

## Beispiel für VMI (CMI) Basis Vertrag

zwischen  
Name Buyer, Adresse, PLZ Ort  
(nachfolgend Buyer genannt)

und

Name Vendor, Adresse, PLZ Ort  
(nachfolgend Vendor genannt)

### 1. Präambel

Mit der vorliegenden Zusatzvereinbarung zu X (*Verweis auf den Hauptvertrag einfügen*) soll in Ergänzung zu den allgemeinen Geschäftsbedingungen und den Qualitätsrichtlinien das Bestandsmanagement zwischen dem Buyer und dem Vendor betreffend Lieferbereitschaftsgrad und Lagerumschlag geregelt werden.

### 2. Vertragsgegenstand

Gegenstand dieses Vertrages ist die Regelung eines automatischen Nachfüllprozesses auf partnerschaftlicher Ebene, welcher den Nachschub aufgrund des tatsächlichen Verbrauchs beim Buyer bestimmt. Das Bestandsmanagement erfolgt nach dem Prozess des Vendor Managed Inventory (VMI). Bei VMI ermittelt der Vendor die Bestellmengen auf Basis der vom Handelspartner regelmässig bereitgestellten Lagerbestandsdaten und Lagerausstossdaten. Die auf diese Weise generierte Bestellung schickt der Vendor mittels der elektronischen Bestellung (ORDERS) an den Buyer. Soweit diese Vereinbarung keine abweichende Regelung enthält, gelten die Bestimmungen des Hauptvertrags (zu spezifizieren), die allgemeinen Geschäftsbedingungen (welche Version; Datum) sowie die *Logistikrichtlinien* des Buyers. Im Zweifelsfalle gehen die Bestimmungen *der* vorliegenden Vereinbarung anderslautenden Regelungen in den vorgängig genannten Regelungen vor.

### 3. Definitionen

#### 3.1 Bewirtschaftung des Lagerbestands

Der Lagerbestand pro Artikel beim Buyer wird durch den Vendor, basierend auf dem Ausstossverhalten respektive der Verbräuche der letzten Periode (z.B. 12 Wochen) bewirtschaftet.

#### 3.2 Lieferbereitschaftsgrad

Der Lieferbereitschaftsgrad beschreibt die Verfügbarkeit der definierten Handelsartikel gegenüber dem Lager des Buyers zu den Verkaufsstellen des Buyers. Minderungen aufgrund logistischer Gründe (Rüstfehler, etc.) vom Buyer sind ausgeschlossen.

#### 3.3 Lagerreichweite

Die minimale Lagerreichweite in Anzahl Tagen ist dann unterschritten, wenn der verfügbare Bestand dividiert durch den durchschnittlichen Verbrauch (z.B. der vergangenen 12 Wochen) kleiner ist als vorgegeben. Die maximale Lagerreichweite in Anzahl Tagen ist dann überschritten, wenn der verfügbare Bestand dividiert durch den durchschnittlichen Verbrauch (z.B. der vergangenen 12 Wochen) grösser ist als vorgegeben.

#### 3.4 Lagerumschlag

Die Methode zur Berechnung des Lagerumschlages wird zwischen Vendor und Buyer abgesprochen und anhand eines konkreten Zahlenbeispiels im Vertrag abgebildet.

### 4. Zielwerte

#### 4.1 Zielwerte Gesamtgeschäftsbeziehung

Die Zielwerte für die Gesamtgeschäftsbeziehungen werden in Anhang 1 geregelt. Grundsätzlich gilt:

Schritt 1: Lagerumschlag Mindestwert D

Schritt 2: Lagerumschlag Mindestwert E (3 Monate nach Einführung)

Lieferbereitschaftsgrad Mindestwert F %

#### 4.2 Zielwerte pro Artikel:

Minimale Lagerreichweite: A Tage

Maximale Lagerreichweite: B Tage (= Anzahl Wochen)

Lieferbereitschaftsgrad: > C%

### 5. Anlieferung der Produkte

5.1 Die Anlieferfenster werden gemäss Anhang 2 definiert.

5.2 Die Anlieferung erfolgt nach gegenseitiger Absprache in Vollpaletten, Lagen oder Einzelkartons gemäss Dispositionsvorschlag im Anhang 3.

5.3 Die Avisierung erfolgt elektronisch mittels DESADV.

5.4 Anlieferdifferenzen werden gemäss den allgemeinen Geschäftsbedingungen abgewickelt, welche einen integrierenden Bestandteil dieser Vereinbarung bilden.

5.5 Die Anlieferung und Palettenauszeichnung erfolgen gemäss GS1 System. Die Vorgaben für die Auszeichnung der Strichcodesymbologie sind gemäss Logistikrichtlinien einzuhalten. Diesbezüglich wird auf die Homepage von GS1 Schweiz ([www.gs1.ch](http://www.gs1.ch)) verwiesen.

## 6. Promotionsabwicklung

### 6.1 Buyer disponierte Promotionen (CMI)

Das Promotionsvolumen ist durch den Buyer spätestens X Wochen vor Auslieferung beim Vendor zu bestellen. Es werden dafür separate Aufträge (EDI Orders) durch die Warendisposition des Buyer generiert.

Oder

### 6.1 Vendor disponierte Promotionen (VMI)

Der Buyer bespricht in einem definierten Zeitrhythmus den rollenden Promotionsplan mit dem Vendor und bestimmt gemeinsam mit dem Vendor die abzuverkaufende Promotionsmenge. Die Bestellauslösung (ORDERS) erfolgt zeitnah zur physischen Lieferung durch den Vendor.

### 6.2 Verkaufsförderungsmaßnahmen

Werden durch den Buyer umsatzfördernde Massnahmen wie längere Öffnungszeiten, Coupons oder nationale Aktionstage geplant, ist der Buyer verpflichtet X Wochen vor der Aktivität den Vendor zu informieren, damit die allgemeine Produktverfügbarkeit durch den Vendor sichergestellt werden kann.

### 6.3 Verrechnungspreise

Die Verrechnung der Promotionen kann zu Durchschnittsverrechnungspreisen oder nach effektiv verkauften Mengen (POS Daten) erfolgen. Vergleiche dazu Anhang 4.

### 6.4 Artikelneuheiten

Der Vendor stellt wie bisher die Neuheiten vor und setzt gemeinsam mit dem Buyer den geplanten Einführungstermin und die optimale Einfuhrungsmenge fest. Ein Artikelabtausch wird systemseitig X Wochen vor dem Abtausch sowohl beim Vendor als auch beim Buyer mutiert. Die Warendisposition des Vendors hat den Auftrag die Lagerreichweite des betroffenen Abtauschartikels X Wochen vor Lieferung des neuen Artikels sukzessive auf 0 Tage zu reduzieren.

### 6.5 Artikelabtausch

Der Vendor stellt wie bisher den Artikelabtausch vor und setzt gemeinsam mit dem Buyer den geplanten Einführungstermin und die optimale Einfuhrungsmenge fest. Fließende Abtausche werden im ERP System (GTIN Wechsel) hinterlegt und beteiligte Abteilungen werden über die Änderungen informiert. Zeitnah, mindestens 1 Woche vor Lieferung, informiert der Kundendienst des Vendors, dass die neuen Artikel demnächst geliefert werden.

### 6.6 Artikelauslistungen/Umreferenzierungen

Der Buyer informiert den Vendor mindestens X Wochen vor dem effektiven Auslisten bzw. allfälliger Umreferenzierungen schriftlich über diesen Umstand, damit der Vendor genügend Zeit hat, den verbleibenden Bestand abzuverkaufen. Im gegenseitigen Einverständnis kann der Buyer Massnahmen ergreifen, um den verbleibenden Bestand innerhalb nützlicher Frist zu verkaufen.

## 7. Leistungssicherung

### 7.1 Elektronischer Datenaustausch (EDI)

Sollte der Buyer eine EDI Übermittlung zu einer anstehenden Lieferung zu spät, unkorrekt oder gar nicht erhalten, so werden dem Vendor die in diesem Zusammenhang verursachten Umtriebe in Rechnung gestellt, sofern dieser nicht belegen kann, dass ihn keine Schuld trifft.

### 7.2 Backup Prozess

Kann der elektronische Datenaustausch während mehrerer Tage nicht gewährleistet werden, ist der Vendor ermächtigt, den Bestellprozess aufgrund der zur Verfügung stehenden Daten (Extrapolation) auszulösen. Der Buyer ist verpflichtet, täglich Bestandsmeldungen per Fax oder Email an den Vendor zu versenden.

### 7.3 Out-of-stock-Situationen (OOS) im Auslieferlager

Die Parteien verpflichten sich bei ersten Anzeichen für eine OOS-Situation, sich gegenseitig unverzüglich zu informieren und gemeinsam nach Lösungen zu suchen, um eine Unterschreitung der unter 4.1 definierten Mindestwerte zu verhindern und dem Vendor eine vertragskonforme Leistungserbringung zu ermöglichen. Bei Vorliegen einer kurzweiligen OOS-Situation sind die beteiligten Parteien aufgefordert, geeignete Massnahmen zu treffen, damit die Produktverfügbarkeit nachhaltig wieder sichergestellt ist. Bei der erstmaligen Unterschreitung der Mindestwerte für eine Dauer von X Tagen (längere OOS) verpflichten sich die Parteien dazu, innerhalb von X Tagen eine Besprechung abzuhalten, an welcher die weiteren Schritte gemeinsam und in für den Vendor verbindlicher Weise festgelegt werden. Es soll eine Frist bestimmt werden, innerhalb welcher der Vendor verpflichtet wird, die Bestände auf das vereinbarte Niveau zu bringen. Bei wiederkehrenden längeren oder kürzeren OOS-Situation hat der Buyer dem Vendor mittels eingeschriebenen Briefs anzuzeigen, dass er bei der nächsten OOS die entgangene Marge im Verhältnis zum entgangenen Umsatz inkl. einer Administrationspauschale in gegenseitig abgesprochener Höhe in Rechnung stellen wird. Der entgangene Umsatz berechnet sich nach dem durchschnittlichen Tagesausstoss im Vormonat in den Filialen des Buyers multipliziert mit der Anzahl OOS-Tage ab dem Zeitpunkt der Postaufgabe der schriftlichen Anzeige.

### 7.4 KPI Report

Die Lieferbereitschaft und die Kontrolle des Lagerumschlags werden mit dem Controlling des Buyers gemessen. Der entsprechende KPI Report wird monatlich an den Vendor versandt und mindestens zweimal im Jahr im Detail anlässlich eines Review Meetings besprochen. Im Falle von Verletzungen der unter 4.1 und 4.2 festgehaltenen Zielwerte findet monatlich ein Abgleich zwischen dem Buyer und dem Vendor statt. Probleme im Zusammenhang mit der Anlieferung, Auszeichnung der Paletten etc. sind sofort zwischen den beteiligten Unternehmungen zu besprechen und geeignete Massnahmen zu treffen, damit der Warenfluss des Nachfüllprozesses optimal funktioniert.

### 7.5 Höhere Gewalt

Soweit Unterschreitungen der Mindestwerte nachweislich auf höhere Gewalt zurückzuführen sind, entfällt jegliche Entschädigungspflicht. Übliche Verkehrsstaus sind kein Anwendungsfall von höherer Gewalt.

## 8. Geheimhaltung

Die Parteien verpflichten sich gegenseitig, sämtliche Informationen, die als vertraulich gekennzeichnet oder offensichtlich vertraulich sind und die sie im Rahmen der VMI Zusammenarbeit voneinander erhalten gegenüber Dritten geheim zu halten. Sie sorgen für die Einhaltung dieser Verpflichtung durch ihre Mitarbeiter und Vertragspartner. Diese Geheimhaltungspflicht dauert über das Ende des Vertrags hinaus, so lange ein Geheimhaltungsinteresse besteht.

## **9. Beginn, Dauer, Kündigung**

9.1 Diese Zusatzvereinbarung tritt per (Datum) in Kraft und ab der Kalenderwoche XX (Bestelldatum) erfolgt das Vendor gesteuerte Bestandsmanagement operativ durch den Vendor. Der Vertrag wird auf unbestimmte Zeit geschlossen.

9.2 Der vorliegende Vertrag endet mit Beendigung des ihm zugrunde liegenden Hauptvertrages automatisch, ohne dass es einer gesonderten Kündigung bedarf. In den folgenden Fällen kann die VMI Zusammenarbeit unter Einhaltung einer X-monatigen Frist auf Ende eines jeden Monats von beiden Seiten gekündigt werden, wobei der Hauptvertrag auch unabhängig davon weiter laufen kann.

9.3 Darüber hinaus ist jede Partei berechtigt, diesen Vertrag jederzeit fristlos zu kündigen, wenn wichtige Gründe vorliegen. Als wichtiger Grund gilt jeder Umstand, welcher es der kündigenden Partei unzumutbar macht, bis zum nächsten ordentlichen Kündigungstermin am Vertrag festzuhalten, zum Beispiel: Eröffnung des Konkurses oder eines Nachlassverfahrens über die Gegenpartei.

## **10. Sonstiges**

10.1 Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrags und seiner Anhänge erfolgen schriftlich und nur in gegenseitigem Einverständnis der Parteien. Im Anhang 6 sind die Ansprechpartner beider Vertragsparteien für Operation, Verkauf, Management und Technischen Support aufgeführt. Werden im Zuge der Geschäftstätigkeit einzelne Verantwortlichkeiten neu geregelt, so müssen diese Anpassungen innerhalb von X Wochen unter Berücksichtigung der vereinbarten Formvorschriften vorgenommen werden.

10.2 Mündliche Nebenabreden zu dieser Zusatzvereinbarung bestehen nicht.

10.3 Sollte eine Vorschrift dieser Zusatzvereinbarung ungültig sein oder werden, so hat dies nicht die Unwirksamkeit der gesamten Vereinbarung zur Folge. Die ungültige Bestimmung ist durch eine Regelung zu ersetzen, die dem angestrebten Zweck am ehesten entspricht.

10.4 Die Anhänge Nr. X bis X sind Bestandteil dieser Vereinbarung.

10.5 Diese Zusatzvereinbarung wird zweifach ausgefertigt. Jede Vertragspartei erhält ein von beiden Vertragspartnern unterzeichnetes Exemplar.

## **11. Rechtswahl und anwendbares Recht**

11.1 Dieser Vertrag untersteht Schweizer Recht.

11.2 Ausschliesslicher Gerichtsstand für Streitigkeiten aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag ist (Ort).

Ort, Datum

Name und Unterschrift des Vendor; Supply Chain Manager, Key Account Manager

Name und Unterschrift des Buyer; Supply Chain Manager und Einkaufsverantwortliche