

MSC-gekennzeichnete Produkte, die über Cash&Carry Märkte oder Klubkartenhandel verkauft werden

Cash & Carry Märkte / Klubkartenhandel sind eine Form von Handel, bei dem Waren in einem physischen Warenhaus an registrierte Mitglieder verkauft werden, oftmals auf Selbstbedienungsbasis. Die Kunden (Einzelhändler und andere Wiederverkäufer, Gastronomen, Caterer, Großverbraucher, Behörden, Bildungsstätten, allgemeine Gewerbetreibende, in manchen Ländern Privathaushalte) müssen üblicherweise die Zusammenstellung der Ware und deren Transport selbst übernehmen und die Rechnung direkt vor Ort begleichen. Manchmal wird auch ein Lieferservice angeboten. Die Warenhäuser / Märkte stellen in der Regel Mitgliedskarten für ihre Kunden aus. Diese Form des Handels wird besonders von kleinen und mittleren Unternehmen aus allen Industriebereichen (Gastronomie und Non-Foodservice) genutzt, in manchen Ländern auch durch die allgemeine Bevölkerung. Produkte können somit zum Weiterverkauf sowie zur gewerblichen und privaten Verwendung erworben werden.

Wann fallen Volumengebühren an und wer muss die Kosten tragen*?

- Jahresgebühren müssen von allen Lizenznehmern entrichtet werden.
- Für **verpackte MSC-gekennzeichnete Produkte**, die an Cash & Carry Märkte / Klubkartenhändler verkauft werden, müssen die **Hersteller dieser Produkte** (d.h. die Lieferanten der Cash & Carry Märkte) gemäß der geltenden Gebührenstruktur eine Volumengebühr beginnend bei einer Rate von 0.5% an MSCI entrichten.
- Für **MSC-gekennzeichnete Waren an Frischfischtheken** müssen die Cash & Carry Märkten / Klubkartenhändlern selbst Volumengebühren beginnend bei einer Rate von 0.5% an MSCI entrichten. Hier werden die Gebühren auf Basis des Nettoeinkaufswerts berechnet.

Eine komplette Übersicht der Produktdefinitionen sowie der Gebühren für die Nutzung des MSC-Siegels finden Sie [hier](#).

*Diese Regelung tritt am 16. November 2015 in Kraft. Bereits angemeldete Produkte bestehender Lizenznehmer werden zum 1. April 2016 neu eingeordnet / klassifiziert. Dieses Dokument ersetzt die vorherige Version vom 22. Mai 2012.

MSC-gekennzeichnete Produkte, die über Cash&Carry Märkte oder Klubkartenhandel verkauft werden

Anforderungen des MSC-Rückverfolgbarkeitsstandards

Kunden von Cash & Carry Märkten / Klubkartenhändlern, können Fisch- und Meeresfrüchte nur dann als MSC-gekennzeichnete Ware ausloben, wenn der Cash & Carry Markt / Klubkartenhändler selbst auch eine Zertifizierung nach dem [MSC-Rückverfolgbarkeitsstandard](#) besitzt, um die geschlossene Lieferkette nicht zu unterbrechen. Dies gilt unabhängig davon, welche Art von Produkten verkauft werden.

Beispiel: Ein Restaurant, das Ware von einem Cash & Carry Markt ohne gültige MSC-Zertifizierung bezieht, kann diese Ware nicht als MSC-zertifiziert bewerben, da die Lieferkette unterbrochen wurde.

Richtlinien zur Nutzung des MSC-Siegels

- Hersteller, die verpackte MSC-gekennzeichnete Produkte für Cash & Carry Märkte / Klubkartenhändler produzieren, müssen eine [Lizenzvereinbarung](#) unterzeichnen. Sie verpflichten sich damit, ihre Verkäufe der MSC-gekennzeichneten Produkte zu melden und die Jahresgebühr für die Nutzung des MSC-Siegels an MSC-I zu entrichten. Auf die Nettoverkaufswerte entfällt zudem eine Volumengebühr von 0,5% (bei Verkäufen im Wert von über 10 Mio. GBP sinkt dieser Prozentsatz).
- Cash & Carry Märkte / Klubkartenhändler, die Fisch und Meeresfrüchte als MSC-gekennzeichnete Ware an Frischfischtheken im Markt verkaufen, müssen ebenfalls eine [Lizenzvereinbarung](#) unterzeichnen. Sie verpflichten sich damit, ihre Einkäufe der MSC-gekennzeichneten Produkte zu melden und die Jahresgebühr für die Nutzung des MSC-Siegels an den MSC-I zu entrichten. Auf die Nettoeinkaufswerte entfällt zudem eine Volumengebühr von 0,5% (bei Einkäufen im Wert von über 10 Mio. GBP sinkt dieser Prozentsatz).