

Vážení dodavatelé,

jedním z dlouhodobých cílů obchodního řetězce BILLA je podpora českých výrobků i regionální a tuzemské produkce. Jsme proto rádi, že máte zájem o spojení sil právě s námi.

Kvalita je pro nás na prvním místě a jsme přesvědčeni, že naši dodavatelé vždy splňují vysoké standardy.

Níže naleznete přehled tipů a praktických rad pro spolupráci s námi, které vám pomohou se zorientovat v našich požadavcích na vás, naše potencionální dodavatele.

Pokud budete mít jakékoliv dotazy, neváhejte nás kontaktovat.

S pozdravem

Daniela Korotvičková
*vedoucí nákupního oddělení BILLA Česká
republika*

OBSAH

[Kapitola 1 – Legislativní požadavky](#)

[Kapitola 2 – Příprava nabídky pro obchodní řetězec](#)

[Kapitola 3 – Komunikace s nákupním oddělením a příprava na jednání](#)

[Kapitola 4 – Základní parametry logistiky](#)

[Kapitola 5 – Podpis smlouvy a listování](#)

Kapitola 1 – Legislativní požadavky

Provozovatel potravinářského podniku je fyzická nebo právnická osoba odpovědná za plnění požadavků potravinového práva v potravinářském podniku, který řídí. Potravinářským podnikem je veřejný nebo soukromý podnik, ziskový nebo neziskový, který vykonává činnost související s jakoukoli fází výroby, zpracování a distribuce potravin, jmenovitě jde o výrobu, skladování, balení, přepravu, vývoz, dovoz, prodej potravin.

a) Přehled základních legislativních požadavků:

- I. **Živnostenské oprávnění**
- II. Nastavení **hygienických standardů** dle HACCP pro provozovatele potravinářského podniku.
- III. Výrobce potravin, provozovatel potravinářského podniku, skladu, velkoobchodu s potravinami, musí být **nahlášen na Státní zemědělské a potravinářské inspekci** jako provozovatel potravinářského podniku.
- IV. **Podmínky Státní zemědělské a potravinářské inspekce pro prvovýrobu.**
- V. Výrobce živočišných produktů (maso, mléčné výrobky, ryby atd.) musí být **schválen a registrován na Krajské/Městské veterinární správě.**
- VI. **Bio produkty** – výroba BIO produkce musí být **certifikována externí společností** k tomu pověřenou (např. KEZ nebo Biokont) a 1× ročně certifikována, certifikát musí být doložen společnosti při listování produktů.
- VII. **Etikety** – správné údaje na etiketách podle nařízení 1169/2011, pro výrobce z Čech je platná tuzemská legislativa. Etiketa musí být vždy v češtině.
- VIII. Nastavení a popis **systémů vnitřní kontroly kvality**
- IX. Požadavky na **maximální limity reziduí (MLR)** – maximální limity reziduí jsou maximální právní limity reziduí (pesticidů nebo veterinárních léčiv), které jsou stanoveny pro potravinářské komodity nebo komodity určené ke krmeným účelům.
- X. **Ekokom** – společnost musí být zapojena do systému EKOKOM a odvádět poplatky za spotřebované obalové materiály.

b) Zásady správné hygienická praxe

Základním předpokladem pro spolupráci s obchodním řetězcem BILLA je splnění hygienických norem, mezi které patří níže uvedené body.

- I. **Prostor musí být zkolaudován pro výrobu potravin.**
- II. Všechny povrchy musí být **snadno čistitelné a omyvatelné.**
- III. **Před vstupem do výroby musí být umístěny šatny**, ve kterých si pracovníci mohou odložit osobní oděv. Součástí vstupu do výroby musí být hygienická smyčka, ta může být i v podobě umyvadla s mýdlem a dezinfekcí. Pracovník musí mít možnost se před vstupem do čistého prostoru umýt.
- IV. Toalety mohou být součástí šatny, **nesmí však ústít přímo do výroby.** To znamená, že musí existovat dva samostatné vchody (nebo dveře).
- V. Je nutná pravidelná aktualizace dokumentace **HACCP, Provozního a sanitčního řádu.**
- VI. **Receptura** – přesná receptura musí být jasně známá všem pracovníkům podílejících se na výrobě daného produktu, aby nedocházelo k přidání jiných ingrediencí v průběhu výroby.
- VII. **Deratizace** – výroba musí mít zaslavněnu společnost na provádění deratizace a dezinfekce. Tato firma musí být schválena Krajskou veterinární

správou pro výkon této činnosti (vyžádejte si doklad o schválení). O každé návštěvě jsou vedeny záznamy.

- VIII. **Metrologie** – používají se pouze certifikované přístroje a zařízení s platným ověřením. Stanovená měřidla musí být ověřena platnou certifikační agenturou.
- IX. **Registry** – provoz má zavedeny postupy sledování možných kontaminantů výrobků – registry uvolnitelných částí / tříštivých materiálů / pomůcek.

c) Značení výrobků a informace na etiketě

Důležitým předpokladem pro spolupráci s obchodním řetězcem BILLA je splnění podmínek pro značení výrobků a uvádění nutných a správně formulovaných informací na etiketách.

- I. **Alergeny a bezpeček – na každé etiketě výrobku musí být uvedena informace o alergenech. U výrobků s možným výskytem lepku je nutné uvést, zda výrobek lepek obsahuje, či nikoliv.**
- II. **Klamání spotřebitele** – informace na etiketě nesmí povyšovat vlastnost, kterou mají ostatní výrobky v dané kategorii, tedy např. u sýrů není možné uvádět, že se jedná o bezpečkový výrobek, pakliže i ostatní sýry v dané kategorii jsou bezpečkové.
- III. **Značení výrobků, především pak v jejich složení.**
- IV. Etiketa musí obsahovat povinné údaje dle Nařízení (EU) č. 1169/2011 (název potraviny; seznam složek; alergeny; množství určitých složek nebo skupin složek; čisté množství potraviny; datum minimální trvanlivosti nebo datum použitelnosti; zvláštní podmínky uchování nebo podmínky použití; jméno nebo obchodní název a adresa PPP, pod jehož jménem nebo Obchodním názvem je potravina uváděna na trh, a není-li usazen v EU, pak dovozce potraviny trh EU; země původu nebo místo provenience; návod k použití v případě potraviny, kterou by bez tohoto návodu bylo obtížné odpovídajícím způsobem použít; u nápojů s obsahem alkoholu vyšším než 1,2 % objemových skutečný obsah alkoholu v % objemových; výživové údaje + další povinně uváděné údaje („baleno v ochranné atmosféře“, „se sladidly“, „ošetřeno ionizujícím zářením“, „rozmrazeno“ atd.) a dále musí obsahovat povinné údaje dle příslušných komoditních vyhlášek.

Kapitola 2 – Příprava nabídky pro obchodní řetězec

Nabídku pro obchodní řetězec BILLA připravíte po vzájemné domluvě o spolupráci. Následně přijdou vaše produkty do prodeje a o jejich úspěchu rozhodnou přímo zákazníci.

Nákupčí obchodního řetězce BILLA jsou velmi zkušení, pracují s velkým množstvím dat, na jejichž základě dokážou dobře odhadnout poptávku, ale i přesto může nastat situace, kdy dojde k ukončení prodeje. Proto je vždy dobré nastavit si reálná očekávání. Oboustranně fungující spolupráce nabízí mnoho příležitostí pro rozvoj a společný růst.

Co je pro obchodní řetězec BILLA důležité při zařazování nových výrobků do sortimentu:

- I. **Regionální produkty, nejlépe s dobrým příběhem.**
- II. **Prodeji velmi pomáhají sociální sítě** – aktivní prezentace produktů v online světě prospívá prodeji a znalosti mezi zákazníky.
- III. **Správná a férová cena usnadní cestu na naši prodejní plochu.** Důležitý je kvalitní monitoring trhu, kontrola nákladů a nastavení konkurenceschopné ceny. Při jednání s obchodním řetězcem BILLA **v žádném případě neuvádějte doporučenou prodejní cenu, jde o nezákonnou praxi.** Maloobchodní cena je výhradně v kompetenci obchodníka.

IV. Produkt má atraktivní obal či etiketu, které zákazníka zaujmou. V současnosti dobře fungují obaly, které jsou ekologické a kladou důraz na udržitelnost. Níže přidáváme praktické tipy, jde o nejčastější nedostatky, se kterými se setkáváme:

- a. Etiketa musí dobře držet – etiketa, která se odlepí, zboží znehodnotí.
- b. Obaly musí být schválené pro potraviny.
- c. Ohlídejte si dobře čitelný EAN kód, pokud používáte QR kódy, doporučujeme je umístit v dostatečné vzdálenosti od EAN kódů, aby se na pokladní zóně neskenovaly zároveň.
- d. Pokud jsou vaše produkty certifikované, nezapomeňte příslušnou certifikaci uvést na obale
- e. Nezapomínejte na to, že obal výrobek chrání a musí být dostatečně odolný pro přepravu.
- f. Má odpovídat objemu prodaného zboží, zákazník je citlivý na příliš velká, neekologická balení, problémem bývá také místo v regálech.
- g. Je důležité znát rozměr obalu a mít ho dobře popsany.
- h. Běžnou praxí je, že si dodavatel vyrábí obaly do zásoby, myslete na to, že i pro obaly musíte mít vhodné skladovací prostory, aby nedošlo k jejich znehodnocení.
- i. Je důležité myslet i na tzv. sekundární obaly, tedy obaly, do kterých balíte jednotlivé výrobky pro dopravu – přepravka, karton, opakovaně použitelný obal.

V. Garantovaná dostupnost a nabídka v požadovaném objemu. Ještě před obchodním jednáním je vždy nutné si definovat volnou kapacitu, kterou můžete garantovat. Platí, že méně je více, **přesnost objemů a garance dodávky je hlavní podmínkou úspěšné spolupráce.** Otevřenost a upřímnost, nebát se nastínit potenciální rizika se velice cení. Pokud víte, že dodávku nejste schopni garantovat či zajistit v případě, že jste již dodavatelem, silně doporučujeme nás o situaci bez prodlení informovat. Nákupčí vaše férové jednání jednoznačně ocení, naopak nechat informaci o nedodání domluveného objemu zboží na poslední chvíli vede ke ztrátě důvěry.

VI. Důležitá je představa o době, kterou potřebujete pro odbavení objednávky, tedy o výrobě, vychystání zboží a jeho dodání na naše prodejny/sklad, tzv. lead time. Pro spolupráci s obchodním řetězcem BILLA je také důležité, zda je z vaší strany možné zavážet zboží o víkendu či v případě, že je nutný jiný rytmus objednávek, který s víkendem nepočítá.

Kapitola 3 – Komunikace s nákupním oddělením a příprava na jednání

Jak se připravit na jednání

Mějte na paměti, že nákupčí má pro jednání k dispozici pouze vymezený čas. Pokud máte domluvený pouze termín setkání, a nikoliv jeho délku, nebojte se zeptat, kolik času na společné jednání máte. Připravte se na to, že jej bude potřeba dodržet, a dobře si jej rozvrhněte. Nedělejte příliš dlouhé prezentace, na 30 stran nebude prostor, potřebujete zaujmout a mít čas na následnou diskusi s nákupčím. Forma prezentace může být ústní, běžně ale pracujeme i s MS PowerPoint. Ke sdílení pak doporučujeme převést do formátu PDF (můžete ale využít i jiné formáty). Určitě neuděláte chybu, pokud případnou prezentaci pošlete předem do mailu anebo ji přiložíte do kontaktního formuláře.

I. Doporučená struktura prezentace/představení:

- a. Představení firmy – krátká historie vč. regionálních specifik
- b. Představení sortimentu, vypíchnout benefity a specifika
- c. Nejprodávanější produkty a nabídka
- d. Odkaz na webové stránky, sociální sítě a obchodní kontakty společnosti

II. Na schůzku s sebou nezapomeňte vzít vzorek nabízeného produktu.

V tomto případě však platí, že méně je více. Etický kodex obchodního řetězce BILLA jasně vymezuje, co může nákupčí v průběhu jednání od potenciálního dodavatele přijmout. **Důležité je přijít na jednání s jasnou představou o objemu,** který můžete obchodnímu řetězci BILLA nabídnout a ideálně garantovat.

Co při jednání zaujme, co naopak nefunguje?

- I. Nákupčí jsou zkušení, podobných obchodních jednání vedli celou řadu, vedle přirozeného zápalu pro vlastní produkt velice ocení otevřenost, férovost a u ovoce a zeleniny realistické vyhodnocení potenciálních rizik. Nepotřebujete žádné speciální vyjednávací dovednosti, postačí základy společenského jednání, slušnost a nezávislost – nákupčí přistupují k producentovi/dodavateli/farmáři s ohledem na povahu jeho podnikání.
- II. **Opatrně s konkurencí** – je důležité mít přehled o konkurenci, kvalitě konkurenčních výrobků a jejich ceně. Při jednání ale tato data proaktivně nepoužívejte, postačí obecná informace o tom, že máte přehled o konkurenci, a jaká je vaše pozice.
- III. **Výstupem z obchodního jednání by mělo být jasné stanovení dalšího postupu,** aby bylo zřejmé, jaké budou následovat další kroky. Pokud jste se domluvili, že se ozve náš nákupčí, pak bude vhodné se po uplynutí cca dvou týdnů připomenout e-mailem, po třech týdnech se ozvat telefonicky. Nákupčí potřebuje pro vyhodnocení obchodní nabídky několik týdnů. Nedoporučujeme naléhat ve smyslu, že máte již výrobek „rozjednaný“ u konkurence, je vhodné se v komunikaci zaměřit pouze na naši případnou společnou spolupráci. Jeden nákupčí zodpovídá mnohdy

za desítky kategorií a stovky výrobků, úspěšné jednání může probíhat i několik měsíců. Vyjednávací taktika je samozřejmě zcela ve vaší kompetenci.

Kapitola 4 – Základní parametry logistiky

- I. U zboží, kde je potřeba **dodržovat teplotní řetězec**, je nutné přizpůsobit logistiku. Důležitou oblastí je i **otvírací doba obchodů/skladů a následné dodržování příjmových oken**, která jsou pro dodávky určena, vykládka zboží musí probíhat podle plánu.
- II. Mezi úplný základ patří balit zboží do **sekundárních obalů** (obalů určených pro přepravu) tak, aby se daly **v případě doručení na centrální sklad** dobře umístit na **europaletu**, tedy maximálně využít její dostupnou výměru. Europaleta je normovaná, její plocha je 0,96 m² s mírami 1 200 × 800 × 144 mm (délka × šířka × výška). **Při doručení přímo na obchod** musí být sekundární obal pevný tak, aby se při příjmu a následné manipulaci neporušil. Sekundárním obalem bývá běžně přepravka, karton, zde doporučujeme spolupracovat s kartonářem, který garantuje kvalitu, zároveň je důležité mít dostatečnou zásobu a být připravený na sezónní výkyvy. Pro dobrý odhad objemu obalů, které potřebujete vyrobit, si můžete od nákupčího vyžádat předpokládaný objem zboží, které objedná. Je důležité nezapomenout také na vhodné skladovací prostory pro sekundární obaly, musí splňovat základní hygienické normy na přepravu potravin. Vítaným řešením pro obchod jsou tzv. **opakovaně použitelné obaly**, (např. systémy IFCO a EURO POOL). Připomínáme, že i sekundární obal **při dodání na sklad** musí mít svůj EAN kód.
- III. Důležité jsou dobře popsání interní procesy fungování logistiky u vás, především jaké jsou vaše možnosti včetně například informací na dodacím listu. Důležitým předpokladem je nastavení elektronické komunikace s oddělením logistiky, běžným standardem je EDI (elektronický přenos objednávek).
- IV. Přepravní prostředky musí splňovat stejné požadavky jako budova. To znamená snadno čistitelné, omyvatelné. Osobní vozidla nejsou pro převoz vhodná.
- V. Rozvážíte-li potraviny živočišného původu, přeprava musí být registrována na veterinární správě. Potraviny živočišného původu musí být vždy odděleny od ostatních potravin pevným obalem zamezující kontaminaci či nesmí jet ve stejném přepravním prostředku.

Kapitola 5 – Podpis smlouvy a listování

Zaměříme se na obecný rámec toho, co budete potřebovat, abyste s námi mohli spolupracovat v oblasti administrativy. Jedná se o tzv. **listovací proces**, v jehož průběhu se výrobek dostává do naší prodejní nabídky. S celým procesem vám rádi pomůžeme.

- I. **Proces od prvního obchodního jednání do první dodávky může trvat i několik týdnů**, výjimku tvoří ovoce a zelenina.
- II. Pro obchodování je nutné **stabilní internetové připojení** a také splnění základních **požadavků pro práci s elektronickými dokumenty**. Doporučujeme nezasahovat do formátování dodaných dokumentů, ani je nepřepisovat – pokud potřebujete něco upravit, zeptejte se. Zpracování dokumentů je strojové a úpravy formátů a další zásahy výrazně zpomalí listovací proces. To samé platí i v případě podpisu smlouvy, která je standardizovaným dokumentem, veškeré úpravy se řeší formou

dodatků. Obchodník si nevymýšlí procesní zbytečnosti, jde o zákonem regulovaný segment ekonomiky.

- III. **Zodpovědný přístup je podmínkou úspěšné spolupráce s obchodním řetězcem BILLA. Buďte připraveni na pravidelnou a rychlou komunikaci.** Interně si nastavte jasná pravidla komunikace včetně zastupitelnosti pro různé situace. Určitě si definujte postupy pro případy hlášení nálezů dozorových orgánů. I v případech, kdy je farmář na poli, musí fungovat krizový kontakt, na kterém zastihneme zodpovědnou osobu. Je naprosto žádoucí mít zajištěnou maximální dostupnost.
- IV. **Nezapomínejte včas informovat o jakýchkoliv změnách** například ve složení či v gramáži dodávaného produktu. To samé platí i pro změny legislativních náležitostí vaší společnosti, patří sem například změna podnikatelského subjektu, bankovního účtu i personální změna, na tyto změny totiž navazuje úprava informačních systémů, které často souvisí se schvalovacími procesy, které vyžadují čas.
- V. Velice důležitý je tzv. **prvonávoz**, tedy příjem a vychystání první objednávky, která bývá logicky větší, i v tomto případě jde samozřejmě o předem odsouhlasený objem. V průběhu prvonávozu je nastaveno, jak budou fungovat běžné dodávky. Proto mu věnujte zvláštní pozornost.
- VI. Vlivu sezónních výkyvů a možným souvisejícím výpadkům v dodávkách se někdy nedá vyhnout. Je proto velmi důležité, aby výrobce/dodavatel/farmář průběžně **monitoroval rozsah sezónních výkyvů** a v případě ohrožení dodávek bez zbytečného odkladu komunikoval s příslušným nákupčím. Otevřená a férová komunikace je zásadní pro vaši důvěryhodnost, která je předpokladem dobrého obchodního vztahu.

Kontakt: lokalni.produkty@billa.cz