

Mein Shop

Mein Job · Mein Leben · Mein Partner

Nr. 5
2022

Oktober & November

Lekkerland.de



**TAKE OFF MACHT
AB SOFORT
BÄÄÄM!**

MEHRWEG – EINFACH UND BEQUEM!

Ab 1. Januar 2023 müssen
To-go-Getränke und -Snacks (auch) in
Mehrwegbehältern angeboten werden.
Lekkerland bietet Shopbetreiber:innen
eine Lösung, die äußerst convenient ist.
Mehr dazu ab Seite 8



ENERGIESPARPFLICHTEN

Diese Vorgaben müssen Sie beachten — 14

DIE TOP 5: PREPAID-PRODUKTE

Amazon, Netflix & Co.: Das sind die beliebtesten Gutscheinkarten — 22

SERIE: BISTRO-KNOW-HOW

Frisch und knackig zum Erfolg mit den Snacks von Go Fresh — 34

Get more[®] ViTS

Ihre Kunden brauchen mehr Vitamine!



Probieren Sie unsere Vitamin-Drinks - ohne Zucker, wenig Kalorien, natürliche Fruchtaromen und die tägliche Portion Vitamine!

621359

Get More Vits
Orange

12 x 0.50l Fl DPG

621358

Get More Vits
Mango & Passionsfrucht

12 x 0.50l Fl DPG

621360

Get More Vits
Zitrone & Limette

12 x 0.50l Fl DPG

getmorevits.com



Redaktionsschluss 20.09.2022

Impressum

Das Magazin Mein Shop wird verlegt und herausgegeben von der MEDIAPOINT GmbH im Auftrag der Lekkerland SE, Europaallee 57, 50226 Frechen.

E-MAIL
meinshop@lekkerland.de

INTERNET
Lekkerland.de

VERANTWORTLICH
Janine Hoffe

PROJEKTLEITUNG
Dominik Schlefes

REDAKTIONELLE LEITUNG
Ingo Gschwilm

REDAKTION UND GRAFIK
C3
Creative Code and Content GmbH
Heiligegeistkirchplatz 1
10178 Berlin

E-MAIL
meinshop@c3.co

REDAKTION
Elena Rudolph

MITARBEIT
Tatjana Pokorny (fr),
Florian Sievers (fr)

ART-DIREKTION
Melanie Kollath

FOTOREDAKTION
Nicola van der Mee

PROJEKTMANAGEMENT
Laura Kohlberg,
Benjamin Taudien

LEKTORAT
Helmut Hillger (fr)

LITHO
PIXACTLY media GmbH, Hamburg

DRUCK
johnen-druck GmbH & Co. KG
Bornwiese 5
54470 Bernkastel-Kues

Mein Shop wird kostenlos an Lekkerland Kundinnen und Kunden verteilt. Sämtliche in diesem Magazin enthaltenen Informationen wurden sorgfältig recherchiert und auf ihre Richtigkeit überprüft. Sollten dennoch Irrtümer auftreten, kann der Herausgeber keine Haftung übernehmen. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers. Für unverlangt eingesandte Fotos oder Manuskripte wird keine Haftung übernommen. Mitarbeitende der Lekkerland SE sind von der Teilnahme an Gewinnspielen ausgeschlossen.

Liebe Leserinnen und Leser!

Sie verkaufen Kaffee zum Mitnehmen? Dann müssen Sie Ihren Kundinnen und Kunden ab Januar 2023 die Wahl lassen – zwischen Einweg- und Mehrwegbecher. Auch To-go-Snacks müssen ab diesem Zeitpunkt (auch) in Mehrwegbehältern angeboten werden. Das schreibt das Verpackungsgesetz vor. Da werden Sie jetzt vor Schreck so rot wie ich? Keine Panik, wir bei Lekkerland helfen Ihnen. Unsere Mehrweglösung ist bequem für Sie und attraktiv für Ihre Kundinnen und Kunden. Wie das genau funktioniert, lesen Sie ab Seite 8.

Besonderes für die kalten Tage

Wenn die Temperaturen sinken, steigt alljährlich die Nachfrage nach hochwertigen Spirituosen und Weinen. Da kommen die Premium-Produkte aus unserem Sortiment genau richtig. Besonders praktisch: Sie können diese Artikel auch als Einzelstücke bestellen. Mehr dazu ab Seite 36.

Und dann fragen Sie sich jetzt vermutlich, wer ich bin. Oder eher: was ich überhaupt bin. Ich habe jedenfalls einiges vor, das kann ich Ihnen schon mal verraten. Was genau, das lesen Sie im Text über die groß angelegte neue Marketingkampagne zum 25. Geburtstag unseres beliebten Energydrinks TAKE OFF ab Seite 46.

Ich wünsche Ihnen einen erfolgreichen Herbst und viel Spaß beim Lesen!



DAS BÄÄÄM!
macht ab sofort
ordentlich Wirbel für
Lekkerlands Energydrink-
Eigenmarke TAKE OFF.

Mein Shop – jetzt auch online

Viele weitere sowie wöchentlich neue Tipps und Infos für Ihren Geschäftserfolg finden Sie in unserem Online-Magazin. Künftig werden wir die Inhalte der Mein Shop und des Web-Magazins noch stärker verknüpfen – um Ihnen noch mehr Service zu bieten. Deshalb trägt der Online-Auftritt nun ebenfalls den Titel Mein Shop. Schauen Sie doch mal vorbei!
Lekkerland.de/magazin

Besuchen Sie uns auf Facebook!

Aktuelle News, Tipps und Tricks zu den Themen Unterwegskonsum und Shopalltag veröffentlichen wir auch regelmäßig auf unserem Facebook-Kanal.
facebook.com/LekkerlandDeutschland





**TAKE
OFF**

**WE'RE ALL
CREATURES**

ARTIKEL
INFO ▼

Art.-Nr.

Barcode

Artikelbezeichnung

Inhalt/Packart

221218



Take Off Space Cat -
Berry Marshmallow

12/0,5 L Ds. DPG



Lekkerland
the convenience company



MEIN JOB

8 EINFACH UND BEQUEM

Lekkerland bietet seinen Kundinnen und Kunden eine neue, äußerst conveniente Mehrweglösung für To-go-Getränke

14 Energiesparpflichten

Welche Maßnahmen der Verordnung zur Sicherung der Energieversorgung jetzt gelten

16 Energiespartipps

Wie sich im Herbst und Winter Strom und Heizenergie sparen lassen

20 Shop-Porträt

Der „Seestern Markt“ am Senftenberger See bietet täglich Tausenden Urlaubern genau das richtige Sortiment

22 Top 5: e-va Produkte

Die beliebtesten Gutscheinkarten von Amazon, Google, Netflix & Co.

24 Topseller

Spannende Neuheiten und beliebte Bestseller aus unserem Sortiment

MEIN LEBEN

28 Sachlich, freundlich, verständnisvoll

Wie Sie in Krisenzeiten erfolgreich mit Ihren Kundinnen und Kunden kommunizieren

30 Bleiben Sie fit und produktiv

Fünf Tipps für erholsame Job-Pausen



MEIN PARTNER

34 Serie: Stufe für Stufe zum Foodservice-Erfolg

Teil 5: Am Puls der Zeit mit Go Fresh

36 Besonderes für kalte Tage

Weine und Spirituosen aus dem Premium-Katalog

38 Foodservice-Akademie

Wo Sie lernen, was Ihr Bistrogeschäft erfolgreich macht

42 Hip, neu, spannend

Trendige Produkte aus dem Lekkerland Newcomer-Programm

44 Gegen Eis und Schnee

Jetzt ist Winter-Autozubehör gefragt

46 Ab sofort BÄÄÄM!

Energydrink TAKE OFF im neuen Gewand

50 Nachhaltig und natürlich

Fünf Beispiele dafür, wie unsere Lieferanten zur Nachhaltigkeit beitragen

52 Manuell trifft digital

Neues Tankstellen-Management-System

54 Runde Sache

Tabak zum Selberdrehen ist beliebt



ITALIAN BY NATURE

LEMONSODA
SCHMECKT
WIE FERIEEN
IN ITALIEN



GROSSES UMSATZPOTENZIAL

Gutschein- und Geschenkkarten zählen zu den beliebtesten Präsenten der Deutschen. Geschätzt werden sie aber auch als sicheres Zahlungsmittel. Für Sie als Shopbetreiber:in bietet das e-vä Sortiment von Lekkerland daher beste Chancen für mehr Umsatz. Welche Produkte Sie unbedingt vorrätig haben sollten, lesen Sie ab Seite 22.



FRÜHSTÜCKEN IST IN!

Das schmeckt Konsument:innen am Morgen

Wie eine aktuelle Umfrage zu Frühstücksgewohnheiten in Deutschland 2022 ergeben hat, hat die Morgenmahlzeit durch die Corona-Pandemie an Bedeutung gewonnen.* Dies gaben vor allem Befragte aus der Altersgruppe der 18- bis 34-jährigen an. Was aber landet hierzulande auf den Frühstückstellern, in den Tassen, Bechern und Müslischalen? Hier ein Überblick über die beliebtesten Frühstückszutaten:**

53

PROZENT

der Befragten gaben an, dass sie zum Frühstück Kaffee trinken. Nur ungefähr jede:r Zehnte trinkt lieber Tee oder Fruchtsäfte. Und nur wenige greifen zu Proteinshakes (4 Prozent) beziehungsweise zu Smoothies (2 Prozent).

28 PROZENT

belegen ihre Frühstücksstulle oder ihr Brötchen am liebsten mit Käse. Fast ebenso viele greifen zu Wurstwaren. Auf süße Aufstriche freut sich jede:r Fünfte schon nach dem Aufstehen.

33 PROZENT

beginnen den Tag mit einem Frühstücksbrötchen,

23 PROZENT

mit (Vollkorn-)Brot.

5 PROZENT

essen lieber ein Croissant, ein Plunderteilchen oder eine andere süße Backware.

15 PROZENT

starten mit einer Schale Müsli oder Porridge in den Tag. Fast ebenso viele essen morgens einen Joghurt. Jede:r Fünfte freut sich zudem am Morgen über ein Ei - und immerhin mehr als jede:r Zehnte gaben an, normalerweise gar nicht zu frühstücken.



SO GEHT MEHRWEG EINFACH UND BEQUEM

Wer Kaffee und Snacks zum Mitnehmen verkauft, muss ab 1. Januar 2023 (auch) **MEHRWEGBECHER UND -BEHÄLTER** anbieten. Mit der Lösung von Lekkerland können Shopbetreiber:innen diese Anforderung ganz einfach erfüllen – und zugleich neue Kundinnen und Kunden gewinnen.

Die Nachfrage nach Kaffee und Snacks zum Mitnehmen boomt. Doch ab Anfang 2023 gilt für dieses Geschäft eine zusätzliche gesetzliche Anforderung: Verbraucher:innen sollen zwischen Einweg- und Mehrwegbechern bzw. -behältern wählen können. Das schreibt das Verpackungsgesetz vor. Ziel der Politik: Noch mehr Verbraucher:innen sollen umweltfreundliche Mehrwegverpackungen benutzen.

Für viele Betreiber:innen von Tankstellen, Convenience Shops und Kiosken bedeutet das: Sie müssen ihr Portfolio an Getränkebechern und Snack-Behältern um Mehrweg-Varianten erweitern. Und sie benötigen eine Mehrweg-Lösung, die sowohl einfach und wirtschaftlich sinnvoll für sie als auch attraktiv für Konsument:innen ist. Denn fest steht: „Verbraucher:innen werden künftig unter anderem anhand des Mehrweg-Systems entscheiden, wo sie ihre Snacks und Getränke zum Mitnehmen kaufen. Sie werden Systeme bevorzugen, die für sie bequem sind, weil sie beispielsweise über ein dichtes Netz an Akzeptanzstellen verfügen“, sagt Wolfgang Cezane, der als Director Energy Stations bei Lekkerland für die Zusammenarbeit mit mittelständischen Mineralölgesellschaften und Einzelunternehmern verantwortlich ist.



Fotos: Shutterstock ; iStock/Getty Images ; Lekkerland

CONVENIENTER KREISLAUF

So funktioniert das Mehrweg- System von Lekkerland



Lieferung der
Mehrwegbecher



NEUSTART
KREISLAUF



Verkauf von
Getränken
in
Mehrweg-
bechern

REMONDIS®
IM AUFTRAG DER ZUKUNFT



Zählen,
Sortieren,
Pfandabwick-
lung &
Reinigung



Abholung und
Lagerung der Mehrwegbecher



Rücknahme der
Mehrwegbecher

Kein Spülen im Shop erforderlich – bewährtes System

Eine solche Lösung bietet Lekkerland gemeinsam mit dem Recycling-Unternehmen REMONDIS an. Besonders komfortabel ist die zentrale Spüllogistik: Sie erspart Shopbetreiber:innen und ihren Teams nicht nur das Spülen der Mehrwegbecher im Shop – sondern stellt auch sicher, dass die gereinigten Becher höchsten Hygieneansprüchen genügen.

Praktisch zudem: Die Mehrweg-Lösung basiert auf dem bewährten DPG-Einweg-Pfand-System, bei dem Lekkerland und REMONDIS seit 2003 zusammenarbeiten. Das bedeutet: Sie können vorhandene Schnittstellen nutzen und sammeln die gebrauchten Mehrwegbecher einfach in einem Pfandsack, den Lekkerland bei der nächsten Belieferung mitnimmt. Neue Becher und Pfandsäcke können Sie bei Lekkerland bestellen und erhalten sie mit der regulären Belieferung. So einfach und bequem erfüllen Sie die gesetzlichen Vorgaben.



„Das verpflichtende Angebot von Mehrwegbechern ab 2023 ist für Shopbetreiber:innen Herausforderung und Chance zugleich.“

WOLFGANG CEZANE
Director Energy Stations,
Lekkerland SE

Die Vorteile der Lekkerland Lösung auf einen Blick

- ✓ **MAXIMALE ATTRAKTIVITÄT FÜR KONSUMENT:INNEN**
Perspektivisch viele Akzeptanzstellen dank Zusammenarbeit mit REWE und offenem System
- ✓ **HOHER KOMFORT FÜR SHOPBETREIBER:INNEN**
Dank Spüllogistik und dem erfolgreichen DPG-Einweg-Pfand-System als Basis
- ✓ **GANZHEITLICHE LÖSUNG**
Auch Mehrwegbehälter erhältlich

Fotos: Shutterstock ; iStock/Getty Images ; Lekkerland



VERANTWORTUNGSVOLL

Shopbetreiber:innen, die Mehrwegbecher anbieten, können neue Kund:innen gewinnen. Denn für immer mehr Menschen ist es wichtig, einen Beitrag zum Umweltschutz zu leisten.





Unser Marketing-Starterpaket

Lekkerland stellt Shopbetreiber:innen auch Materialien zur Verfügung, um im Shop auf die Mehrweg-Alternativen hinzuweisen. Auf Wunsch erhalten Kundinnen und Kunden:

- ✓ DIN-A1-Plakate
- ✓ Türaufkleber
- ✓ DIN-A4-Plakate
- ✓ Becheraufsteller
- ✓ Screenmotive, 16:9 herunterladbar
- ✓ Acryl-L-Aufsteller A4

Rückgabe perspektivisch auch in REWE-Märkten möglich

Auch für Konsument:innen ist die Lösung sehr attraktiv, denn die Rückgabe der Becher wird perspektivisch auch in bundesweit mehr als 3.700 REWE- und nahkauf-Märkten möglich sein. „Je mehr Akzeptanzstellen zur Verfügung stehen, desto bequemer ist es für Verbraucher:innen, und desto eher nutzen sie ein Mehrweg-System“, erläutert Wolfgang Cezane.

Bequem ist für Konsument:innen überdies, dass es sich um ein Pfandsystem handeln wird. Eine Registrierung oder der Download einer App (wie bei Leihsystemen) sind nicht erforderlich.

Marketing-Materialien inbegriffen – auch Mehrwegverpackungen erhältlich

Neben Bechern können Lekkerland Kundinnen und Kunden auch Mehrwegbehälter bei Lekkerland beziehen, die für To-go-Snacks wie Salate verwendet werden können.

Lekkerland stellt seinen Kundinnen und Kunden aber nicht nur Mehrwegbecher und



Das schreibt das Verpackungsgesetz vor

- ✓ **PFLICHT:** To-go-Produkte, die am POS in Einwegkunststoffverpackungen und/oder Einweggetränkebechern abgefüllt werden, müssen ab 1.1.2023 auch in Mehrwegverpackungen angeboten werden.
- ✓ **PREIS:** Ein Produkt darf als Mehrweg-Alternative nicht teurer sein als in der Einweg-Variante.
- ✓ **HINWEISPFLICHT:** Inverkehrbringer sind verpflichtet, deutlich auf die möglichen Mehrwegverpackungen am POS hinzuweisen.
- ✓ **AUSNAHME:** Inverkehrbringer mit insgesamt nicht mehr als fünf Beschäftigten und einer Verkaufsfläche, die 80 Quadratmeter nicht überschreitet, können die Pflicht auch erfüllen, indem sie Endverbraucher:innen anbieten, die Waren in von diesen zur Verfügung gestellte Mehrwegbehältnisse abzufüllen.

-behälter zur Verfügung, sondern auch alle Materialien, die benötigt werden, um die Konsument:innen im Shop auf die Mehrweg-Alternativen hinzuweisen, wie es das Verpackungsgesetz vorschreibt (siehe „Unser Marketing-Starterpaket“ auf Seite 11).

Gut für die Umwelt

Von der Lösung profitieren nicht nur die Lekkerland Kundinnen und Kunden, sondern auch die Umwelt. Neben der Umweltfreundlichkeit von Mehrweg-Lösungen trägt dazu die zentrale Spüllogistik bei. Sie ist deutlich ressourcenschonender als die Reinigung am POS. Zudem nutzt die Lösung die bestehende Lekkerland Logistik. Das bedeutet: Es muss kein LKW extra zur Tankstelle fahren, um Mehrwegbecher zu bringen bzw. abzuholen.

„Das verpflichtende Angebot von Mehrwegbehältern ab 2023 ist für Shopbetreiber:innen Herausforderung und Chance zugleich. Es bringt neue Anforderungen mit sich, bietet dabei aber die Möglichkeit, neue Kundinnen und Kunden zu gewinnen und einen Beitrag zum Umweltschutz zu leisten“, sagt Wolfgang Cezane von Lekkerland.



Bei Fragen zu unserer neuen Mehrweg-Lösung wenden Sie sich gern an Ihre:n gewohnte:n Lekkerland Ansprechpartner:in. Weitere Infos gibt es auf der Lekkerland Website. Über den nebenstehenden QR-Code kommen Sie direkt zur richtigen Seite.





GÖNN DIR 4BRO ICE TEA

#VONBROS4BROS



ICE TEA PEACH	ICE TEA LEMON	ICE TEA PURPLE DREAM	ICE TEA BUBBLE GUM	ICE TEA RED CRASH	ICE TEA HONEY MELON	ICE TEA MANGO MARACUJA	ICE TEA IPANEMA	ICE TEA BUBATZ
LL: 606025	LL: 606023	LL: 608165	LL: 606024	LL: 607786	LL: 607599	LL: 606026	LL: 618426	LL: 618428

🎵 @/4BRO.DE

ENERGIESPAR- PFLICHTEN FÜR SHOPBETREIBER:INNEN

Die Verordnung zur Sicherung der Energieversorgung hat Auswirkungen auf alle Shopbetreiber:innen. Hier lesen Sie, welche Maßnahmen der KURZFRISTENERGIEVERSORGUNGSSICHERUNGSMASSNAHMENVERORDNUNG jetzt gelten.

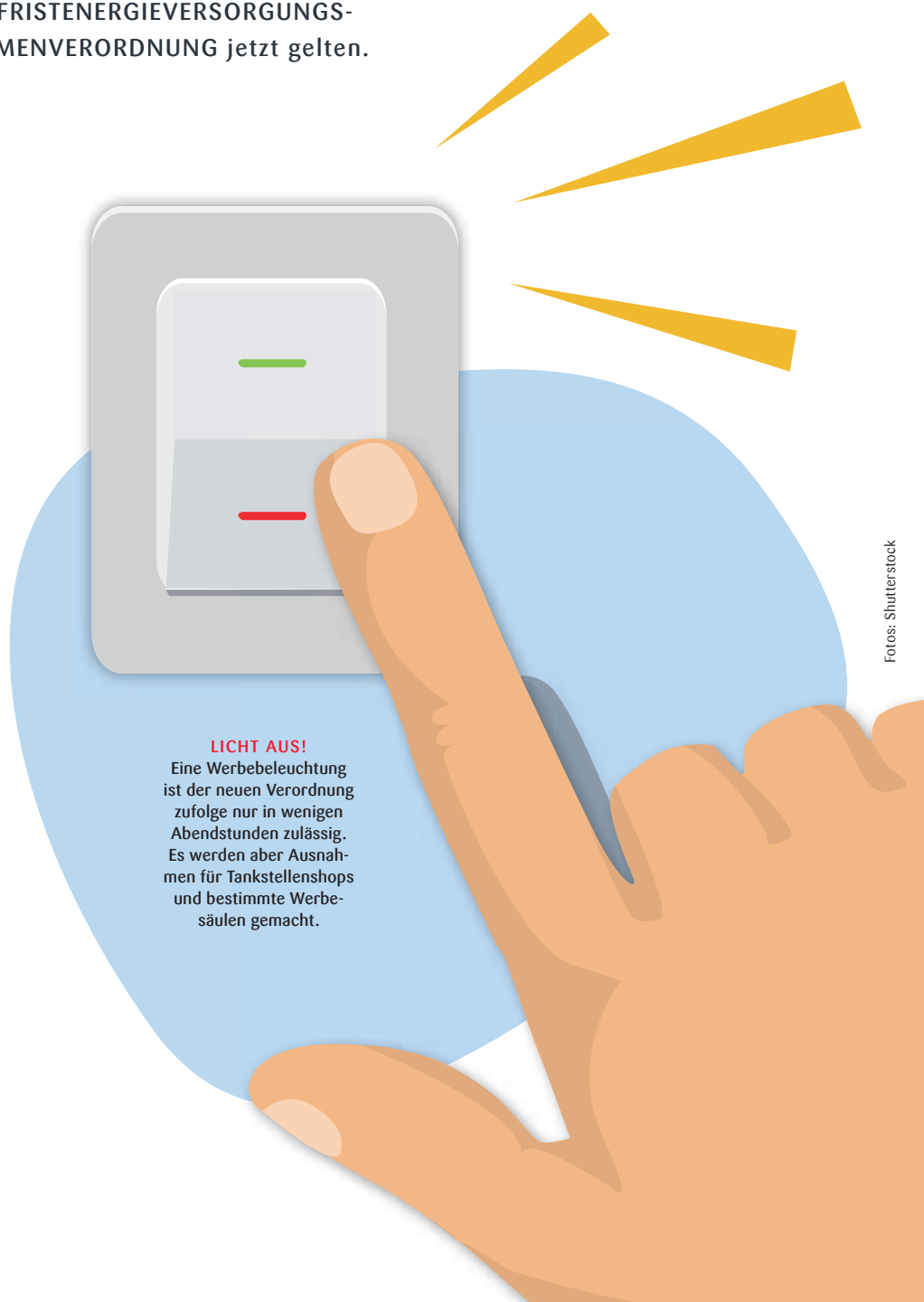
Ihre volle Bezeichnung hat 56 Buchstaben und soll helfen, dass in Deutschland mit Blick auf die geopolitischen Entwicklungen in den kommenden Monaten weiterhin mehr Energie eingespart werden kann. Die Rede ist von der Verordnung zur Sicherung der Energieversorgung über kurzfristig wirksame Maßnahmen der Kurzfristenergieversorgungssicherungsmaßnahmenverordnung – abgekürzt: EnSikuMaV. Sie definiert unter anderem auch Energiesparpflichten für Unternehmen und gilt vorerst bis zum 28. Februar 2023. Wie sooft bei neuen Gesetzen und Verordnungen gibt es auch hierbei einige Punkte, die noch nicht gänzlich geklärt ist.

Achtung: Türen schließen

So sieht Paragraph 10 der Verordnung vor, dass Türen von Einzelhandelsgeschäften nicht dauerhaft offen stehen dürfen. In der Praxis stellt sich aber die Frage: Sind nur Türen nach draußen gemeint oder auch Türen in Gebäudekomplexen? Zweck der Vorschrift ist es, den Verlust von Heizwärme zu vermeiden, sodass es irrelevant sein dürfte, ob die Ladentür nach draußen oder in einen kalten, nicht beheizten Vorraum, etwa eine Bahnhofshalle, führt. Also heißt es auch hier: Türe zu.

Beleuchtete Werbung nur noch zu bestimmten Zeiten

Viel diskutiert wurde in den Medien in den vergangenen Wochen bereits die Abschaltung



LICHT AUS!
Eine Werbebeleuchtung ist der neuen Verordnung zufolge nur in wenigen Abendstunden zulässig. Es werden aber Ausnahmen für Tankstellenshops und bestimmte Werbesäulen gemacht.

von Werbeanlagen. Diese dürfen zwischen 22.00 Uhr abends und 16.00 Uhr des Folgetages nicht beleuchtet werden (§ 11 der Verordnung). Eine Werbebeleuchtung ist also nur in wenigen Abendstunden zulässig.

Die Definition, was eine Werbeanlage ist, wird in den Bauordnungen des jeweiligen Bundeslandes definiert. Die Bauordnung in Nordrhein-Westfalen beispielsweise versteht unter Werbeanlagen ortsfeste Einrichtungen, die der Ankündigung oder Anpreisung oder als Hinweis auf Gewerbe oder Beruf dienen und vom öffentlichen Verkehrsraum aus sichtbar sind. Als Beispiele werden Schilder, Beschriftungen, Bemalungen, Lichtwerbungen, Schaukästen sowie für Zettelanschlüsse und Bogenanschlüsse oder für Lichtwerbung bestimmte Säulen, Tafeln und Flächen aufgeführt.

Daher müssen auch Werbetafeln sowie Leuchtreklame an Gebäuden von Unternehmen im entsprechenden Zeitraum abgeschaltet werden.

Ausnahmen für Tankstellenshops und bestimmte Werbesäulen

In § 11 Satz 2 der Verordnung wird eine Ausnahme von dem Verbot des Betriebs der Werbeanlagen geregelt. Danach gilt das Verbot nicht, wenn die Beleuchtung zur Aufrechterhaltung der Verkehrssicherheit oder zur Abwehr anderer Gefahren erforderlich ist und nicht kurzfristig durch andere Maßnahmen ersetzt werden kann.

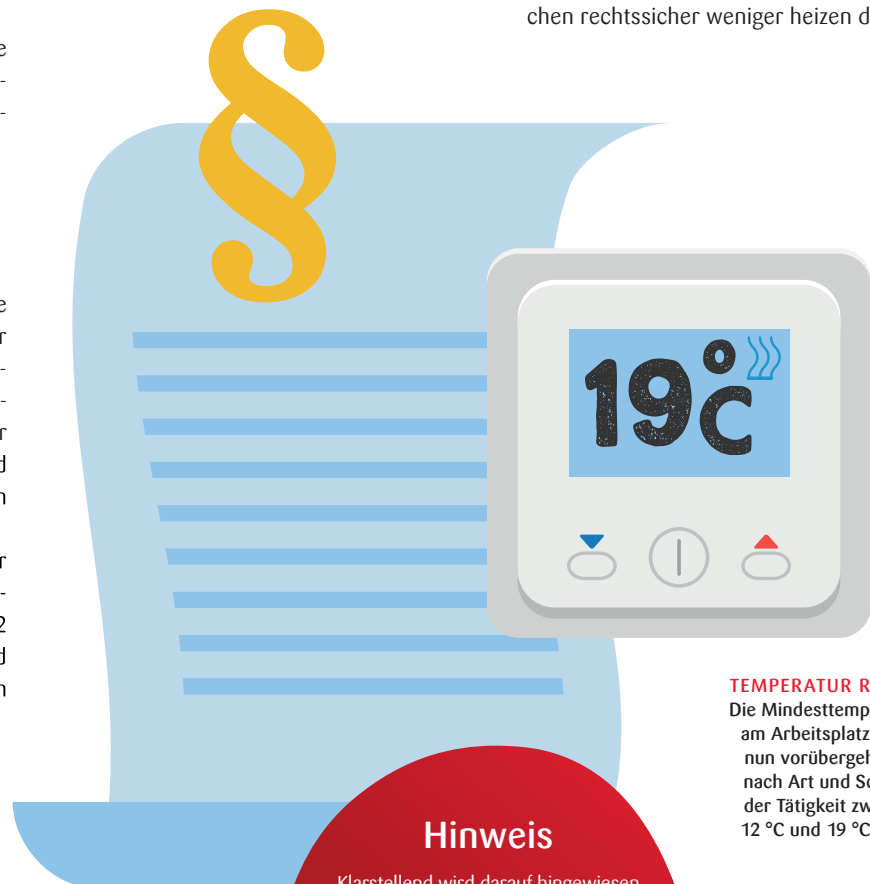
Ebenso ist eine explizite Ausnahme für Tankstellen enthalten. Laut Gesetzesbegründung ist von der Ausnahmeregelung in Satz 2 auch die Beleuchtung von Tankstellen und Nebenbetrieben an den Bundesautobahnen

erfasst, denn diese dienen auch der Verkehrssicherheit, sofern die Betriebe geöffnet sind. Sind die Tankstellen geschlossen, dürfte der Betrieb der beleuchteten Werbeanlagen somit ebenfalls im Zeitraum von 22 Uhr bis 16 Uhr des Folgetages verboten sein.

Falls Sie sich beim abendlichen Spaziergang wundern, warum die Werbetafel an der Bushaltestelle noch leuchtet: Unter die Ausnahmevorschrift von Satz 2 fallen außerdem Beleuchtungseinrichtungen in Form von beleuchteten Werbeträgern an Fahrgastunterständen oder Wartehallen, Haltepunkten und Bahnunterführungen, die aus Gründen der Betriebssicherheit und öffentlichen Ordnung wie Straßenbeleuchtung zu behandeln sind.

Energiesparpflichten für Shopbtreiber:innen: Temperatur am Arbeitsplatz

Was ebenfalls großen Widerhall in den Medien gefunden hat: Die Mindesttemperaturen am Arbeitsplatz dürfen nun vorübergehend je nach Art und Schwere der Tätigkeit zwischen 12 °C und 19 °C liegen (§ 12 der Verordnung). Damit werden aber keine Energiesparpflichten für Shopbetreiber:innen vorgeschrieben, also nicht, dass die Raumtemperaturen verringert werden müssen, weil diese nur Mindestwerte darstellen. Es wird aber ermöglicht, dass auch private Arbeitgeber:innen Gelegenheit haben, dem Beispiel der öffentlichen Hand zu folgen, und in gewerblichen Bereichen rechtssicher weniger heizen dürfen.



TEMPERATUR RUNTER!
Die Mindesttemperaturen am Arbeitsplatz dürfen nun vorübergehend je nach Art und Schwere der Tätigkeit zwischen 12 °C und 19 °C liegen.

Hinweis

Klarstellend wird darauf hingewiesen, dass Lekkerland mit diesem Artikel keine Rechtsberatung durchführt. Wir bitten also um Verständnis, dass entsprechende Anfragen nicht bearbeitet werden können und ausschließlich mit den zuständigen Stellen und/oder juristischen Berater:innen zu klären sind.



1

Der Leuchtmittel-Check für Ihren Shop

Der erste kritische Blick sollte Ihren Leuchtmitteln gelten. Denn: Natürlich ist es wichtig, Ihren Shop ins richtige Licht zu setzen. Ihre Kundinnen und Kunden sollen sich bei Ihnen wohlfühlen, sich schnell orientieren können und ihre Lieblingsprodukte in einem vorteilhaften Licht präsentiert vorfinden. Keine Angst, niemand muss künftig mit der Taschenlampe durch Ihren Shop stolpern! Aber trotzdem verbirgt sich in Ihrer Shopbeleuchtung ein deutliches Sparpotenzial. Setzen Sie auf LED-Leuchtmittel! Diese verbrauchen 85 bis 90 Prozent weniger Energie als herkömmliche Glühlampen – und haben eine viel längere Lebensdauer. Der Austausch lohnt sich also in jedem Fall.



TIPPS:

ENERGIE- SPAREN IM HERBST UND WINTER

Die Preise für Strom und Gas klettern immer höher:
Mit unseren neun TIPPS ZUM ENERGIESPAREN
können Sie mit wenig Aufwand den
Energieverbrauch Ihres Shops senken – und eine
mögliche Nachzahlung der Nebenkostenabrechnung
zumindest so weit wie möglich in Grenzen halten.

2

Nicht den Bürgersteig mitheizen – das dürfen Sie auch nicht

Die seit dem 1. September gültige Verordnung zur Sicherung der Energieversorgung über kurzfristig wirksame Maßnahmen (siehe Seite 14) sieht vor, dass Türen von Einzelhandelsgeschäften nicht dauerhaft offen stehen dürfen. Dies gilt bis Ende Februar 2023. Frische Luft braucht man aber natürlich auch im Winter. Für Geschäfts- und Privaträume gilt hier das Gleiche: Gekippte Fenster sind tabu, Stoßlüften ist die richtige Lösung. Öffnen Sie deshalb auch in Ihrem Shop lieber einige Male am Tag kurz alle Fenster vollständig für einen effizienten Luftaustausch – und halten Sie sie sonst geschlossen.

3

Ein Grad macht viel aus – wollen wir wetten?

Stellen Sie die Heizung in Ihrem Shop niedriger – nur ein bisschen. Manchmal machen kleine Veränderungen einen großen Unterschied. Glauben Sie nicht? Eine um ein Grad niedrigere Raumtemperatur bringt eine Energieersparnis von sechs Prozent. Und ein Grad Unterschied merken weder Ihre Mitarbeitenden noch Ihre Kundinnen und Kunden. Also: bitte alle einmal am Thermostat drehen!

4

Nachts sind alle Heizungen kalt ...

... oder zumindest kälter! Ihr Shop sollte angenehm temperiert sein, wenn Kundinnen und Kunden da sind – also zu den Öffnungszeiten. Viele Shops schließen jedoch abends zu einer festen Zeit. Überprüfen Sie doch einmal in den Einstellungen Ihrer Heizungsanlage, ob diese Ihre Geschäftszeiten kennt. Viele Heizungsanlagen können die Temperatur nachts automatisch absenken. Geht das nicht, müssen Sie die Temperatur an den Heizkörpern abends selbst herunterregeln.

5

Schluss mit dem Stromfresser Stand-by

Ein, aus, ein, aus – Geräte ständig ein- und ausschalten zu müssen, kann schnell nerven. Der Stand-by-Modus ist praktisch: Eine Bewegung mit der Maus, und der Bildschirm schaltet sich von alleine wieder ein. Auch Drucker & Co. stehen immer auf Abruf bereit – und verbrauchen dabei sehr viel mehr Strom, als Sie denken. Pro Gerät kommt da schnell einiges zusammen. Unser Rat: Seien Sie konsequent und schalten Sie Geräte aus, wenn Sie sie nicht benutzen. Eine Steckdosenleiste mit Kippschalter erleichtert Ihnen das Stromsparen und schaltet mit einem Griff Computer, Bildschirm und Drucker aus.



6

Aufpassen beim Anbieterwechsel!

Preise vergleichen und Sparpotenzial nutzen, das hat man inzwischen im Zusammenhang mit dem Energiesparen schon oft gelesen. In der aktuellen Situation müssen Sie hier aber aufpassen. Häufig ist es nämlich gerade so, dass Bestandskundinnen und -kunden günstigere Konditionen von ihrem Energieversorger erhalten als Neukunden. Flattert Ihnen gerade ein Supersonderangebot mit auffallend günstigen Preisen in den Briefkasten, sollten Sie das Kleingedruckte ganz genau lesen, bevor Sie den Anbieter wechseln.



DENANY

DRINKS & SNACKS



Art.-Nr. 614569
**DPG Mr. Brown
Vanilla
Coffee Drink**



Art.-Nr. 614569
**DPG Mr. Brown
Cappuccino
Coffee Drink**



Art.-Nr. 614567
**DPG Mr. Brown
Coffee Drink**



Art.-Nr. 608398
DPG Efes Pilsener



Art.-Nr. 499130
**Elephant Pretzels mit
Meersalz Geschmack**



Art.-Nr. 659661
**Elephant Pretzels mit
Tomate & Kräutern
Geschmack**



Art.-Nr. 499065
**Elephant Pretzels mit
Honig-Senf-Zwiebel
Geschmack**



7

Gut gedämmt ist halb gespart!

Wenn es im Shop immer unangenehm zieht und nicht richtig warm wird, sollten Sie Ihre Fenster und Türen dringend überprüfen lassen. Sind die Dichtungen in die Jahre gekommen oder die Anschlagwinkel nicht mehr korrekt, findet die Kälte leicht einen Weg in den warmen Verkaufsraum. Auch die Verglasung von Fenstern und Türen hat einen Einfluss darauf, wie gut die Wärme im Innenraum gehalten werden kann: Eine Mehrfachverglasung bietet immer einen besseren Schutz vor Kälte als einfach verglaste Fenster.

Ein Fenstertausch ist selbstverständlich keine Kleinigkeit: Sollte er aber ohnehin anstehen, achten Sie am besten gleich auf eine energiesparende Lösung.

8

Wenns gluckert – Heizkörper entlüften!

Das Geräusch kennen wir alle: Man dreht die Heizung auf, und es gluckert deutlich hörbar. Das Geräusch wird durch Luft verursacht, die sich in den Heizkörpern befindet. Das Problem: Wo viel Luft ist, hat weniger Wasser Platz. Auf diese Weise kann die Heizung nicht effizient arbeiten – und verbraucht Energie, ohne die größtmögliche Wärmeleistung zu erbringen. Das können Sie vermeiden, indem Sie die Heizkörper zu Beginn der Heizperiode entlüften. Das können Sie mit geeignetem Werkzeug selbst tun, oder Sie bitten Ihre:n Vermieter:in darum, Ihnen eine Fachfrau oder einen Fachmann zu schicken.

Checkliste

Energiesparen ist gar nicht so schwer – und besteht aus vielen kleinen Maßnahmen. Setzen Sie schon alle in Ihrem Shop um? Gehen Sie doch einfach die folgende Checkliste einmal für Ihr Geschäft durch, damit Sie bei der nächsten Nebenkostenabrechnung keine böse Überraschung erwartet:

HEIZUNG:

- ✓ Sind Ihre Heizkörper vor der Heizperiode entlüftet worden?
- ✓ Reguliert die Heizungsanlage nachts die Temperatur herunter? Oder stellen Sie abends die Heizkörper auf eine niedrigere Temperatur ein?
- ✓ Haben Sie die Zieltemperatur für den Tag schon um ein Grad gesenkt?

GERÄTE:

- ✓ Sind Ihre Geräte möglichst energieeffizient?
- ✓ Schalten Sie Ihre Geräte bei Nichtbenutzung vollständig aus?
- ✓ Schließen alle Kühlgeräte vollständig und werden regelmäßig abgetaut?

SHOP:

- ✓ Nutzen Sie schon verbrauchsarme LED-Leuchtmittel im Shop?
- ✓ Haben Sie einen Wärmeschutzvorhang an der Eingangstür, der die Wärme im Verkaufsbereich hält?
- ✓ Lüften Sie richtig und vermeiden Sie gekippte Fenster?
- ✓ Schließen Ihre Fenster und Türen wirklich dicht, sodass Luftzug verhindert wird?

9

Kühlschrank und Eistruhe überprüfen

Bei Kühlschränken und Eistruhen gilt: Auch das energieeffizienteste, modernste Gerät verbraucht Unmengen an Strom, wenn die Tür nicht richtig schließt. Überprüfen Sie regelmäßig, ob alle Dichtungen intakt sind und das Gerät eben auf dem Boden steht. In geschlossenem Zustand sollten Sie etwas Kraft aufwenden müssen, um die Tür aufzuziehen.

Achten Sie auch auf Warnsignale wie Reif oder Kondenswasser an der Innenseite der Tür: Tritt das auf, sollten Sie die Ursache möglichst schnell identifizieren. Übrigens: Vereiste Geräte sind richtige Stromfresser. Tauen Sie Kühlschränke und Eistruhen also unbedingt regelmäßig ab!



IMPORTED FROM DENMARK



ALLES FÜR DEN GLÜCKLICHEN URLAUB



VIEL UND FAIR
Der „Seestern Markt“ bietet alles für den Urlaub – zu Preisen wie im Supermarkt.



„Mein Lekkerland Ansprechpartner macht alles möglich, was möglich zu machen ist.“

FRANK LIEBCHEN
Shopbetreiber „Seestern Markt“,
Senftenberger See

Rund 50 Sorten Impulseis, jeden Morgen mehrere Tausend Brötchen – das ist während der Saison Pflicht für den „Seestern Markt“ am Senftenberger See. Mit Unterstützung von Lekkerland bietet er Urlaubenden genau das richtige Sortiment zu guten Preisen.

SENFTENBERG

Frank Liebchen ist den allmorgendlichen Ansturm gewöhnt: Zur Frühstückszeit stehen in den warmen Monaten zwischen Mai und Oktober täglich Hunderte Kundinnen und Kunden vor ihm und seinem Team – und alle wollen frische Brötchen. Ihn bringt das nicht aus der Ruhe.

Frank Liebchen betreibt den großen Convenience Shop „Seestern Markt“ inmitten des idyllischen Familienparks Senftenberger See.

Hier, in Südbrandenburg zwischen Berlin und Dresden, lässt es sich im Zelt oder im Wohnwagen ebenso gut urlauben wie in den gehobenen Viereinhalb-Sterne-Bungalows des Ferienparks. In der Hauptferienzeit ist der Park, der 3.000 Menschen beherbergen kann, regelmäßig ausgebucht. So kommt es, dass im „Seestern Markt“ im Sommer jeden Morgen mehrere Tausend Brötchen über den Tresen gehen – neben anderen Frühstückszutaten wie

Milch, Käse und Marmelade. „Das Frühstück ist unser Hauptgeschäft“, sagt Frank Liebchen. Fünf oder sechs Mitarbeitende sind dann an drei Kassen beschäftigt. Lange warten muss dank der guten Organisation niemand.

Preise wie im Supermarkt

Auf seinen 400 Quadratmetern Fläche hat der „Seestern Markt“ aber noch viel mehr zu bieten als ausschließlich Frühstücksbedarf. Genauer gesagt alles, was Urlauber:innen so brauchen könnten – von Nudeln bis Kosmetika, von frischem Obst und Gemüse bis zu Strandartikeln. Und das zu Preisen wie im regulären Supermarkt. Frank Liebchen hat den Markt gerade zum 20-jährigen Jubiläum kernsaniert – inklusive einer komplett neuen Ladeneinrichtung.

Seit der Eröffnung hat der Shopbetreiber dabei mit Lekkerland zusammengearbeitet. „Im Prinzip gibt es kaum ein Sortiment von Lekkerland, aus dem wir nichts beziehen“, sagt er. Dazu gehören vor allem die leckeren frischen Backwaren, von Donuts und Muffins bis zu den frischen Brötchen, die morgens so gefragt sind. Außerdem die beliebten Eigenmarken von Lekkerland sowie Getränke, Tabakwaren, Zeitungen und Süßigkeiten. Und eine extragroße Auswahl an Impulseis: Rund 50 unterschiedliche Sorten bietet der „Seestern Markt“ in drei großen Truhen an, Pflicht für einen Shop in einem Urlaubsparadies.



EINGESPIELT
Frank Liebchen (links) und sein Lekkerland Ansprechpartner Maik Seifert arbeiten schon seit fast 30 Jahren zusammen.

Das richtige Sortiment zu guten Preisen

Schon seitdem er vor fast 30 Jahren seinen ersten Shop eröffnet hat, arbeitet Frank Liebchen mit Außendienstmitarbeiter Maik Seifert von Lekkerland zusammen. „Mein Lekkerland Ansprechpartner macht alles möglich, was möglich zu machen ist“, sagt der Shopbetreiber. „Das ist eine Beziehung, die man im Geschäftsleben wirklich selten findet.“

So hat ihn Lekkerland Experte Maik Seifert dabei unterstützt, sein Shopsortiment optimal auszurichten. Frank Liebchen erhält von Lekkerland genau das richtige Sortiment zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis für sein Geschäft und seine Zielgruppe.

Und probiert auch immer gern etwas Neues aus. „Das ist ein über die Jahre immer weiter gewachsenes Vertrauensverhältnis“, berichtet auch Maik Seifert. „Die Zusammenarbeit macht besonderen Spaß, weil es im ‚Seestern Markt‘ um Qualität und Klasse geht.“

Das kann Frank Liebchen nur bestätigen: „Unsere Philosophie lautet Qualität – wir wollen, dass die Urlauber zufrieden sind.“ Kein Wunder, schließlich kommt seinen Schätzungen zufolge jede und jeder Dritte seiner Kundinnen und Kunden alljährlich wieder, um am idyllischen Senftenberger See Urlaub zu machen. Auch weil sie wissen, dass sie dann bestens versorgt sind – mit frischen Brötchen und anderen Produkten aus dem „Seestern Markt“.



RIESENAUSWAHL
Im Shop können Kundinnen und Kunden zwischen rund 50 Sorten Impulseis wählen. Und täglich gehen hier mehrere Tausend frische Brötchen über den Tresen.

DIE TOP 5: E-VA PRODUKTE

Konsument:innen lieben die GUTSCHEIN-
UND GESCHENKKARTEN VON E-VA -
als sicheres Zahlungsmittel und als
perfektes Präsent.



1

AMAZON

Erhältlich in den Wertstufen
25, 50 und 100 Euro.



2

GOOGLE PLAY

Erhältlich in den Wertstufen
5, 15, 25, 50 und 100 Euro.



3

PLAYSTATION STORE

Erhältlich in den Wertstufen
10, 20 und 50 Euro.



4

NETFLIX

Erhältlich in den Wertstufen
25 und 50 Euro.



5

WUNSCHGUTSCHEIN

Erhältlich in den Wertstufen
15, 25, 50 und 100 Euro.

MAX BRUCHHAGEN
Produktmanager Giftcards &
Payment, Lekkerland SE



INTERVIEW

„Massives zusätzliches Umsatzpotenzial“

Lekkerland Experte Max Bruchhagen erklärt, warum E-VA GUTSCHEINKARTEN in jedes Shopsortiment gehören.



VIELSEITIG

Mit der Apple Gift Card lassen sich Apps und Inhalte ebenso bezahlen wie Hardware oder Zubehör von Apple.

Apple 50 EUR Blister,
1 x 10er St.
(Art.-Nr. 618065)

Herr Bruchhagen, warum sind e-va-Gutscheinkarten bei Konsument:innen so beliebt?

MAX BRUCHHAGEN: Kurz gesagt: weil sie einfach praktisch sind. Unsere Gutscheinkarten sind ein sicheres Zahlungsmittel für E-Commerce und eine Alternative für alle, die keine Kreditkarte haben oder keine sensiblen Kontodaten im Internet angeben wollen. Sie sind zugleich ein perfektes Geschenk für Freunde und Verwandte – und das beliebteste Präsent in Deutschland.

Welche Karten sind die aktuellen Topseller und gehören darum in jedes Sortiment?

Vor allem Gutscheine, die sich online anwenden lassen, sollte jede:r Shopbetreiber:in anbieten – egal ob von Amazon, Google oder Netflix. Amazon-Gutscheine lassen sich auf Millionen von Artikeln anrechnen. Bei Google winken unzählige Apps, Spiele und mehr. Aber auch der Wunschgutschein ist sehr beliebt, schließlich können die Beschenkten damit selbst wählen, wo sie ihn einlösen.

Welche kommenden Trends bei e-va Gutscheinkarten sollten sich Shopbetreiber:innen schon jetzt vormerken?

Die Gutscheinkarte von Apple ist noch recht neu – und gehört schon jetzt zu den erfolgreichsten Angeboten überhaupt. Verbraucher:innen können damit nicht nur digitalen Content bezahlen, sondern auch Apple-Hardware. Das bedeutet ein massives zusätzliches Umsatzpotenzial für Shopbetreiber:innen.



Alle Fragen zum Lekkerland e-va Sortiment beantwortet der Lekkerland e-va Kundenservice unter Tel.: 02234/1821 420 oder per Mail an: customerservice@e-va.com

NISSIN

出前一丁®
Demae Ramen



INSTANTLY PREPARED, INSTANTLY DELICIOUS!

TOP
MARKE

Lebensmittel
Zeitung

www.topmarke.de



AUS UNSEREM SORTIMENT

Über diese **PRODUKTNEUHEITEN** UND **BESTSELLER** freuen sich Ihre Kundinnen und Kunden.

Knusprige Waffel, veganer Schokogenuss.

LANGERSEHT UND ENDLICH DA: KITKAT VEGAN
Bieten Sie Ihren Kundinnen und Kunden mit KitKat Vegan eine Alternative, die zu ihren ernährungs- und umweltbezogenen Einstellungen passt.

Durch das praktische Vier-Finger-Format lässt sich KitKat Vegan ideal mit Freunden teilen oder über den Tag hinweg portionieren. Egal, ob man den leckeren Snack allein oder mit Freunden genießt: Eine entspannte KitKat-Pause lädt den Akku wieder auf!

KitKat Vegan, 24 x 41,5 g Rg. (Art.-Nr. 621143)

②



③

①



Ohne Wenn und Aber

Zertifiziert und frei von Milch, Gluten, Ei und Nüssen: NOMO kann jede:r Schokoladenliebhaber:in genießen - egal, ob jemand vegan lebt, eine Lebensmittelunverträglichkeit hat oder einfach einen Beitrag zum Umweltschutz leisten möchte.

NOMO ist Genuss ohne Wenn und Aber und schmeckt dazu noch herrlich cremig schokoladig!

1 Nomo Creamy Choc Bar vegan, 24 x 38 g Rg. (Art.-Nr. 610252) • 2 Nomo Fruit & Crunch Choc Bar vegan, 24 x 32 g Rg. (Art.-Nr. 610254) • 3 Nomo Caramel Choc Bar vegan, 24 x 38 g Rg. (Art.-Nr. 620465)

Fotos: Lekkerland, PR, Shutterstock

WENIGER ZUCKER FÜR IHREN UMSATZKICK

**30%
WENIGER
ZUCKER***

**100%
STARBUCKS®
ARABICA KAFFEE***



* Enthält mindestens 30 % weniger Zucker als vergleichbare Milchkaffeebezeugnisse mit Kaffee
* Im Kaffeeanteil



STARBUCKS® ist die umsatzstärkste Marke



Nr.1

NielsenIQ, DE LEH+DM, Getränke, Eiskaffeearten, Umsatz absolut, FY 2021

Jetzt bestellen!

Artikelbezeichnung	Barcode
STARBUCKS® DAILY BREW, Coffee with Milk 250 ml Art.-Nr.: 617855	
STARBUCKS® DAILY BREW, Coffee with Milk and Vanilla Flavour 250 ml Art.-Nr.: 617857	
STARBUCKS® DAILY BREW, Coffee with Milk and Chocolate Flavour 250 ml Art.-Nr.: 617856	

Ricola erfrischt mit der neuen Sorte Eukalyptus Kirsche

Eukalyptus trifft Schweizer Kirsche: Rechtzeitig zu Beginn der Erkältungssaison sorgt Ricola mit der neuen Variante Eukalyptus Kirsche für zusätzlichen Umsatz.

Mit der Kombination aus 13 Schweizer Alpenkräutern und der fruchtigen Süße Schweizer Kirschen garantiert das neue zuckerfreie Bonbon ein erfrischendes Geschmackserlebnis.

1 Ricola Eukalyptus Kirsche ohne Zucker, 18 x 75 g Btl. (Art.-Nr. 618570) • 2 Ricola Eukalyptus Kirsche ohne Zucker Böxli, 20 x 50 g Bx. (Art.-Nr. 618569)



Go Fresh: leckere Vitamine to go

Vitaminreiche Erfrischungen wie die in den Geschmacksrichtungen „Erdbeere“, „Mango-Maracuja“ und „Ananas-Kokosnuss“ erhältlichen Smoothies und der Ingwer-Shot von Go Fresh sind perfekt als kleine Immunbooster to go.

Bei denen greifen Ihre Kunden in der kalten Jahreszeit garantiert gern zu!

1 DPG Go Fresh Smoothie Erdbeere, 6 x 250 ml Fl. (Art.-Nr.: 608359) • 2 DPG Go Fresh Smoothie Mango-Maracuja, 6 x 250 ml Fl. (Art.-Nr.: 608358) • 3 DPG Go Fresh Smoothie Ananas-Kokosnuss, 6 x 250 ml Fl. (Art.-Nr.: 608360) • 4 Go Fresh Ingwer-Shot, 6 x 60 ml Fl. (Art.-Nr.: 607303)



Lorenz

FRISCH AUS DER BACKSTUBE DES MARKTFÜHRERS



 **Lekkerland**
the convenience company

Art.-Nr.	Barcode	Artikelbezeichnung	Inhalt/Packart
----------	---------	--------------------	----------------

603634



Saltletts PausenCracker 16/100g Btl.

Für explosive Umsätze:

MY SQUEEZY POP

SQUEEZY
& n-Lik™

MR. SQUEEZY POP

Lollipop mit Candygel

Inhalt: 12 Stück

LL. Art. Nr.: 614100



LOLLIPOP
& GEL
CANDY

3 SORTEN
IM MIX FÜR
SCHNELLEN
ABVERKAUF



RICHTIG PAUSEN MACHEN

Gerade Selbstständige haben es schwer, trotz langer Arbeitszeiten fit und produktiv zu bleiben. Umso wichtiger ist es, dass auch Sie sich über den Tag hinweg ausreichend viele Pausen gönnen und frische Energie tanken. Ab Seite 30 haben wir für Sie fünf Tipps für erholsame Pausen zusammengestellt.



NACH FEIERABEND UND AM WOCHENENDE

Das sind die Freizeit-Favoriten

Fernsehen, Radio hören, kochen: Das sind laut der Verbrauchs- und Medienanalyse (VuMA) 2022* die beliebtesten Freizeitbeschäftigungen, Aktivitäten und Sportarten der Menschen in Deutschland. Welche Hobbys ansonsten hoch im Kurs stehen, erfahren Sie hier.

SPORTLICH, SPORTLICH!

Mehr als zwei Drittel der Menschen hierzulande gehen gern spazieren, jede:r Zehnte wandert regelmäßig, und fast ebenso viele zählen Jogging, Wald- oder Geländelauf zu ihren Hobbys. Immerhin

14,7 PROZENT

treiben regelmäßig Sport im Fitnessstudio, und mehr als jede:r

Dritte fährt gern und häufig Fahrrad.

Es folgen

Gymnastik (12,5 Prozent),
Schwimmen (12,3 Prozent),
Fußballspielen (5 Prozent),
Tennisspielen (2,7 Prozent)
und Reiten (2,1 Prozent).

DIE TOP 3 IN ZAHLEN

93,5 PROZENT

zählen Fernsehen zu ihren beliebtesten Freizeitaktivitäten.

Es folgen mit

84,9 PROZENT

Radiohören und mit

73,2 PROZENT

Kochen.

Auch andere Medien sind beliebte Zeitvertreiber, etwa Musikhören (fast zwei Drittel) und Hörspiele, mit denen sich immerhin noch jede:r Zehnte mehrmals im Monat in der Freizeit beschäftigt.

IN DER RUHE LIEGT DIE KRAFT ...

... denken sich dagegen wahrscheinlich die **40,4 Prozent** der Bundesbürger:innen, die lieber Bücher lesen, im Garten arbeiten (**33,6 Prozent**) oder aber zu Hause basteln und heimwerken (**20,2 Prozent**).



DER SHOP ALS „DRITTER RAUM“ IN KRISENZEITEN

Kriege und Corona, Lieferengpässe, Warenknappheit, Preissteigerungen und hohe Krankenstände: Für viele dreht die Welt gerade nicht rund. Das bekommen auch Shopbetreiber:innen und ihre Teams im Kundenkontakt zu spüren.

Lekkerland Coach Axel Weber hat WERTVOLLE TIPPS FÜR DIE KOMMUNIKATION IN KRISENZEITEN.

Die aktuellen Krisen haben auch für Shopbetreiber:innen Folgen: Krankenstände sorgen für Engpässe, Personalmangel für reduzierte Öffnungszeiten. Lieferschwierigkeiten, fehlende Produkte und steigende Preise verursachen Unmut bei den Kundinnen und Kunden. „Es gibt große Herausforderungen, die über die Medien noch verstärkt werden. Das drückt auf die Stimmung. Die Krisen sorgen dafür, dass wir öfter als früher nicht bekommen, was wir brauchen oder möchten“, fasst Lekkerland Coach Axel Weber die aktuelle Lage zusammen. Seine Empfehlung: „Kundenfrustration begegnet man am besten mit gutem Zuhören, viel Verständnis, sachlicher Aufklärung und echter Freundlichkeit.“ Axel Weber nennt konkrete Beispiele für Situationen, die sich in Shops abspielen könnten – und wie ihnen begegnet werden kann.



„Kundenfrustration begegnet man am besten mit gutem Zuhören, sachlicher Aufklärung und echter Freundlichkeit.“

AXEL WEBER
ist Trainer und Coach im Personalbereich von Lekkerland und arbeitet mit Mitarbeitenden sowie Kundinnen und Kunden.

#KNAPPHEIT I:

Das Lieblingsprodukt fehlt

Mehrfach muss einer Kundin oder einem Kunden gesagt werden, dass ihr oder sein Lieblingsprodukt nicht vorrätig ist. „Am besten zeigt man als Verkäufer:in ehrliches Verständnis für den Frust darüber“, sagt Axel Weber. Im Idealfall helfen echte Fakten bei der Erklärung, warum dieses Produkt fehlt. Etwa ein Hinweis darauf, dass die Verpackung in einem Krisengebiet hergestellt wird und die Produktion dort stockt.

#KNAPPHEIT II:

Not macht erfinderisch

Das Shopteam merkt, dass manche Produkte häufig fehlen. Ein guter Anlass, der Kundin oder dem Kunden Alternativen, wie beispielsweise attraktive Lekkerland Eigenmarken, anzubieten. Axel Weber sagt: „Sie wissen, dass Ihre Kundin oder Ihr Kunde eine bestimmte Schokoladensorte mag, eine Biersorte bevorzugt. Versuchen Sie freundlich, ähnliche Produkte anzubieten. Dafür ist die Kenntnis der gesamten Produktpalette wichtig.“

#TEUERUNG I:

Steigende Preise

Gerade Stammkundinnen und Stammkunden fällt auf, wenn Produkte teurer werden. In dem Fall wirkt die Botschaft: Wir sitzen alle in einem Boot! „Erklären Sie den Kundinnen und Kunden ehrlich, dass auch die Einkaufspreise gestiegen sind und das Geschäft nicht haltbar ist, wenn Sie davon nicht zumindest einen Teil weitergeben“, sagt Axel Weber.

#TEUERUNG II:

Budgets gesprengt

Wenn Kundinnen oder Kunden sich bestimmte Produkte nicht mehr leisten können, kann das Anbieten günstigerer Produkte helfen. „Zu vielen Markenartikeln gibt es Alternativen“, so Axel Weber. Auch verstärkte Bundle-Aktionen wie Kaffee & Brötchen oder Kaltgetränk & Snack kommen schrumpfenden Budgets entgegen: „Sie sparen Geld und machen glücklich.“

#ENERGIEKRISE I:

Clever drosseln

Wenn Tankstellen oder Shops im Herbst und Winter nicht so hell beleuchtet sind wie üblich, könnte das daran liegen, dass deren Betreiber:innen Energie sparen. Sie werden dabei immer die Sicherheit der Kundinnen und Kunden im Blick behalten. Es ist wichtig, so Weber, die Kundinnen und Kunden aktiv und positiv darüber zu informieren. „Das kann bis zum Austausch über Energiespartipps gehen“, so der Coach, „das verbindet in der Krise und ist sympathisch.“

#ENERGIEKRISE II:

Kreativ gegensteuern

Auch innerhalb Ihres Shopteams können Sie in der Energiekrise aktiv werden. Eine Beispielfrage: Müssen alle fünfmal am Tag die Hände mit warmem Wasser waschen? Trotz Corona-Zeiten reicht kaltes Wasser, wenn Seife im Spiel ist. Axel Webers Tipp: „Reden Sie im Team darüber, welche Ideen die Mitarbeitenden zu Hause umsetzen und ob die sich auch für den Shop eignen.“

FAZIT:

Ziel dieser und anderer Maßnahmen ist es, als Einzelhändler für Kundinnen und Kunden zum „dritten Raum“ zu werden, also zu einem Ort, an dem sich Käufer:innen gerade in schwierigen Zeiten neben dem Zuhause und dem Arbeitsplatz wohlfühlen. „Früher war das die Eckkneipe, die es heute kaum mehr gibt“, erklärt Axel Weber. „Gute Käuferlebnisse tragen gerade in fordernden Zeiten dazu bei, dass die Menschen gern in einen Shop kommen.“



Mit dem oben stehenden QR-Code gelangen Sie zu einem Ratgeber-Artikel zum Thema Energiesparen in unserem Online-Magazin auf lekkerland.de/magazin.

Das Thema der nächsten Ausgabe:

DAS PASST – wie Sie im Bewerbungsgespräch die richtigen Mitarbeitenden für Ihr Team erkennen.

Yum Yum

Asian
cuisine
Thailand's Original



The Original...
with the legendary
great taste



DIE NR.1 NUDELSUPPE AUS THAILAND

STRESSREDUKTION

FÜNF TIPPS FÜR ERHOLSAME PAUSEN

Natürlich freuen Sie sich über regen Kundenverkehr in Ihrem Shop. Aber gerade dann sollten Sie besonders darauf achten, dass Sie zwischendurch immer mal wieder eine Pause einlegen, um durchzuatmen. Mit diesen Tipps bleiben Sie trotz langer Arbeitszeiten fit und produktiv.



Foto: Shutterstock

SAG HEJ ZU BESSEREN SNACKS.

UND STEIGERE DEINEN UMSATZ.

Bei HEJ Natural kommt alles zusammen,
was ein guter Snack braucht:

- ✓ Beste Zutaten
- ✓ Richtig leckerer Geschmack
- ✓ Starke Nährwerte

Nur Gutes für dich und deinen kleinen
Hunger zwischendurch.

Bio

Gluten-
frei

Vegan

Palmöl-
frei

High
protein

Low
sugar



HEJ Natural BITE
Almond & Sea Salt
Art. Nr.: 614198



HEJ Natural BITE
Chocolate & Nuts
Art. Nr.: 614197



HEJ Natural CRISPY
Cookies & Cream
Art. Nr.: 613094



HEJ Natural CRISPY
Crunchy Brownie
Art. Nr.: 613093



#bessersnacken

1 Legen Sie regelmäßig Pausen ein

Wenn möglich, sollten Sie ungefähr alle anderthalb Stunden eine kürzere Pause von fünf Minuten und nach jeweils vier Stunden eine längere Pause von circa 30 Minuten einlegen. Das raten Arbeitsmediziner Beschäftigten, um dem Körper die nötige Entspannung zu bieten.

2 Planen Sie Ihre Pausen gut

Wenn Ihr Arbeitstag es zulässt, dann unterbrechen Sie Ihre Arbeit nicht erst dann, wenn Sie bereits müde und erschöpft sind. Denn dann haben Ihre körperlichen oder mentalen Kräfte schon nachgelassen. Besser ist es, wenn Sie möglichst feste Zeitfenster für Pausen festlegen. Damit Sie das im stressigen Shopalltag nicht vergessen, können Sie sich zum Beispiel einen Wecker stellen.

3 Verbringen Sie Ihre Mittagspause nicht am Arbeitsplatz

Klar, hinter dem Tresen zu essen ist praktisch. Allerdings kommen Sie dann in der Mittagspause nicht wirklich zur Ruhe. Suchen Sie sich zum Essen deshalb ganz bewusst einen Ort abseits vom Arbeitsplatz. Nur so schalten Sie auch mal mental komplett von der Arbeit ab.

4 Machen Sie in der Pause etwas Gegenteiliges zur Arbeit

Essen und Trinken sind ein Teil Ihrer Pause. Darüber hinaus sollten Sie aber möglichst auch etwas machen, wozu Sie bei der Arbeit nicht kommen. Wenn Sie den ganzen Tag stehen oder sitzen, tun Sie gut daran, sich in der Pause zu bewegen. Machen Sie also zum Beispiel einen kurzen Spaziergang an der frischen Luft.

5 Bauen Sie kleine Achtsamkeitsübungen in die Pausen ein

In eine Pause lassen sich zudem gut kleinere Achtsamkeitsübungen einbauen. Klingt kompliziert, ist aber ganz einfach: Es reicht schon aus, ein paarmal bewusst ein- und auszuatmen und dem Atem im Körper nachzuspüren. Das hilft nachweislich dabei, Stress abzubauen. Danach können Sie wieder frisch ans Werk gehen.

ANGESAGT UND ABSATZSTARK: BUNTE HAFERKRAFT!



CORNY

Corny Haferkraft
386501 Corny Haferkraft Kakao
386429 Corny Haferkraft Cranberry
560434 Corny Haferkraft Blueberry Chia
609923 Corny Haferkraft Banane
609924 Corny Haferkraft sort. Karton

Häagen-DazsTM

EXTRÄORDINARY PINTS

DON'T HOLD BACK



Jetzt bestellen!



HOCHWERTIGES FÜR DIE KALTEN TAGE

Ob Rum, Rotwein, oder Crémant: Mit den Weinen und Spirituosen aus dem Premium-Katalog von Lekkerland können Sie die Nachfrage nach ausgewählten alkoholischen Spezialitäten bedienen. Welche Weine und Spirituosen jetzt besonders gefragt sind, lesen Sie ab Seite 36.

OB SCHWARZ, MIT ZUCKER ODER MILCH:

Ohne Kaffee geht es nicht!

Kaffee ist und bleibt eines der beliebtesten Heißgetränke der Welt. Laut einer Studie des Markt- und Meinungsforschungsinstituts Statista trinken allein die Menschen in Deutschland im Schnitt 450 Tassen Kaffee im Jahr.* Damit liegen sie europaweit auf Platz acht. Lesen Sie hier weitere spannende Fakten rund um den heiß begehrten Wachmacher.

PLATZ 2

im europäischen Kaffeedurst-Ranking teilen sich die Niederländer:innen und Finn:innen: Hier werden pro Person und Jahr im Schnitt jeweils 683 Tassen Kaffee konsumiert. Auf den Plätzen 4, 5, 6 und 7 folgen die Schwed:innen mit 642 Tassen, die Dän:innen mit 575 Tassen, die Norweger:innen mit 567 Tassen und die Österreicher:innen mit 550 Tassen.

925 TASSEN KAFFEE

im Jahr lassen sich die Luxemburger:innen schmecken. Beim Pro-Kopf-Verbrauch sind sie in Sachen Kaffeedurst Europameister:innen!

DIE NUMMER EINS: COFFEE TO GO

Der meiste Umsatz wird weltweit übrigens mit Außer-Haus-Kaffee generiert. Auch in der Bundesrepublik machen Coffee to go und im Café gekaufte Kaffee-Spezialitäten rund **70 PROZENT** des Gesamtumsatzes aus.*

7 BIS 10 GRAMM

Kaffeepulver benötigt man für die Zubereitung einer Tasse Kaffee. Die Wassertemperatur sollte idealerweise zwischen 88 und 95 Grad Celsius liegen.**

„FRESH TO GO“

FRISCH UND KNACKIG ZUM ERFOLG

Es geht aufwärts auf der Foodservice-Treppe: Mit der vorletzten Stufe kommt FRISCHE IN DEN SHOP. Mit frischen Snacks sind Sie am Puls der Zeit und machen Ihre Kunden glücklich. Lekkerland begleitet Sie dabei – mit den passenden Produkten und viel Know-how.

Ihr Kaffeeverkauf läuft bestens? Mit Croissants, belegten Brötchen, Snacks und Bistro-Leckereien hat Ihr Shop bereits viele Stammkund:innen gewonnen? Dann ist jetzt die Zeit für mehr frische verpackte Snacks im Angebot! „Fresh to go“ ist das Thema auf Stufe sechs von Lekkerlands thematisch aufeinander aufbauender Foodservice-Treppe. Hier dreht sich alles um frische Snacks für unterwegs.

Dieser Schritt auf Stufe sechs lohnt sich für Sie und Ihren Shop. Denn Konsument:innen wünschen sich zunehmend mehr frische, hygienisch verpackte Produkte. Auch die Nachfrage nach vegetarischen und veganen Snacks steigt. Der „Frische to go“-Markt wächst darum kontinuierlich zweistellig. Das bedeutet für Sie: mehr Absatz, mehr Umsatz. Und: Mit frischen Snacks für unterwegs hat Ihr Shop echte Trendprodukte im Angebot – das wirkt modern und zeitgemäß.

Klingt aufwendig? Ist es gar nicht! Mit der Unterstützung von Lekkerland bedeutet „Fresh to go“

sogar weniger Arbeit für Sie und Ihr Team. Denn bei uns erhalten Sie die Produkte unserer Eigenmarke Go Fresh. Und die liefern wir Ihnen direkt verkaufsbereit – ohne Backen, Belegen oder andere Arbeiten. Mit Go Fresh können Sie Ihren Kundinnen und Kunden ganz einfach frische Snacks für unterwegs bieten, von Sandwiches und Wraps über Salate, Obst und Joghurt bis hin zu Smoothies und Shots.

Hohe Verantwortung

Da Ihre Kundinnen und Kunden unsere „Frische to go“-Produkte so kaufen wie von uns geliefert, tragen wir eine hohe Verantwortung



6 FRESH TO GO Grüne Frische

To-go-Produkte von Go Fresh bieten in Schritt sechs von Sandwiches über Wraps bis zu Smoothies eine attraktive Möglichkeit, das Bistrogeschäft im Trend der Zeit auszubauen.



1 KAFFEE Heiße Liebe

Ein florierendes Kaffeegeschäft ist die Basis jedes Bistro-Erfolgs. Der heiße Darling des Alltags ist immer auch ein guter Grund für Zusatzkäufe.



HYGIENE ÖKO CLEAN

Mit den Produkten unseres ökologischen Reinigungskonzeptes stellen Sie sicher, dass Ihr Tankstellen-Shop auf allen Treppenstufen höchsten Hygieneansprüchen genügt.



für die richtige Auswahl an Produkten in verlässlicher Qualität und Frische. „Wir wissen, was Konsument:innen in einem Convenience Store oder an einer guten Tankstelle erwarten, und wir haben sehr genau analysiert, was Shopbetreiber:innen verkaufen können“, erklärt Peter Ganghof, als Director Foodservice bei Lekkerland auch verantwortlich für das Sortiment an frischen Snacks. „Wir helfen unseren Kund:innen als Großhändler zielgerichtet, diese Konsumentenwünsche zu erfüllen.“

Dafür werde das Sortiment mit Sandwiches, Wraps, Salaten, Obst, Joghurts oder auch Smoothies sowie Ingwer- und anderen Shots ständig

weiterentwickelt. Mit Go Fresh bleibt Ihr Angebot also immer auf dem neuesten Stand.

Mit Vertrauen punkten

Damit Shopbetreiber:innen von der steigenden Nachfrage nach frischen Snacks profitieren können, sollten sie zunächst ihre Kompetenz auf den vorherigen Stufen der Foodservice-Treppe auf- und ausbauen, rät Peter Ganghof. „Wer über Angebote auf den fünf vorherigen Stufen der Foodservice-Treppe das Vertrauen seiner Kunden gewonnen hat, der kann leichter mit Frischeprodukten punkten“, so der Foodservice-Experte.



„Wir wissen, was Konsument:innen in einem Convenience Store oder an einer guten Tankstelle erwarten.“

PETER GANGHOF

Direktor Category Management
Foodservice & Frische Convenience,
Lekkerland SE

Einsteiger ins Frische-Sortiment sollten dann zunächst mit Bestsellern wie Sandwiches und Wraps anfangen, bevor sie sich an ausgefallene Produkte wagen.

Rundum versorgt

Lekkerland unterstützt Kundinnen und Kunden beim nächsten Schritt auf der Foodservice-Treppe nicht nur mit verkaufsfertig gelieferten Frische-Produkten in verlässlicher Qualität. Dazu kommen Planogramme und Tipps zur Gestaltung eines erfolgreichen Einstiegssortiments. Bei Bedarf liefert Lekkerland außerdem das notwendige Equipment. Und macht Shopbetreiber:innen auf Wunsch fit in der gerade modernisierten hauseigenen Akademie (siehe Seite 38). Der Anspruch von Peter Ganghof: „Wir lassen unsere Kunden nicht allein – wir helfen, wo wir können, damit sie ihre Kunden optimal bedienen können.“

Am Ende steht Ihr Shop mit einem nachgefragten Sortiment an frischen Snacks da, die Ihre Kundinnen und Kunden mit hoher Qualität und ansprechender Präsentation überzeugen. Mit einem Augenzwinkern sagt Lekkerland Experte Peter Ganghof: „Sogar der Kühlschrank muss Kompetenz ausstrahlen.“

 Sie interessieren sich für unsere Produkte von Go Fresh? Dann wenden Sie sich an Ihre:n gewohnte:n Lekkerland Ansprechpartner:in.

2 BACKWAREN OHNE OFEN/ SB-BACKWAREN

Appetithappen

Wenn das Kaffeeesgeschäft gut läuft, ist die Zeit reif für Schritt zwei: Mit Auftau- und SB-Backwaren gelingt der Einstieg ins Bistrogeschäft auch ohne Ofen spielend leicht und umsatzsteigernd.

3 BACK- UND BELEGWAREN

Brötchen-Paradies

Ran an den Ofen: Das Angebot veredelter und belegter Brötchen ist der ideale dritte Schritt beim Ausbau Ihres Food-Angebots.

4 SNACKS

Ready to go

Mit Schritt vier kommen „Mini-Mahlzeiten“ ins Spiel: Kundinnen und Kunden lieben die herzhaften To-go-Snacks wie Pizza oder Burger, die Ihren Umsatz ankurbeln.

5 BISTRO STARTER & MASTER

Auf Erfolgskurs

In Schritt fünf geht es auf Basis der ersten Erfolge im Bistrogeschäft darum, die Shopzukunft mit dem individuellen Konzept FRESH AND TASTY und zertifizierter Ausbildung optimal zu gestalten.

7 HOT MEALS

Die Königsdisziplin

Beim finalen Gipfelsturm auf der Foodservice-Treppe machen Sie Ihre Kund:innen in Schritt sieben mit warmen Mahlzeiten glücklich – die Krönung Ihres Bistro-Erfolgs.



In der nächsten Ausgabe gehen wir die Foodservice-Treppe einen weiteren Schritt hinauf und erklären, wie Sie Ihre Kundinnen und Kunden mit warmen Mahlzeiten glücklich machen können. Die vier ersten Teile dieser Serie finden Sie in unserem Online-Magazin auf Lekkerland.de/magazin.





BESONDERES FÜR DIE KALTEN TAGE

Ein hochwertiger Rum, ein kräftiger Rotwein, ein edler Crémant – in der kühlen Jahreszeit wollen sich Ihre Kundinnen und Kunden etwas gönnen. Mit den WEINEN UND SPIRITUOSEN AUS DEM PREMIUM-KATALOG von Lekkerland können Sie die Nachfrage nach ausgewählten alkoholischen Spezialitäten bedienen.

Wenn die Tage wieder kürzer werden, machen es sich die Menschen gern drinnen auf dem Sofa gemütlich. Dazu gehören natürlich auch die passenden Drinks. „In der kühlen Jahreszeit gönnen sich Kundinnen und Kunden besonders gern hochwertige Spirituosen, Weine und Schaumweine“, erklärt Simone Marascia, Einkäufer Spirituosen sowie Sekt und Champagner bei Lekkerland.

Erlesene Weine und Spirituosen finden sich im Premium-Katalog von Lekkerland, der im Oktober 2022 in einer neuen und überarbeiteten Auflage erscheint. Die Lekkerland Getränkepezialist:innen haben weitere



„Jetzt gönnen sich Kundinnen und Kunden gern mal Hochwertiges.“

SIMONE MARASCIA
Einkäufer Spirituosen, Sekt und Champagner,
Lekkerland SE

besonders nachgefragte Klassiker sowie vielversprechende Neuheiten in das Angebot aufgenommen. So entwickelt sich der Premium-Katalog kontinuierlich weiter. „Mit unseren Premium-Spirituosen und -Weinen bieten Sie Ihren Kundinnen und Kunden etwas Besonderes“, sagt Simone Marascia.

Rum für die kalten Monate

Neben einem stetig wachsenden Angebot an alkoholfreien Gins (siehe „Mein Shop“-Ausgabe 04/2022) sowie Whisk(e)y empfiehlt Lekkerland Experte Marascia für die kalten Monate hochwertige Rum-Spezialitäten. Zum Beispiel den philippinischen Don Papa Baroko,

FACETTENREICH

Hochwertige Rums sind oft lange gelagert und darum besonders vollmundig und charakterstark.

3 Don Papa Baroko 40% vol., 1 x 0,70 l Fl. (Art.-Nr. 613443) • 4 Botucal Reserva Exclusiva 12 Years 40% vol., 1 x 0,70 l Fl. (Art.-Nr. 050151) • 5 Rumbullion! 42.6% vol., 1 x 0,70 l Fl. (Art.-Nr. 610495)

KRÄFTIG UND EDEL

Mit ihren kräftigen Beeren- und Gewürzaromen schmecken unsere Premium-Rotweine besonders gut in der kalten Jahreszeit.

1 Frescobaldi Chianti Castiglioni DOCG, trocken, rot, 1 x 0,75 l Fl. (Art.-Nr. 137966) • 2 Rosso Apulien Cuvée 99 Old World IGT, halbtrocken, rot, 1 x 0,75 l Fl. (Art.-Nr. 138461)



3



4



5



6



7



8

EINZELSTÜCKBESTELLUNG

Immer verfügbar

Die hochwertigen Weine und Spirituosen aus dem Premium-Katalog lassen sich auch einzeln bestellen. Füllen Sie einfach einen Karton für sechs, neun oder zwölf Flaschen mit Ihrer persönlichen Auswahl, und kurz darauf steht diese Flasche bei Ihnen im Regal. Mit der praktischen Einzelstückbestellung brauchen Sie keinen großen Lagerbestand mehr aufzubauen, sie binden nicht mehr Kapital als nötig – und können Ihren Kundinnen und Kunden trotzdem stets ausgewählte Premium-Weine und -Spirituosen bieten.

FRUCHTIG UND SÜSS

Auch Obstbrände und Liköre mit ihren fruchtigen und süßen Geschmacksrichtungen passen perfekt zu Herbst und Winter.

6 Sauer Kirsch-Likör by Hardkorn 15% vol., 1 x 0,50 l Fl. (Art.-Nr. 613417) • 7 O'Donnell Moonshine Harte Nuss 25% vol., 1 x 0,70 l Fl. (Art.-Nr. 138163) • 8 Prinz Alte Marille 41% vol., 1 x 0,70 l Fl. (Art.-Nr. 609722)

der mehrere Jahre lang in Eichenfässern reift und dort vollmundige Aromen von kandierten Früchten und Honig entwickelt. Oder den zwölf Jahre alten Botucal Reserva Exclusiva, einen facettenreichen und charakterstarken Premium-Rum aus Venezuela.

Auch Obstbrände und Liköre passen gut zu Herbst und Winter. Etwa der intensiv-fruchtige Prinz Alte Marille aus dem österreichischen Vorarlberg oder O'Donnell Harte Nuss – eine süße Versuchung mit kerniger Haselnuss und feiner Karamellnote.



„Unsere Premium-Spirituosen und -Weine sorgen für mehr Umsatz und höhere Margen.“

NORBERT LOWEY

Einkäufer Bier und Wein, Lekkerland SE

Jetzt sind Rotweine gefragt

In der zweiten Jahreshälfte sind außerdem verstärkt kräftige, edle Rotweine gefragt. „Jetzt laufen rund zwei Drittel des Rotwein-Absatzes“, sagt Norbert Lowey, bei Lekkerland Einkäufer für Wein und Bier. Er empfiehlt etwa den Frescobaldi Chianti Castiglioni aus der italienischen Toskana mit Aromen von roten Früchten, Salbei, Rosmarin, Vanille und Zimt. Oder den Provinco Cuvée 99 Old World aus Apulien, der ein Aromen-Feuerwerk aus reifen Kirschen, Pflaumen und allerlei roten Beeren zündet. „Premium-Weine stehen



ÜBERARBEITET

Ab Oktober 2022 gibt es den beliebten Premium-Katalog von Lekkerland in einer neuen und überarbeiteten Auflage. Bei Interesse wenden Sie sich an Ihre:n gewohnte:n Ansprechpartner:in.

auch für Prestige und Lebensfreude“, sagt Norbert Lowey. Ebenso wie der würzig ausdrucksstarke Crémant Ladubay von der Loire, passend für festliche Anlässe und andere besondere Gelegenheiten.

„Unsere Premium-Spirituosen und -Weine sorgen im Shop für mehr Umsatz und höhere Margen“, erklärt Norbert Lowey. Schließlich achten Genießer:innen weniger auf den Preis – und gönnen sich stattdessen einfach mal etwas Gutes. Für Sie als Shopbetreiber:in ebenfalls wichtig: Mit den Premium-Spirituosen und -Weinen von Lekkerland nehmen Verbraucher:innen Ihren Shop als Anbieter eines gut sortierten und hochwertigen Getränkesortiments wahr – und das lohnt sich.



Vielfalt gefragt: Wie Sie in Tankstellen, Kiosken & Co. erfolgreich Wein verkaufen, lesen Sie in unserem Online-Magazin.

SCHULUNGEN UND RÄUME

VIEL NEUES IN DER LEKKERLAND CONVENIENCE FOODSERVICE AKADEMIE

Die hohe Nachfrage nach Snacks und Getränken zum Mitnehmen bietet Shopbetreiber:innen enorme Wachstumschancen. In der Lekkerland Convenience Foodservice Akademie können Kundinnen und Kunden alles lernen, was nötig ist, UM DIESE CHANCEN ZU NUTZEN.



MODULARE TRAININGSPROGRAMME

Mit dem nebenstehenden QR-Code gelangen Sie zum Trainingskatalog der Convenience Foodservice Akademie.



Ler Foodservice-Markt hat sich in den vergangenen Jahren grundlegend verändert. Vor allem beim Kaffee, im Sortiment „Frische Convenience“ – also bei SB-Produkten wie Salaten und Wraps – und im Bistro-Angebot hat sich viel getan. Auch bei Lekkerland sind deshalb interessante neue Projekte und Weiterentwicklungen im Foodservice-

Bereich entstanden. „Diese Entwicklung wollen wir unseren Kundinnen und Kunden optimal präsentieren – darum haben wir unsere Foodservice Akademie und deren Leistungen nochmals angepasst“, erklärt Susanne Witzmann, die als Managerin Foodservice Training bei Lekkerland für den Schulungsbereich der Foodservice Akademie verantwortlich ist.

Neuer Trainingskatalog

Allem voran wartet die Lekkerland Convenience Foodservice Akademie, wie das haus-eigene Foodservice-Institut korrekt heißt, nun mit einem neuen Kursprogramm auf. Die Schulungen, Workshops und Trainings richten



Wunderbar in 2 leckeren Sorten erhältlich



**Cadbury Wunderbar
Erdnuss-Karamell**

Riegel 24 x 49 g
Lekkerland-Art. Nr. 713997

**Cadbury Wunderbar
Kakaocrème**

Riegel 24 x 48,5 g
Lekkerland-Art. Nr. 609951

Wunderbar Erdnuss-Karamell & Wunderbar Kakaocrème.

***Ein starkes Duo, der wunderbare
Snack voller Genuss für unterwegs!***

Mein Partner

sich an Tankstellen- und Systemkundinnen und -kunden von Lekkerland. Sie können vor Ort oder in Online-Schulungen alles lernen über Themen wie „Foodservice in der Tankstelle von heute und morgen“ oder „Potenziale ausschöpfen – zu jeder Tageszeit das optimale Sortiment“.

Dazu kommen Veranstaltungen zu unterschiedlichen Erfolgsfaktoren, etwa zum Foodservice. „In der modernisierten Akademie können wir unseren Kundinnen und Kunden live die Zubereitung, Präsentation und das Handling der verschiedenen Sortimente aus dem dem Bereich Foodservice darstellen. Vom Kennenlernen des Produkts über den optimalen Verkauf bis zum passenden modularen Ladenbau können unsere besonderen Leistungen Besucher:innen sofort anschaulich nähergebracht werden. Denn Foodservice ist Schmecken, Riechen, Anfassen“, erklären Trainings-Managerin Susanne Witzmann und Sebastian Friedrich, Manager Foodservice Culinaria Team.

MEHR PLATZ
In der modernisierten Foodservice Akademie werden alle Kaffee-Konzepte präsentiert.



Fotos: Lekkerland

Zeit für Zetti



Unsere Mischung
einzigerartiger Mischungen.



502207 24 x 170g Zetti Knusperflocken
716276 24 x 100g Zetti Bambina
620458 24 x 100g Zetti Bambina Weiß
386950 25 x 45g Zetti Bambina Regel



„Foodservice ist
Schmecken, Riechen,
Anfassen.“

SUSANNE WITZMANN
Managerin Foodservice Training
Lekkerland SE

Vorfürhungen und Veranstaltungen

Neben den Schulungen finden in der Foodservice Akademie auch Produktvorfürhungen und -entwicklungen gemeinsam mit Lekkerland Kundinnen und Kunden sowie Veranstaltungen statt. Dafür wurde die Einrichtung komplett modernisiert und mit dem neuesten Equipment ausgestattet. „Jetzt können wir dort all unsere Kaffeemaschinenpartner und Kaffee-konzepte wie Lavazza und Coffee Bean Company zeigen. Das ist wichtig, denn im Laufe der vergange-nen Jahre haben wir unsere Kaffeekompetenz noch mal deutlich ausgebaut“, erklärt Sebastian Friedrich.

Zudem gebe es nun vor Ort einen Basis-Backshop, der modular erweiterbar ist. „Zusätzlich haben wir den neu entstandenen Bereich ‚Frische Convenience‘ erschaffen, in dem wir Shopbetreiber:innen unter-schiedliche Präsentationsmöglichkeiten für ihre frische und verpackte SB-Ware in ihrem Shop darstellen“, sagt Sebastian Friedrich.

Nonfood-Sortiment

Neu ist auch, dass Partner, Kundinnen und Kunden in der Foodservice Akademie einen kompletten Über-blick über das Lekkerland Nonfood-Sortiment be-kommen. Dazu gehören nachhaltige Verpackungs-materialien und Equipment – inklusive des neuen Lekkerland Bistro-Hygienekonzeptes ÖKO CLEAN. „Die ersten Kundinnen und Kunden nach der Moder-nisierung waren von der neuen Akademie begeis-tert“, freut sich Sebastian Friedrich.



Wie die Convenience Foodservice Akademie Sie auf dem Weg zum Bistro-Profi und in lebendigen Live- und Online-Seminaren beflügeln kann, erfahren Sie hier: Lekkerland.de/dienstleistungen/foodservice-akademie/mediathek/#virtueller-rundgang

NOMO

NO MISSING OUT

Vegan & Ohne

MILCH · GLUTEN · EI · NÜSSE



NEU

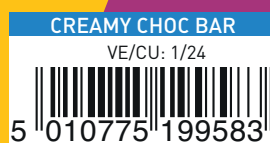
**OHNE SPUREN
VON ALLERGENEN**



**NACHHALTIGER
KAKAO**



COCOA
Mehr Infos unter ra.org



5 010775 199583

610252



5 010775 199613

610254



5 010775 200661

620465





DAS GEWISSE EXTRA

Hip, neu, spannend: In unserem Newcomer-Programm finden Sie für Ihr Sortiment **TRENDIGE NEUE PRODUKTE UND INNOVATIONEN** von vielversprechenden Start-ups. Dies sind ausgewählte Newcomer, die wir für Sie im Angebot haben. Echte Geheimtipps!

IHR START-UP STELLT SPANNENDE TRENDSETTER-PRODUKTE HER?

Dann bewerben Sie sich hier für unser Newcomer-Programm: newcomer@lekkerland.com



① ② ③ ④

BESONDERS

Fruchtsäfte von Loco Juice, Bio-Chips von El Origen und Koffein-Riegel von Koawach.

- 1 Loco Juice Wassermelone-Minze, 8 x 0,5 l Pg. (Art.-Nr. 620257) •
- 2 Loco Juice Exotic, 8 x 0,5 l Pg. (Art.-Nr. 620255) • 3 Loco Juice Multivitamin, 8 x 0,5 l Pg. (Art.-Nr. 620256) • 4 Loco Juice Kiba, 8 x 0,5 l Pg. (Art.-Nr. 620254) •
- 5 El Origen Organic Plantain Chips Paprika Bio, 8 x 60 g Bt. (Art.-Nr. 621102) • 6 El Origen Organic Manioc Chips Salty Bio, 8 x 60 g Bt. (Art.-Nr. 621104) • 7 El Origen Organic Plantain Chips Salty Bio, 8 x 60 g Bt. (Art.-Nr. 621103) •
- 8 Koawach Haselnuss Crunch Bio, 12 x 40 g Rg. (Art.-Nr. 620765) •
- 9 Koawach Erdnuss Karamell Meersalz Bio, 12 x 40 g Rg. (Art.-Nr. 620766)



⑤



⑦



⑥



⑧

⑨



PERFEKTER ÜBERBLICK

Den perfekten Überblick über unsere Newcomer bekommen Sie mit unserem regelmäßig erscheinenden Folder. Sie finden ihn mit dem nebenstehenden QR-Code. Mehr spannende Storys zu Newcomer-Produkten und

den Maker:innen dahinter gibt es in unserem Magazin: lekkerland.de/magazin/newcomer/ Haben Sie außerdem Fragen zum Newcomer-Programm? Dann wenden Sie sich an Ihre:n gewohnte:n Lekkerland Ansprechpartner:in.



⑩

⑪

NATÜRLICH

Die biologisch abbaubaren Kaugummis von Forest Gum kommen ohne künstliche Aromen aus.

- 10 Forest Gum Berries, 20 x 20 g Pg. (Art.-Nr. 610917) •
- 11 Forest Gum Minze, 20 x 20 g Pg. (Art.-Nr. 610918)

Ihre Vorteile im Überblick:

- ✓ Trendige Neuheiten für Ihr Sortiment
- ✓ Alles Wissenswerte über Produkte und Hersteller
- ✓ Sie bleiben immer auf dem neuesten Stand

KALORIENARM

Energydrinks von Bettergy ohne Zucker und mit drei Sorten Koffein.

- 15 DPG Bettergy Blueberry Mint Mental Refresher, 24 x 0,25 l Ds. (Art.-Nr. 617356) •
- 16 DPG Bettergy Acai Lime Mental Refresher, 24 x 0,25 l Ds. (Art.-Nr. 617357)



⑮

⑯

Premium-Backwaren von Ditsch

Eiskalt geliefert - Heiß geliebt!

Brezelliebe, die man schmeckt

Seit 1919 steht die Brezelbäckerei Ditsch für Brezeln, Laugenbackwaren, Pizza-Snacks und Croissant-Spezialitäten in Premiumqualität. Wir bei Ditsch leben jeden Tag unsere Begeisterung für echtes Backhandwerk – und lieben es, mit außergewöhnlichen Brezel- und Laugenkreationen zu überraschen und begeistern. Ob vorgegarte Teiglinge oder bereits fertig Gebackenes – unsere Produkte begeistern mit einfachem Handling und hoher Gelingsicherheit. So sorgen wir Tag für Tag für viele wundervolle Glücksmomente. Bei Ihnen selbst, aber auch bei Ihren Kunden, die sich immer wieder neu auf das kleine Bisschen Glück aus dem Hause Ditsch freuen.



Ditsch 

BREZELBÄCKER SEIT 1919

LEUCHTMITTEL UND CO. MUST-HAVES IM WINTER

Gut sichtbar im Shop platziert,
verkauft sich WINTER-
AUTOZUBEHÖR im Herbst und
Winter fast von selbst.

GROSSE AUSWAHL
Von OSRAM
gibt es zahlreiche
Autolampen.

- 1 Osram H4 Standard
12V/60/55W Scheinwerferlampe,
10 x 1er Pg. (Art.-Nr. 087925)
- 2 Osram H7 Standard 12V/55W
Scheinwerferlampe, 10 x 1er Pg.
(Art.-Nr. 329735)



Dunkelheit und Nebel, Regen, Schnee und Glatteis: Herbst und Winter stellen Autofahrer vor witterungsbedingte Herausforderungen. Daher darf Winter-Autozubehör ab Ende Oktober in keinem Sortiment fehlen. Wichtig: Die Impulsartikel sollten gut sichtbar im Shop platziert werden. Wenn es später hell und früher dunkel wird und Autofahrer:innen morgens und abends das Licht einschalten müssen, sollten Shopbetreiber:innen auch Leuchtmittel vorrätig haben. Schließlich ist Sichtbarkeit im Straßenverkehr in der dunklen Jahreszeit das A und O. Ein Tipp: Ein aufmerksames Personal an Tankstellen macht Autofahrer:innen aktiv darauf aufmerksam, falls die Beleuchtung defekt ist!



Bei Fragen zum Winter-Autozubehör-Sortiment wenden Sie sich an Ihre:n gewohnte:n Lekkerland Ansprechpartner:in.

Fotos: Lekkerland, Shutterstock

SAISONSTART FÜR HUSTEN- & HALSBONBONS

Gut vorbereitet sein mit Ricola Eukalyptus Kirsche

Ab 09/2022

NEU

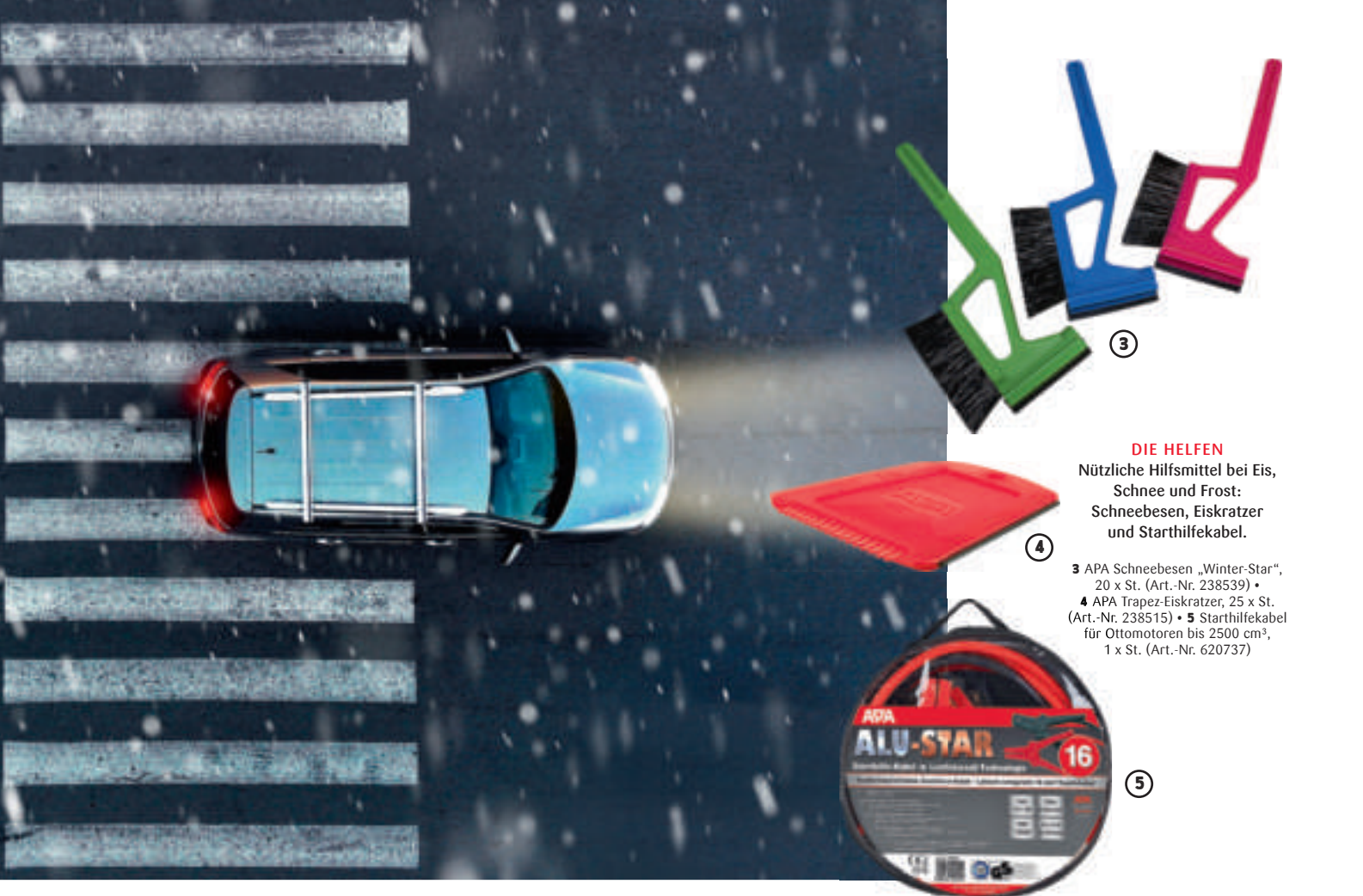
JETZT ORDERN:
Das neue Produkt vom
Marktführer!*



LL Art.-Nr. 618570

LL Art.-Nr. 618569

*Quelle: IRI Trade Panel, Hals- und Hustenbonbons, Umsatz, MAT März 2022, LEH ohne Discounter



DIE HELFEN

Nützliche Hilfsmittel bei Eis, Schnee und Frost: Schneebesen, Eiskratzer und Starthilfekabel.

3 APA Schneebesen „Winter-Star“, 20 x St. (Art.-Nr. 238539) •

4 APA Trapez-Eiskratzer, 25 x St. (Art.-Nr. 238515) • 5 Starthilfekabel für Ottomotoren bis 2500 cm³, 1 x St. (Art.-Nr. 620737)

Mit Wagner auf der Überholspur. Weiter Vollgas geben – mit besten Zutaten!



Art.-Nr.: 096082

Art.-Nr.: 830342

Art.-Nr.: 617133

Original Wagner steht für echte Handwerkskunst und höchste Qualität – **das ist echt Wagner**. Und das wissen Pizza-Fans zu schätzen. Der Beweis: **Eine Käuferreichweite von starken 43 %¹**. Profitieren Sie davon!

¹ Quelle: GfK Consumer Panel Service, TK-Pizza Wagner, Käuferreichweite in %, Deutschland, MAT Juni 2022.



Good food, Good life

TAKE OFF-ENERGYDRINK

MACHT AB SOFORT BÄÄÄM!

Kurz vor ihrem 25. Geburtstag im nächsten Jahr sorgt die Lekkerland Energydrink-Eigenmarke TAKE OFF mit einer groß angelegten Marketingkampagne für Wirbel.

Fast 25 Jahre ist es inzwischen her, da eroberte Lekkerland mit der Energydrink-Eigenmarke TAKE OFF die Herzen deutscher Konsument:innen im Sturm. Seit 1998 ist viel geschehen – zahlreiche weitere Akteure haben seither die Bühne betreten und sich jeweils ein Stück vom Kuchen gesichert.

Trotz immer größer werdender Konkurrenz ist TAKE OFF dennoch nach wie vor bei seinen Fans beliebt. „Bei diesen Fans handelt es sich in der Hauptsache um Frauen und Männer zwischen 20 und 40. Keine Extremsportler oder Rockstars, sondern ganz normale Menschen, die sich einen Energydrink für den Montagmorgen im Büro kaufen. Und eben



„Das Eishockey-Sponsoring wird die Marke ordentlich pushen.“

DAVID FROITZHEIM
Marketing Manager Eigenmarken,
Lekkerland SE

nicht für den nächsten Fallschirmsprung aus dem All“, erklärt David Froitzheim, Marketing Manager Eigenmarken bei Lekkerland.

Für diese treue und sportbegeisterte Zielgruppe hat das Lekkerland Eigenmarken-Team jetzt eine große Kampagne erdacht, die TAKE OFF wieder stärker in den Fokus der Kernzielgruppe rücken soll. „Geplant ist nichts weniger als ein Big BÄÄÄM!“, so David Froitzheim. Ab September fungiert TAKE OFF als Werbepartner aller bei dem Livestream-Service SpradeTV übertragenen Spiele der 2. Deutschen Eishockey Bundesliga (DEL2). Sehr exponiert wird TAKE OFF dort – etwa durch Werbeclips vor, während und nach den

Fotos: Lekkerland, PR



1998

2002

2008

2016

2018

Markteinführung

Als TAKE OFF 1998 startete, hob die Marke sofort rasant ab und war schnell die klare Nummer zwei unter den Energydrinks in Convenience Shops.

Design-Relaunches

Zwischen 2002 und 2021 wurde das Verpackungsdesign viermal den jeweils aktuellen Trends angepasst.

Marktoffensive

2018 sorgte TAKE OFF mit der Kampagne „Sometimes you just need to push the red button“ für Furore.

**WECKT DAS
BÄÄÄM!
IN DIR**



Spielen oder durch das Branding der Schiedsrichter-Trikots – für Aufmerksamkeit sorgen. David Froitzheim: „Die Matches der 14 Teams der DEL2 kommen pro Saison bei SPRADE.TV auf rund 2,2 Millionen Zuschauer. Das wird die Marke ordentlich pushen.“

Neues Marken-Maskottchen

Passend zum Eishockey-Sponsoring haben die Marketing-Expert:innen TAKE OFF zudem erstmals ein Gesicht gegeben. Und zwar ein recht haariges: Weil der neue Werbeslogan der Marke „Weckt das Bäääm! in dir“ lautet, haben sie ein zum Eishockeysport passendes Marken-Maskottchen entwickelt: das BÄÄÄM! Ein rotes, kämpferisch dreinblickendes Ungeheuer, das gern auch mal den Eishockeyschläger schwingt – und auf Social-Media-Kanälen wie Facebook, Instagram und TikTok für ordentlich Wirbel sorgen wird.

Natürlich muss man kein Anhänger der Frankfurter Löwen, der Heilbronner Falken oder der Lausitzer Luchse sein, um zum Fan des BÄÄÄM! zu werden. Auch abseits des Eises wird TAKE OFF sicherlich mit seinem neuen frechen Auftritt viele Konsument:innen begeistern.

NEUER CLAIM

Auf der 0,33-Liter-Dose von TAKE OFF Classic prangt bereits der neue Claim. Nach und nach werden nun auch die Designs der anderen TAKE OFF-Flaschen und -Dosen überarbeitet.

1 DPG Take Off Energy Drink Classic, 24 x 0,33 l Ds. (Art.-Nr. 224504)



2019

Sortimentserweiterung

Seit 2019 bietet die TAKE OFF „Creatures“-Range mit ausgefallenen, fruchtigen Sorten noch mehr Abwechslung im TAKE OFF-Sortiment.

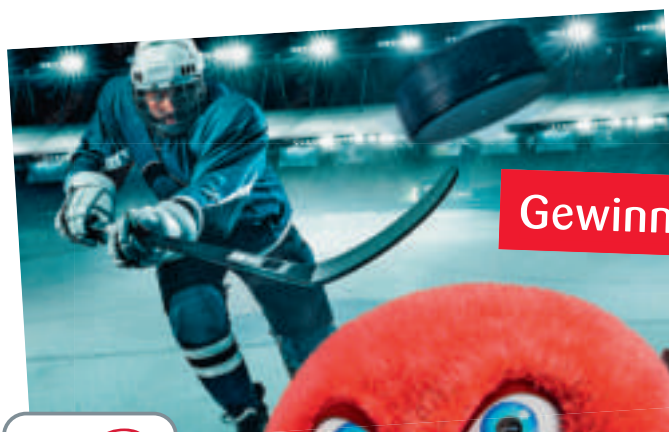
2021

2022

Der „Big BÄÄÄM!“

Im Rahmen einer groß angelegten Marketingkampagne startet TAKE OFF in diesem Herbst noch einmal ganz neu durch.

Mein Partner



Gewinnspiel

MITMACHEN UND GEWINNEN!

TAKE OFF verlost 5 x 2 Eintrittskarten für ein DEL2-Spiel Ihrer Wahl.

Sie möchten auch einmal ganz nah dran am Geschehen sein, wenn die Spieler der 2. Deutschen Eishockey-Bundesliga übers Eis flitzen? Mit ein bisschen Glück sind Sie nur eine E-Mail vom spektakulären Torreigen entfernt. Denn TAKE OFF verlost 5 x 2 Tickets für ein Spiel Ihrer Wahl. Wir wünschen Ihnen viel Glück!

So geht's:

Schicken Sie uns die Lösung auf die unten stehende Gewinnspielfrage zusammen mit Ihrer Kundennummer bis zum 11.11.2022 an: meinshop@lekkerland.de.

DIE FRAGE:

Welche Farbe hat das BÄÄÄM!?

Die Gewinnerinnen und die Gewinner werden durch Losziehung ermittelt und schriftlich benachrichtigt. Eine Barauszahlung des Gewinns ist ausgeschlossen. Zustellung des Gewinns kostenlos innerhalb Deutschlands. Mitarbeitende des Veranstalters sowie Personen unter 18 Jahren sind von der Teilnahme ausgeschlossen. Jede:r Teilnehmer:in darf nur einmal pro Gewinnspiel teilnehmen. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Fotos: Lekkerland

Art.Nr.: 607624



Art.Nr.: 607625

Jetzt
ordern!

ZUM LECKER VEGSNACKEN

rügenwalder.de



**TAKE
OFF**

**CREATURES
ADVENTURES**

EPISODE 5

LIVE

BREAKING NEWS

WISSENSCHAFTLER: INNEN HABEN DEM ANSCHEIN
NACH UFOS IM WELTALL GESICHTET!

BREAKING NEWS

SIE HABEN DABEI AUCH EINIGE GROßE, ROTE
ASTEROIDEN ENTDECKT, DIE AUF DIE ERDE ZURASEN!

MARSHMALLOW - UND
BEEREN - KUCHEN IST DER BESTE!



**WE'RE
ALL
CREATURES**

NACHHALTIG UND NATÜRLICH

NACHHALTIGE PRODUKTE sind ebenso zunehmend beliebt wie Lebensmittel für eine natürliche, ausgewogene Ernährung. Deshalb tauscht sich Lekkerland regelmäßig zu diesen Themen mit seinen Lieferanten aus. Gemeinsam arbeiten beide Seiten ständig an neuen Rezepturen, die den Ansprüchen und Wünschen Ihrer Kundinnen und Kunden entsprechen. Fünf Beispiele.



Fotos: Lekkerland, Illustration: Shutterstock



1. DEH Clean Eating

Seit mehr als 30 Jahren liefert DEH tiefgekühlte Backwarenvelfalt in Premium-Qualität. Neben veganen oder Low-Carb-Produkten sind dabei auch immer mehr „Clean Eating“-Artikel im Angebot – also Backwaren ohne Zusatzstoffe, ohne Geschmacksverstärker und ohne künstliche Aromen. Außerdem verwendet DEH keine Eier aus Käfighaltung mehr. Viele Rezepturen hat der Backwarenhersteller bereits umgestellt und optimiert – und er macht kontinuierlich weiter.

OHNE ZUSÄTZE
Die Premium-Backwaren von DEH sind frei von künstlichen Aromen und Geschmacksverstärkern.

1 Rustikales Bauernbrötchen, halbgebacken, 70 x 90 g St. (Art.-Nr. 617173) • 2 Potato-Brötchen Karotte, halbgebacken, 56 x 110 g St. (Art.-Nr. 602224)

2. DELIKANT Echter Geschmack

Die Aufstriche und Füllungen von Delikant finden sich auf und in Backwaren wie etwa Brötchen, Wraps und Co. Im Angebot ist dabei auch eine große Auswahl vegetarischer und veganer Produkte. Alle Delikant-Artikel sind frei von Konservierungsstoffen, Farbstoffen und Geschmacksverstärkern. Aber das ist noch nicht alles: Die leckeren Joghurt-Rahm-Aufstriche wie Tomate & Basilikum oder Curry sind, wie alle Joghurt-Rahm-Produkte, ohne Palmfett hergestellt, das die Umwelt besonders belastet. Alle Aufstriche oder Füllungen kommen darüber hinaus in recycelbaren Transportverpackungen aus Pappe.

FREI VON PALMFETT
Seine leckeren Joghurt-Rahm-Produkte stellt Delikant allesamt ohne den Einsatz von Palmfett her.

3 Joghurt-Rahm-Aufstrich Tomate & Basilikum, 1 x 500 g Sc. (Art.-Nr. 613162) • 4 Joghurt-Rahm-Aufstrich Curry, 1 x 500 g Sc. (Art.-Nr. 613161)



3. BACKUNION Klimaneutral

SÜSS UND HERZHAFT
Backunion produziert Klassiker auch in ungewöhnlichen Varianten – etwa Muffins, die es nicht nur in süß, sondern auch in herzhaft gibt.

- 5 Tomato-Paprika Muffin, 36 x 120 g St. (Art.-Nr. 608263) •
6 Cherry-Cheese Muffin, 36 x 140 g St. (Art.-Nr. 608264)



Lekkerland hat ein umfangreiches Sortiment an hochwertigen Tiefkühlbackwaren von der Backunion im Angebot, ein Vertriebs- und Handelsunternehmen aus der Tiefkühlbackwaren-Unternehmensgruppe Hack AG. Das Familienunternehmen kompensiert seit April 2021 100% seiner CO₂-Emissionen und leistet somit seinen Beitrag zur Klimaneutralität. So auch mit seinen beliebten Muffins, die es klassisch süß, etwa in der Variante Cherry-Cheese gibt oder innovativ herzhaft in Geschmacksrichtungen, wie Tomato-Paprika.

4. SALOMON

Stromsparend produziert

Der Foodservice-Spezialist Salomon produziert fast alle seiner Spezialitäten ohne kennzeichnungspflichtige Zusatzstoffe – und das auch noch besonders strom- und wärmesparend. Neben beispielsweise Knusperschnitzeln gebraten oder Knusperschnitzeln Chik'n bietet Salomon seinen Bestseller inzwischen auch als Knusperschnitzel Green Heroes vegan an. Für pflanzliche Produkte hat der Hersteller extra das Start-up ME-AT gegründet. Bereits mehr als 50 Prozent des Sortiments sind vegetarisch beziehungsweise vegan.

ALTERNATIVEN

Die Knusperschnitzel von Salomon gibt es inzwischen auch als vegane Variante.

- 7 Knusperschnitzel gebraten, ca. 60 x 120 g, 1 x 7200 g Bt. (Art.-Nr. 022286) • 8 Green Heroes Knusperschnitzel vegan, 10 x 100 g, 1 x 1 kg Bt. (Art.-Nr. 606357)



NACHHALTIGE LANDWIRTSCHAFT

gourmetfein Partner-Bauern verwenden ausschließlich gentechnikfreie Futtermittel und achten besonders auf die Gesundheit und artgerechte Haltung der Tiere.

- 9 Leberkäse Classic, 1 x 1800 g St. (Art.-Nr. 697725) •
10 Leberkäse Pizza, 1 x 1800 g St. (Art.-Nr. 695516)

5.

GOURMETFEIN

Guter Geschmack. Gutes Gewissen.

Bei Leberkäse des österreichischen Herstellers gourmetfein weiß man genau, was man bekommt. Denn auf jedem Produktetikett lässt sich nachlesen, von welchem der 206 regionalen Partner-Bauern des Herstellers das Rind- u. Schweinefleisch stammt. Dazu verwenden die Landwirte für die Aufzucht der Tiere ausschließlich gentechnikfreies Futtermittel, welches zum Großteil aus eigener Erzeugung stammt. Auf den Einsatz von Glyphosat für die Bewirtschaftung ihrer Wiesen und Felder wird zur Gänze, und aus Überzeugung verzichtet. Genauso wie auf Importware aus dem brandgerodeten Regenwald aus Übersee. Gerade deswegen verursacht der nach höchsten Qualitätsansprüchen und natürlichen Zutaten hergestellte gourmetfein-Leberkäse – den es unter anderem in den Varianten „Classic“ oder „Pizza“ gibt – nur halb so viel CO₂-Emissionen. Ein wahrer Klima-Champion.

HUTH TANKSTELLEN-MANAGEMENT-SYSTEM MANUELL TRIFFT DIGITAL

Neue funktionale Erweiterung zur EINBINDUNG
VON WEBSHOP- UND AKTIONSBESTELLUNGEN in den
elektronischen Lieferschein.

**ERWEITERN
SIE JETZT
IHR ITAS VISION!**

Damit nutzen Sie bei Ihren
Bestellungen sowohl manuelle als
auch digitale Bestellwege
ganz komfortabel –
je nach Bedarf.

Kennen Sie diese Situation? Sie entdecken im Lekkerland Webshop oder auf der Messe ein interessantes Angebot und nutzen es aber nicht, weil Sie dann die Bestände und Stammdaten der Lieferung wieder manuell nacherfassen müssten?

Exakt den gleichen Gedanken hatte auch oft Ralf Emunds, langjähriger technischer Leiter der in Köln beheimateten Kutenkeuler Mineralölhandels- und Tankstellenbetriebsgesellschaft mbH. In seiner Position ist er für mehr als 60 Standorte verantwortlich, die alle mit dem HUTH Tankstellen-Management-System ITAS Vision arbeiten und den elektronischen Lieferschein seit seiner ersten Stunde nutzen.

Ralf Emunds kennt das System wie seine Westentasche, weist Partner ein und unterstützt vor Ort rund um die Tankstellenorganisation. Größter Wermutstropfen bei der Nutzung von Angeboten aus dem Lekkerland Webshop war bislang die zeitaufwendige und arbeitsintensive manuelle Erfassung der bestellten Artikel. Ralf Emunds vermied manuelle Webshop-Bestellungen aus diesem

Grund. Zu zeitintensiv, zu fehleranfällig! Das Gleiche galt für Messebestellungen. Sicher, seine Shops verpassten so die eine oder andere Aktion. Aber die Vorteile der automatisierten – und damit korrekten – regulären Buchung überwogen aus seiner Sicht die Nachteile.

Das Beste aus beiden Angeboten

Seit ITAS Vision Version 5.1.4. gehören diese Einschränkungen nun der Vergangenheit an – und bei Kutenkeuler kombiniert man heute das Beste aus beiden Angeboten. Denn für manuell erzeugte Bestellungen wird ab sofort ebenfalls auf elektronische Lieferscheine zugegriffen, und die zugehörigen Lieferungen können nun ebenfalls mit digitaler Hilfe vereinnahmt werden.

Zusätzlich können Artikel, die in einem Wareneingang enthalten, aber noch nicht in ITAS Vision aktiv sind, direkt aus dem Ordersatz angelegt werden. Die Wareneingangsbuchung erfolgt so in gewohnt komfortabler Weise, und Übertragungsfehler werden vermieden.

Hier werden der manuelle und der digitale Weg in einem gemeinsamen Ergebnis vereint: Es erfolgt immer ein elektronischer Lieferschein!

TECHNISCHE VORAUSSETZUNGEN:

HUTH POS-System
Warenwirtschaft ITAS Vision
Module: elektronischer Lieferschein für
Lekkerland und Lekkerland Ordersatz



Bei Fragen zur neuen funktionalen Erweiterung des Kassensystems wenden Sie sich an: digitalsupport@lekkerland.com

„ITAS Vision ermöglicht es
uns, besser von den
Lekkerland Aktions-
angeboten zu profitieren.“

RALF EMUNDS
Technischer Leiter
Kutenkeuler Mineralölhandels- und
Tankstellenbetriebsgesellschaft mbH

MEHRWERT FÜR DIE SHOPS
Das Sortiment der Tankstellenshops
von Kutenkeuler wird nun komfortabel
um Aktionsangebote aus dem
Lekkerland Sortiment ergänzt.



GO FRESH

FRISCHE ZUM
MITNEHMEN!

DER VITAMIN-KICK FÜR DEN WINTER



ARTIKEL INFO ▼

Art.-Nr.	Barcode	Artikelbezeichnung	Inhalt/Packart
608357		GO FRESH Orangensaft	6/250 ml Fl. DPG
608359		GO FRESH Smoothie Erdbeere	6/250 ml Fl. DPG
608360		GO FRESH Smoothie Ananas Kokos	6/250 ml Fl. DPG
608358		GO FRESH Smoothie Mango Maracuja	6/250 ml Fl. DPG
607303		GO FRESH Shot Ingwer	6/60 ml Fl.

 **Lekkerland**
the convenience company

①



②



③



⑤



④



TABAKECHT

„Pueblo Classic“- und „American Spirit Original Blue“ überzeugen jeweils mit einem unverfälschten Tabakgeschmack bei höherem Nikotingehalt.

- 1 Pueblo Classic, 10 x 30 g Pg. (Art.-Nr. 619409) •
- 2 American Spirit Original Blue, 5 x 30 g Pg. (Art.-Nr. 615924)

VOLLMUNDIG

Sowohl der „Marlboro Premium Tobacco Red“ als auch „Buffalo Blue“ und „Red Bull Halfzware Shag“ haben einen besonders kräftigen, vollwürzigen Geschmack.

- 3 Marlboro Premium Tobacco Red, 5 x 30 g Pg. (Art.-Nr. 616634) •
- 4 Buffalo Blue, 10 x 40 Pg. (Art.-Nr. 616175) •
- 5 Red Bull Halfzware Shag, 5 x 40 g Pg. (Art.-Nr. 619412)

EINE RUNDE SACHE

Ob mit oder ohne Filter: Viele deutsche Raucher:innen drehen ihre ZIGARETTEN am liebsten selbst. Die beliebtesten Produkte gibt es bei Lekkerland.

Da für, warum Raucher:innen sich für das Selberdrehen ihrer Zigaretten entscheiden, gibt es unterschiedliche Gründe. Für viele Konsument:innen spielt neben dem niedrigen Preis auch die Nachhaltigkeit dieser Art des Rauchens eine Rolle. Andere wiederum schätzen vor allem den unverfälschten Geschmack und das intensive Aroma selbst gedrehter Zigaretten. Je nach persönlichem Gusto greifen Selbstdreher:innen dabei zu einem eher kräftigen, vollwürzigen oder einem milden, feinwürzigen Tabak. Die in sogenannten Pouches (zu deutsch: Beuteln) verpackten Feinschnitte sind zumeist in 30- oder 40-Gramm-Softpacks erhältlich – und haben nicht selten einen höheren Nikotingehalt als die Tabake der in einer Fabrik hergestellten Zigaretten derselben Marke.



Alle hier gezeigten Produkte können Sie rund um die Uhr auf Lekkerland24.de bestellen.

HARMONISCH

Etwas milder vom Geschmack sind die Tabake „Javaanse Jongens White“, „Drum Original Halfzware“ und „Van Nelle Halfzware Shag“.

- 8 Javaanse Jongens White, 6 x 30 g Pg. (Art.-Nr. 619140) •
- 9 Drum Original Halfzware, 10 x 30 g Pg. (Art.-Nr. 616748) •
- 10 Van Nelle Halfzware Shag, 10 x 30 g Pg. (Art.-Nr. 616749)

WÜRZIG

Raucher:innen, die es besonders würzig lieben, greifen gern zu „Lucky Strike Origins USA Red“ oder „Rancho Halfzware“.

- 6 Lucky Strike Origins USA Red, 6 x 30 g Pg. (Art.-Nr. 619144) •
- 7 Rancho Halfzware, 5 x 40 g Pg. (Art.-Nr. 615248)



⑥

⑦



⑧

⑨



⑩





Online bezahlen ohne Bankkonto oder Kreditkarte

So einfach ist der Verkauf
einer paysafecard:

- 1 Wenn der Kunde nach einer paysafecard fragt, drucken Sie am POS-Terminal einen paysafecard Voucher aus.
- 2 Übergeben Sie dem Kunden nach der Bezahlung den ausgedruckten Voucher mit dem 16-stelligen paysafecard Prepaid Code.



Sicherheitshinweis: Ein paysafecard Voucher ist sicher und praktisch wie Bargeld und genauso wertvoll! Geben Sie deshalb den 16-stelligen paysafecard Prepaid Code niemals am Telefon weiter!



Ab September 2022

VEGANE PAUSE

FÜR IHRE SHOPPER –
NACHHALTIGER UMSATZ FÜR SIE

KITKAT Vegan
Einzelriegel Regalkarton

Art.-Nr.: 621143

24 x 41,5 g

EAN VE: 8445290334473



- Vegane Schokolade ist weiterhin klar auf Wachstumskurs mit +55 % Umsatzwachstum in 2021 vs. Vorjahr.¹
- Verbraucher wünschen sich bei veganen Produkten keinen Kompromiss beim Geschmack im Vergleich zu nicht-veganen Alternativen.²
- Bieten Sie Ihren Shoppern mit KitKat Vegan eine Alternative, die zu ihren ernährungs- und umweltbezogenen Einstellungen passt.

1) Quelle: IRI, Tafelschokolade, LEH>200qm ex. Hard Discount + DM; 2021 vs. Vorjahr

2) Quelle: Mintel, The Future of Chocolate, Sugar & Gum Confectionery, 2022; Marcia Mogelonsky, March 2022

Weil Qualität mehr Wert ist.



Nestlé™

Good food, Good life