



BMV Beteiligungs- und Besitzgesellschaft GmbH & Co. KG • Dürerstr. 27 • 61231 Bad Nauheim

Strategie & Partnerschaft

Das primäre Ziel aller BMV-Gesellschafter ist es, durch praktizierte partnerschaftliche Allianzen mit wichtigen nationalen und regionalen Herstellern, in Absatz und Umsatz durch klar vereinbarte Zielsetzungen zum **beiderseitigen Nutzen** zu wachsen.

Unser strategisches Leitmotiv lautet darum:

„Wir wollen das beiderseitige Wissen über Produkte, Serviceideen, Märkte, Kunden, Objekte konsequent und systematisch zusammenführen, um durch Information und Innovation für unsere gemeinsame Kunden wertvolle und unverzichtbare Partner heute und morgen auf der Hersteller – und Handelsseite zu sein!“

Diesem Anspruch wollen wir in der Zusammenarbeit mit wichtigen nationalen und regionalen Partnern auf der Herstellerseite gerecht werden.

Dies setzt voraus, dass Industrie und BMV

- offen und partnerschaftlich zusammenarbeiten,
- sich über gemeinsame Marketingaktivitäten verständigen,
- Marktchancen durch rechtzeitige, gegenseitige Information konsequent nutzen,
- sich über regionale Marktgegebenheiten und Umsatzchancen verständigen,
- gemeinsam dafür Sorge tragen, dass die Verkäufer im Innen- und Außendienst kooperativ zusammenarbeiten,

= **gemeinsam mehr Erfolg wollen, zum beiderseitigen Nutzen!**



Der Focus der BMV-Gesellschafter in der Marktbearbeitung ist primär darauf ausgerichtet,

- kaufende Profi-Kunden dauerhaft zu erhalten und die vorhandenen Umsatzpotentiale effizient auszuschöpfen und
- neue Profikunden zu gewinnen und
- zufriedene Endverbraucher als Multiplikatoren für weitere Aufträge im Privatkundenbereich zu gewinnen und
- durch einen perfekten Informations- und Lieferservice Kunden dauerhaft zu überzeugen.

Welche Leistungen können unsere Partner auf der Herstellerseite von der BMV erwarten?

1. wir bekennen uns zum Ausbau der Zusammenarbeit mit den wichtigen nationalen und regionalen Lieferanten, die Ziele der BMV nachhaltig unterstützen,
2. wir pflegen eine sehr offene und konstruktive Kommunikation mit allen Lieferanten und erwarten dies auch von den Partnern auf der Herstellerseite,
3. wir werden in das Fachwissen und die verkäuferische Qualifikation unserer Mitarbeiter im Verkaufsinnen- und Außendienst investieren, um den Verkaufserfolg von Produkten / Systemen wichtiger Industriepartner auszubauen,
4. wir tragen dafür Sorge, dass Produkte und Produktsysteme wichtiger Lieferanten in ausreichenden, markterforderlichen Mengen mit entsprechender Sortimentstiefe an den Lagern vorrätig sind,
5. wir fördern gemeinsame Marketingaktivitäten mit dem Ziel, durch Information mehr Kunden dauerhaft zu gewinnen,
6. wir übernehmen logistische Aufgaben zur kundenorientierten Marktversorgung in unseren jeweiligen Absatzgebieten in einem Detaillierungsgrad, den die Industrie ohne große Investitionen nicht selbst leisten könnte,



7. wir schulen gemeinsam mit unseren Partnern auf der Lieferantenseite die für uns gemeinsam so wichtigen Profikunden, um Produkte und Verarbeitungstechniken als vorteilhafte, handwerksgerechte Lösungen dauerhaft zu platzieren,
8. wir stellen unsererseits sicher, dass ein regelmäßiger Austausch über Kunden und Objekte gewährleistet ist, damit Industrie und BMV gemeinsam erfolgreich für die Sicherung von Aufträgen sorgen können,
9. wir bündeln Einkaufspotentiale mit dem Ziel, mit den Lieferanten zu wachsen, die die Ziele der BMV strategisch und monetär nachhaltig und langfristig unterstützen.
10. wir wollen kontinuierlichen, unternehmerischen Erfolg durch Konzentration und Leistung und setzen nicht auf Industriepartner, deren Marktpolitik nicht berechenbar ist.

Zu unseren strategischen Zielsetzungen gehört es auch, von unseren Partnern auf der Lieferantenseite zu erwarten, dass

- innovative hochwertige Produkt- und Serviceleistungen angeboten werden,
- eine marktkonforme Versorgung mit allen wichtigen Produkten und System permanent gewährleistet ist,
- gemeinsam mit der BMV in das Wissen und Können der BMV-Mitarbeiter investiert wird,
- gemeinsame Marketingbudgets erstellt und umgesetzt werden,
- gegenüber allen BMV – Gesellschaftern eine faire und anreizbezogene Konditionspolitik in den Preisen und in allen anderen Leistungen praktiziert wird, die auch den jeweiligen Marktentwicklungen Rechnung trägt,
- dass das zuvor beschriebene Engagement aller BMV – Gesellschafter in Summe honoriert wird.

**BMV: Leistung durch Wissen, Können,
Kompetenz und Zuverlässigkeit!**