

Nützliche Hinweise für deutsche Lebensmittelhersteller/-lieferanten, die die großen britischen Einzelhändler mit ihren Produkten beliefern möchten

Hintergrundinformation

Die Qualitätsnorm des BRC (British Retail Consortium) ist die allgemein akzeptierte Akkreditierung für britische Einzelhändler. Es ist unwahrscheinlich, dass Lieferanten in Erwägung gezogen werden, bevor sie diese erhalten haben (in vielen Fällen genügt der International Food Standard IFS nicht). Für weitere Informationen verweisen wir Sie auf <http://www.brc.org.uk/standards/default.asp>

Großbritannien verfügt über eine umfangreiche Reihe an Supermärkten, die jeweils auf unterschiedliche Marktsegmente abzielen. Lieferanten müssen Nachforschungen anstellen, um sich ein Bild über den Markt zu machen und den für ihre Produkte am besten geeigneten Supermarkt zu wählen. So zielen z.B. Waitrose und Marks & Spencer auf das obere Ende des Marktes ab, während Asda und Aldi Diskontläden sind.

Sie sollten die Hauptwachstumsbereiche auf dem britischen Lebensmittelmarkt verstehen. Zu diesen gehören (Quelle: Anuga 2007):

- gekühlte Lebensmittel und Fertiggerichte
- gekühlte Desserts; Käse – insbesondere Käsespezialitäten
- Online-Einkauf
- „gesunde“ Produkte (einschließlich kalorienarme, fettarme Produkte)
- Produkte aus dem Ökoanbau; ethisch erzeugte und örtliche Produkte (das Etikett mit dem „red Tractor“ ist ein umfangreich verwendetes, unabhängiges Qualitätskennzeichen für Produzenten, welche die Nahrungsmittelsicherheit, Hygiene und Wohlergehen der Tiere gewährleisten)
- umweltfreundliche Produkte
- Produkte der eigenen Marke eines Supermarkts, ethnische Nahrungsmittel
- Angaben auf dem Etikett über den Inhalt, um z.B. Fett-, Zucker- und Salzgehalt anzuzeigen („Ampelkennzeichnung“ und „GDA“, d.h. Guideline Daily Amount, d.h. Richtlinien für die tägliche Menge).

Deutsche Exporte nach Großbritannien sind im Aufschwung und nehmen jährlich um ca. 10% zu. Supermärkte aus Deutschland, und insbesondere Aldi, erfreuen sich einer riesigen und steigenden Popularität in Großbritannien. Der größte Wachstumsbereich sind gekühlte Produkte, besonders Käse und Fleisch. Großbritannien ist zudem der größte Exportmarkt für deutschen Wein – insbesondere die neuen Rieslinge und Pinot Noirs. (Quelle: Anuga, 2007).

Es ist oft schwierig, den Supermarkteinkäufern nahe zu kommen und die Entwicklung einer Beziehung zu diesen kann zeitraubend sein. Nutzen Sie alle bestehenden Verbindungen, die Sie mit einem deutschen Supermarkt haben, der in Großbritannien vertreten ist (wie z.B. Aldi, Lidl), um Einführungen zu erleichtern; kontaktieren Sie Organisationen wie die CMA und Wines of Germany zwecks Beratung und Unterstützung; besuchen Sie Handelsmessen, wie z.B. die International Food & Drink in London; oder wenden Sie sich an Importeure/Vertriebe, die Ihre Zielsupermärkte beliefern.

Die Bereitstellung allgemeiner Produkt- und Unternehmensinformation reicht wahrscheinlich nicht aus. Ein Käufer möchte wissen, welche Ihrer Produkte Sie liefern möchten und zu welchem Preis. Bereiten Sie sich auf die Frage „Welche der Produkte Ihrer Konkurrenz sollten wir von unserer Liste streichen, um die Ihrigen zu verkaufen – und warum?“ vor.

Was Sie tun sollten

- Sie sollten wissen, dass die britischen Supermärkte sehr anspruchsvolle Kunden sein können. Es kann viele Monate dauern, bis Verkauf gesichert ist; Lieferungen, die nicht rechtzeitig erfolgen, können abgewiesen werden; Produkte können abgesetzt werden, wenn sie in den ersten drei Monaten keinen guten Absatz zeigen.
- Holen Sie sich die BRC-Akkreditierung ein.
- Prüfen Sie den Markt ausgiebig und erwägen Sie, welcher Einzelhändler am besten für Ihre Produkte geeignet ist. Zum Beispiel: Waitrose und Marks & Spencer für das obere Ende des Markts, Aldi und Asda für Diskont – und stecken Sie Ihre Ziele entsprechend ab.
- Verwenden Sie einen Plattform-/Lagerpartner in Großbritannien zur Belieferung von Einzelhandelskunden. Dies ist besonders wichtig für Produkte mit kurzer Haltbarkeitsdauer/gekühlte Produkte oder auch ungekühlte Produkte, da Supermarktbeschaffungszeiten sehr kurz sein können.
- Räumen Sie bestimmte Lagerabschreibungen bei der Lieferkette ein. Typischerweise könnten 0,2% des Lagerbestands Nichtlieferungen oder Schäden unterliegen.
- Erwägen Sie Deckungsgeschäfte als eine Art des Währungsschutzes (sichere Umtauschrate im Voraus); Preisanstiegsänderungen sind schwierig zu bekommen.
- Seien Sie in der Lage, die Lieferung schnell zu vergrößern, wenn das Produkt erfolgreich ist.
- Erwägen Sie anfänglich kleine Volumen. Einzelhändler geben normalerweise eine beschränkte Liste zum Testen des Markts.
- Erwägen Sie die grünen Empfehlungen für Ihr Produkt und Ihre Lieferkettenmethode. Dies wird für britische Supermärkte zunehmend wichtiger.
- Erwägen Sie die Vorteile der Nutzung eines britischen Partners für Verkauf/Marketing und Rechnungslegung, obwohl dies nicht unbedingt notwendig ist.

- Bereiten Sie sich auf Kosten für Produktrücknahme – Produktrückrufe vor (dies kann bis zu £40.000 kosten).
- Führen Sie Ihre Kommunikation in englischer Sprache – die meisten britischen Supermärkte haben keine Deutsch sprechenden Einkäufer. Es ist besonders wichtig, dass die Produktetikette in englischer Sprache sind.

Was Sie lassen sollten

- Sie sollten nicht annehmen, dass Sie den britischen Einzelhandelsmarkt direkt aus Deutschland beliefern können.
- Sie sollten nicht vergessen, dass alle Einzelhändler tägliche Lieferungen an ALLE Vertriebszentren (RDCs) erfordern. Bestellungen werden an einem Tag zwischen 6.00 Uhr und 16.00 Uhr zur Lieferung am nächsten Morgen aufgegeben.
- Glauben Sie nicht, dass Ihre Lieferung akzeptiert wird, wenn Ihre Lieferwagen verspätet eintreffen. Depots in Großbritannien halten sich sehr streng an zeitlich festgelegte Lieferungen.
- Nehmen Sie nicht an, dass vom Einzelhändler gegebene Volumenschätzungen genau sind.
- Ignorieren Sie die Wirkung guter Verkaufsförderung nicht – prüfen Sie, dass Ihr Produkt ausgestellt und das richtige Werbematerial an der Verkaufsstelle verfügbar ist.
- Ignorieren Sie nicht die Verkaufsinformation, die die meisten Einzelhändler Ihnen anbieten, um Ihren Absatz zu überwachen.
- Ignorieren Sie nicht die Wichtigkeit der Verfügbarkeit und der genauen Voraussage. Etwas nicht auf Lager zu haben, ist ein enormer Nachteil.
- Glauben Sie nicht, dass der Vertrieb in Großbritannien billiger ist. Wir haben hier ein komplexes Vertriebsnetz.

Oakland spezialisiert sich auf die Konsolidierung von gekühlten Kisten und Paletten. Wir können Ihnen feste Preise für Kisten oder konkurrenzfähige Preise für Paletten für Großaufträge vorlegen und können alle IT-Links für Bestellungen und den Vertrieb an alle großen britischen Einzelhändler auf der Basis der Lieferung am nächsten Tag managen.

Sie nutzen uns sozusagen als eine Erweiterung Ihrer Lageraktivitäten. Unsere durch das BRC (British Retail Consortium) akkreditierte Lösung wird durch ein allermodernste Lagermanagementsystem unterstützt, das Ihnen Sichtbarkeit und Rückverfolgung ermöglicht.

Sie erzielen den Verkauf, Sie liefern an uns en gros (oder wir holen ab) und wir kümmern uns um Lagerung, Kommissionierung und den weiteren Vertrieb.

Unsere wichtigste Wertvorstellung sind und bleiben: Service, Reaktionsvermögen, Flexibilität.

Falls Sie weitere Information wünschen, dann wenden Sie sich bitte an unsere Website
www.oakland-international.com

T: +44 (0) 1527 596222

E: sales@oakland-international.com