INC VERHANDLUNG

Sommaire

Ihr Unternehmen *2*

Geschichte : **2**

Der Verhandlungskontext *3*

Der potenzielle Kunde : Edeka *3*

Der Markt für Molkereiprodukte in Deutschland **4**

Wettbewerb **4**

Strategie *4*

Kommerzielle Werkzeuge und Rabatte *5*

WERKZEUGE: **5**

Animateur am Regal 6

Pfannkuchen-Promotion-Box 7

Kühlbox für Frischprodukte 7

Buchen Sie sofortige Rabatt-Tickets 7

HANDELSRABATTE: **8**

DIE produKTE DES SORTIMENTS *9*

Butter **9**

Schlagsahne **10**

GERIEBENER EMMENTALER **11**

Lait Ribot **13**

Crêpes **14**

BESTELLFORMULAR **15**

KAUFVERTRAG: *16*

Ihr Unternehmen

- **Nachname** : Laïta
- **Tätigkeit**: Molkereiprodukte
- **Firmenname**: Genossenschaft
- **Vertretene Marke**: Paysan Breton
- **Anzahl der Mitarbeiter**: 2.800
- **Anzahl der Mitgliedsbauern**: 7000
- **Umsatz**: 1,3 Milliarden Euro
- **Adresse**: 4 rue Henri Becquerel, 29200 Brest, Frankreich

Geschichte :

Laïta ist ein bretonisches Unternehmen, das 2009 gegründet wurde und aus der Umgruppierung der Molkereiaktivitäten der 3 bretonischen Genossenschaften Even, Terrena und Triskalia geboren ist. Als landwirtschaftliche Genossenschaften sind sie zu gleichen Teilen im Besitz der Landwirte. Laïta vertritt die Milchviehhalter der Bretagne. Es gewinnt, verarbeitet, produziert und vermarktet Molkereiprodukte in Frankreich, aber auch in mehr als 110 Ländern in der Welt.



Das Flaggschiff des Unternehmens ist die Marke Paysan Breton, die 1969 von Triskalia gegründet wurde (aber heute von Laïta geführt wird). Es ist die Lebensmittelmarke Nr. 1 in der Bretagne. Wir finden unter dieser Marke Butter, Käse, Pfannkuchen, Sahne und Milch.

Der Verhandlungskontext

Sie sind vor 6 Monaten bei Laïta in der Exportabteilung von Paysan Breton eingestellt worden. Sie repräsentieren also die Marke Paysan Breton. Sie sind für die Vertretung des Exportdirektors der europäischen Zone von Paysan Breton zuständig. Vor einem Monat hat der Vorstand des Unternehmens beschlossen, eine neue Produktpalette für den Export auf den Markt zu bringen. Sie sind bereits auf dem Markt präsent, aber Ihre Produkte sind bei Edeka schlecht referenziert. Ihr Manager bittet Sie daher, zehn Produkte zu referenzieren, Ihr Promotion-Budget um nicht mehr als 10 % zu überschreiten und idealerweise 4 Wochen lang separate Promotionen zu erhalten. Sie haben sich mit der Einkaufsabteilung von Edeka in Verbindung gesetzt und einen Termin vereinbart. Sie fahren also nach Berlin und treffen sich mit der Edeka-Einkaufsleitung, um auf dieses neue Sortiment zu verweisen und Ihr Markenimage zu stärken.

Hinweis: Die gesundheitliche Situation von Covid-19 wird bei den Verhandlungen nicht berücksichtigt, da die Lebensmittelmärkte überall in Europa geöffnet bleiben.

Der potenzielle Kunde : Edeka

- **Name**: Edeka
- **Aktivität**: Großflächige Verteilung
- **Firmenname**: S.A
- **Anzahl der Mitarbeiter**: 253 000
- **Anzahl der Verkaufsstellen**: 13.5000
- **Umsatz:** 60 Mrd. € (2017)
- **Hauptsitz**: Hamburg, Deutschland
- **Geschäftsführer**: Markus Mosa

Edeka S.A. ist eine bekannte deutsche Vertriebsgruppe, die 1891 von Jack Cohen gegründet wurde. Sie ist eine internationale Vertriebsgruppe mit Sitz in Deutschland. Edeka ist eine der größten Einzelhandelsgruppen in Großbritannien mit 3.400 Filialen.

Der Markt für Molkereiprodukte in Deutschland

Heute stagniert der Verbrauch von Molkereiprodukten in Deutschland, aber es zeichnen sich neue Trends auf dem Milchmarkt ab. Derzeit sind es drei Haupttrends, die die Verbraucher leiten und ihre Kaufentscheidungen weiterhin stark beeinflussen. Der erste Trend ist die Suche nach Produkten, die den Verzehr erleichtern, durch Formate, in denen das Produkt leicht zu handhaben ist oder einfach zuzubereiten ist. Das Binom Lebensmittel/Gesundheit ist in den Köpfen der Verbraucher weiterhin sehr präsent. Der Vektor des Vergnügens ist jedoch in bestimmten Kategorien besonders relevant, wie z. B. bei Mahlzeiten, die mit der Familie oder mit Freunden eingenommen werden.

Wettbewerb

Hier sind einige französische Mitbewerber, die sich in den gleichen Geschäften wie Sie niederlassen können. Die Konkurrenz aus dem Land, in dem Sie sich niederlassen, wird nicht erwähnt, da Sie sich in einem neuen Markt niederlassen und eine Positionierung "Made in France" verteidigen müssen. Molkereiprodukte sind Massenkonsumprodukte und unterliegen einem starken Wettbewerb, insbesondere durch Lactalis, Sodial, Savencia, Eurial oder Entremont.

Strategie

Der Markt für Molkereiprodukte befindet sich derzeit in einem starken Wandel. Angesichts der ständig steigenden Nachfrage der Verbraucher nach gesünderen und umweltfreundlicheren Produkten, die für die Milchbauern rentabler sind, ist Paysan Breton ständig auf der Suche nach Innovationen. Die Rezepturen

werden jedes Jahr überarbeitet, um sich stets dem Verbrauchergeschmack an Innovationen anzupassen. Für die Flaggschiff-Produkte der Marke, wie die halbgesalzene Formbutter oder Frau Loïk nature, investiert Paysan Breton massiv in die Kommunikation, um die wachsende Nachfrage nach diesen Produkten zu unterstützen. An der Verpackung der Produkte wird ständig gearbeitet, um sie so umweltfreundlich wie möglich zu gestalten und gleichzeitig gesundheitliche und wirtschaftliche Erfordernisse zu berücksichtigen.

Kommerzielle Werkzeuge und Rabatte

Paysan Breton ist eine bekannte und emblematische Marke im Bereich des Einzelhandels mit Molkereiprodukten. In diesem Marktsegment herrscht ein harter Wettbewerb, daher sind Verkaufsförderungsmaßnahmen und Regalanimationen besonders wichtig. Diese Aktionen haben jedoch einen Preis, der von Paysan Breton getragen und finanziert wird.

WERKZEUGE:

Kategorie	**Betrag**	**Wirkungsgrad**
Portfolio	20.000€ über 12 Monate (+/- 10%)	/
On-Shelf-Animator	150€ pro Tag	+20% Umsatz über den Tag
Werbedose für Pfannkuchen	50€	+25% Umsatzsteigerung in der Aktionswoche
Kühlbox für frische Produkte	1000€ pro Woche	+45% Umsatz über die Aktionswoche
Heft mit Sofortrabatt-Tickets im Regal	200 x 10 Pence oder 100 x 20 Pence	+10% vom Umsatz

Animateur am Regal

Eine Person wird für einen bestimmten Tag in den Farben des bretonischen Bauern gekleidet sein und für die Produkte werben, indem sie den in den Regalen anwesenden Kunden Produkte aus dem Sortiment anbietet.



Pfannkuchen-Promotion-Box

Während der Aktionszeiten werden im Mittelgang Boxen aufgestellt, in denen Rabatte auf Pfannkuchen angeboten werden.



Kühlbox für Frischprodukte

Während der Aktionszeiträume werden zentral Kühlboxen mit Rabattangeboten auf Frischprodukte aufgestellt.



Buchen Sie sofortige Rabatt-Tickets

Hefte mit Rabattmarken werden den Abteilungsleitern zur Verfügung gestellt, um den Verkauf der beworbenen Produkte anzukurbeln.

HANDELSRABATTE:

Produkte	**Mindestmenge, um den Rabatt zu erhalten**	**Maximale Reduzierung**
Butter	15,000 Tonnen	-15%
Madame Loïk	7,000 Tonnen	-10%
Emmentaler	10,000 Tonnen	-10%
Buttermilch	5,000 Tonnen	-5%
Pfannkuchen	4,000 Tonnen	-10%

DIE Produkte DES SORTIMENTS

Butter



Beurre doux moulé 500g

4,55€



Beurre demi-sel moulé 500g

4,57€



Beurre au sel de Guérande moulé 500g

4,54€



Beurre doux moulé 250g

2,18€



Beurre demi-sel moulé 250g

2,19€



Beurre au sel de Guérande moulé 250g

2,31€

Schlagsahne



Madame Loïk Nature 320g

2,17€



Madame Loïk 180g

1,72€



Madame Loïk échalote ciboulette 150g

1,72€



Madame Loïk ail et fines herbes 150g

1,77€



Madame Loïk noix figue 150g

1,71€

GERIEBENER EMMENTALER



Emmental râpé spécial pizza 200g

2,01€



Emmental râpé sel réduit 150g

1,19€



Emmental râpé 150g

1,17€



Emmental portion 220g

2,00€

Lait Ribot



Lait ribot 1 l

1,41€



Lait ribot BIO 1 l

1,47€



Lait ribot 0,5 l

1,01€

Krepp (Crêpes)



6 crêpes fourrées chocolat 180g

1,83€



6 crêpes fourrées fraise 180g

1,91€



6 crêpes fourrées caramel au beurre salé 180g

1,91€



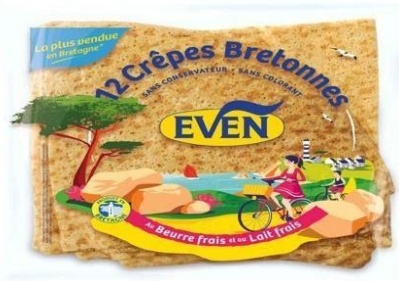
6 crêpes l'Authentique 185g

1,33€



12 crêpes l'Authentique 370g

2,57€



12 crêpes Even 350g

2,02€

BESTELLFORMULAR

Referenz	Menge in kg	Stückpreis ohne Steuern	Gesamtpreis ohne Steuern

KAUFVERTRAG:

Zwischen den Unterzeichneten:

Laïta Unternehmen, vertreten durch M./Mme. _____ [Name und Kapazität] und Herr / Frau. _____ [Name und Position],

Im Folgenden als "der Hersteller" bezeichnet,

Zuerst,

Und

Die Firma Edeka, vertreten durch M./Mme. _____ [Name und Kapazität] und Herr / Frau. _____ [Name und Position],

Im Folgenden als "der Vertriebshändler" bezeichnet,

(Der Hersteller und der Händler werden im Folgenden zusammenfassend als "die Parteien" bezeichnet.)

Andererseits,

Präambel

Der Hersteller ist ein Unternehmen, das auf die Herstellung verschiedener Produkte spezialisiert ist und die Verteilung aller (oder eines Teils davon) sicherstellen möchte, die im Folgenden in der Bestelldatei beschrieben werden.

Die Parteien möchten ihre Zustimmung schriftlich bestätigen;

In der Erwägung, dass die Parteien über die Fähigkeit und Qualität verfügen, alle für den Abschluss und die Ausführung der in diesem Vertrag festgelegten Vereinbarung erforderlichen Rechte auszuüben;

Artikel 1 - Präambel

Die Präambel ist Bestandteil dieses Vertrages.

Artikel 2 - Zweck

Der Hersteller räumt dem Händler das Recht ein, die in der mit diesem Vertrag verknüpften Bestelldatei (im Folgenden als "die Produkte" bezeichnet) beschriebenen Produkte im Internet über sein Vertriebsnetz zu vertreiben.

Artikel 3 - Pflichten des Vertriebshändlers

3.1 Besondere Verpflichtungen

Der Händler verpflichtet sich gegenüber dem Hersteller, folgende Dienstleistungen zu erbringen:

a) die bestellten Produkte zu dem Preis weiterverkaufen, der in der mit diesem Vertrag verknüpften Bestelldatei angegeben ist;

b) Der Vertriebshändler verpflichtet sich, alles Mögliche zu unternehmen, um den Produktverkauf in seinem Vertriebsnetz zu fördern und zu entwickeln.

Artikel 4 - Pflichten des Herstellers

a) Es garantiert, dass die Produkte marktfähige Produkte von guter Qualität sind.

b) Er verpflichtet sich, dem Vertriebshändler alle technischen und rechtlichen Informationen zur Verfügung zu stellen, die dieser für die Vermarktung der Produkte für erforderlich hält, sowie alle diesbezüglichen Unterlagen.

c) Er verpflichtet sich, auf Ersuchen des Vertriebshändlers und auf dessen Kosten vom Vertriebshändler ausgewählte Techniker bereitzustellen, die vom Hersteller eine möglichst umfassende Schulung erhalten haben.

d) Sollte dieser Vertrag aus irgendeinem Grund kündigen, ist der Hersteller verpflichtet, seine Warenbestände zu dem Preis, zu dem dieser sie gekauft hat, vom Händler zu kaufen, sofern diese in keiner Weise verpflichtet sind.

Artikel 5 - Verwendung der Marke

Der Hersteller gewährt dem Händler das Recht, seine Produkte unter seiner Marke zu verkaufen. Die Verwendung der Marke durch den Vertriebshändler während der Vertragslaufzeit ist streng auf den Vertragsgegenstand beschränkt.

Artikel 6 - Vertraulichkeit

Der Händler verpflichtet sich, keine technischen, kommerziellen oder finanziellen Informationen offenzulegen, die ihm bei der Ausführung dieses Vertrags bekannt werden.

Artikel 7 - Bestellungen

Sofern der Vertriebshändler alle in diesem Vertrag festgelegten Verpflichtungen erfüllt hat, wird der Hersteller alle angemessenen Aufträge des Vertriebshändlers erfüllen. Der Hersteller wird alles Mögliche unternehmen, um alle angenommenen Bestellungen innerhalb der in diesen Bestellungen angegebenen Fristen auszuführen.

Artikel 8 - Geistiges Eigentum

Der Hersteller bleibt der Eigentümer der geistigen Rechte an den dem Händler anvertrauten Produkten (Marken, Logos, Designs usw.).

Die Elemente, die sich auf die Produkte beziehen, müssen vollständig original sein und dürfen kein Urheberrecht, keine Marke oder ein anderes Recht, einen Titel oder ein Interesse an geistigem Eigentum Dritter verletzen.

Artikel 9 - Übertragung von Eigentum und Risiken

Die Produkte werden verkauft und FOB ab Werk des Herstellers vollständig verpackt geliefert, um ihren Transport ohne das Risiko einer Verschlechterung oder Beschädigung zu ermöglichen.

Die Übertragung von Eigentum und Risiko erfolgt während des Transports vom Werk des Herstellers, sobald die Produkte das Werk des Herstellers verlassen haben.

Der Händler trägt die Kosten für Transport und Versicherung und verpflichtet sich insbesondere, eine ausreichende Versicherung abzuschließen, um die Risiken des Transports der Produkte abzudecken.

Artikel 10 - Preis und Zahlungsbedingungen

10.1 Zahlungsbedingungen

Der Händler muss dem Hersteller den Preis der gekauften Produkte innerhalb von 20 Tagen nach Rechnungsdatum für diese Produkte zahlen. Der Hersteller behält sich jedoch das Recht vor, diese Zahlungsbedingungen von Zeit zu Zeit nach einer Mitteilung an den Händler in Bezug auf die von diesem bestellten Produkte nach Erhalt dieser Mitteilung zu ändern.

10.2 Kaufpreis und Rabatte

Der Händler hat Anspruch auf eine Ermäßigung von ____ Prozent (____%) auf den Kaufpreis von Produkten, für die die derzeit geltende Preisliste der „Bestelldatei“ dieses Vertrags beigefügt ist.

10.3 Anwendbare Umsatzsteuern

Der vom Händler zu zahlende Preiskauf unterliegt den verschiedenen anwendbaren Umsatzsteuern und allen anderen Steuern, die in anwendbar werden können

Die Zukunft.

Artikel 11 - Vertragsdauer

Dieser Vertrag wird für einen Zeitraum von einem Jahr geschlossen. Sie tritt am 11.03.2021 in Kraft und endet am 10.03.2022.

Artikel 12 - Beendigung des Vertrages

12.1 Der Hersteller ist berechtigt, diesen Vertrag in den folgenden Fällen per Einschreiben mit sofortiger Empfangsbestätigung zu kündigen, wenn:

a) Die Vertriebsstelle hat eine der Verpflichtungen des Vertrags nicht erfüllt.

b) Der Händler hat die Produkte der Wiederverkäufer ohne Zustimmung des Herstellers ausgewählt;

c) Der Händler hat die in Artikel 11 geforderten Mengen nicht gekauft.

Artikel 13 - Anwendbares Recht. Original Text

Der Vertrag unterliegt dem Recht des Landes, in dem der Hersteller seinen Sitz hat.

Alle Streitigkeiten, die sich aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag ergeben, werden gemäß den Schlichtungs- und Schiedsbestimmungen der Internationalen Handelskammer ohne Rückgriff auf die ordentlichen Gerichte von einem oder mehreren gemäß diesen Bestimmungen ernannten Schiedsrichtern, deren Schiedsspruch ist, endgültig beigelegt Bindung. Das Schiedsgericht ist der Richter seiner eigenen Zuständigkeit und der Gültigkeit der Schiedsvereinbarung.

Geschehen zu _____ um _____ in 4 (vier) Exemplaren.

Der Hersteller

_____

Der Händler

_____