



**UNTER DEM
STRICH BLEIBT UNSEREN
PARTNERN MEHR!**

0%

www.defacto.co.at

de FACTO

**der starke Einkaufspartner
für Tischlereibetriebe.**

A-3660 Klein-Pöchlarn · Kirchenstraße 2
Telefon 07413/8003 · Fax 07413/8003-20
office@defacto.co.at

deFACTO Profil

1997 wurde der Einkaufsverband deFACTO, mit Sitz in Klein-Pöchlarn, aus einer Interessensgemeinschaft heraus gegründet. Wichtig dabei war, dass das Thema Materialeinkauf zentral bearbeitet wird.

Heute ist deFACTO eine Einkaufsorganisation, die genau die Einkaufsleistungen anbietet, die Tischlerbetriebe erfolgreich macht. Unsere straffe Organisation unterscheidet uns von anderen Verbänden.

Wir unterstützen unsere Mitglieder weder in Marketing noch Verkauf, wir beschäftigen uns ausschließlich mit professionellem Materialeinkauf für Tischlerbetriebe:

- Einkaufskompetenz
- schlanke Verwaltungsstruktur
- hohe Flexibilität
- profunde Kenntnis der Tischlerbranche
- Marktbeobachtung: Lieferanten, Innovationen, Angebote

sind die Vorteilsgarantien für unsere Partner und die wichtigen Säulen des gemeinsamen Erfolges.

Verbandsziel:

Möglichst großen Nutzen für die Mitglieder im Bereich Einkauf erzielen.

Vorteile im Einkauf gemeinsam erarbeiten

Die Vorteile des Einkaufs über den Einkaufsverband erarbeiten wir gemeinsam mit unserem Mitglied oder Interessenten:

Einkaufsanalyse: Ermittlung des Istzustandes

(Einkaufsvolumen – Lieferanten – Artikel)

Lieferanten: Umsetzen der Lieferantenkonzentration auf die richtigen Lieferanten (Qualität – Liefertreue - Preis),
Rahmenvereinbarungen, Lagermöglichkeiten beim Lieferanten,
Halbfabrikate, etc.

Artikelkonzentration: Aufzeigen von sinnvollen Konzentrationen bei der Artikelvielfalt, Hinterfragen der Artikelverwendung bzw. des Einsatzgebietes, Prozesskosten im C-Teile Management.

Darüber hinaus gibt es Hilfeleistungen bei folgenden Abläufen:

Sonderartikel: Alternativlieferanten suchen, Qualitäten prüfen

Objekte: Verhandlungen, Abwicklungen, Bestellservice

Reklamationen: von Gesprächen bis zur Dokumentation

Make or buy-Analysen: Hilfestellung bei der Auswahl von speziellen Partnern

Der Nutzen einer Kooperation für unsere Mitglieder

Nutzen der Preiskonditionen des Einkaufsverbandes sowie Abnahme von zeitaufwändigen Tätigkeiten.
Unter dem Strich: erhebliche Einsparungen beim Einkauf.

Unsere Leistungen im Detail:

- Lieferantengespräche
- Preisverhandlungen
- Preiswartung
- Reklamationsabwicklungen
- Artikelsuche
- Rechnungsregulierung

Online – Preisliste

Alle verhandelten Artikel sind tagesaktuell in der Online-Preisliste sichtbar.

Folgende Tätigkeiten verbleiben beim Mitglied:

- Materialdispo
- Objektabwicklung
- Freigabe der Regulierung

Leistungen / Rechnungsregulierung

Die Rechnungsregulierung erfolgt zentral und wird jeweils am 15. des Folgemonates für alle Mitglieder durchgeführt.

Prüfung

Je nach Wunsch legen die Lieferanten, Einzelrechnungen, Wochenrechnungen oder Monatsrechnungen über alle im abgelaufenen Monat bezogenen Leistungen. Als Rechnungskopf wird das Mitglied geführt und der Rechnungsversand erfolgt an defacto. Dort wird die Faktura mit Hilfe eines dafür entwickelten EDV - Programms auf Einhaltung der vereinbarten Konditionen geprüft. Bei Nichtübereinstimmung der Konditionen werden die Rechnungen bis zur Klärung gesperrt.

Zahlung / Mitglieder

Die Mitglieder erhalten über alle korrekten Rechnungen eine Zahlungsaufstellung. Anschließend wird der Zahlungsbetrag mittels Bankeinzug am 14. des Monats auf das gemeinsame Verbandskonto eingezogen.

Zahlung / Lieferant

Vom Verbandskonto wird der gesamte Zahlungsbetrag aller Mitglieder bis spätestens 15. des Folgemonats an den Lieferanten weitergeleitet. Gleichzeitig erhält der Lieferant eine eigene Zahlungsaufstellung.

Skonto

Die Regulierung wird monatlich mit Abzug des vereinbarten Skonto durchgeführt.

Reklamationen

Bei Reklamationen gilt das gleiche wie bei Nichtübereinstimmung der Konditionen – Rechnung bleibt bis zur Klärung gesperrt.

Leistungen / Bonus

Zusätzlich zu den Verbandsbedingungen nehmen die Mitglieder ein Bonussystem in Anspruch:

Lieferantenbonus

Mit den wichtigsten Lieferanten wurden zusätzlich Jahresboni vereinbart.

Erfolgsbeteiligung

Für eine erfolgreiche Einkaufskonzentration erhalten die Mitglieder je nach Einkaufsvolumen zusätzlich bis zu 1,5% rückvergütet.

Rechenbeispiele

Tischlerei Mittelbetrieb

8 Mitarbeiter

Einkaufsvolumen	€ 190.000,--
davon ca. 60% Verbandsmaterialien	€ 110.000,--
Einsparung ca. 10%	€ 11.000,--
abzüglich Jahresgebühr (1. Jahr frei)	€ -----,--
jährliche Gewinnsteigerung	€ 11.000,--

Einmalige Stammeinlage € 1.090,--

Tischlerei Großbetrieb

20 Mitarbeiter

Einkaufsvolumen	€ 550.000,--
davon ca. 60% Verbandsmaterialien	€ 330.000,--
Einsparung ca. 6 %	€ 19.600,--
abzüglich Jahresgebühr (1. Jahr frei)	€ -----,--
jährliche Gewinnsteigerung	€ 19.600,--

Einmalige Stammeinlage € 1.090,--

Mitgliedschaft / Kosten

- ❑ Das Mitglied ist stiller Gesellschafter an deFACTO
- ❑ Einmalige Stammeinlage € 1.090,--
- ❑ Jahresgebühr: € 726,-
- ❑ Die Jahresgebühr im Beitrittsjahr ist frei.

Das deFACTO-Team

- Ing. Karl Picker - Geschäftsführer
- Renate Schroll - Büro
- Ing. Veronika Hofbauer - Einkäuferin

Kontakt:



**der starke Einkaufspartner
für Tischlereibetriebe.**

A-3660 Klein-Pöchlarn
Kirchenstraße 2
Telefon: 07413.8003
Fax: 07413.8003-20
office@defacto.co.at