

Praxiswissen Kompakt-Nr. 1

Den richtigen Lieferanten finden

Bei der Beurteilung des richtigen Lieferanten (Basissortiment = Schwerpunkt Selbstbedienung) als Ergänzung zu den regionalen Lieferanten (Metzgereien, Bäckereien Direktvermarkter aus der Heimat)

Themen	Inhalte	Informationen, Details
Generell	<ul style="list-style-type: none"> Anzahl der gesamten Artikelzahl bei mindestens 4.500 Kein Jahres-Mindestumsatz vorgeschrieben Keine Zwangsbindung an EDV-Lösungen, Warenwirtschaftssystemen an den Großhändler In welcher Form unterstützt der Großhändler den Dorfladen im Bereich der Werbemaßnahmen 	<ul style="list-style-type: none"> Die direkte Verfügbarkeit (auf Lager) sollten für einen Dorfladen mit ca. 150 m² Verkaufsfläche bei mindestens 4.500 Artikel liegen. Hinzu kommen mögliche Sortimente, auf die der Großhändler bei Bedarf zugreifen kann. Einige Lieferanten erwarten einen konzentrierten Jahresumsatz von 80 % und mehr vom Gesamt-Jahreseinkaufsvolumen. Hier ist strikt abzuraten. Zur Verfügung stellen von z. B. Werbematerial zu marktgerechten Preisen.
Must to have	<ul style="list-style-type: none"> Datensätze des Großhändlers können nahezu problemlos an einen dritten Kassenanbieter übertragen werden. Die Bestellvorgänge erfolgen über ein mobiles Datengerät und/oder über eine Tablet-Lösung 	<p>Bei einem Grundsortiment von mindestens 800 bis 2.000 Artikel im Selbstbedienungsbereich muss eine einfache Bestellung möglich sein.</p> <p><u>Eine Bestellform über Telefon, Fax etc. ist für einen modernen Dorfladen nur noch im Bereich von Obst und Gemüse sinnvoll und insbesondere für den Bereich Trockensortiment nicht mehr akzeptabel.</u></p>
Nice to have	<ul style="list-style-type: none"> Der Großhändler ist in der Lage, 2 bis 3 mal pro Woche zu liefern – idealerweise auch in Feiertagswochen! 	<p>Insbesondere in den Bereichen der Frischeprodukte (Obst und Gemüse, Molkereiprodukte, Toastbrot etc.) ist es wichtig, dass mehrmals pro Woche geliefert werden kann</p>
Große Gefahren	<ul style="list-style-type: none"> Zum Erstgespräch werden veraltete Ordersätze bzw. bewusst niedrigere Preise präsentiert Die Lieferanten bieten übersteuert Ladeneinrichtungsgegenstände an 	<p>Eine Beurteilung des Preis-Leistungsverhältnisses ist in den ersten Gesprächen nahezu nicht möglich.</p>
Sonstige Merkmale	<ul style="list-style-type: none"> Umgang mit Reklamationen Umgang mit Preisänderungen Information über Artikeländerungen/Auslistungen/Neuheiten Umgang mit den Mindesthaltbarkeitsdaten der Lieferware (Mindest-Vorgaben) Umgang mit Fehlartikeln Zahlungsweise Welche Jahresrückvergütungen werden angeboten 	
Unterstützung zur Eröffnung	<ul style="list-style-type: none"> Erstellen einer Erstbestellung nach Vorlagen des Dorfladens Zur Verfügung stellen von z. B. Werbematerial Vorauszahlung mit Skonto bzw. verlängertes Zahlungsziel bei der Warenerstbelieferung Mithilfe beim Einräumen der Ware vor der Eröffnung sowie Verprobung der Artikel mit dem Warenwirtschaftssystem 	

Themen	Inhalte	Informationen, Details
Eigenmarken-, Handelsmarkenprogramm	<ul style="list-style-type: none"> • Welches Eigenmarkenprogramm bieten die Großhändler an 	<p>Die wichtigsten Eigenmarken:</p> <ul style="list-style-type: none"> • „Ja“, „REWE feine Welt“, „REWE gute Wahl“ = REWE-Eigenmarken • „Jeden Tag“ = Markant-Eigenmarken • „Gut & Günstig“, „EDEKA“ = EDEKA-Eigenmarken
Bezugsmengen- und Preisgestaltung	<ul style="list-style-type: none"> • Werden Rückvergütungen angeboten und wenn „Ja“ – in welchen Staffeln • Welche Unterstützung bietet der Großhändler im Bereich regelmäßiger Sonderangebote an 	<p>Wie kulant ist der Großhändler, wenn die Rückvergütungsschwellen knapp unterschritten werden. Abzulehnen sind Großhändler, die aufgrund einer geringfügigen Unterschreitung der Schwellen keine Kulanz zeigen.</p>
Sonstige Unterstützungen	<ul style="list-style-type: none"> • Etikettendruck ist über den Großhändler möglich • Art der Mitteilung weiterer Preisänderungen • Mitteilung von MHD-Listen; welche Mindesthaltbarkeitsdaten garantiert der Großhändler bei der Anlieferung der Ware – und wenn diese überschritten sind, wie geht der Lieferant damit um • Rücknahme von Verpackungsmaterial (ideal: ohne Berechnung) 	<p>Idealerweise können über den Großhändler die Preisänderungen dem Dorfladen mitgeteilt werden, die ihn speziell betreffen; meist werden alle Preisänderungen mitgeteilt – auch für Artikel, die der Dorfladen vom Großhändler nicht bezieht – das erhöht den Verwaltungsaufwand im Dorfladen deutlich.</p>

Fazit:

- Großhändler mit umfassender Dorfladenerfahrung sind mehrheitlich Mitglieder des Dorfladen-Netzwerkes (siehe auch unter Partner bei www.dorfladen-netzwerk.com) bzw. unterstützen die Arbeit des Dorfladen-Netzwerkes.
- Im Bereich der Dorfläden sollte stets gewährleistet sein, dass die Dorfläden lokale und regionale Produkte von kleinen Erzeugerbetrieben und Kleinstbetrieben direkt beziehen dürfen und nicht über den Großhändler verrechnen müssen.
- Das Kassen- bzw. Warenwirtschaftssystem (Siehe auch Praxiswissen Kompakt Nr. 3) sollte vom Dorfladen lieferantunabhängig erworben werden können.