

YS Trade Partners

HAMBURG · GULF

Listungsprozess im VAE- Einzelhandel

Wie ein europäisches Produkt von Ihrem Lager ins Regal des modernen Handels in den VAE gelangt — die Schritte, die Ökonomie und die Fehler, die Listings kosten.

Schritt 1 · Der Distributor hält die Tür

Hypermarkt- und Supermarktketten in den VAE (Carrefour, LuLu, Spinneys, Union Coop und andere) listen über zugelassene lokale Distributoren, nicht direkt über ausländische Lieferanten. Die bestehende Beziehung Ihres Distributors zum Category Buyer des Händlers ist der wichtigste Faktor für Ihre Listungsgeschwindigkeit. Ohne Distributor gibt es kein Listungsgespräch.

Schritt 2 · Compliance-Paket

Vor jedem Einkäufergespräch braucht der Distributor eine vollständige Akte: Produktspezifikation, Zutaten- und Nährwertdaten, Halal-Zertifikat (falls zutreffend), Free-Sale-Zertifikat, Ursprungszeugnis und ein arabisch/englisches Etikett nach VAE-Kennzeichnungsregeln. Barcodes (GS1) und die Haltbarkeitsangabe werden hier geprüft.

Schritt 3 · Der Listungsvorschlag

Der Distributor präsentiert einen Kategorievorschlag: warum das Produkt, welches Regal, welche Preisleiter, welche Launch-Unterstützung. Händler erwarten eine Listungsgebühr je SKU und Filiale oder Banner, eine Eröffnungspromotion und oft Verkostungen. Budgetieren Sie das als Eintrittskosten, nicht als verhandelbare Extras.

Schritt 4 · Margenrechnung

Vom Regalpreis rückwärts: Händlermarge, Distributorenmarge, Listungs- und Promotionskosten, 5 % Zoll, Kühl- oder Trockenlogistik, dann Ihr Landed Price. Ein Produkt, dessen Rechnung nur bei einem Regalpreis über den lokalen Wettbewerbern aufgeht, wird beim ersten Sortiments-Review ausgelistet.

Schritt 5 · Launch und erstes Sortiments-Review

Listings sind vorläufig. Händler prüfen den Abverkauf nach dem ersten Zyklus (meist ein Quartal). Nicht unterstützte Produkte — keine Promotion, keine Sichtbarkeit, keine Nachschubdisziplin — werden entfernt. Vereinbaren Sie den Plan für das erste Quartal schriftlich mit Ihrem Distributor, bevor der erste Container verschifft wird.

Was Listings verzögert

Nicht konforme Etiketten (fehlendes Arabisch, falsches Datumsformat), unvollständige Halal-Dokumentation, Haltbarkeit unter sechs Monaten bei Ankunft, unrealistische Ab-Werk-Preise und ein Distributor mit zu vielen Wettbewerbsmarken in Ihrer Kategorie.

In 14 Werktagen wissen, ob ein Golf-Distributor Ihr Produkt nimmt.

Kostenloser 2-Minuten-Produktcheck. Wenn es passt: 500 € für eine schriftliche Distributor-Entscheidung — Rückerstattung bei „Nein“.

PRODUKT PRÜFEN