

1. Проблема

«Вы рассчитываете проект → даёте предложение → через 3 недели стать выросла на 8%. Прибыльный контракт становится убыточным.

Средняя строительная компания теряет **3–10% маржи** только на тайминге закупок. При объёме 5 млн € в год — это **150–500 тыс. €** упущеной прибыли ежегодно.»

2. Как обычно решают проблему (традиционные подходы + их минусы)

Вариант А — найм специалиста по закупкам

- **Стоимость в 2026 году:**
 - Рядовой Einkäufer Baustoffe: 6.500–8.500 € в месяц (полная стоимость компании).
 - Опытный специалист / Einkaufsleiter: **8.000–11.000+ € в месяц.**
- **Минусы:**
 - Работает только 8 часов в день, 5 дней в неделю.
 - Уходит в отпуск, болеет, увольняется.
 - Может мониторить 2–3 источника одновременно (а не 10+).
 - Человеческий фактор: усталость, эмоции, ошибки.
 - Дорого для малых и средних компаний.

Вариант Б — Excel + ручной поиск

- Долго, неполно, поздно.
- Нет прогнозов и объяснений «почему будет расти».

Вывод: «Все традиционные решения либо очень дорогие, либо медленные и ненадёжные.»

3. Компании, которые оптимизируют закупки, показывают рост (реальные примеры)

McKinsey (2025–2026 данные): компании, которые внедрили AI и цифровые инструменты в закупки, получают **10–15% дополнительных сбережений** по категориям. В отдельных кейсах — до **20–29%** в сложных категориях (услуги, материалы, логистика).

Конкретные примеры с немецкого рынка:

- **Hochtief** — активно использует цифровой анализ рынка и инструменты оптимизации закупок → в 2024–2025 годах показал рост операционной прибыли на **13–19%** даже в сложной рыночной ситуации.
- **STRABAG** — один из крупнейших игроков Германии, внедряет цифровые платформы для мониторинга цен и управления цепочками поставок → стабильно высокий объём заказов и лучшие условия от поставщиков.

- **Bilfinger** — фокус на цифровой трансформации закупок в промышленном и энергетическом строительстве → заметное улучшение маржи и операционной эффективности даже во время спада отрасли.
- **Goldbeck** — сильный акцент на данных и оптимизации поставок в модульном строительстве → стабильный рост и один из самых сильных backlog в отрасли.
- **Wolff & Müller** — целенаправленно работает с данными по материалам и логистике → уверенный рост в кризисные годы и отличные условия переговоров с поставщиками.
- **Knauf и Heidelberg Materials** (как ведущие поставщики) — активно развиваются цифровые сервисы и инструменты для своих клиентов, помогая строительным компаниям оптимизировать закупки сухих смесей, цемента и утеплителей.

Общий тренд (Deloitte + McKinsey): «цифровые мастера» в закупках получают в 2 раза выше ROI от цифровых инвестиций и на 20–30% выше производительность команды.

Ключевой тезис :

«Те, кто уже сегодня принимает решения на основе данных и AI, обгоняют конкурентов на 2–3 года.»

4. Как можно оптимизировать закупки сегодня

Три реальных пути:

1. **Классический** — нанять дорогостоящего специалиста (8–11 тыс. €/мес).
2. **Частичный** — Excel + подписки на данные (всё равно ручной труд).
3. **Современный** — BauPreis AI (77–195 €/мес).

5. Плюсы BauPreis AI (главный блок)

AI не заменяет людей — он их усиливает!

Вы получаете идеальные данные и чёткие рекомендации, а сам сосредотачивается на том, что умеет только человек: переговоры, построение отношений, финальные решения.

Ключевые преимущества:

- Работает 24/7/365 без отпусков и болезней.
- Мониторит 10+ источников одновременно.
- Даёт не просто цифры, а **объяснения + прогнозы** («почему растёт и что будет дальше»).
- **Особенно сильный плюс** — удобные настраиваемые алерты:
 - По конкретным материалам (сталь, древесина, Baumit StarTop и т.д.).
 - По порогам изменения цены (например, +4% за сутки).
 - По таймингу («закупить сейчас» / «подождать 10–14 дней»).
 - В Telegram — мгновенно, как личный помощник.

Дополнительные плюсы:

- Экономия времени (утренний отчёт вместо часов ручного поиска).
- Точные сметы → больше выигранных тендеров.
- Сильная позиция на переговорах с поставщиками (ссылается на свежие рыночные данные).
- Раннее обнаружение рисков (пошлины, сбои поставок).

6. Цена и окупаемость

Цена: от 77 до 195 € в месяц (в зависимости от пакета).

Сравнение:

- Один живой специалист = 8.000–11.000 €/мес.
- BauPreis AI = в 40–100 раз дешевле.

Окупаемость: Если система хотя бы раз в квартал поможет сделать правильный тайминг на одной крупной позиции — она уже полностью окупается. Реальная экономия обычно 5–12% на материалах.

7. Цифровая безопасность и доверие (очень важно для немцев!)

- Все серверы — в Германии (Hetzner, Нюрнберг).
- Полное соответствие GDPR.
- Мы работаем только с **открытыми рыночными данными** — никаких ваших коммерческих тайн или данных клиентов.
- Все соединения зашифрованы.
- Система прозрачна: вы всегда видите источники данных и уровень их актуальности.

Финальный вывод

«BauPreis AI — это не замена вашему закупщику.

Это цифровой сотрудник, который никогда не спит, не ошибается и стоит в 50 раз дешевле.

Хотите получить информационное преимущество уже в этом квартале?

Давайте назначим короткую демонстрацию под ваш портфель материалов.»