

Dies sind unsere Anforderungen an Lieferanten:

Die Selbsteinschätzung des Lieferanten:

Wir favourisieren Geschäftsbeziehungen zu Anbietern, die sich in einem wettbewerbsintensiven Umfeld erfolgreich behaupten.
Wir bevorzugen die Zusammenarbeit mit inhabergeführten, mittelständischen Unternehmen.
Wir vermeiden die Kooperation mit Anbietern, die sich nicht ausdrücklich dem Fachhandel verschrieben haben.
Die Vertriebspolitik muss unsere Position als Händler stärken.
Unsere strategisch wichtigen Lieferanten sollten über Markenkompetenz verfügen, Innovationen und Alleinstellungen bieten.
Wir streben Lieferanten-Konzentrationen an und suchen daher Anbietern mit möglichst umfassendem Sortimentsumfang, passend zu unserem Bedarf.
Wir bevorzugen Lieferanten, die über das Produktsortiment hinaus eine breite Auswahl an Dienstleistungen anbieten können.
Das Qualitätsniveau muss ohne Einschränkung auf den anspruchsvollen professionellen Anwender zugeschnitten sein und nachhaltig verlässlich sein.
Der Anbieter muss dauerhaft preislich wettbewerbsfähig sein.
Von unseren Lieferanten erwarten wir die aktive Unterstützung bei Vertriebsmaßnahmen.
Wir erwarten eine perfekte Lieferlogistik im Tagesrhythmus.
Die Zusammenarbeit muss sich im Tagesgeschäft unbedingt prozesskostenminimal und schnell gestalten.