganz aktuell wurde vor wenigen Tagen unser Vertrag mit BMW vorgestellt, dieser Vertrag beinhaltet Konditionen, welche für kleine und mittelständische Unternehmer fasst nicht nachvollziehbar sind.

**BVMB: 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 Tag für Tag bei jedem Liter Diesel bis zu 4,00 Cent. Über 32 Millionen Liter Diesel wurden in 2016 abgesetzt. Auf unserer elektronischen Bestellplattform (zu finden im Kundenbereich unter [www.bamaka.de](http://www.bamaka.de)) befinden sich aktuell über 350.000 bedarfsgerechte Handelsprodukte für rund um die Baustelle und das Büro. Wir konnten namhafte Hersteller wie: Apple, Bosch, Elten, FHB, metabo, mascot, Kübler, Staples, Stihl, Kärcher, Krause, Günzburger etc. von einer Partnerschaft mit der BAMAKA überzeugen.

**BVMB: 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. war Anhang im BAMAKA Willkommensnewsletter bei. Nach Registrierung übermitteln die BAMAKA Ihnen einen persönlichen Zugang zu bereits erwähnten Kundenbereich auf der Homepage. Das Service Team der BAMAKA unterstützt bei allen Fragen rund um die Verträge, auch bei der Bestellung in der Bestellplattform. Wie ich schon sagte: Der BAMAKA-Kunde soll beim Einkauf auch Zeit sparen.