



Neuer Vorteil für DA-Mitglieder: Beim Einkauf über die BAMAKA Zeit und Geld sparen

Rahmenabkommen des DA gibt unseren Mitgliedern Zugriff auf die BAMAKA-Großkundenrabatte

Deutscher Abbruchverband e.V.: Was ist die BAMAKA, Herr Schneider?

BAMAKA Leiter Vertrieb Sebastian Schneider: Wir sind deutschlandweit die führende Einkaufsgesellschaft der Bauwirtschaft. Über 115.000 angeschlossene Unternehmen können mittlerweile durch ihre Verbandsmitgliedschaft unsere Dienstleistungen nutzen. Über einen Dienstleistungsvertrag mit der BAMAKA AG haben Berufs- und Arbeitgeberverbände der Bauwirtschaft unsere Services für ihre ordentlichen Mitgliedsbetriebe nutzbar gemacht.

Deutscher Abbruchverband e.V.: Welche Vorteile bietet die BAMAKA unseren Mitgliedsbetrieben?

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

Deutscher Abbruchverband e.V.: Aber wie spart man da Zeit?

Schneider: 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.

Deutscher Abbruchverband e.V.: Was kosten diese Leistungen?

Schneider: Bei uns Kunde zu werden kostet Sie keinen Cent. Unsere Leistungen sind für die ordentlichen Mitgliedsbetriebe unserer angeschlossenen Verbände kostenfrei. Lediglich bei der Beanspruchung der BAMAKA KFZ- und Nutzfahrzeugverträge berechnen wir eine Bearbeitungspauschale von max. 1% des Nettolistenpreises für das Ausstellen der BAMAKA-Abrufscheine.

Deutscher Abbruchverband e.V.: Wie ist es möglich, dass unsere Mitglieder beispielsweise einen Ford Transit mit einem BAMAKA-Nachlass von 35% bundesweit kaufen können - und dies bei jedem örtlichen Ford-Händler?

Schneider: Alleine über unseren Großkundenvertrag mit Ford wurden in 2019 2.350 Fahrzeuge gekauft. Solch ein Jahres-Abnahmeverhalten haben sonst nur DAX-Konzerne. Über alle Hersteller im Markt wurden mehr als 12.000 KFZ und Nutzfahrzeuge gekauft bzw. geleast. Diese Mengen schlagen sich eben auch bei den Konditionen nieder. Nahezu 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!

Deutscher Abbruchverband e.V.: Haben Sie auch Verträge mit Volkswagen und BMW?

Schneider: Ja, wir halten ein sog. Markenflottenabkommen zur VW Gruppe, hier können Ihre Betriebe, unter Beachtung der Prozesse, unsere Konditionen bei **VW-Nutzfahrzeugen** bundesweit bei jedem teilnehmenden VW-Nutzfahrzeug-Händler in Anspruch nehmen. Eine der jüngsten Partnerschaften ist unser Vertrag mit **BMW/Mini**. Dieser Vertrag beinhaltet Konditionen, welche für kleine und mittelständische Unternehmer fasst nicht nachvollziehbar sind. Bis Ende Dezember 2019 wurden bereits über 1300 BMWs gekauft!

Deutscher Abbruchverband e.V.: Und wie sieht es bei anderen Produkten aus?

Schneider: Besonders beliebt sind unsere eigenen Tankkarten von Aral, Shell, DKV und in Kürze auch Total. Zurzeit sparen unsere Kunden beim Tanken, Tag für Tag, z.B. bei jedem Liter Diesel **bis zu 4 Cent** brutto und **bis zu 1,78 Cent** brutto pro Liter Ottokraftstoff. Über 46 Millionen Liter Diesel wurden in 2019 abgesetzt. In unserem Online-Shop (zu finden im Kundenbereich unter www.bamaka.de) befinden sich aktuell über 150.000 bedarfsgerechte Handelsprodukte rund um die Baustelle und das Büro. Wir konnten namhafte Hersteller wie: Apple, Elten, FHB, Bosch, Knipex, Fein, Wera, mascot, Kübler, Kärcher, Krause, Günzburger, Endress Generatoren etc. von einer Partnerschaft mit der BAMAKA überzeugen und es werden zunehmend mehr. Hinzu kommen Rahmenverträge mit z.B.: Otto Office, Conrad oder Kaiser + Kraft.

Deutscher Abbruchverband e.V.: Das hört sich ja sehr interessant an! Was müssen unsere Betriebe machen, um diesen exklusiven Mitgliederservice beanspruchen zu können?

Schneider: Einfach mit der BAMAKA Vereinbarung registrieren! Diese lag dem Infoschreiben des Verbandes bzw. unserem Willkommens-Anschreiben bei. Alternativ können Ihre Mitglieder die Vereinbarung auch online unter <https://www.bamaka.de/registrierung/> ausfüllen. Nach erfolgreicher Registrierung übermitteln wir einen persönlichen Zugang zu dem bereits erwähnten Kundenbereich auf unserer Homepage. Unsere Mitarbeiter 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.

Deutscher Abbruchverband e.V.: Vielen Dank für das Gespräch!

Schneider: Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihren Mitgliedern!