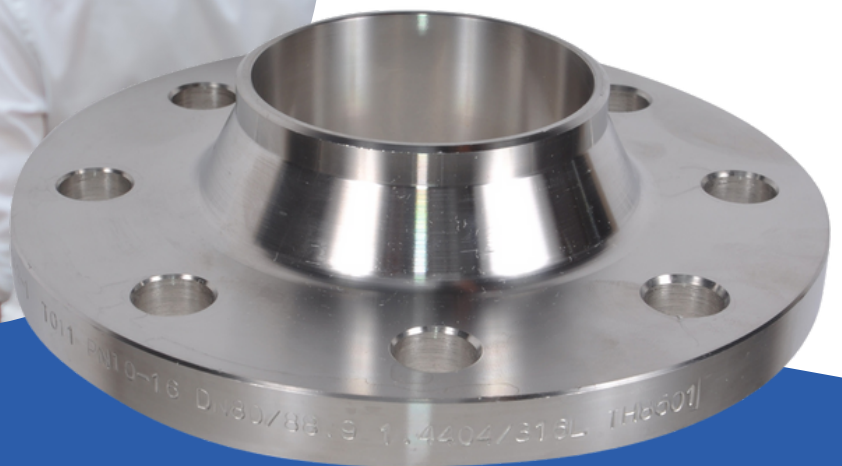


# DIE 9+1 FRAGEN

die Sie stellen sollten, um einen  
besseren Deal beim Kauf von  
Flanschen und Fittings zu erzielen



**Wir versprechen, dass einige von  
Ihnen Sie überraschen werden**

[www.indura.de](http://www.indura.de)

Copyright INDURA 2023





## **In etwa 5 Minuten werden Sie wissen, wie Sie Flansche und Fittings kaufen können, die Ihren CFO, Lagerarbeitern und Kunden zufrieden stellen werden**

### **Sie haben absolut Recht.**

Das Verständnis für die Funktionsweise von Flanschen und Fittings ist ziemlich unkompliziert. Das Aushandeln des bestmöglichen Deals ist jedoch komplexer. Sie müssen die richtigen Fragen stellen, weil es darum geht, mehr zu beachten als nur den Preis und die Lieferzeit.

Um Ihnen dabei zu helfen, den besten Deal zu erzielen, haben unsere Spezialisten eine Liste von 9+1 Fragen zusammengestellt, die Sie Ihrem Lieferanten von Flanschen und Armaturen stellen sollten. Die Fragen sind in drei Kategorien unterteilt:

- Die Fragen, die Sie wahrscheinlich schon heute stellen
- Die Fragen, von denen Sie hoffentlich wissen, aber manchmal vergessen
- Die Fragen, die Sie überraschen könnten

Wir hoffen aufrichtig dass Ihnen die Fragen dabei helfen werden, teure Fehler zu vermeiden, die Produktqualität zu gewährleisten und letztendlich Ihren Gewinn zu steigern.

Freundliche Grüße,

Morten Brandt, Geschäftsführer | INDURA DE GmbH,  
& das restliche Indura-Team



**Morten Brandt, Geschäftsführer**





# Fragen

**1**

**Was ist der Kaufpreis?**

**2**

**Was sind die Zahlungsbedingungen?**

**3**

**Kann ich mich auf Ihre Lieferzeit verlassen?**

**4**

**Wie arbeiten Sie mit der Qualitätssicherung?**

**5**

**Wie ist die Verpackung meiner Produkte?**

**6**

**Wird mich deine Verwaltung unterstützen oder Schwierigkeiten bereiten?**

**7**

**Welche Insider-Informationen können Sie mir geben?**

**8**

**Wie zukunftssicher ist Ihr Setup?**

**9**

**Wie können Sie mir helfen, eine Meinungsführerschaft für meine Marke zu erlangen?**

**10**

**Wie sind unsere Lagerbestände?**



# Die Fragen, die Sie heute wahrscheinlich stellen

1

## Was ist der Kaufpreis?

Dies ist offensichtlich - besonders, weil der Markt für Flansche und Fittings sehr wettbewerbsintensiv ist.

Um erfolgreich zu sein, müssen Sie eine Preisstrategie entwickeln, die sowohl wettbewerbsfähig als auch profitabel ist. Hier sollten Sie mehrere Faktoren berücksichtigen, einschließlich Lieferantenkosten, Marktnachfrage und Preisniveaus der Konkurrenten

2

## Was sind die Zahlungsbedingungen?

Eine Vorauszahlung kann für Ihr Unternehmen nachteilig sein. Daher sollten Sie mit einem Lieferanten zusammenarbeiten, der Ihnen günstige Zahlungsbedingungen bietet. Dies bietet eine Vielzahl von Vorteilen, wie z.B. eine Verbesserung Ihres Cashflow-Managements, da Sie mehr Zeit haben, um für die Flansche und Fittings zu bezahlen.





## Die Fragen, die Sie heute wahrscheinlich stellen

3

### Kann ich mich auf Ihre Lieferzeit verlassen?

Vertrauen ist alles. Dies gilt insbesondere für die Lieferzeit. Sie benötigen nicht nur einen Partner mit schneller Lieferzeit, sondern auch einen, der wie versprochen liefert und dem Sie vertrauen können. Wählen Sie einen Partner, der flexibel ist, um Ihnen sich ändernden Bedürfnissen gerecht zu werden. Eine pünktliche Lieferung ist entscheidend, daher stellen Sie sicher, dass Sie Ihren Lieferanten gründlich nach ihren Lieferbedingungen fragen.

4

### Wie arbeiten Sie mit der Qualitätssicherung?

Diese Frage könnte Ihren Lieferanten zum Schweigen bringen. Wenn dies der Fall ist, sollten Sie einen neuen Lieferanten suchen.

Um branchenspezifischen Anforderungen gerecht zu werden, ist es wichtig, dass Ihre Flansche und Armaturen verschiedenen Zertifizierungen und Standards entsprechen. Dies bedeutet, dass die Qualität des Produkts hoch sein muss, was einen großen Druck auf die Qualitätskontrollprozesse Ihres Lieferanten ausübt.

#### **Zusammenfassung:**

**Wenn Sie nach Kaufpreis, Zahlungsbedingungen, Lieferzeit und Qualitätssicherung fragen, stellen Sie sicher, dass Sie das beste Produkt zum besten Preis erhalten, pünktlich geliefert und mit den erforderlichen Qualitätszertifizierungen versehen.**





## Die Fragen, die du hoffentlich kennst, aber manchmal vergisst

5

### Wie ist die Verpackung meiner Produkte?

Stellen wir uns folgendes Szenario vor: Deine Flansche und Fittings werden geliefert. Pünktlich. Alles scheint gut zu sein. Oder ist es das?

Deine Kollegen im Lager müssen sich um die Produkte kümmern, was sich als zeitaufwendiger Kampf herausstellt. Warum? Wegen der Verpackung.

Stelle sicher, dass deine Lieferanten die Flansche und Fittings auf Paletten stapeln. Dies schützt nicht nur die Produkte während des Transports, sondern optimiert auch deine internen Prozesse.

6

### Wird mich deine Verwaltung unterstützen oder Schwierigkeiten bereiten?

Für jede Bestellung von Flanschen und Fittings gibt es einen Stapel administrativer Papierarbeit.

Manche Lieferanten kümmern sich um alles, damit du dich auf wertschöpfendere Aufgaben konzentrieren kannst, während andere anscheinend auf deine Fähigkeit setzen, sich um alles zu kümmern. Die Wahl des letzteren kann teuer sein.

Stelle sicher, dass du dich nach dem verfügbaren Level der administrativen Unterstützung erkundigst, einschließlich der Möglichkeit, vor der Produktlieferung eine Packliste per E-Mail anzufordern. Du solltest auch nach der Abwicklung von Rechnungen, Zertifikaten usw. fragen.





# Die Fragen, die du hoffentlich kennst, aber manchmal vergisst

7

## Welche Insider-Informationen können Sie mir geben?

Sie können Flansche und Fittings von Hunderten von Lieferanten kaufen. Ehrlich gesagt sind die meisten Produkte mehr oder weniger gleich. Was lässt einen Lieferanten herausstechen? Informativ und inspirierende Inhalte anzubieten, ist eine großartige Möglichkeit, sich abzuheben.

Wir empfehlen, Ihren Lieferanten um relevante Informationen wie Newsletter und andere Inhalte zu bitten, die Sie als Ansprechpartner für Flansche und Fittings in Ihrer Organisation positionieren können.

Ein großartiger Lieferant bietet Ihnen mehr als nur einfache Produkte. Haben Sie keine Angst, etwas anspruchsvoller zu sein.

### **Zusammenfassung:**

**Durch Fragen zu Verpackung, administrativer Unterstützung und Insider-Informationen können Sie Ihre internen Prozesse optimieren, den Papierkram reduzieren und auf dem neuesten Stand der Branchentrends bleiben.**







## Die Fragen, die Sie überraschen könnten

8

### Wie zukunftssicher ist Ihr Setup?

Sie möchten nicht jeden zweiten Tag den Lieferanten wechseln. Deshalb sollten Sie einen Lieferanten wählen, der darauf ausgerichtet ist, Ihre gegenwärtigen und zukünftigen Bedürfnisse zu erfüllen.

Fragen Sie einen potenziellen Lieferanten, wie sein Webportal Ihr Arbeitsleben erleichtert. Fragen Sie ihn, wie er in seiner Lieferkette Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung umsetzt. Diese Faktoren sind heute bereits relevant und werden nur an Bedeutung zunehmen.







## Die Fragen, die Sie überraschen könnten

9

### Wie können Sie mir helfen, eine Meinungsführerschaft für meine Marke zu erlangen?

Das mag ein wenig aufdringlich erscheinen, aber das ist es nicht. Sie sollten Lieferanten fragen, wie sie Ihnen helfen können, eine Meinungsführerschaft für Ihre Marke im Bereich Flansche und Fittings zu erlangen. Es ist fair eine breite Palette von informativen Inhalten zu verlangen, ganz zu schweigen von Produktseminaren, die Ihr Lieferant für Sie und Ihre Kollegen arrangiert.

Summary: Das Fragen nach zukunftsichernden Maßnahmen und Meinungsführerschaft kann Ihnen dabei helfen, einen Lieferanten auszuwählen, der zukunftsorientiert ist und sich für Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung engagiert, während er Ihnen wertvolle Inhalte und Networking-Möglichkeiten bietet.

#### **Zusammenfassung:**

**Fragen zu Zukunftssicherheit und Meinungsführerschaft helfen bei der Auswahl eines Lieferanten, der auf Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung setzt und wertvolle Inhalte und Networking-Möglichkeiten bietet.**





## Extra - Denken Sie daran, sich selbst zu fragen:

10

### Wie sind unsere Lagerbestände?

---

Überbestände sind kostspielig. Zu geringe Bestände können zu verlorenen Verkäufen und unzufriedenen Kunden führen. Basierend auf den Marktnachfragen sollten Sie für jeden Typ von Flanschen und Fittings die Lagerbestände bestimmen.





## Was kommt als nächstes?


### Sie können uns gerne die 9+1 Fragen stellen.

Wir hoffen aufrichtig, dass dieser Leitfaden Ihnen helfen wird, einen besseren Deal beim Kauf von Flanschen und Fittings zu erhalten.

Es ist kein Geheimnis, dass wir Hunderte von deutschen Großhändlern mit Flanschen und Fittings versorgen. Wenn Sie glauben, dass wir Ihnen auch helfen sollten, sind Sie herzlich eingeladen, uns anzurufen.


Mit freundlichen Grüßen



 Hauptsitz: Grønlandsvej 1, DK-7480 Vildbjerg  
Büro: Braaker Grund 7, DE-22145 Braak

 [verkauf@indura.de](mailto:verkauf@indura.de)


 [www.indura.de](http://www.indura.de)


 + 45 97 13 32 44  
+ 49 408 740 76 00



### Morten Brandt

Geschäftsführer

 [mob@indura.dk](mailto:mob@indura.dk)


 + 45 40 57 68 98



### Tommy Bunk

Senior Key Acc. Manager

 [tb@indura.dk](mailto:tb@indura.dk)

 + 45 24 27 42 82

