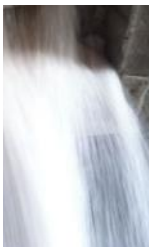


So kann sich das für Sie rechnen:



Pflanzenschutzmittel - 4.000 €

Bei einem PSM-Aufwand zwischen 100 und 150 €/ha kommt ein 300-ha-Betrieb auf 30 bis 40.000 €. Unser EK-Analysen belegen Einsparungen um 10%, also sind locker 4.000 € Ersparnis drin.



Düngemittel - 4.000 €

Für mineralische Düngemittel können sich schnell auf 45.000 € p.a. summieren. Durch unsere Steckengeschäfte für Komplettlösungen erzielen wir teils sehr hohe Einsparungen im Mittel aber auch schon 4.000 €.



Landtechnik - 6.000 €

Wir kaufen zu Werkstattkonditionen für Sie ein. Wir beschaffen fast alles, von Grubberscharen, über Luftfilter bis zum Fendt-Originalteil. Deshalb sind die Einsparungen für Selbstschrauber besonders hoch!



Saatgut - 3.000 €

Ein professioneller Saatguteinkauf erfordert eine gute Vorplanung. Die Einsparungen schwanken sehr stark und können im Schnitt bei 3.000 € liegen. Neu: Einkauf von Rübensaatgut und das Maissaatgut-Monitoring!



Getreidevermarktung - 5.000 €

Für Lagerhalter mit eigenem Fuhrpark erzielen wir die größten Vorteile. Hier sind gemittelte Mehrerlöse um 5.000 € realistisch. Wir nutzen auch die neuen Vermarktungswege!

Sie können 22.000 € mehr erzielen, für einen Hektarbeitrag von 750 €! Worauf warten Sie noch?

Die Agrar-
Einkaufsgemeinschaft...

... für über 1.500
Agrarunternehmen!

...die wirkt und funktioniert!

SO ERREICHEN SIE UNS

Agrareinkauf GmbH

Thunstraße 10a
38110 Braunschweig

Joachim Kalberlah
Geschäftsführer
(Eingetragen im Handelsregister
Amtsgericht Braunschweig
HRB 202 979)

www.agrareinkauf.de

Tel: 05307 / 49 69 00 oder
0171/420 430 8

eMail: Info@agrareinkauf.de

Stand: Oktober 2019



Schluss mit Geld verbrennen!

Onlineshop **Nein!**

Ausschreibungen **Nein!**

Datensammler **Nein!**

Buchen Sie jetzt die professionelle

Einkaufsdienstleistung!

Agrareinkauf GmbH
Einkaufsmanagement für
kaufmännisch orientierte Agrarunternehmen

So starten Sie jetzt:

Beginnen Sie am besten mit unserer kostenlosen und unverbindlichen Einkaufsanalyse. Sie deckt die bisherigen Verluste auf, die sie nun vermeiden können. Auf Anfrage per Mail oder in unserem Bestellsystem können Sie unsere **Dienstleistungsvereinbarung** herunterladen. Senden Sie uns diese **bitte ausgefüllt und unterschrieben zurück**.

Vergleichen Sie vorm Handeln!

Selbstverständlich gibt es **keine Pflicht** über uns zu handeln, aber Sie sollten sich vorher zumindest bei uns erkundigen um weitere Verluste zu vermeiden. Wenn Sie das möchten **binden** wir selbstverständlich Ihre **bisherigen Handelspartner mit ein**. Wir sind schließlich absolut unabhängig und handeln vor allem in Ihrem Sinne!

Warten Sie nicht auf uns!

Wir sind nicht die Verkaufsabteilung unserer Lieferanten, sondern **Ihre Einkaufsabteilung**. Um Kosten zu sparen unterhalten wir kein Verkaufspersonal, dass Sie mit Anrufen oder Angeboten nervt. Versorgen Sie uns rechtzeitig mit Ihren Anfragen, damit wir aktiv werden können. Ganz im Sinne unserer Gründer, **geben wir unsere Einkaufsvorteile an Sie weiter**.

Ihre Daten sind bei uns sicher!

Ein sehr großer Vorteil ist bei uns, dass Ihre Anfrage im Ein- und Verkauf anonym gestellt wird. Da wir täglich für Sie handeln, liegen uns viele Preise bereits vor. Erst wenn die Bestellung raus geht, bekommen die Lieferanten Ihre Anschrift. Selbstverständlich geben wir keine Adressen oder Daten zu Werbezwecken weiter.

Onlineshop? Nein!

Unser **Bestellsystem ist kein Onlineshop!** Sie können sich dort erste Produkt- und Preisinformationen anschauen und uns sehr einfach Anfragen und Bestellungen senden. Da wir von **verschiedenen Lieferanten** für Sie einkaufen, finden sie meist Richtpreise vor. Bei jeder Anfrage oder Bestellung prüfen wir, bei welchem Lieferanten Sie die größte Ersparnis haben. Jede Anfrage und Bestellung ist freibleibend bis zur Annahme des Auftrags durch den Lieferanten. Sprechen Sie deshalb bitte immer offen mit uns, falls Sie eigene Unterhandlungen geführt haben. Es kann sein, dass **wir Vorlieferant für Ihren Händler sind!** Diese Situation und die Ablehnung müssen wir vermeiden.

Ausschreibungen? Nein!

Ausschreibungen sind im Handel **sehr unbeliebt**. Der **Erfolg meist durchwachsen**. Deshalb gehen wir täglich mit den Anfragen unserer Agrarunternehmen in den Markt. Beste Preise bilden sich strategisch und sind das Ergebnis fleißiger Arbeit, die wir täglich für Sie leisten. Neue Ausschreibungsplattformen versuchen jüngst immer wieder den Markt zu verändern. Der Großhandel lässt sich darauf jedoch nicht ein. Zu groß ist das Risiko, mit einen niedrigen Preis dem Wettbewerb nur eine Vorlage zu bieten. Unsere langjährige Erfahrungen basiert deshalb auf die Bündelung der Anfragen. Damit handeln wir den besten Preis für Sie raus.

Datensammler? Nein!

In Zeiten von Google, Facebook und Co. glauben viele Unternehmen an die Macht der Daten. Es sollte für Sie deshalb zum Beispiel tabu sein, dass die Daten Ihrer Ackerschlagdatei in die Hände von Gesellschaftern oder Kooperationspartnern Ihres Anbieters gelangen. Die von uns erfassten Daten hingegen nutzen wir zu Preisvergleichszwecken, damit wir die Qualität und den Erfolg unserer Arbeit kontrollieren können.

Konflikte vermeiden!

Informieren Sie Ihre Lieferanten

Es macht durchaus Sinn, Ihre Lieferanten offen darauf anzusprechen, dass Sie im Einkauf andere Wege einschlagen. Lassen Sie uns diese Unternehmen mit einbinden! Bei kleinen Differenzen können wir/Sie dort weiterhin bestellen. Keinesfalls bitte unsere Preise oder Lieferanten dort nennen!

Seien Sie absolut offen zu uns

Es macht keinen Sinn, wenn Sie ohne offene Absprache mit uns eigene Unterhandlungen führen. Wir können Ihnen Einkaufsquellen eröffnen, die jedoch nur dann funktionieren, wenn wir gegenüber unserem Lieferanten die Exklusivität haben. Viele Hersteller haben den Vertrieb vertraglich geregelt und es gibt mächtig Ärger, wenn Sie dort Anfragen und dann über uns direkt beziehen!

Bonusprogramme inclusive

Vielleicht nehmen Sie schon jetzt an Bonusprogrammen der Hersteller oder Züchter teil. Diese Naturalrabatte laufen ggf. auch weiter, wenn wir das mit einpreisen.

Verdeckte Preise

Oft wird der Wunsch an uns heran getragen, ob wir nicht unsere Einkaufspreise vollständig offen legen können. Das geht aus zwei Gründen leider nicht. Erstens können sich Preise in der Region (Fracht!) und nach Abnahmemengen unterscheiden. Deshalb brauchen wir immer Ihre Anfrage und die Preise sind freibleibend bis zur Annahme des Auftrags durch den Lieferanten. Zweitens wäre es für uns ein strategischer Nachteil, wenn unsere Preise draußen bekannt wären. Andere Lieferanten könnten auf diese Preise einsteigen, und das schmälert Ihren/unseren Einkaufsvorteil.