

Höhere Fachprüfung für Detailhandelsmanager und Detailhandelsmanagerinnen

Beilage 3 1.1. Auftrag Fallstudie Unternehmungen für die Warenbelieferungen

In der Schweiz gibt es aktuell viele Unternehmungen, die selbstständig wirtschaftende Detaillisten mit Waren beliefern und / oder zusätzlich mit Dienstleistungen (Auftritt, Marketing usw.) unterstützen. Alle Unternehmungen bieten ein umfangreiches Sortiment von Frischprodukten inkl. Früchte und Gemüse, Fleischwaren, Lebensmittel, Getränke, Weine sowie Spirituosen und im Weiteren ein umfangreiches Non-Food Sortiment für den täglichen Bedarf inkl. Hygiene Artikel. Es bestehen grundsätzlich zwei Möglichkeiten, um eine mögliche Selbstbestimmung als freier Detaillist beizubehalten.

1. VERTRAGSPARTNER (Franchising light System)



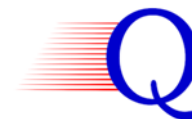
Hier be-

steht ein Vertrag. In diesem Vertrag sind klare Bedingungen für den freien Detaillisten (Partner genannt) bindend geregelt. Das unternehmerische Risiko liegt aber immer beim Partner. Die Vorteile dieser Partnerschaft liegt vor allem bei der Sortimentskompetenz, Versorgungssicherheit, Marketingauftritt als bekannte Marke inkl. Werbung sowie in den zusätzlichen administrativen und logistischen Hilfestellungen. Werden vertragliche Bedingungen des VERTRAGSPARTNER im Wesentlichen durch den Partner nicht eingehalten, entfällt jegliche Berechtigung auf mögliche Bonussysteme (Bsp. Rückvergütungen). Zudem können dem Partner mögliche Nachteile (Bsp. Liefersicherheit) oder erbrachte Leistungen per sofort in Rechnung gestellt werden.

Bedingungen

Sortiment:

Der Partner muss seinen jährlichen Umsatz offenlegen, eine Einkaufskonzentration von 80 - 90% seines Gesamteinkaufes muss über den VERTRAGSPARTNER bezogen werden. Somit stellt er sicher, möglichst alle Artikel des definierten Werbesortimentes zu führen. Sämtliche über den VERTRAGSPARTNER erhältliche Artikel müssen auch vom VERTRAGSPARTNER bezogen werden (betrifft ebenso die saisonalen Vorbestellungen). Der VERTRAGSPARTNER garantiert jederzeit marktgerechte Sortimente mit hoher Lieferbereitschaft. Der VERTRAGSPARTNER bestimmt Pflichtsortimente die nur bei ihm bezogen werden dürfen. Zusätzliche Artikel und Sortimentsteile sind erlaubt, wenn diese geeignet sind, die Marktposition zu stärken, im Markttrend liegen, und den spezifischen Bedürfnissen der Kundschaft entsprechen. Beispielsweise das Führen von Sport- oder Bekleidungsartikel und eigene produzierte Produkte (Bsp. Bäckerei). Der Partner ist zudem verpflichtet, Promotionen mitzumachen. Die meisten der VERTRAGSPARTNER haben fixe Layoutvorgaben, die überwacht und eingehalten werden müssen.



Belieferungsrhythmus und Logistikkosten:

In der Regel wird der Belieferungsrhythmus durch den VERTRAGSPARTNER festgelegt. Je höher der Warenumsatz ausfällt, desto höher ist der Rhythmus. Damit geliefert wird, muss der vertraglich festgelegte Mindestbestellwert eingehalten werden. Die Modalitäten werden in einer separaten Vereinbarung (Service Level Agreement) festgelegt und können nur bei Warenumsatzwachstum zu Gunsten des Partners geändert werden. Logistikkosten werden selten offen aufgeführt. In den meisten Fällen werden sie in den EP des Produktes eingerechnet. Sie umfassen in jedem Fall bei einer monatlichen Warenbezugsgrösse bis CHF 20'000.00, zwei Prozent. Das bedeutet pro Lieferung mindestens CHF 100.00. Ab einer Bezugsgrösse von CHF 40'000.00 reduziert sich der Satz auf 1.5 %. Das bedeutet pro Lieferung auf CHF 75.00 im Durchschnitt. Die Warenbezugskosten beeinflussen daher die Nettomarge.

Auszug aus einem Service Level Agreement Vertrag:

Sortimente ausser Früchte und Gemüse Warenbezug pro Monat: kleiner als CHF 40'000.00 = 1x pro Woche, Grösser als CHF 40'000.00 = 2x pro Woche. Früchte und Gemüse max. 3 / WO sofern Mindestbestellwert pro Lieferung < CHF 800.00 beträgt.

Werbe- und Marketingleistungen:

Werbe- und Marketingleistungen sind ein wichtiger Bestandteil des Vertrages. Für den Markenauftritt (Aussenwerbung) wird in der Regel ein Konzeptbeitrag von CHF 50.00 monatlich erhoben. Der Werbebeitrag für die Flugblätter inkl. Verteilung und POS-Material beträgt pro Haushaltung und Versand CHF 0.15. Der Versand erfolgt in der Regel 2-mal pro Monat.

Faktura & Scanning-Lösung:

Jede Faktura enthält eine detaillierte Aufstellung über: Ankauf- und Verkaufspreise, Marge in % für jeden Artikel sowie den entsprechenden Zusammenzug pro Hauptwarengruppe. MwSt.-Aufstellung pro Artikel mit dem entsprechenden Zusammenzug. Getrennt ersichtliche Belastung von Gebinde im Detail. Zahlungsmodalitäten: Hinterlegung eines Depots (Umfang Erstlieferung) und Monatsrechnung. In der Regel verfügen die VERTRAGSPARTNER über ein, durch den Grosshandel gestütztes Scanning-System. Dem Partner steht dieses Scanning-System gegen Miete (ca. CHF 500.00 bis CHF 1'000.00 / Jahr) zur Verfügung.

Anmerkungen:

Die Nettomarge bei Partnerverträgen ist durch den Partner stark beeinflussbar. Da der Partner die beworbenen Aktionen mitträgt, ergibt sich hier, je nach Menge der bezogenen Ware und dem Aktionsmix sowie der Menge freier bezogener Ware (10-20%) in seinem Geschäft, eine unterschiedliche Marge. Im Schnitt kann, bei gleichem Verkaufspreisniveau wie Mitbewerber (Bsp. SPAR/VOLG) eine Nettomarge zwischen 22 – 25% erzielt werden.

Zusätzliche Leistungen (Bsp. Buchhaltungsabschluss, Schulung Mitarbeitende usw.) können durch den VERTRAGSPARTNER gegen Kostenvergütung erbracht werden. Die Betreuung des Partners wird durch einen Aussendienstmitarbeiter gewährleistet.

2. Warenbeschaffung über den Grosshandel (Gastro Abhol- und Belieferungshandel)

Die Unternehmungen TopCC und Prodega bieten neben Belieferung auch eine Abholung in ihren Cash & Carry's. Pistor und Saviva sind reine Belieferer. Ein Marketingkonzept wird nicht angeboten. Zusätzliche vertragliche Bedingungen und Bindungen ausser der fristgerechten Bezahlung der Warenbezüge, werden keine an die Kunden gestellt.

Die Vorteile dieser Partnerschaft liegt vor allem bei der nicht Bindung an Sortimente und Layoutvorgaben.



Die Nachteile sind, dass ein Teil dieser Unternehmungen, ausser der professionellen Warenbelieferung, keine weiteren Dienstleistungen betreffend Marketing, administrative Belange und Buchhaltungsunterstützung bietet.

Die vier Unternehmungen unterscheiden sich in folgendem.

Sortiment:

Transgourmet (30'000 Artikel), SAVIVA sowie Pistor (20'000 Artikel) haben ihre Sortimente vor allem auf die Profigastrokundschaft ausgerichtet. Schwerpunkte sind Früchte und Gemüse / Molkerei / Fleisch / Food / Getränke / Getränke mit Alkohol / Near-Food / Tabak / & NonFood für den täglichen Bedarf (& Spezial Gastroartikel). Die Stärken bei Transgourmet sowie SAVIVA liegen vor allem in einer starken Eigenmarke. Das Sortiment von Pistor richtet sich vor allem an die Betriebskantinen sowie an Bäckereibetriebe, die Backrohlinge bevorzugen. Transgourmet sowie Pistor bietet aber auch alle bekannten Markenprodukte, dies ist bei SAVIVA etwas weniger ausgeprägt. Im Belieferungshandel können aber nur Gross- und Verpackungseinheiten bestellt werden (Bsp. 5 Kg. Tomaten oder 6x 500gr. Risotto Reis). Einzelne Artikel (Bsp. 1x500gr. Risotto Reis) können nicht bestellt werden.

TopCC (30'000 Artikel) Schwerpunkte sind Früchte und Gemüse / Molkerei / Fleisch / Food / Getränke / Getränke mit Alkohol Near-Food / Tabak / & NonFood für den täglichen Bedarf (& Spezial Gastroartikel). TopCC bietet alle bekannten Markenprodukte auch in Kleineinheiten und als Einzelstücke (Bsp. 1 Kg. Tomaten oder 1x500gr. Risotto Reis). Die Stärken der TopCC liegen im grössten Fleisch- sowie Charcuteriesortiment aller vier Anbieter. Spezielle Wünsche (Portionieren, marinieren und Stückerheiten) können für die Kunden erstellt und geliefert werden.



Belieferungs-Rhythmus, Logistikkosten.

Transgourmet (Coop) / Pistor / Saviva (Migros)

Der Belieferungsrythmus erfolgt gemäss gegenseitiger Absprache unter Berücksichtigung der Warenbezugs-summe. In der Regel ist eine zweimalige Belieferung pro Woche bei einer Warenbezugs-summe ab CHF 500'000.00 / Jahr möglich. Die Belieferungstage richten sich jedoch nach den Tourenplänen und sind somit fix. Die Logistikkosten werden in die Verkaufspreise der Produkte einkalkuliert und sind daher nicht transparent. Bei Vollbelieferung (Food/NonFood) und bei Abzug der Belieferungskosten von mindestens 1.5 % des Ankaufspreises, lässt sich eine durchschnittliche Marge von 24 % erzielen (Preisniveau Volg/SPAR.). Eine Belieferung unter CHF 600.00 bis CHF 800.00 Warenwert ist nicht möglich. Elektronisches Kundenportal für Artikelbestellung. Bestellvorzeit 72 Std.

TopCC (Tochter des SPAR Konzern CH)

TopCC bietet eine flexiblere Belieferungslösung. Bei einem Warenbezug von ab CHF 250'00.00 / Jahr ist eine Belieferung an drei Werktagen exkl. Samstag möglich, in der Regel sind aber die Liefertage fix. Die bezogenen Artikel werden zu tagesaktuellen Preisen, analog demselben Preis bei Abholung durch den Kunden im Markt verrechnet. Die Logistikkosten sind transparent, separat verrechnet und betragen:

- Lieferung unter CHF 1'500.00 = CHF 60.00
- Lieferung ab CHF 1'500.00 = CHF 40.00
- Eine Belieferung unter CHF 500.00 Warenwert ist nicht möglich.

Bei Vollbelieferung lässt sich eine durchschnittliche Marge von 24 % erzielen (Preisniveau Volg/SPAR). Elektronisches Kundenportal für Artikelbestellung. Bestellvorzeit 48 Std.

Faktura / Scanning-Lösung:

Alle Anbieter bieten hier in etwa die gleichen Lösungen. Jede Faktura enthält eine detaillierte Aufstellung über: Ankauf- und Verkaufspreise, Marge in % für jeden Artikel sowie den entsprechenden Zusammenzug pro Hauptwarengruppe. MwSt.-Aufstellung pro Artikel mit dem entsprechenden Zusammenzug. Getrennt ersichtliche Belastung von Gebinde im Detail.

Scanning-& Kassensystem:	- Schnittstelle für Warenbewirtschaftung / Preisfindung möglich
	- Kassensoftware und Startsupport (Kostenpaket einmalig CHF 1'500.00)
	- Weiterer Support nach Aufwand
Betreuung:	- Kundenfachberater im Aussendienst
Zahlungsmodalitäten:	- Keine Vorauszahlung
	- LSV / Kredit & Monatsfaktur (Bonitätsprüfung)