Presseinformation

Mein BAD setzt ein starkes Zeichen

Der Verbund von Mein BAD unterzeichnet eine Umsatzverpflichtung von 30 Prozent gegenüber seinen gelisteten Lieferanten

Leonberg, 28. April 2016. Jetzt ist amtlich und verbindlich: Die Mitglieder des Verbunds Mein BAD verpflichten sich gegenüber ihren gelisteten Lieferanten, mindestens 30 Prozent des Umsatzes mit ihnen zu generieren. Das ist einmalig in der Geschichte des Verbundes. Festgelegt wurde die Umsatzverpflichtung bei der Tagung des Kompetenzkreises der Mein BAD Partner. Die elf Kompetenzkreismitglieder unterzeichneten den Vertrag und gaben damit ein deutliches Zeichen gegenüber der Industrie. Denn ob hansgrohe, HSK, Villeroy & Boch oder weitere Partner, sie dürfen alle mit 30 Prozent Umsatz oder auch mehr rechnen. „Der unterzeichnete Vertrag bezieht sich auf einen Mindestumsatz. Mehr ist immer möglich und natürlich auch erwünscht“, sagt Sven Mischel, Geschäftsführer von Mein BAD.

Diese offizielle und schriftlich fixierte Umsatzverpflichtung ist ein großer Schritt. Denn die Bad- und Heizungsspezialisten belegen damit eindrucksvoll, wofür ihr Verbund steht: Für Verlässlichkeit und gemeinsame Stärke. „Die Umsatzverpflichtung ist nur ein Teil der Vorteile, die uns als Verbund auszeichnet“, sagt Sven Mischel.

Darüber hinaus ist es vor allem der intensive Erfahrungs- und Informationsaustausch, der regelmäßig in den sogenannten Erfahrungsaustauschgruppen (ERFA) stattfindet. Hier geht es darum, sich über aktuelle Markttrends zu informieren, Herausforderungen zu diskutieren, gemeinsame Projekte zu entwickeln und umzusetzen und

somit Marktchancen aktiv zu ergreifen. „Die Stärke der ERFA-Gruppen liegt im offenen Umgang der Mitglieder untereinander. Es wird kontrovers und zielorientiert diskutiert. Dabei steht das Gemeinsame im Mittelpunkt, denn die einzelnen Spezialisten tun sich zusammen, sei es im Sammelkauf oder bei verpflichtenden Abnahmen. Viele der Maßnahmen werden in den ERFAs beraten und schließlich fixiert“, führt Sven Michel aus.

Die Mein BAD-Partner haben sich auf die Fahne geschrieben, noch mehr Industrieunternehmen und potentielle Mitglieder für die Mitarbeit bei ihrem Verbund zu gewinnen. „Wir sind optimistisch gestimmt, denn wir sind auf dem richtigen Weg. Der Verbund lebt von der Vielfalt seiner Mitglieder. Immer mehr Bad- und Heizungsspezialisten erkennen, wie wichtig die Verzahnung des Netzwerkes und die Bündelung von gemeinsamen Aktivitäten für den Erfolg des Einzelnen ist“, so Sven Michel.

Mein BAD Marketing-, Einkaufs- und Serviceverbund
für Badspezialisten GmbH & Co. KG
Mollenbachstr. 2, 71229 Leonberg
Tel. 0 71 52 / 60 97-165, Fax: 0 71 52 / 60 97-500
E-Mail: presse@meinbad.de