

# Mein Shop

Mein Job · Mein Leben · Mein Partner

Nr. 6  
2020

Dezember & Januar

Lekkerland.de

## EXTRA

In dieser Ausgabe:  
Gratis-Rabattcode!  
e-va schenkt Ihnen  
3 Monate TVNOW  
PREMIUM!  
KOSTENLOS  
STREAMEN

2021

## DIE WICHTIGSTEN TRENDS FÜR 2021

Lekkerland Experten verraten,  
welche Produkte Ihrem Shop im  
kommenden Jahr zusätzliche  
Umsätze bescheren könnten

### CATEGORY CHECK

Das sind die Top 30 der Foodservice-Produkte — 18

### EIN ECHTES PLUS FÜR IHREN SHOP

Neue Services machen die Lekkerland PlusTools jetzt noch effektiver — 26

### GEDULD, OPTIMISMUS & CO.

Die wichtigsten Erfolgsfaktoren von Unternehmern — 32

# DIE NR.1 DOSE

BESSER SICHTBAR - SCHNELLER GREIFBAR!



50/12er Packung  
LL Art.-Nr. 617970



50/12er Packung  
LL Art.-Nr. 618095



50/12er Packung  
LL Art.-Nr. 618468



50/12er Packung  
LL Art.-Nr. 617956



50/12er Packung  
LL Art.-Nr. 618348



50/12er Packung  
LL Art.-Nr. 618259

Verbesserte Sichtbarkeit &  
**40%** schnellere Auffindbarkeit gegenüber alter Dose<sup>2</sup>

Die Verpackungsinnovation für das **STÄRKSTE** Produkt im Kaugummi-Segment<sup>1</sup>



Redaktionsschluss 13.11.2020

## Impressum

Das Magazin Mein Shop wird verlegt und herausgegeben von der MEDIAPPOINT GmbH im Auftrag der Lekkerland Deutschland GmbH & Co. KG, Europaallee 57, 50226 Frechen.

E-MAIL  
meinshop@lekkerland.de  
INTERNET  
Lekkerland.de

VERANTWORTLICH  
Janine Hoffe

PROJEKTLEITUNG  
Dominik Schlefers

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  
Claus Hornung (fr),  
Florian Sievers (fr)

ART-DIREKTION  
Melanie Kollath, Jessica Winter

GRAFIK  
Chiara Kleinke

FOTOREDAKTION  
Annegret Strauß

PROJEKTMANAGEMENT  
Kaye Gummlich, Marlena Wajerczyk

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 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. Mitarbeiter der Lekkerland Deutschland GmbH & Co. KG sind von der Teilnahme an Gewinnspielen ausgeschlossen.

Aus Gründen der leichten Lesbarkeit wird auf die geschlechtsspezifische Differenzierung verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

## Liebe Leserinnen und Leser!

**E**s geht ein Jahr zu Ende, das wir alle sicher nicht vergessen werden. Die Corona-Pandemie hat 2020 viele von uns maßgeblich geprägt, sowohl privat als auch beruflich. Als wir schon dachten, wir hätten das Schlimmste überstanden, da schwappte die zweite Welle durch Deutschland.

### Herausfordernde Situation

Die Situation bleibt herausfordernd für uns alle, die wir den Menschen bequemen und leckeren Unterwegskonsum ermöglichen wollen. Das gilt sicher auch für 2021. Doch was bringt das neue Jahr noch für Ihren Shop? Welche Trends können helfen, manchen Umsatzverlust aus der Coronakrise zu kompensieren? Damit befasst sich diesmal unsere Titelgeschichte ab Seite 8. Darin verraten Ihnen die Experten von Lekkerland, welche neuen Produkte im kommenden Jahr einen Platz in Ihrem Regal oder Ihrer Kühlung verdient haben könnten - von Radler auf Limo-

Basis über Snacks auf pflanzlicher Basis bis hin zu Geschenkartikeln.

Auf welche Snacks und Backwaren Sie setzen sollten, das erläutern wir im Category Check ab Seite 18. Und wie unsere Foodservice-Kompetenz Ihr Geschäft weiterbringen kann, das berichtet Mehrfach-Shopbetreiber Jens Weilbach im Shop-Porträt ab Seite 14.

Ich wünsche Ihnen eine frohe Weihnachtszeit und einen guten Rutsch ins neue Jahr! Bleiben Sie gesund!

Herzlichst,  
Ihr

**RIKUS KOLSTER**  
Geschäftsführer  
Lekkerland Deutschland  
GmbH & Co. KG



**FACEBOOK**

Lekkerland auf Facebook: Hier finden Sie regelmäßige News, Tipps und Tricks zu den Themen Unterwegskonsum und Shop-Optimierung sowie exklusive Produkt-Previews, spannende Branchen-Insights und jede Menge mehr.

[facebook.com/LekkerlandDeutschland](https://facebook.com/LekkerlandDeutschland)



**LEKKERLAND.DE**

Sie wollen nicht auf die nächste Mein Shop-Ausgabe warten? Noch mehr Tipps und Trends rund um das Shop-Geschäft und Einblicke in die Lekkerland Welt finden Sie auf „Unterwegs“, unserem neuen Online-Magazin:  
[Lekkerland.de/magazin](https://Lekkerland.de/magazin)

# CORNY

MEHR POWER IM TO-GO-GESCHÄFT...

...JETZT IM  
NEUEN LOOK...



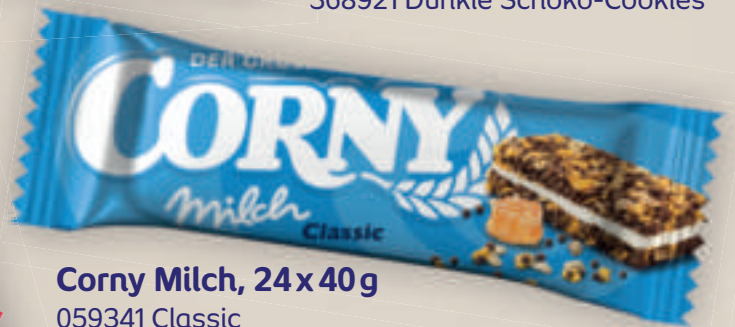
**Corny Big, 24x50g**  
019903 Schoko  
060066 Schoko-Banane  
769891 Peanut-Chocolate  
368921 Dunkle Schoko-Cookies

**Corny Haferkraft, 12x65g**

386501 Kakao

386429 Cranberry-Kürbiskern

560434 Blueberry-Chia

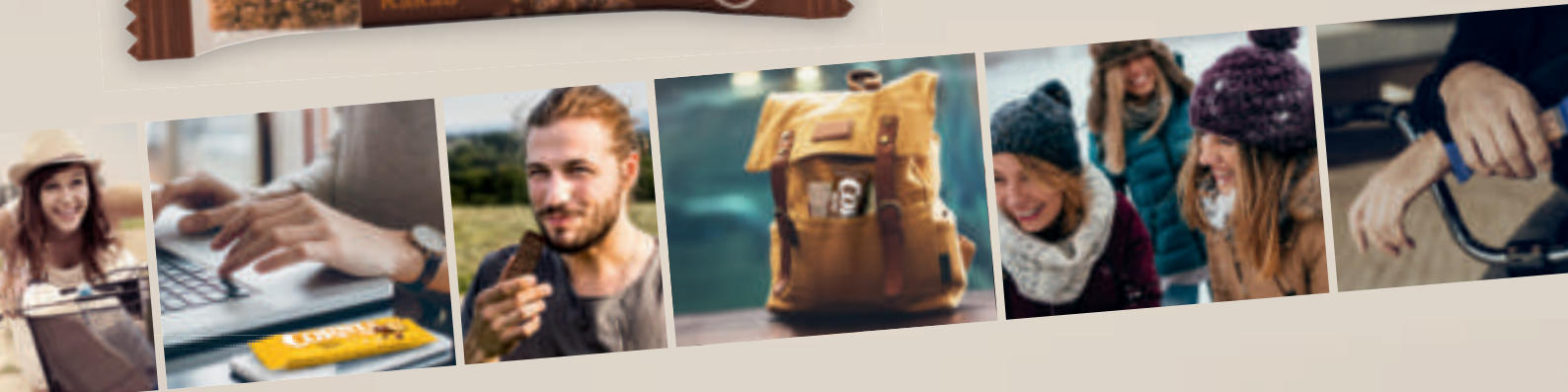


**Corny Milch, 24x40g**

059341 Classic

763815 Dark & White

...DIE TOP-SELLER  
IN JEDER KASSENZONE!





18



14

## MEIN JOB

### 8 TITELTHEMA

Lekkerland Experten verraten die wichtigsten Trends des neuen Jahres

### 14 Shop-Porträt

Jens Weilbach setzt in seinem Shop in Potsdam auf unser modulares Bistrokonzept FRESH AND TASTY

### 18 SERIE: Category Check

Brötchen, Laugenstangen, Croissants und Co.: die Top 30 der Foodservice-Produkte

### 22 Topseller

Spannende Neuheiten und beliebte Bestseller aus unserem Sortiment

### 24 Nachhaltigkeit

Als TO GOOD TO GO- und RECUP-Partner können Sie mithilfe, die Umwelt zu schützen - und zugleich neue Umsatzchancen nutzen

### 26 PlusTools

Einige neue Services machen das Lekkerland PlusTools-Programm für Shopbetreiber jetzt noch effektiver

## MEIN LEBEN

### 30 Corona-Pandemie

Wissenswertes über die neu AHA-A-L-Formel gegen Corona

### 32 Geduld, Optimismus und Co.

Soziale Kompetenzen, die erfolgreiche Unternehmer brauchen

### 34 Weihnachten ohne Stress

Sechs Tipps, mit denen sich die Geschenkekäufe so stressfrei wie möglich gestalten lassen

### 36 Wege zu mehr Gelassenheit

Wie Sie mit sich und anderen geduldiger werden können



## MEIN PARTNER

### 40 Eigenmarken

Seit 1996 werden die Energy Drinks der Lekkerland Eigenmarke TAKE OFF von der Firma Dieck abgefüllt

### 42 Digital

Wer seine Bestellungen auf Lekkerland24 tätigt, profitiert von zahlreichen Vorteilen

### 44 e-va

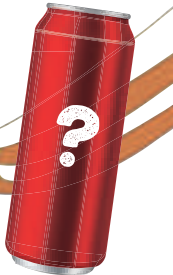
Es gibt viele gute Gründe, weshalb Sie Ihren Kunden TVNOW-Guthabekarten anbieten sollten

### 46 Lieferantenporträt

Gerolsteiner überzeugt mit seiner breiten Produktpalette und seinem Engagement für Nachhaltigkeit

### 48 Tabak

Zigarren und Zigarillos sind verlässliche Umsatzbringer



# Umsatz zum Mitnehmen!



Ricola  
Holunderblüten o.Z.  
50 g Bööxli  
LL Art.-Nr. 675741

Ricola  
Alpen Salbei o.Z.  
50 g Bööxli  
LL Art.-Nr. 675638

Ricola  
Kräuter Original o.Z.  
50 g Bööxli  
LL Art.-Nr. 675823

Ricola  
Zitronenmelisse o.Z.  
50 g Bööxli  
LL Art.-Nr. 675892

Ricola AKTIV-FREI  
Menthol o.Z.  
50 g Bööxli  
LL Art.-Nr. 181517



Ricola ist der  
**Marktführer** im  
Bonbonmarkt und eine  
der **Top 3 Marken**  
im **Convenience-**  
**Kanal**<sup>1</sup>.



**Ideal für unterwegs:**  
Die Ricola Bööxli sind  
perfekt für **Auto**  
und **Handtasche**.



Jetzt die  
**5 erfolgreichsten**  
**Ricola-Boxen**<sup>2</sup> im  
OOH-Kanal für On-Top  
Umsatz ordern!

<sup>1</sup>Quelle: IRI, Umsatz in €, Gesamtmarkt Bonbon, LEH > 200 qm + A/L/N + DM + APO + TS + Conv. Shops nach Konzernen, MAT KW34/2020  
<sup>2</sup>Quelle: IRI, Umsatz in €, Gesamtmarkt Bonbon, Conv. Shops nach Konzernen, MAT KW34/2020

## UMWELT SCHÜTZEN, UMSATZCHANCEN NUTZEN

Ab sofort können Sie als Lekkerland Kunde von zwei neuen Kooperationen profitieren: Mit **RECUP** werden Sie zum Essensretter und helfen, **Einwegmüll zu vermeiden**. Als Teilnehmer an **TOO GOOD TO GO** engagieren Sie sich aktiv gegen **Lebensmittelverschwendung**. Näheres dazu ab Seite 24.



### PLÄTZCHEN-RANKING

## Zeit für Zimtsterne & Co.

In der Advents- und Weihnachtszeit dürfen Plätzchen nicht fehlen: Für **60 Prozent** der Deutschen zählt das Keksebacken im November und Dezember zur alljährlichen Routine.\* Die absoluten Renner in der Weihnachtsbäckerei sind dabei Ausstechplätzchen. Laut einer forsa-Umfrage essen **57 Prozent** der Bundesbürger diese klassische Plätzchen-Variante besonders gern. Auf den **Plätzen zwei und drei** folgen Vanillekipferl (**53 Prozent**) und Mürbeteigplätzchen (**43 Prozent**), **Platz vier** teilen sich Spritzgebäck (**39 Prozent**) und Nussplätzchen (**39 Prozent**).



### 34 PROZENT

der Deutschen sind Plätzchen-Back-Muffel.\*\* Es könnte sich für Sie also durchaus rentieren, in der Weihnachtszeit eine leckere Keksmischung wie beispielsweise die Danish Butter Cookies & Chocolate Chip Cookies im Angebot zu haben.

Dänische Butter Cookies & Choco Chip Cookies  
12 x 500 g Ds. (Art.-Nr. 042544)

# DIESE TRENDS WERDEN 2021 WICHTIG

Radler auf Limo-Basis, verpackte Frische-Artikel und Shisha-Tabak – die LEKKERLAND EXPERTEN verraten, welche Produkte Ihrem Shop im kommenden Jahr ZUSÄTZLICHE UMSÄTZE bescheren könnten.

**W**ie sich die unterwegsversorgung in den kommenden Monaten entwickelt? Es war wohl noch nie schwieriger, diese Frage zu beantworten, als zurzeit. Wer hätte schon im Sommer gedacht, dass die Corona-Pandemie das öffentliche Leben in Deutschland noch einmal lahmlegt?

Wie sich die Corona-Pandemie weiterentwickelt, wissen wir nicht. Was die Lekkerland Experten aber wissen, ist, welche Trends und Neuheiten für Ihren Shop im kommenden Jahr relevant sein könnten. Dabei spielt Corona natürlich teilweise auch eine Rolle.

## Getränketrends: Premium-Spirituosen und Radler auf Limo-Basis

Shopbetreiber sollten auch in 2021 auf Pre-Mixed-Longdrinks (PMLD) setzen, sagt Michael Korten, der bei Lekkerland den Bereich Getränke verantwortet: „Die PMLDs gehen in den Shops unserer Kunden zurzeit durch die Decke. Aber auch Premium-Spirituosen sind sehr gefragt.“ Außerdem wachsen Radler auf Limo-Basis sowie Energy Drinks weiterhin. Michael Korten: „Im Energy-Bereich läuft derzeit die ‚Red Bull Red‘ als Nachfolgevariante der ‚Red Bull Summeredition Watermelon‘ sehr stark.“

Ein Augenmerk sollten Shopbetreiber außerdem auf das neue Thema „Hard Seltzer“ legen: „Der Trend kommt aus den USA, wo die alko-

holisierten kohlenstoffhaltigen Wasser mittlerweile überaus beliebt sind“, so Michael Korten. „In Deutschland steckt dieses Segment noch in den Kinderschuhen. Aber im Sommer könnte es für manche Shops relevant werden.“

In jedem Fall relevant wird im Sommer für unterwegsversorger die Fußball-Europameisterschaft, die 2020 verschoben wurde. „Wir hoffen, dass die Corona-Pandemie die Austragung des Turniers ebenso zulässt wie das gemeinsame Fußballgucken, das für viele Menschen dazugehört“, sagt Michael Korten. „Das würde auch die Umsätze von unterwegsversorgern jubeln lassen, insbesondere in den Bereichen Getränke und salzige Snacks.“ Das gelte – mit etwas abgeschwächter Relevanz – auch für die Olympischen Spiele, die ebenfalls 2021 nachgeholt werden sollen.



**HOHE NACHFRAGE**  
Im Bereich der Prepaid-Produkte sind Netflix und Sony Playstation Cards derzeit sehr beliebt.





## Food/Süßwaren: deutlich mehr Neuheiten erwartet

Unabhängig von großen Sportveranstaltungen erwartet Klaus Lützig, der den Einkauf Food bei Lekkerland verantwortet, für 2021 deutlich mehr Neuheiten bei den Markenartiklern als in 2020, da viele Aktionen verschoben wurden. „Diese Neueinführungen werden durch große TV- und Social-Media-Werbung unterstützt und werden entsprechend viel Aufmerksamkeit bei den Konsumenten generieren“, so der Food-Experte.

Generell geht der Trend hin zu salzigen Snacks: „Die Leute sind coronabedingt mehr zu Hause, das Snacken ersetzt abendliche Restaurantbesuche“, so Klaus Lützig. Neben Klassikern wie Funny Chips Ungarisch oder Pringles sind Kichererbsen- und Linsenchips sowie Nachos sehr gefragt. Lützig: „Diese Neuheiten machen innerhalb der Produktkategorie salzige Snacks mittlerweile bis zu einem Viertel des Absatzes der Hersteller aus. Wer Platz hat, sollte sie ins Sortiment aufnehmen.“ Beim süßen Gebäck entwickeln sich die Cookies besonders gut, bei den Süßwaren sind die Riegel nach wie vor – und mit Sicherheit auch künftig – die stärkste Variante, so Klaus Lützig. „Die Gewinner sind hier der Hanuta-Riegel, die kinder cards von Ferrero sowie der Knoppers-Riegel.“

## Foodservice-Trends: verpackte Snacks und pflanzliche Alternativen

Auch der Bereich Foodservice war und ist von den Auswirkungen der Corona-Pandemie geprägt. „Verpackte Frische-Artikel, wie beispielsweise die Snacks von Go Fresh, liegen in der Verbrauchergunst zu Corona-Zeiten vorn. Hier sollten Shopbetreiber auf die klassischen Ankerprodukte wie zum Beispiel belegte Käse-

brötchen setzen. Diese stehen für Stabilität und Zuverlässigkeit – also für genau das, wonach sich der Endverbraucher jetzt sehnt“, sagt Peter Ganghof, der den Bereich Foodservice bei Lekkerland in Deutschland leitet. Im Gegensatz zu den verpackten, simplen Klassikern waren unverpackte, extravagante Produktrezepturen in den vergangenen Monaten unterwegs weniger gefragt – und das wird wohl erst mal so bleiben.

Von besonderer Bedeutung ist es zudem, gewissenhaft auf Sauberkeit und die konsequente Einhaltung der Hygienevorschriften zu achten. Peter Ganghof: „Hygiene ist jetzt das A und O! Es gilt Vertrauen und Sicherheit zu schaffen. Corona hat dazu geführt, dass sich der Konsument wieder mehr mit den Themen Qualität und Ernährung befasst. Eine Folge davon ist, dass gesunde Versorgung to go immer wichtiger wird.“ Um zu gewährleisten, dass die höchsten hygienischen Standards eingehalten werden, sollten Shopbetreiber ihre Mitarbeiter in puncto Hygiene gut schulen, ihre Hygieneprozesse insgesamt überarbeiten und ihre Verpackungskonzepte verbessern.

„Ein weiterer Trend, der in den kommenden Monaten an Relevanz gewinnen könnte, sind pflanzliche Alternativen zu tierischen Produkten“, so Peter Ganghof weiter. „Im Bereich Backwaren sind Salted-Caramel-Produkte sehr gefragt. Besonders gut laufen



### BELIEBT BEI VERBRAUCHERN

Verpackte Frische-Artikel, wie etwa die Snacks von Go Fresh, liegen in der Verbrauchergunst zu Corona-Zeiten vorn.



## Mein Job

zudem die oben erwähnten, gesunden und frischen Produkte wie beispielsweise Go Fresh-Salate und -Wraps.“

Der Lekkerland Foodservice-Experte ist sicher, dass Shopbetreiber mit einem professionellen Bistro-Auftritt und einem optimierten Kaffee-Angebot gut durch das nächste Jahr kommen werden. Denn: „Die Nachfrage nach Snacks und Kaffee wird steigen. Unser Konsumverhalten verändert sich so stark wie nie. Snacks to go und zwischendurch ersetzen zum Teil eine ganze Mahlzeit. Wir essen, wo wir gerade sind. Es gibt keine klassischen Mahlzeiten mehr wie zu Muttis Zeiten.“

### Tabak: Großpackungen bleiben gefragt – ebenso wie potenziell risikoreduzierte Produkte

Im Tabak-Bereich liegen Großpackungen weiterhin im Trend, egal ob im Feinschnitt- oder im Zigarettenbereich. „Dieser Trend wird auch in 2021 anhalten, zumal der Endkonsument immer preisbewusster wird und hier gern zugreift. Deshalb ist es wichtig, Out-of-Stock-Situationen zu vermeiden“, sagt Peter

Pütz, der diesen Bereich bei Lekkerland verantwortet. Auch das Interesse an sogenannten potenziell risikoreduzierten Produkten wie E-Zigaretten, Tabakerhitzern und Nicotine Pouches steigt kontinuierlich. Deshalb sollten Shopbetreiber auch in diesen Bereichen gut sortiert sein. Peter Pütz: „Das gilt auch für Shisha-Tabak: Infolge der Corona-Pandemie hat sich der Heimgebrauch von Shishas deutlich erhöht.“

### Prepaid: weiter hohe Nachfrage nach Bezahlkarten und Sony Playstation Cards

Ebenfalls stark gefragt waren in den vergangenen Monaten Prepaid-Produkte, die bei Lekkerland als „electronic value“ (e-va) bezeichnet werden. Veith Huxohl, Head of Corporate Product Management & Marketing e-va, erklärt: „In den vergangenen Monaten waren die Menschen mehr zu Hause, und dadurch ist die Nutzung von Gaming-, Streaming- und Gambling-Plattformen massiv gestiegen.“

Insbesondere stark gewachsen ist die Paysafecard, da infolge der coronabedingten Einschränkungen mehr von zu Hause aus gewettet

wurde. Aber auch bei Netflix und Sony Playstation Cards ist die Nachfrage deutlich gestiegen. Klassische Geschenkkarten wie IKEA, H&M, C&A etc. waren dagegen weniger gefragt, schließlich gab es weniger Feiern, anlässlich derer etwas verschenkt werden konnte.

„Ein wachsendes Interesse sehen wir auch im Bereich der Handylaufzeitverträge“, berichtet Veith Huxohl weiter. „Diese werden zunehmend im Internet abgeschlossen, aber auch an neuen POS wie Tankstellen. Hier bestehen echte neue Verdienstmöglichkeiten mit margenstarken Produkten für die Händler.“



**KRISENSICHER**  
Im Bereich Tabak  
bleiben Großpackungen  
gefragt – ebenso wie  
potenziell risikoreduzierte  
Produkte.

## Non-Food: Gefragt sind Markenprodukte

Dass Kunden derzeit gerne viele „Einkäufe“ bei einem Stopp erledigen und gezielter einkaufen, kommt auch dem Elektronikzubehör- und Geschenkartikel-Sortiment von Untergangsversorgern zugute. „Voraussetzung hierbei ist jedoch, dass der Endverbraucher das Produkt auf Anhieb versteht und alle Informationen zum Produkt auf einen Blick erhält“, so Katja Rochow, Geschäftsführerin der Lekkerland Tochtergesellschaft amv, die auf Non-Food-Produkte spezialisiert ist. „Hier spielen eine übersichtliche Präsentation und eine sichtbare Preisauszeichnung eine wichtige Rolle. Außerdem ist es wichtig, dem Non-Food-Sortiment einen festen Platz im Shop einzuräumen, sodass der Kunde gezielt kaufen kann und weiß, wo er etwas findet.“ Während Souvenirartikel, die vor allem von ausländischen Touristen gekauft werden, im von Reisebeschränkungen geprägten Corona-Jahr verständlicherweise schlecht abschnitten, liefen Elektronikzube-



**GUTE GESCHÄFTE**  
Trotz Corona laufen Geschenkartikel wie Kaffeebecher und Elektronikzubehör nach wie vor sehr gut – das dürfte auch im kommenden Jahr so bleiben.

hör und Geschenkartikel nach wie vor sehr gut – und so dürfte es im kommenden Jahr weitergehen.

Dabei ist auffällig, dass Marken gerade in Zeiten der Unsicherheit immer wichtiger werden. Katja Rochow: „Ein Markenprodukt erleichtert dem Konsumenten die Kaufentscheidung – der Kunde muss nicht lange überlegen, er weiß genau, was er für sein

Geld bekommt. Das sehen wir beim Elektronikzubehör – hier haben wir neben Hama jetzt auch Apple-Originalzubehör im Sortiment.“



Jederzeit aktuelle Informationen zu den Auswirkungen der Corona-Pandemie und viele weitere Tipps für Ihr Geschäft finden Sie in unserem Online-Magazin „Unterwegs“ unter: [Lekkerland.de/magazin](http://Lekkerland.de/magazin)

**LEIBNIZ**  
**DOPPELT**  
**LECKER**  
FÜR UNTERWEGS.



Lekkerland Art.-Nr.: 166463



Lekkerland Art.-Nr.: 386854

**JETZT**  
bestellen!

# EXPERTEN- TIPPS FÜR 2021

Die Experten von Lekkerland kennen sich in Sachen **SORTIMENTSGESTALTUNG** und **TRENDS** bestens aus. Als Lekkerland Kunde können Sie davon profitieren.



„Ein Augenmerk sollten Shopbetreiber 2021 auf das neue Thema ‚Hard Seltzer‘ legen.“

**MICHAEL KORTEN**  
Director Category Beverages,  
Lekkerland Deutschland  
GmbH & Co. KG



„Eine wachsende Nachfrage sehen wir im Bereich der Handylaufzeitverträge.“

**VEITH HUXOHL**  
Head of Corporate Product Management & Marketing e-va,  
Lekkerland Deutschland GmbH & Co. KG



„Die Nachfrage nach Snacks und Kaffee wird weiter steigen.“

**PETER GANGHOF**  
Vice President Foodservice,  
Lekkerland Deutschland  
GmbH & Co. KG



„Marken werden gerade in Zeiten der Unsicherheit immer wichtiger – so auch im Elektronikbereich.“

**KATJA ROCHOW**  
Geschäftsführerin,  
amv GmbH



„2021 wird es viele Neueinführungen geben, die durch große TV- und Social-Media-Werbung viel Aufmerksamkeit bei den Konsumenten generieren werden.“

**KLAUS LÜTZIG**  
Director Category Food,  
Lekkerland Deutschland  
GmbH & Co. KG



„Besonders im Trend liegen weiterhin Großpackungen, sowohl im Feinschnitt- als auch im Zigarettenbereich.“

**PETER PÜTZ**  
Director Category Tobacco,  
Lekkerland Deutschland  
GmbH & Co. KG



# NEUE IMPULSE MIT TAKE AWAY!



Impulse. Erfolg. Emotionen.

## Noch nie war Take Away so wichtig!

Setzen Sie auf beliebte Topseller und Schnelldreher, kontrollieren Sie den Wareneinsatz und optimieren Sie Ihre Zubereitungsprozesse. Mit den spezialisierten Food-Lösungen von SALOMON FoodWorld® ist Ihre unsichere Zukunft sicher!

Burger haben in den letzten Monaten nochmals an Bedeutung für den Außer-Haus-Markt gewonnen. Dies wurde nochmals in einer Befragung deutlich, wo nun noch mehr Entscheider und Gastronomen Burger als Top-Gericht einschätzen. Dies deckt sich auch mit dem Bedürfnis der Kunden, im Foodservice Markt etwas zu konsumieren – was sie zu Hause nicht bekommen: Burger. Dementsprechend darf der flexible Trendsetter Burger auf keinem Menüboard oder Speisekarte fehlen.



**Crunchy Chik'n® Burger**

- Aus reinen Hähnchenbrust-Filetstückchen
- Besonders crunchige Flakes-Panade
- 100 % gegart = 100 % Produktsicherheit



**Quick & Easy Burger**

- Besonders schnelle und einfache Zubereitung
- Mit pikanter Grillnote
- Gegerarter Burger = 100 % Produktsicherheit



**Homestyle Burger Bun**

- Außen kross und innen superlocker
- Im Steinofen unregelmäßig aufgebrochen
- Im Sandwichschnitt vorgeschnitten



**Mediterranean Veggie Burger**

- Unpaniert, natürlich, leicht
- Grillgemüse, Pesto, getrocknete Tomaten
- Ideal für Vegetarier und Veganer



**Buffalo Chik'n® Burger**

- Spicy, mit authentischer Butternote
- Knusprig, grobe Panade
- 100 % gegart = 100 % Produktsicherheit



**Pulled Chik'n® Burger**

- Schnell, einfach und vielseitig einsetzbar
- Für Ihre individuelle Rezepturgestaltung
- Kalkulationssicherheit



**Fire Roasted Chik'n® Steak**

- Auf offener Flamme gegrillt
- Beste Fleischqualität (5D-Herkunft)
- Von Hand geschnitten



**ARTIKEL INFO**

Art.-Nr.	Barcode	Artikelbezeichnung	Inhalt/Packart
703708		Crunchy Chik'n® Burger 90 g (15 - 17 Stück)	1/1,5 kg Bt.
708392		Crunchy Chik'n® Burger 135 g (10 - 12 Stück)	1/1,5 kg Bt.
693876		Quick & Easy Burger (40 Stück à 100 g)	1/4,0 kg Kt.
831049		Homestyle Burger Bun (36 Stück à 105 g)	1/3,78 kg Kt.
831330		Mediterranean Veggie Burger (10 Stück à ca. 125 g)	1/1,25 kg Bt.
831309		Buffalo Chik'n® Burger (10 – 12 Stück à ca. 135 g)	1/1,0 kg Bt.
171688		Pulled Chik'n® Burger 100 g (24 Stück)	1/2,4 kg Bt.
838880		Fire Roasted Chik'n® Steak (13 - 19 Stück)	1/1,5 kg Bt.

Ab sofort erhalten Sie viele SALOMON FoodWorld® Artikel im praktischen Beutel. Ihre Vorteile: kleine Bestellmengen, geringe Lagerhaltung, einfache Portionierung – direkt aus dem Beutel entnehmen.



the convenience company



1



2



# GUT GERÜSTET FÜR DIE ZUKUNFT

## 1. BREITES ANGEBOT

Neben einer großen Auswahl an Getränken, Tabak- und Süßwaren gibt es bei Weilbach in Potsdam ab sofort auch frische Snacks und Kaffeespezialitäten aus dem FRESH AND TASTY-Bistro.

## 2. GUT AUFGESTELLT

Jens Weilbach betreibt insgesamt 13 Shops.

Jens Weilbach versorgt mit seinem Shop im Potsdamer Hauptbahnhof jeden Tag Pendler mit frischen Backwaren und Kaffee zum Frühstück. Der Betreiber hat seinen Laden kürzlich komplett renoviert - und setzt seitdem auch auf das MODULARE BISTROKONZEPT FRESH AND TASTY von Lekkerland.



### 3. BELIEBTE SNACKS

Auch süße Backwaren wie Muffins finden am Potsdamer Hauptbahnhof viele Abnehmer.

### 4. DETAILLIERTE ANGABEN

Damit das Produktergebnis stets optimal ist, erhalten die Shopbetreiber und ihre Mitarbeiter für jede der Rezepturen genaue Anleitungen.

**W**er am Potsdamer Hauptbahnhof die Treppen von der S-Bahn in die moderne Bahnhofshalle hochkommt, dem glitzert von schräg gegenüber eine moderne Glastheke entgegen. Darin werden belegte Brötchen, Paninis und Schokomuffins präsentiert. Im Hintergrund blitzen zwei moderne Kaffeeautomaten. Von der Decke zeigen zwei Flatscreens Angebote samt Preisen an. Und über allem leuchtet das blaue Logo der „Weilbach Company“.

Seit 2012 betreibt Jens Weilbach hier im Potsdamer Hauptbahnhof seinen Shop. Es ist einer von 13 Standorten, die er in vier Bundesländern unterhält. Und, dank der Lage, einer der meistfrequentierten. Zumindest in normalen Zeiten – zurzeit ist der Publikumsverkehr infolge der Corona-Pandemie deutlich gebremst. „Aber sonst ist hier jeden Tag ordentlich was los, zu den Pendlern kommen ja

auch noch viele Touristen“, erzählt Jens Weilbach. Neben dem großen Kühlschrank mit Getränken und dem umfangreichen Tabaksortiment ist das Food-Angebot mit belegten Brötchen, Croissants und köstlichen Kaffeespezialitäten der Lekkerland Marke Coffee Bean Company zentral für Weilbachs Shop.

### Vor Ort überzeugt

Bis vor Kurzem hatte der Unternehmer sein Food-Angebot noch auf eigene Faust sehr erfolgreich zusammengestellt. Doch vor rund zwei Monaten schloss er seinen Shop für drei Tage komplett, um Räume und Einrichtung auf Vordermann zu bringen. Und weil Jens Weilbach im Zuge der Renovierung mal etwas Neues ausprobieren wollte, gestaltete er seinen Shop dabei gleich mit dem modula-

ren Bistrokonzept FRESH AND TASTY von Lekkerland um. Dessen Vorteile und die damit verbundenen Möglichkeiten hatte er ein Jahr zuvor in der Foodservice-Akademie von Lekkerland im nordrhein-westfälischen Frechen aus eigener Anschauung kennengelernt.

FRESH AND TASTY lässt sich individuell an die Wünsche der Shopbetreiber und an die Situation vor Ort anpassen (siehe Kasten auf Seite 16). Zugleich entwickelt Lekkerland das Produktangebot kontinuierlich weiter und berücksichtigt dabei unter anderem die Präferenzen der Konsumenten – etwa durch eine neue Backware jeden Monat. „So können wir das Optimum aus jedem Shop herausholen“, erklärt Thomas Welter, Lekkerland Gebietsverkaufsleiter im Bereich Foodservice. Er und Shopbetreiber Weilbach kennen sich schon seit mehr als 15 Jahren. „Wir sind eingespielte Partner“, sagen beide wie aus einem Mund.



### Ausgiebige Schulung

Die beiden Partner setzten sich zusammen, entwarfen gemeinsam unter anderem die neue Food-Theke, die dann der Brandenburger Ladenbauer Block errichtete, und stellten aus den Rezepturen des FRESH AND TASTY-Top-Bistrosortiments die passenden



## Mein Job

zusammen. Zu dem Konzept gehört auch eine ausgiebige Schulung der Mitarbeiter, nach deren Durchführung jeder FRESH AND TASTY-Partner zukünftig nach dem erfolgreichen Abschluss eines Onlinetests eine Zertifizierung zum „Bistro-Master“ durch Lekkerland und den Schulungspartner ICA erhält.

In Potsdam brachte Lekkerland Foodservice-Experte Thomas Welter den sechs Shop-Angestellten der „Weilbach Company“ zwei Tage lang alles bei, was sie für ein exzellentes Foodservice-Business wissen müssen: von den Hygienevorschriften bis zur korrekten Zubereitung eines großen Latte macchiato. Danach unterstützte Thomas Welter das Team noch weiter bis zur Wiedereröffnung des Shops, um sicherzustellen, dass wirklich alles reibungslos läuft.

Neben dem FRESH AND TASTY-Angebot bezieht Shopbetreiber Jens Weilbach auch fast sein gesamtes restliches Sortiment über Lekkerland. Dazu gehören zum Beispiel hochwertige Spirituosen wie ausgesuchte schottische Whiskys oder eine Auswahl an angesagten Gins, mit denen er seine Kunden begeistert. „Lekkerland unterstützt mich mit einem hohen Grad an Kompetenz“, sagt er, „da sind echte Profis am Werk.“

### Gefragt: verpackte Snacks

Seit dem Neustart mit FRESH AND TASTY freut sich Jens Weilbach über die moderne und offene Optik im Eingangsbereich. Dank des neuen Konzepts nutzen seine Kunden den Shop nun noch mehr als Bistro. Sie lassen sich Panini



„Die frischen Snacks und Kaffeespezialitäten aus unserem neuen FRESH AND TASTY-Bistro werden außerordentlich gut angenommen.“

JENS WEILBACH  
Inhaber, Weilbach Company

aufbacken oder einen Kaffee aus frisch gemahlene Bohnen brühen. Sogar die belegten Käsebrötchen können Jens Weilbachs Mitarbeiter nun aufbacken – und zwar so auf den Punkt genau, dass Käse und Tomaten im Inneren weiter frisch und knackig bleiben.

Besonders die verpackten Wraps, Sandwiches oder Salate aus dem Go Fresh-Sortiment gehen Jens Weilbach zufolge zurzeit häufiger über den Tresen als in der Zeit vor Corona. „Das wird außerordentlich gut angenommen, weil die Menschen hygienisch verpackte Snacks bevorzugen“, berichtet der Shopbetreiber. Auch darum habe die Renovierung schon jetzt für deutlich mehr Kunden gesorgt. Und das trotz des zurzeit insgesamt gebremsten Publikumsverkehrs im Potsdamer Hauptbahnhof. „Wenn die Lage irgendwann wieder normal ist“, sagt Jens Weilbach, „dann sind wir gut gerüstet.“



Weitere Informationen zum modularen Bistrokonzept FRESH AND TASTY erhalten Sie von Ihrem Lekkerland Ansprechpartner sowie im Internet unter: [Lekkerland.de/dienstleistungen/bistro-konzepte/](https://Lekkerland.de/dienstleistungen/bistro-konzepte/)



FRESH AND TASTY

## Das 360°-Bistrokonzept von Lekkerland

FRESH AND TASTY ist die Rundum-sorglos-Lösung von Lekkerland für das Bistrogeschäft.

Weil das Konzept modular aufgebaut ist, können Shopbetreiber individuell auswählen, welche Bestandteile sie nutzen möchten. So planen Lekkerland Experten für sie auf Wunsch den Ladenbau mit, unterstützen sie beim Zusammenstellen des Sortiments und schulen das Shop-Team. Lekkerland stellt Geräte, kostenfreie Starterpakete (Zubehör und Werbematerial) – und liefert natürlich auch die notwendigen Produkte.



### 1. AROMATISCH

Weil die Bohnen des Coffee Bean Company-Kaffees schonend in der Trommel geröstet werden, sind sie besonders vollmundig im Geschmack.

Coffee Bean Company Brazil Coffee Crema, 100% Arabica, 6 x 1000 g Pg. (Art.-Nr. 149751) • Coffee Bean Company Brazil Coffee Espresso, 100% Arabica, 6 x 1000 g Pg. (Art.-Nr. 149679)

### 2. LECKERE SPEZIALITÄTEN

Mit dem FRESH AND TASTY-Bistro sind auch die Kaffeespezialitäten der Coffee Bean Company in das Potsdamer Bistro eingezogen.

### 3. EINGESPIELTES TEAM

Jens Weilbach (links) und Thomas Welter, Lekkerland Gebietsverkaufsleiter Foodservice, arbeiten bereits seit mehr als 15 Jahren vertrauensvoll zusammen.



# STARKER UMSATZ FÜR DIE KASSE

LL Art.-Nr.:  
82944



LL Art.-Nr.:  
528109



LL Art.-Nr.:  
50322



LL Art.-Nr.:  
49981



LL Art.-Nr.:  
479043



LL Art.-Nr.:  
81090



## DIE NR. 1 BONBONMARKE

IM CONVENIENCE-KANAL\*



## IHR LEITFADEN FÜR MEHR ROTATION:

**MEHR KUNDEN ZU KÄUFERN MACHEN:**  
Platzierung von Fisherman's Friend Top Artikeln

**BESSERE ORIENTIERUNG:**  
Atemerfrischer in einem Block platzieren

**IMPULSKÄUFE ERHÖHEN:**  
Artikel nach Verwendungszweck & Verpackungsformat sortieren

\* Quelle: IRI Trade Panel, Tankstellen + Conv. Shops nach Konzern, Umsatz Bonbonmarkt, MAT KW 34/2020



**FISHERMAN'S FRIEND**



STARKE MARKENMEHRWERT  
www.cfp-brands.de



Serie  
**CATEGORY  
CHECK**  
Teil 14

# DIE TOP 30: FOODSERVICE-PRODUKTE

Belegte Brötchen sowie süße und herzhaft Backwaren zählen zu den beliebtesten SNACKS des UNTERWEGSKONSUMS. Hier erfahren Sie, welche die Topseller sind, welche Produkte Lekkerland empfiehlt und mit welchen Alternativen unserer Eigenmarke my basics Sie gute Qualität zu fairen Preisen erhalten.



**PETER GANGHOF**  
Vice President Foodservice,  
Lekkerland Deutschland  
GmbH & Co. KG

INTERVIEW

# „Setzen Sie auf einfache, bekannte Produkte ohne viel Schnickschnack!“

Peter Ganghof, Vice President Foodservice bei Lekkerland, weiß, was Sie beim Verkauf von FOODSERVICE-PRODUKTEN jetzt beachten müssen.



**PRAKTISCH**  
Der Lollo-Bionda-Salat muss vor dem Verzehr nicht mehr gewaschen werden.

Lollo-Bionda-Blätter, gewaschen, 1 x 250 g Bt. (Art.-Nr. 148092)

Herr Ganghof, warum ist es wichtig, dass Shopbetreiber auch oder gerade in Krisenzeiten wie Corona im Bereich Foodservice Ankerprodukte wie klassische Käse- und Wurstbrötchen im Angebot haben?

PETER GANGHOF: Es geht um Vertrauen! Viele Endverbraucher haben in der Krise ihr Kaufverhalten angepasst oder verändert. Aber es gibt auch die Kunden, die ihre Gewohnheiten nicht einfach ablegen. Hier sind die genannten Ankerprodukte elementar wichtig. Einfache, bekannte Produkte ohne viel Schnickschnack, die für Zuverlässigkeit und Stabilität stehen!

Wie wichtig ist die Produktqualität der Backwaren? Und woran können sich Shopbetreiber diesbezüglich orientieren?

Brot und Brötchen sind die Basis für die beliebtesten Snackzubereitungen in Deutschland. Hier muss die Qualität einfach stimmen! Wir nehmen uns bei Lekkerland viel Zeit, die richtigen Artikel für den Endverbraucher auszuwählen. Es ist sicher nicht immer einfach, sich für einen bestimmten Artikel zu entscheiden. Hierfür haben wir unsere Lekkerland Foodservice-Icons eingeführt, die Shopbetreibern auf den ersten Blick verraten, welche die Topseller in der jeweiligen Category sind, welche Produkte Lekkerland empfiehlt und mit welchen Alternativen unserer Eigenmarke my basics sie gute Qualität zu fairen Preisen erhalten. Sie helfen unserem Kunden, genau das passende Produkt für sich auszuwählen. Ob Spartipp oder Lekkerland Liebling, ob Premium oder Topseller, beste Qualität steht bei Lekkerland immer im Fokus.

Was gilt es beim Verkauf von Snacks derzeit besonders zu beachten?

Hygiene war schon immer ein wichtiges Thema, wenn es um den Verkauf von Lebensmitteln und Snacks ging. Durch Corona rückte es noch deutlicher in den Blickwinkel der Verbraucher, wobei das Thema Vertrauen aktuell eine sehr wichtige Rolle spielt. Trägt der Mitarbeiter an der Verkaufstheke Handschuhe bei der Zubereitung oder beim Überreichen der Ware? Trägt der Mitarbeiter einen Mundschutz? Wie ist der Gesamteindruck der Theke? Ist der Shop insgesamt sauber? Schon diese Faktoren können aktuell beeinflussen, ob der Kunde einen Snack im Bistro kauft oder nicht. Zusätzlich steigen die Verkaufszahlen von verpackten Artikeln weiter. Ich denke, es sollte eine gesunde Mischung des Angebots geben. Hier spielen Verpackungen sicher eine große Rolle. Geben Sie Ihren Kunden ein gutes Gefühl von Vertrauen und Sicherheit. So wird Ihr Bistro auch weiterhin erfolgreich laufen.



1

2

3

### ORIENTIERUNGSHILFEN

Die Lekkerland Foodservice-Icons helfen Ihnen, Topseller und Lekkerland Empfehlungen auf einen Blick zu erkennen - beispielsweise auf der folgenden Seite.



Lekkerland Liebling



Topseller



4

### HERZHAFTE SNACKS

Unterwegs sind herz hafte Snacks gefragt, die echte Sattmacher sind. Dazu zählen unter anderem Bockwürste, Schnitzel, Frikadellen und Leberkäse im Brötchen.

4 Meister-Bockwurst (20 x 100 g Saitling), 1 x 2 kg Pg. (Art.-Nr. 895067) • 5 Meat Selection Knusperschnitzel gebraten (ca. 60 x 120 g), 1 x 7200 g Bt. (Art.-Nr. 022286) • 6 Opa Jupps Pfännchenfrikadelle, 32 x 125 g St. (Art.-Nr. 603435) • 7 Leberkäse Classic, 1 x 1800 g St. (Art.-Nr. 697725)



5




































6

**BELIEBTE KLASSIKER**  
Mit Remoulade oder Butter bestrichene und mit Salat, Tomaten- und Gurkenscheiben sowie Salami, Schinken oder Käse belegte Backwaren zählen zu den beliebtesten Snacks der Unterwegsversorgung.

- 1 Gouda Jung, 48 % Fett (25 x 20 g Scheiben), 1 x 500 g Pg. (Art.-Nr. 577084)
- 2 Kochschinken (28 Scheiben), 1 x 500 g Pg. (Art.-Nr. 330854)
- 3 Salami (34 Scheiben), 1 x 500 g Pg. (Art.-Nr. 330190)



Bei Fragen zum Lekkerland Foodservice-Sortiment wenden Sie sich an Ihren bekanntesten Lekkerland Ansprechpartner.

FOODSERVICE-KATEGORIEN → PRODUKT-KATEGORIEN ↓	 DER TOPSELLER	 DER LECKERLAND LIEBLING	 DIE GÜNSTIGE ALTERNATIVE
<b>FRÜHSTÜCKSBRÖTCHEN</b>	<b>1</b>  Frühstücksbrötchen Schrippe 112 x 75 g St. (Art.-Nr. 470442)	 Schnittbrötchen bemehlt 90 x 75 g St. (Art.-Nr. 710358)	 Bäckerbrötchen 80 x 75 g St. (Art.-Nr. 602059)
<b>KÖRNERBRÖTCHEN</b>	<b>2</b>  Kürbiskernbrötchen 40 x 90 g St. (Art.-Nr. 045347)	 Bauernbrötchen mit Saaten 60 x 90 g St. (Art.-Nr. 705417)	 Erhältlich ab dem 2. Quartal 2021
<b>LAUGENBREZELN</b>	<b>3</b>  Super Laugenbrezeln 40 x 170 g St. (Art.-Nr. 330885)	 Laugenbrezel „schwäbische Art“ mit Salzbeipack, 54 x 110 g St. (Art.-Nr. 677498)	 Laugenbrezel „schwäbische Art“, 80 x 110 g St. (Art.-Nr. 470175) Außerdem erhältlich ab dem 2. Quartal 2021: my basics Maxi Laugenbrezel
<b>LAUGENSTANGEN</b>	<b>4</b>  Laugenstange Teigling mit Salzbeipack 35 x 110 g St. (Art.-Nr. 085583)	 Laugenstange mit Schnitt 120 x 100 g St. (Art.-Nr. 281229)	 Laugenstange mit Salzbeipack 100 x 110 g St. (Art.-Nr. 601878) Außerdem erhältlich ab dem 2. Quartal 2021: my basics Maxi Laugenstange
<b>BUTTERCROISSANTS</b>	<b>5</b>  Maxi Buttergipfel 80 x 80 g St. (Art.-Nr. 382289)	 Croissant de Tradition 70 x 90 g St. (Art.-Nr. 547448)	 Premium Buttercroissant 80 x 80 g St. (Art.-Nr. 602061)
<b>CROISSANTS GEFÜLLT MIT NUSS-NOUGAT</b>	<b>6</b>  Buttercroissant mit Nuss-Nougat-Creme 64 x 90 g St. (Art.-Nr. 114925)	 Nuss-Nougat-Creme-Gipfel 60 x 100 g St. (Art.-Nr. 279232)	 Schoko-Nuss-Croissant 48 x 90 g St. (Art.-Nr. 601339)
<b>CROISSANT(BRÖTCHEN) GEFÜLLT MIT SCHOKOLADE</b>	<b>7</b>  Buttercroissant mit Schokoladencreme 60 x 100 g St. (Art.-Nr. 114672)	 Croissant gefüllt mit Schokolade 80 x 85 g St. (Art.-Nr. 094479)	 Erhältlich ab dem 2. Quartal 2021
<b>CROISSANTS GEFÜLLT MIT MARZIPAN</b>	<b>8</b>  Croissant gefüllt mit Marzipan mit Mandeldekor 60 x 85 g St. (Art.-Nr. 764303)	 Marzipan Buttercroissant 60 x 90 g St. (Art.-Nr. 156825)	 Erhältlich ab dem 2. Quartal 2021
<b>CROISSANTS MIT HERZHAFTER FÜLLUNG</b>	<b>9</b>  Schinken-Käse-Croissant ganze Scheibe 50 x 100 g St. (Art.-Nr. 114367)	 Wienerle Croissant 40 x 100 g St. (Art.-Nr. 460493)	 Schinken-Käse-Buttercroissant 60 x 100 g St. (Art.-Nr. 602058)
<b>GEFLÜGELROLLEN</b>	<b>10</b>  Geflügelrolle 34 x 145 g St. (Art.-Nr. 566681)	 Geflügelrolle Premium 20 x 155 g St. (Art.-Nr. 820691)	 Erhältlich ab dem 2. Quartal 2021

# Kling Kässchen, Klingelingeling

## JUICY DROP POP

Lolly mit saurem Flüssigcandy im Dosierspender  
Inhalt Tray: 12 Stück  
LL Art. Nr.: 386330



## JUICY DROP GUMMIES

Fruchtgummi mit Flüssigcandy im Dosierspender  
Inhalt Tray: 12 Stück  
LL Art. Nr.: 461878



## JUICY DROP BLASTS

Gemischte Kaubonbons gefüllt mit  
saurem Brausepulver  
Inhalt Tray: 12 Stück  
LL Art. Nr.: 601112



**Frohe Weihnachten und einen Guten Rutsch ins Neue Jahr  
wünschen DOK und die Bazooka Candy Brands**





# AUS UNSEREM SORTIMENT

Über diese  
PRODUKTNEUHEITEN  
UND BESTSELLER  
freuen sich Ihre Kunden.

## NEU von Tri d'Aix: Head Bangers - Crazy Sour Sweets in zwei Beutelvarianten

Frech, unverschämt, aggressiv, aufregend, rebellisch, furchtlos – einfach sensationell Sour! Das sind die neuen Crazy Sour Bonbons in den Geschmacksrichtungen Erdbeere & Himbeere-Zungenfärber und die Kaubonbonnstreifen in der Variante Apfel & Erdbeere von Head Bangers. „THE SWEETS THAT BITE YOU BACK“.

1 Tri d'Aix Head Bangers Bars Sour Apfel & Erdbeere Flavour, 16 x 200 g Bt. (Art.-Nr. 604954) • 2 Tri d'Aix Head Bangers Balls Crazy Sour Himbeere & Erdbeere Flavour, 16 x 135 g Bt. (Art.-Nr. 604955)



## Neu: Kräuterwasser von Gerolsteiner in drei würzig-frischen Sorten

Kräuter erleben einen wahren Hype. Kein Wunder: Die grünen Gewächse mit altbekannten Heilkräften sind gesund und lecker. Gemeinsam mit abwechslungsreichen Fruchtsäften und dem erfrischenden Mineralwasser aus der Vulkaneifel entstehen beim Kräuterwasser von Gerolsteiner drei ganz besondere, kalorienarme Kombinationen.

Die Sorten Ingwer-Zitronengras, Mirabelle-Melisse und Apfel-Melisse-Lavendel klingen nicht nur vielversprechend – sie halten ihr Versprechen auch!

1 DPG Gerolsteiner Kräuterwasser Ingwer-Zitronengras, 6 x 0,75 l Fl. (Art.-Nr. 544309) • 2 DPG Gerolsteiner Kräuterwasser Apfel-Melisse-Lavendel, 6 x 0,75 l Fl. (Art.-Nr. 544241) • 3 DPG Gerolsteiner Kräuterwasser Mirabelle-Melisse, 6 x 0,75 l Fl. (Art.-Nr. 544316)



## Erfolg hält jung – auch nach über 30 Jahren ist Corny stark unterwegs

Nach einem großen Relaunch erscheinen die beliebten Corny-Riegel ab Januar in einem neuen, modernen Look: Mit einem aktualisierten Logo, neuen Verpackungsfarben für eine klarere Sortenunterscheidung und bessere Regalwirkung, einem noch stärkeren Appetite-Appeal durch Produkt- und Zutatenabbildungen sowie matten Wicklern, die die Natürlichkeit der Produkte unterstreichen. Auch auf Nachhaltigkeit wurde beim neuen Verpackungsdesign geachtet: Die Riegel sind jetzt in weniger Folie verpackt als zuvor – für weniger Müll!

1 Corny Milch Classic, 24 x 40 g Rg. (Art.-Nr. 059341) • 2 Corny Big Schoko, 24 x 50 g Rg. (Art.-Nr. 019903) • 3 Corny Big Schoko-Banane, 24 x 50 g Rg. (Art.-Nr. 060066) • 4 Corny Haferkraft Cranberry-Kürbiskern, 12 x 65 g Rg. (Art.-Nr. 386429) • 5 Corny Haferkraft Kakao, 12 x 65 g Rg. (Art.-Nr. 386501)





## BIG CITY Pizza Promotion: BIG CITY Pizza essen, Big City erleben!

Wagner bringt als erster Pizzahersteller die digitale Technologie „Augmented Reality“ in die Tiefkühltruhe - und nutzt die bei jungen Leuten so beliebten Kamerafilter auf Instagram und Facebook für eine passgenaue Zielgruppenansprache:

**BIG CITY Pizza-Fans können per Smartphone-Scan eines auf den Promo-Faltschachteln abgedruckten QR-Codes verschiedene Kamerafilter aktivieren, um spannende „Augmented Reality“-Spiele oder witzige Selfie-Videos zu erleben. Das Installieren einer separaten App ist nicht notwendig.**

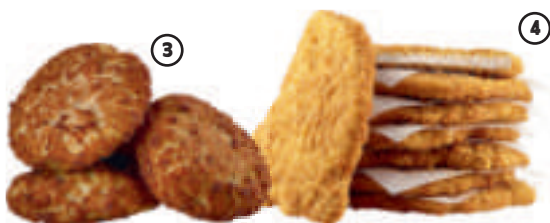
Wagner Big City Pizza Sydney, 5 x 425 g Pg. (Art.-Nr. 830342)



## Noch nie war Take Away so wichtig!

In der aktuellen Situation gibt es eine Vielzahl an Herausforderungen - und neue Ideen und Lösungen sind gefragt denn je. Unser Tipp: Setzen Sie auf beliebte Topseller und Schnelldreher wie Schnitzel, Frikadellen oder Chick'n Fingers, kontrollieren Sie den Wareneinsatz, und optimieren Sie Ihre Zubereitungsprozesse. Mit den spezialisierten Food-Lösungen von SALOMON FoodWorld ist das kein Problem: **Mit Homestyle Chik'n Fingers Buttermilk, den Fire Roasted Chik'n Fingers, der HIT „Unsere Beste“ Frikadelle und den MEAT SELECTION Knusperschnitzeln gibt es viele Köstlichkeiten, die auf keinem Menüboard und auf keiner Speisekarte fehlen sollten!**

1 Salomon Homestyle Chik'n Fingers Buttermilk, 1 x 1 kg Bt. (Art.-Nr. 857465) • 2 Salomon Roasted Chik'n Fingers, 1 x 1 kg Bt. (Art.-Nr. 708296) • 3 Salomon „Unsere Beste“ Frikadelle, 24 x 125 g St. (Art.-Nr. 095950) • 4 MEAT SELECTION Knusperschnitzel gebraten, 1 x 7200 g Bt. (Art.-Nr. 022286)



# BECHERN

à la **KLUTH**

**Passt immer:**

Voller Genuss  
im praktischen  
Snackbecher



[www.kluth.com](http://www.kluth.com)

KLUTH Studentenfutter  
Be 125 g  
Artikelnummer = 850035  
VPE: 8 x 125 g



KLUTH Nuss-Mix  
geröstet & gesalzen Be 115 g  
Artikelnummer = 788363  
VPE: 8 x 115 g



## NACHHALTIGKEIT:

# UMWELT SCHÜTZEN UND UMSATZCHANCEN NUTZEN

Mit RECUP können Sie dazu beitragen, EINWEGMÜLL zu vermeiden. Als Teilnehmer an TOO GOOD TO GO engagieren Sie sich als Shopbetreiber aktiv gegen LEBENSMITTELVERSCHWENDUNG. Lekkerland ist Kooperationspartner beider Unternehmen und ermöglicht seinen Kunden eine bequeme Registrierung. Bei RECUP erhalten Sie als Lekkerland Kunde zudem ein kostenloses Werbemittelpaket.

## WERDEN SIE ESSENSRETTER

Als Partner im Kampf gegen Food Waste machen Sie LEBENSMITTELÜBERSCHÜSSE zu Umsatz - und schonen die Umwelt.

**W**eltweit wird ein Drittel aller Lebensmittel verschwendet. Gerade in der Gastronomie und im Einzelhandel ist Mehrproduktion jedoch schwer zu vermeiden. Genau hier setzt TOO GOOD TO GO an: Damit leckeres Essen nicht verschwendet werden muss, können Sie Ihre überschüssigen Mahlzeiten zu einem vergünstigten Preis an Selbstabholer über die TOO GOOD TO GO-App anbieten. Mittlerweile sind bereits mehr als 5.000 Gastronomiebetriebe, Shops, Supermärkte, Bäckereien und Hotels bei TOO GOOD TO GO an Bord, die gemeinsam schon mehr als 5,1 Millionen Mahlzeiten gerettet haben. Ein weiteres Plus: Mit TOO GOOD TO GO erreichen Shopbetreiber neue Kundschaft. Im Durchschnitt kommen drei von vier Essensretter als reguläre Kunden wieder!

**JETZT  
PARTNER  
WERDEN!**

**1. ANMELDUNG**  
Sie melden sich über folgende Landingpage bei TOO GOOD TO GO als Partner an:  
<http://bit.ly/lekkerland2020>

**3. ÜBERRASCHUNGSTÜTE**  
Der Inhalt einer TOO GOOD TO GO-Tüte ist immer eine Überraschung. Es handelt sich um übrig gebliebene Lebensmittel oder Speisen. Es können betriebseigene oder kompostierbare Verpackungen in Form von Mehrkammer-Boxen und Tüten über TOO GOOD TO GO bestellt und genutzt werden. Die Überraschungsportion sollte einen Verkaufswert von ca. 7,50 bis 12 € beinhalten.

**5. GUTSCHRIFT**  
Ihr Geld bekommen Sie von TOO GOOD TO GO überwiesen.

**2. BESTELLUNG**  
Die Kunden kaufen ihre Überraschungstüten über die TOO GOOD TO GO-App und erhalten auf dem Handy einen Kaufbeleg. Die Zahlung erfolgt digital. Der Preis für die Kunden beträgt dabei immer ein Drittel des ursprünglichen Verkaufswerts.

**4. ABHOLUNG**  
Die Kunden kommen während der angegebenen Abholzeit in Ihren Shop, zeigen den Kaufbeleg vor und entwerfen ihn auf ihrem Handy.





# COFFEE TO GO IM PFANDBECHER

RECUP bietet Shopbetreibern eine  
GRÜNE ALTERNATIVE zu Einwegbechern.

**P**ro Stunde werden in Deutschland 320.000 Einwegbecher für Coffee to go verbraucht. Mit RECUP gibt es eine nachhaltige Lösung für das Einwegbecher-Problem. Fast 5.000 Partner in über 40 Städten setzen bereits auf das Pfand-Mehrwegsystem für Kaffee zum Mitnehmen und bieten ihren Kunden gegen 1 € Pfand Coffee to go im RECUP an. Die Becher können deutschlandweit bei allen RECUP-Partnern wieder abgegeben werden, den 1 € Pfand gibt es dann zurück. Sorgfältig gereinigt kann jeder Becher bis zu 1.000 Mal eingesetzt werden. So wird täglich tonnenweise Verpackungsmüll gespart.



Sie haben noch Fragen zu den TOO GOOD TO GO- und RECUP-Partnerschaften? Wenden Sie sich gerne an Ihren Leckerland Ansprechpartner.



#### IHRE VORTEILE:

Sie schonen die Umwelt und sparen sich die Ausgaben für Einwegbecher. Zudem zeigen Sie Ihren Kunden, dass Ihnen Umweltschutz wichtig ist.



**GUTSCHEIN-  
CODE**

Pfand2Go

#### Partner werden – so geht's:

Geben Sie auf der RECUP-Partner-Plattform auf <https://partner.recup.de/account> bei der Anmeldung den Gutscheincode Pfand2Go an. Im Anschluss erhalten Sie POS-Werbematerial im Wert von 25 €.

# MIT BUBBLE GUM ZUM UMSATZ-PLUS!

## FIZZY MELON BUBBLE GUM

### DAS ORIGINAL MIT KERNEN



Bubble Gum Watermelon 300 Stk. (lose)  
LL Art-Nr.: 028337

Bubble Gum Watermelon 80g Beutel  
LL Art-Nr.: 656642

**A tri d'Aix  
INTERNATIONAL**

tri d' Aix GmbH  
Poststraße 43  
D-52477 Alsdorf  
service@tridaix.com

## PLUSTOOLS

# EIN ECHTES PLUS FÜR IHREN SHOP

Mit dem PlusTools-Programm kombiniert Lekkerland AKTIONEN AM POS mit ONLINE-MARKETING, durch das Kunden bei der Online-Suche und in Kartendiensten wie Google Maps auf aktuelle Angebote in Ihrem Shop aufmerksam gemacht werden. Einige neue Services machen PlusTools für Sie als Shopbetreiber nun noch effektiver.

Fotos: Stocksy, Shutterstock, PR

**U**m Shopbetreibern Chancen auf neue Kunden und zusätzliche Umsätze zu bieten, hat Lekkerland 2019 mit PlusTools ein neues Programm gestartet, das POS-Module mit einer verbesserten Auffindbarkeit ihres Shops auf digitalen Karten und in Suchmaschinen kombiniert. Als Nachfolger des TOP-Tipp-Programms bilden dabei auch bei PlusTools verkaufsfördernde Module die tragende Säule. Aktuell sind es 13, darunter das „ThekenPlus“, das ideal für Topseller und schnelldrehende Impulsartikel ist, und das „EisPlus“, das eine hohe Sichtbarkeit für monatlich wechselnde Highlight-Produkte in der Eistruhe gewährleistet. Gefüllt sind alle POS-Module mit besonders beliebten Produkten zu attraktiven Preisen, die Ihre Kunden begeistern.

### Umsatzfördernd: Ihr Shop wird im Web sichtbar

Das eigentliche „Plus“ an den PlusTools ist aber das digitale Marketing, das Sie mit dem Programm zusätzlich gratis erhalten: „Wir erstellen für alle Shopbetreiber, die an dem Programm teilnehmen, Google-My-Business-



**BANNER FÜR EINE BESSERE ANGEBOTS-KOMMUNIKATION**  
Ab sofort können PlusTools-Partner für ihre eigene Social-Media-Werbung auf PlusTools-Aktionsbanner zugreifen, mit denen sie ihre PlusTools-Aktionsware bewerben können.





## Das ThekenPlus

Ideal für Topseller und schnelldrehende Impulsartikel an der Kasse. Ideale Platzierung: direkt neben dem Zahlteiler in Griffhöhe am Kassenzahlplatz.



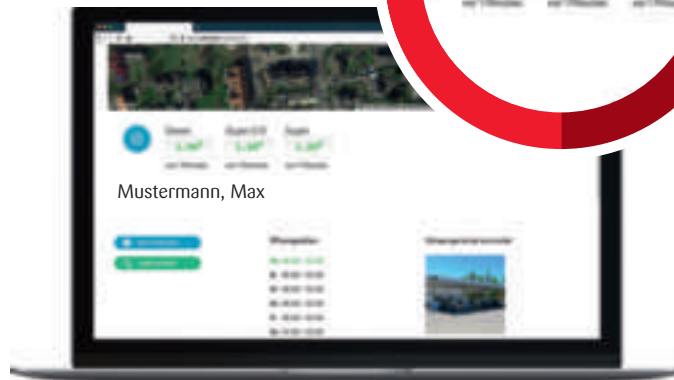
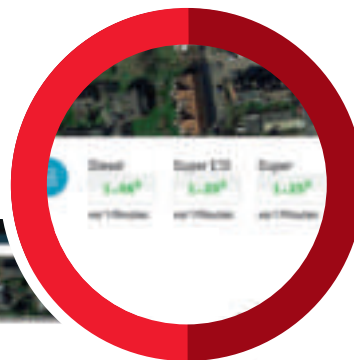
## Das EisPlus

Hohe Sichtbarkeit für ein monatlich wechselndes Highlight-Produkt. Ideale Platzierung: am jeweiligen Sortenfach in Laufrichtung zur Kasse.



## Das ThekenPlus XL

Normal- und Kingsize-Riegel gemeinsam platziert.



Kunden automatisch. Alles, was Sie tun müssen, ist, die Daten, die Ihnen per E-Mail zugesendet werden, zu prüfen, ein aktuelles Bild vom Shop hochzuladen sowie Öffnungszeiten und Angebote einzupflegen. So sind Sie noch schneller startklar.

## Neu: Banner-Download und Anzeige von Spritpreisen

Auch der persönliche Zugang zum PlusTools-Kundenportal, in dem Shopbetreiber ihre im Internet angezeigten Daten wie Öffnungszeiten und Serviceangebote pflegen können, wurde hinsichtlich Bedienung und Nutzerführung optimiert. Ab sofort können dort auch Aktionsbanner heruntergeladen werden, die Sie als PlusTools-Kunde für Ihre anderen digitalen Kanäle, etwa Social Media, verwenden können. Tankstellen haben zudem künftig die Möglichkeit, Verbrauchern ihre aktuellen Kraftstoffpreise über ihre PlusTools-Webseite vollautomatisch anzuzeigen.

### NEUES FEATURE FÜR TANKSTELLENKUNDEN

Seit September werden bei PlusTools Tankstellenkunden die Tankstellenpreise in Echtzeit angezeigt.

Einträge sowie eine digitale Präsenz unter [www.lokal.tips](http://www.lokal.tips), mit denen sie online gefunden werden“, erläutert Stefan Heß, Head of Trade Marketing bei Lekkerland. Die Vorteile für Sie als Shopbetreiber liegen dabei auf der Hand: Ihr Shop wird für potenzielle Kunden sichtbar, die in ihrem Umfeld online nach einer Tankstelle oder einem Kiosk suchen. Vor dem Hintergrund, dass immer größere Teile der Endverbraucher digital „unterwegs“ sind, verschafft Ihnen das neue, umsatzsteigernde Aufmerksamkeit. Und die Chance, Ihren Kundenstamm dauerhaft zu vergrößern.

Praktisch: Bislang mussten Shopbetreiber ihre Online-Präsenz noch selbst aktivieren. Seit Kurzem geschieht dies für alle PlusTools-



Weitere Informationen zum PlusTools-Programm erhalten Sie von Ihrem Lekkerland Außendienstmitarbeiter und auf [plustools.info](http://plustools.info).

# Umsatz-Plus in der kalten Jahreszeit!



Ricola AKTIV-FREI  
Menthol o.Z.  
75 g Beutel  
LL Art.-Nr. 181548

Ricola  
Alpen Salbei o.Z.  
75 g Beutel  
LL Art.-Nr. 88893

Ricola  
Kräuter Original o.Z.  
75 g Beutel  
LL Art.-Nr. 88937

Ricola  
Schweizer Kräuterzucker  
75 g Beutel  
LL Art.-Nr. 89709

Ricola  
Zitronenmelisse o.Z.  
75 g Beutel  
LL Art.-Nr. 88862

1

Ricola ist **Marktführer** im Bonbonmarkt und eine der **Top 3 Marken** im **Convenience-Kanal**<sup>1</sup>.

Ricola ist **Top-Spender** im TV!



> 1 Mrd. Kontakte in der kalten Jahreszeit<sup>2</sup>

Ideal für die kalte Jahreszeit:  
**Jetzt Ricola Beutel ordern und Umsatz ankurbeln!**



<sup>1</sup>Quelle: IRI, Umsatz in €, Gesamtmarkt Bonbon, LEH > 200 qm +A/L/N +DM +APO + TS + Conv. Shops nach Konzernen, MAT KW34/2020

<sup>2</sup>Quelle: The Nielsen Company, Brutto-Media-Aufwendungen 2019, Marktdefinition Ricola: Husten- und Kräuterbonbons exkl. Fisherman's Friend, Deutschland, 2019

## GRATIS HYGIENE-DISPLAY IM SET

Hände-Desinfektion und Einweg Mund-Schutzmasken gehören derzeit unbedingt ins Sortiment. Solange der Vorrat reicht, gibt es zu je einer Verkaufseinheit Dr. Grimm Wiegand's Hände-Desinfektion und Einweg Mund-Schutzmasken jetzt ein **hochwertiges Hygiene-Display gratis**. Weitere Informationen zur Aktion erhalten Sie bei Ihrem Lekkerland Ansprechpartner. Welche **Hygieneregeln und Schutzmaßnahmen** Sie jetzt beachten sollten, lesen Sie ab Seite 30.



## TV RANKING

# Biathlon ist die beliebteste Wintersportart

Während im Sommer „König Fußball“ die Sportberichterstattung dominiert, machen die Fernsehanstalten im Winter vor allem mit Übertragungen von Biathlon-Wettkämpfen Quote: Wie eine Umfrage\* ergab, belegt die Kombinationssportart aus den Disziplinen Skilanglauf und Schießen mit 29 Prozent den ersten Platz auf der Beliebtheitsskala des deutschen TV-Publikums. In der Spitze verfolgen bis zu 7,5 Millionen Zuschauer die Sportevents. Auf Platz zwei des TV-Rankings landete das Skispringen (19 Prozent), Platz drei und vier holten sich Eiskunstlauf (zwölf Prozent) und Eishockey (elf Prozent), Platz fünf belegte Ski alpin (neun Prozent).



In Deutschland gibt es 7,39 Millionen aktive Alpin-Skifahrer, 2,36 Millionen Langläufer und 1,98 Millionen Snowboarder.\*\*

# SICHERHEIT & HYGIENE: DAS A UND O IN CORONA-ZEITEN

Nur wenn sich Verbraucher in Ihrem Shop sicher fühlen, werden sie auch während der Coronakrise bei Ihnen einkaufen. Daher ist es wichtig, dass Sie die derzeit geltenden HYGIENEREGELN und SCHUTZMASSNAHMEN konsequent beachten und umsetzen.

**A**us den Erfahrungen der letzten Monate wissen wir, dass Kunden zurzeit größten Wert auf die Einhaltung der coronabedingten Hygieneregeln und Schutzmaßnahmen legen. Dazu zählt zum Beispiel das Tragen von Handschuhen bei der Zubereitung von Snacks oder das Bereitstellen von Desinfektionsmitteln für die Händedesinfektion – vor allem aber die Einhaltung der von der Bundesregierung bereits im Frühjahr 2020 formulierten AHA-Regeln. Die Buchstaben „A“, „H“ und „A“ stehen dabei für „Abstand“, „Hygiene“ und „Alltagsmaske“ und weisen daraufhin, dass jeder, wann immer möglich, einen Abstand von

mindestens 1,5 Metern zu anderen Menschen halten, die geltenden Hygienevorschriften befolgen und in der Öffentlichkeit Alltagsmasken tragen sollte. Da sich die Lage in Deutschland immer weiter zuspitzt, hat die Bundesregierung zu noch größerer Achtsamkeit und Vorsicht aufgerufen und die AHA-Formel um ein drittes „A“, das für „App“ steht, und ein „L“, das für „Lüften“ steht, ergänzt.

Mit dem neuen, dritten „A“ wird dazu aufgerufen, dass sich die Bürger die Corona-Warn-App installieren. Denn: Je mehr Menschen dies tun, desto besser können mögliche Kontakte schließlich nachvollzogen werden.

## Lüften mindert die Infektionsgefahr – auch in Ihrem Shop!

Dazu kommt das neue „L“ für „Lüften“, denn regelmäßiges Lüften reduziert die Ansteckungsgefahr mit dem Coronavirus deutlich. Zugegeben: Im Herbst und Winter ist es nicht wirklich verlockend, den Shop, wie von der Bundesregierung jetzt empfohlen, alle 20 Minuten gut durchzulüften. Dennoch sollten Sie dieser Aufforderung unbedingt nachkommen. Denn das Lüften ist ein banales, aber sehr wirksames Mittel, um die Infektionsgefahr in geschlossenen Räumen zu mindern. Schließ-



## NASCHEN, SPIELEN UND SAMMELN UNSERE TOPSELLER PERFEKT FÜR UNTERWEGS



### BIP Lolly Pop Up

Transportabler Lollyhalter mit automatischen Verschluss  
Verschiedene 3D Köpfe topaktueller Lizenzcharaktere  
Unterwegs ist der Lolly perfekt geschützt

Inhalt: 20 Stück  
LL Art. Code 144763



**JETZT ORDERN!**



### BIP Choco Crunch Lizenz Mix

Crunchige Chocolate Balls in hochwertiger Metalldose  
Verschiedene Lizenzmotive  
Portionierbar und perfekt für unterwegs

Inhalt: 28 Stück  
LL Art. Code 793413



**JETZT ORDERN!**



# AHA+A+L



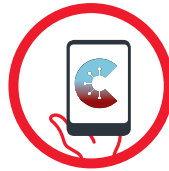
ABSTAND



HYGIENE



ALLTAGS-  
MASKE



APP



LÜFTEN

lich stellt die Übertragung durch die Luft eine häufige Ansteckungsursache dar. Auch im Winter gilt daher: Öffnen Sie die Türen und Fenster Ihres Shops alle 20 Minuten - und lassen Sie frische Luft rein!

Wenn Sie morgens im Shop ankommen (und abends, bevor Sie abschließen), sollten Sie ihn für mindestens 15 Minuten bei weit geöffneten Fenstern/Türen durchlüften.

Während der Öffnungszeiten sollte der Shop alle 20 Minuten für etwa drei bis fünf Minuten gelüftet werden - und, wenn dies möglich ist, ein Fenster dauerhaft gekippt bleiben.

## Frische Luft = Kälte im Shop?

Mit dem vermehrten Lüften wird auch die Temperatur im Shop jeweils kurzfristig sinken. Ihre

Kunden wird das kaum stören, denn sie sind ohnehin entsprechend der Außentemperatur gekleidet, wenn sie Ihren Shop betreten. Damit aber auch Sie und Ihre Mitarbeiter nicht frieren, sollten Sie sich entsprechend warm kleiden.



Weitere aktuelle Informationen rund um die Corona-Pandemie finden Sie in unserem Online-Magazin „Unterwegs“: [Lekkerland.de/magazin](http://Lekkerland.de/magazin)

Illustrationen: Shutterstock



## ENTDECKEN SIE DIE VIELFALT VON TANQUERAY



Tanqueray, Liebling der Bartender, ist Deutschlands zweitgrößte Gin Marke und wächst überproportional zum Markt.\*

Kein Verkauf von Spirituosen an Minderjährige

Bitte trinken Sie verantwortungsvoll. | [DRINKIQ.com](http://DRINKIQ.com)

DIAGEO

## GEDULD, OPTIMISMUS UND CO.:

# DIE WICHTIGSTEN ERFOLGSFAKTOREN

Wie erfolgreich Ihr Shop ist, hängt auch von Ihrem Auftreten und dem Ihrer Mitarbeiter ab. Wir stellen die sogenannten **SOFT SKILLS** vor, die dabei eine wichtige Rolle spielen – und erlernt oder trainiert werden können.



### Echtheit und Natürlichkeit

Wer Ihren Shop betritt, wird mit Ihnen ins Gespräch kommen, wird vielleicht an der Kasse ein paar Worte mit Ihnen wechseln oder Sie etwas fragen. Wenn Sie dabei echt und authentisch rüberkommen, werden Ihre Kunden sich ernst genommen fühlen und Sie hinterher in Erinnerung behalten. Schauspielern Sie also nicht, sondern seien Sie einfach, wie Sie sind – geradeaus und natürlich.

### Leidenschaft und Einsatz

Erfolg kommt nur selten von allein – meist ist er das Ergebnis harter Arbeit. Wenn Sie sich mit Ihrem Shop passende Ziele setzen und dann mit Leidenschaft bei der Sache bleiben, um diese zu erreichen, dann sind Sie auf dem richtigen Kurs. Und nur mit Einsatzbereitschaft werden Sie auch dann weitermachen, wenn der Weg zwischendrin mal etwas holpriger wird.

### Neugier und Offenheit

Wer über den eigenen Tellerrand blickt, sieht Chancen, die andere Menschen nicht wahrnehmen. Denn neugierige Menschen lernen beständig dazu – und hinterfragen auch mal eingefahrene Abläufe. Außerdem hilft Ihnen Offenheit dabei, kreativ auf Veränderungen zu reagieren, die von außen kommen. So werden Sie schneller und wendiger als Ihre Wettbewerber.

### LEIDENSCHAFT UND OPTIMISMUS

Anderen Menschen zuhören, geduldig und beharrlich am Ball bleiben, und das alles mit der richtigen Einstellung – solche Soft Skills sind wichtige Faktoren für Ihren Erfolg.



## Mitgefühl und soziale Kompetenz

Ständig klingelt die Ladentür, aus dem Lagerraum ruft Ihr Mitarbeiter: In Ihrem Shop arbeiten Sie nicht für sich allein. Ihre Mitmenschen haben eigene Bedürfnisse, Ideen oder Perspektiven. Wenn Sie ihnen gut zuhören und sich sogar in sie hineinversetzen, sorgen Sie nicht nur für deren Zufriedenheit. Sie können auch die Ideen und Beobachtungen der anderen für Ihren Erfolg nutzen.

## Geduld und Beharrlichkeit

Heute eröffnet, morgen schon der Lieblingsladen Ihres Viertels? Natürlich hätten Sie mit Ihrem Shop gern sofort Erfolg. Aber viele Dinge brauchen ihre Zeit. Es kommt darum darauf an, dass Sie am Ball bleiben. Arbeiten Sie beharrlich und geduldig weiter - und behalten Sie Ihr Ziel im Auge. Dann wird es klappen mit dem Lieblingsshop.

## Widerstandskraft und Lernbereitschaft

Fehler und Rückschläge passieren jedem Menschen. Wenn Sie durch große und kleine Krisen gehen, ist entscheidend, wie Sie damit umgehen. Verzweifeln Sie und stecken den Kopf in den Sand? Oder stehen Sie auf, klopfen sich den Staub ab und lernen aus dem, was passiert ist? So gehen Sie gestärkt aus jeder Misere hervor.

## Optimismus

Erfolg oder Nichterfolg - am Ende kommt es auch darauf an, mit welcher Einstellung Sie an die Sache herangehen. Wenn Sie immer optimistisch bleiben und davon ausgehen, dass schon alles gut gehen wird, dann geht meist auch alles gut. Wer an sich, sein Geschäft und seine starken Partner glaubt, der kann alles erreichen.

„Auf lange Sicht erreichen die Menschen nur das, worauf sie zielen.“

**HENRY DAVID THOREAU**  
US-amerikanischer Philosoph  
und Schriftsteller

# BE-KIND

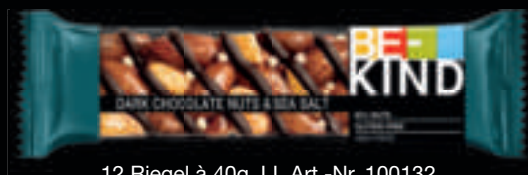


Ganze Nüsse

Glutenfrei

Pflanzliche  
Proteinquelle

## Ganze Nüsse, voller Geschmack!



12 Riegel à 40g, LL Art.-Nr. 100132



12 Riegel à 40g, LL Art.-Nr. 100133



12 Riegel à 40g, LL Art.-Nr. 150363



12 Riegel à 40g, LL Art.-Nr. 100134

## Der Star des Proteinregals!



12 Riegel à 50g, LL Art.-Nr. 603647



12 Riegel à 50g, LL Art.-Nr. 603414



12 Riegel à 50g, LL Art.-Nr. 603490

## BE-KIND, give it a try.™



# WEIHNACHTEN OHNE STRESS!

Im Shopalltag gibt es immer viel zu tun. Da soll es wenigstens privat so stressfrei wie möglich zugehen. Auch bei den WEIHNACHTSEINKÄUFEN. Hier erfahren Sie, wie cleveres Schenken geht.

## 1: Frühzeitig Geschenkk Ideen sammeln

Regel Nummer eins, um mit den Weihnachtsvorbereitungen gar nicht erst in Verzug zu kommen und kurz vor Heiligabend nicht mit leeren Händen dazustehen, lautet: frühzeitig Geschenkk Ideen sammeln. Legen Sie eine Wunschliste an, in die Sie alles eintragen, was Ihnen einfällt, und notieren Sie die Wünsche, die Familienangehörige beiläufig äußern. Am besten schreiben Sie sich sogar rund ums Jahr auf, wenn jemand von Ihrer Familie sagt, dass ihm etwas gefällt. So weiß man schon weit vor Weihnachten, was es zu besorgen gilt.

## 2: Last-minute-Einkäufe vermeiden

Gehören Sie auch zu den Menschen, denen schon der Gedanke an hastige Weihnachtseinkäufe die Feiertagslaune vermiest? Dann besorgen Sie Ihre Geschenke am besten schon Anfang Dezember.

# Mit Wagner auf der Überholspur. Jetzt Top-Produkte ordern und noch mehr Profit einfahren!



Art.-Nr.: 573488



Art.-Nr.: 830342



**Köstliche Auswahl**  
vom knusperdünnen Steinofen Klassiker bis zur luftig-lockeren BIG CITY Pizza.



**Enorme Steinofen Nachfrage**  
mit höchster Käuferreichweite aller TK-Pizza-Marken und starken 57% Wiederkaufsrate.<sup>1</sup>



**Beliebte BIG CITY Pizza Promo**  
für die junge Zielgruppe, die voll auf Augmented Reality abfährt.

<sup>1</sup>Quelle: GfK, Consumer Panel Service, Wagner Steinofen Pizza, Deutschland Gesamt, MAT Juni 2020



Nestlé

Good food, Good life



Oder sogar weit früher. So vermeiden Sie jede Menge Stress, der mit einem späten Geschenkekauf einhergeht.

### 3: Geschenke online kaufen

Wenn Sie aufgrund der Corona-Pandemie erwägen, Geschenke in diesem Jahr online zu kaufen und sich die Waren nach Hause liefern zu lassen, können Sie sich in nicht wenigen Fällen sogar das Einpacken sparen: Viele Händler verschicken ihre Waren auf Wunsch sogar bereits in Geschenkpapier verpackt. Wer den Einzelhandel in seiner Region unterstützen möchte, sollte sich rechtzeitig vor den Feiertagen bei den lokalen Geschäften nach ihren Webshop-Adressen erkundigen. In immer mehr Geschäften können Sie sich online bestellte Waren dann persönlich abholen.

„Man löst keine Probleme,  
indem man  
sie auf Eis legt.“

WINSTON CHURCHILL,  
britischer Staatsmann

### 4: Einkaufszeit mit Bedacht wählen

Sie sind trotz aller guten Vorsätze nicht dazugekommen, sich vorab um Geschenke zu kümmern? Dann versuchen Sie, Ihre Weihnachtseinkäufe möglichst unter der Woche zu tätigen. So vermeiden Sie nervenaufreibende Shoppingtouren an den Wochenenden, wenn es in den Geschäften voller ist als unter der Woche.

### 5: Den familiären Geschenkeberg reduzieren

Manchmal ist weniger mehr – das trifft auch an Weihnachten zu. Überlegen Sie gemeinsam, ob Sie sich innerhalb Ihrer Familie nicht darauf einigen wollen, sich gegenseitig lieber nur noch ein richtig schönes Geschenk zu schenken statt vieler Kleinigkeiten. So reduzieren Sie den Geschenkeberg – und Ihre vorweihnachtliche To-do-Liste wird gleichzeitig kürzer.

### 6: Quality-Time verschenken

Geben wir es zu: Nicht wenige eilig besorgte Geschenke sind im Grunde hinausgeschmissenes Geld. Weil sich der andere darüber nur mäßig freut. Darum ist es manchmal besser, Zeit füreinander zu verschenken. Zum Beispiel einen Gutschein für ein gemeinsames Wochenende oder einen Restaurantbesuch.

THE SWEETS THAT BITE YOU BACK

HEAD  
BANGERS

NEU IM  
SORTIMENT

SAURE BONBONS UND  
SAURE KAUBONBONS



SAURES BONBON  
HIMBEER UND ERDBEER  
GESCHMACK

ZUNGENFÄRBER

LL-Art.-Nr.: 604955

SAURES KAUBONBON  
APFEL UND ERDBEER  
GESCHMACK



LL-Art.-Nr.: 604954

A tri d'Aix  
INTERNATIONAL

tri d'Aix GmbH | Poststraße 43 | 52477 Alsdorf  
Telefon: +49 (0)2404/5997-0 | Telefax: +49 (0)2404/5997-290-0  
E-Mail: service@tridaix.com

## KLEINES COACHING:

# MEHR GELASSENHEIT? KANN MAN LERNEN!

Es gibt sie, diese Tage, an denen alles drunter und drüber geht und sich Stress und Ärger aufstauen. Zum Glück kann man üben, GEDULDIGER und GELASSENER zu werden - mit sich und anderen.

### 1 IM ERNSTFALL Atmen Sie erst mal durch

Sie sind kurz davor, aus der Haut zu fahren? Gut, dass Sie Ihre Unzufriedenheit spüren, bevor sie herausbricht. Denn in angespannten Momenten trifft man nicht die besten Entscheidungen. Bringen Sie lieber erst mal Abstand zwischen sich und die Situation, die Ihnen an den Nerven zerrt. Gehen Sie kurz an die frische Luft, atmen Sie durch - oder noch besser: Gönnen Sie sich eine Pause, falls das möglich ist. Dabei können Sie runterkommen und sich eine wichtige Frage stellen: Was genau regt mich so wahnsinnig auf? Oft schwächen sich Frustgefühle schon ab, wenn wir sie hinterfragen.

### 2 ERSTE HILFE Sprechen Sie mit jemandem

Am besten mit einem Freund oder einem Kollegen, dem Sie vertrauen. Vielleicht kann die Person Ihnen helfen, Ihren Ärger mit anderen Augen zu sehen. Oft ist die Fremdwahrnehmung einer Geschichte eine ganz andere als die eigene. Versuchen Sie, für Hinweise und Ratschläge offen zu sein, statt sich weiter in Ihren Ärger reinzusteigern. Vielen Menschen hilft das Zusammenfassen und Erzählen einer unerfreulichen Begebenheit, um sich zu sortieren und angemessener zu reagieren.

### 4 FLUCHTMETHODE Tricksen Sie sich selbst aus

Apropos reinstiegern ... Wer dazu neigt, sollte eine Fluchtmethode kennen. Schaffen Sie sich eine Insel gegen den Frust, indem Sie sich Gute-Laune-Fragen stellen: Was könnte ich mir heute Abend gönnen? Was tut mir jetzt gut? Wofür bin ich dankbar? Sie werden überrascht sein, wie sehr es hilft, sich selbst auf andere Gedanken zu bringen.

### 3 RAUS AUS DER OPFERROLLE Stoppen Sie die Gedankenschleife

„Ständig habe ich so viel zu tun, weil andere nicht mitdenken“, „Immer überlässt mein Kollege es mir, die lästigen Dinge zu erledigen“ - es gibt viele Sätze, mit denen man sich immer tiefer in den eigenen Stress hineinsteigern kann. Stoppen Sie diesen negativen Gedankenfluss. Und verzichten Sie auf Verallgemeinerungen! Wer sich einredet, dass es immer nur ihn selbst trifft, macht sich zum Opfer. Das hilft garantiert nicht, sich besser zu fühlen. Und entspricht, seien Sie ehrlich, ganz bestimmt auch nicht der Wahrheit.

### 5 DRANBLEIBEN! Machen Sie sich nicht verrückt

Zugegeben, der Versuch, gelassener zu werden, kann sich anfangs wie Schwerstarbeit anfühlen. Andererseits: Stress und Konfrontationen lassen einen meist noch viel ausgelaugter zurück. Deshalb lohnt es sich, alte Verhaltensmuster zu durchbrechen und neue, wie die oben, zu erlernen. Seien Sie nicht zu streng mit sich, wenn das nicht sofort klappt. Mit jedem Hindernis, das Sie etwas genauer hinterfragen, kommen Sie Ihrem Ziel ein Stück näher: mehr Gelassenheit.





# Online bezahlen für alle

Mit paysafecard können Ihre Kunden im Internet mit Bargeld bezahlen: einfach, sicher und schnell – ohne Bankkonto oder Kreditkarte. Gewinnen Sie neue Stammkunden und generieren Sie zusätzliche Umsätze!

## So einfach ist der Verkauf einer paysafecard:

1



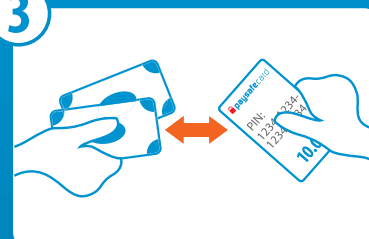
Der Kunde fragt nach einer paysafecard mit einem bestimmten Wert.

2



Drucken Sie im Menüpunkt unter den Prepaid Produkten am POS-Terminal einen paysafecard Voucher aus.

3



Übergeben Sie dem Kunden nach der Bezahlung den ausgedruckten Voucher.

Sicherheitshinweis: Ein paysafecard Voucher ist sicher und praktisch wie Bargeld und genauso wertvoll! Geben Sie deshalb die 16-stellige PIN niemals am Telefon weiter!

# 112

ELFHUNDERT  
ZWÖLF

## DIE ERFOLGREICHE WEIN-MARKE FÜR IHR KATEGORIEWACHSTUM



Lekkerland Art.-Nr.: 837210

Lekkerland Art.-Nr.: 383753

Lekkerland Art.-Nr.: 882366

Lekkerland Art.-Nr.: 383873



### Erfolgreiches Konzept mit hoher Frequenz

Elfhundertzwölf überzeugt Verbraucher durch Auftritt und Geschmack und Preis<sup>1</sup>



### Neuer Listungs-Artikel bedient Rosé-Trend

+140% Absatzsteigerung im LEH<sup>2</sup>



### Starke Aktivierung für starken Absatz

Umfassende POS-Unterstützung für gesamtes Sortiment



Lekkerland Art.-Nr.: 837210

Markgräflisch Badisches Weinhaus: Im Vertrieb durch die Rotkäppchen-Mumm Sektkellereien GmbH

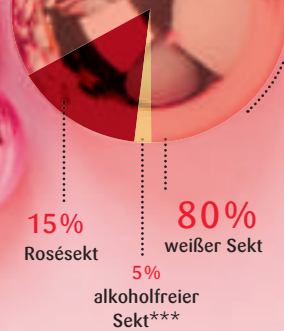
## EINFACH UND BEQUEM: BESTELLEN ÜBER LEKKERLAND24

Wer seine Bestellungen auf **Lekkerland24** tätigt, profitiert von zahlreichen Vorteilen. Warum die **digitale Bestellung** besonders **unkompliziert** und **bequem** ist und warum sie viel Zeit spart, lesen Sie ab Seite 42.



# 3,4 LITER

Schaumwein tranken  
die Bundesbürger  
2019 pro Kopf.\*



Sektkonsum  
der Deutschen  
nach Sorten

SEKTKONSUM

## Happy New Year!

Ein Silvesterabend, bei dem um null Uhr nicht gemeinsam auf das neue Jahr angestoßen wird? Geht gar nicht! Doch nicht nur zum Jahreswechsel steht Schaumwein hierzulande hoch im Kurs: Im vergangenen Jahr wurden in Deutschland fast **280 Millionen Liter** Schaumwein konsumiert. Dazu zählen Sekt, Prosecco, Cava, Crémant und die Edelvariante Champagner. Noch immer dominiert dabei mit **80 Prozent** weißer Schaumwein den deutschen Markt. Doch die Rosé-Varianten holen auf: Im ersten Halbjahr 2019 stieg der Absatz von Rosé-Sekt und Co. um rund **30 Prozent**. Aber auch Fruchtsecco und alkoholfreier Sekt legten deutlich zu.\*\*

Mein Partner



**AUSSERGEWÖHNLICH IM GESCHMACK**  
Bei Energy Drinks sind außergewöhnliche Geschmacksrichtungen gefragt. Mit der TAKE OFF-Ränge sind Sie daher bestens ausgestattet. Denn von TAKE OFF gibt es neben den klassischen Sorten „Classic“, „Cola“ und „Zero“ mit den „Creatures“-Sorten und der Sorte „Hanf“ aktuelle Trend-Produkte.

**BALD  
NEU**



# PLANET MIAU LIEGT IN HÜCKELHOVEN-BAAL

Seit 1996 werden die Energy Drinks der Lekkerland Eigenmarke TAKE OFF dort von der Firma Dieck & Co. Erfrischungsgetränke OHG abgefüllt.

- 1 DPG Take Off Space Cat Berry Marshmallow, 12 x 0,50 l Ds. (Art.-Nr. 221218) • 2 DPG Take Off Jungle Maniac Mango Maracuja, 12 x 0,50 l Ds. (Art.-Nr. 221167) • 3 DPG Take Off Zombie Attack Blood Orange Lemon, 12 x 0,50 l Ds. (Art.-Nr. 221225) • 4 DPG Take Off Hanf, 24 x 0,33 l Ds. (Art.-Nr. 215790) • 5 DPG Take Off Energy Drink, 24 x 0,5 l Fl (Art.-Nr. 224662) • 6 DPG Take Off Energy Drink, 6 x 1,0 l Fl. (Art.-Nr. 224737) • 7 DPG Take Off Energy & Fruit Mix, 6 x 1,0 l Fl. (Art.-Nr. 228782)

**J**ungle Maniac, Zombie Attack, Space Cat – die drei Sorten der „Creatures“-Reihe des Lekkerland Energy Drinks TAKE OFF haben exotische Namen und ausgefallene Geschmacksrichtungen. Letztendlich haben die Katze aus dem All und ihre Mitstreiter aber einen ganz irdischen Ursprung: Hückelhoven-Baal in Nordrhein-Westfalen.

## Von NRW in alle Welt

Dort füllt die Firma Dieck seit 1986 Getränke-dosen für den Handel ab. Lekkerland war einer der ersten Kunden der Firma. Und seit dem Start der Lekkerland Marke TAKE OFF 1996 wird auch dieser Energy Drink hier abgefüllt. Doch das Unternehmen füllt die Getränke nicht nur ab, sondern spielt auch bei

der Produktentwicklung eine große Rolle. „Wir sind das Bindeglied zwischen Handel und Rohstoffherstellern“, erklärt Firmengründer und Seniorchef Friedhelm Dieck bei einem Rundgang durch die Produktion. Mit hoher Geschwindigkeit rauschen dort die Dosen durch die modernen Abfüllanlagen. Sie werden gespült, mit Getränken befüllt, verschlossen und pasteurisiert. Rund 300 Millionen Getränkedosen gehen von Hückelhoven-Baal aus jährlich in alle Welt.

„Die Rohstoffe und Compounds beziehen wir von darauf spezialisierten Unternehmen und Aromaherstellern. Entsprechend der Kundenrezepturen stellen wir daraus einen Sirup her, der unter Beimischung von Wasser, Zucker, Säure und bei Bedarf Kohlensäure zum abfüllbaren Getränk wird“, beschreibt Friedhelm Dieck die Entstehung vieler Erfrischungsgetränke. „Wichtig ist, dass ne-







**ENERGY DRINKS,  
ERFRISCHUNGSGETRÄNKE  
UND CO.**

Vom Firmensitz der Dieck & Co. Erfrischungsgetränke oHG (links) im nordrhein-westfälischen Hückelhoven-Baal werden jährlich rund 300 Millionen Getränkedosen in alle Welt verschickt.

**DIECK & CO.  
ERFRISCHUNGSGETRÄNKE OHG**

- Firmengründung: 1986
- Standort: Hückelhoven-Baal, NRW
- Familiengeführtes Unternehmen
- 100 Mitarbeiter
- Verschiedene Zertifizierungen (IFS Food Standard, Bio, DLG, Halal)



ben einer gleichbleibend hohen Qualität auch der Geschmack stets identisch ist.“ Darauf verlassen sich auch die Experten von Convivo, der Eigenmarken-Tochter von Lekkerland. „Mit der Firma Dieck haben wir einen langjährigen Partner mit einer führenden Expertise im Gebiet der Getränkeproduktion“, sagt David Froitzheim, Marketing Manager bei Convivo.

Die fertigen Dosen werden von Maschinen vollautomatisch auf Trays zusammengestellt und palettiert. Im Lager sind auffallend viele Paletten mit Energy Drinks zu sehen. „Der Markt für Energy Drinks wächst weiterhin. Entsprechend vielfältig ist das Angebot auf Seiten der Hersteller“, berichtet Friedhelm Dieck. Dies kann auch David Froitzheim bestätigen. „Innerhalb des letzten Jahres verzeichneten koffein- und taurinhaltige Erfrischungsgetränke ein Wachstum von 6,7 Prozent.“ Dabei greifen Endverbraucher immer öfter zu außergewöhnlichen Geschmacksrichtungen: Der Verkaufsanteil spezieller Sorten macht mittlerweile über 30 Prozent aus.\*

**Neue Sorte in der Entwicklung**

Um diese steigende Nachfrage zu bedienen, ist eine neue Sorte der „Kreaturen“ bereits in der Entwicklung. „Auch wenn wir noch nicht allzu viel verraten können, möchten wir unsere Kunden in die Entwicklung des neuen Drinks mit einbeziehen. Deswegen haben wir unsere Follower auf Instagram zum Beispiel unlängst gebeten, sich mit Namensvorschlägen an der Entstehung der neuen Creature zu beteiligen“, so David Froitzheim. „Derzeit erfolgt in Zusammenarbeit mit Dieck der letzte Feinschliff der Rezeptur, und das Design der Dosen wird finalisiert.“ Auf das Ergebnis und die Resonanz ist auch Friedhelm Dieck schon gespannt. „Wenn ein neues Produkt gut bei den Verbrauchern ankommt, ist das auch ein Lob für unser Unternehmen und unsere Mitarbeiter.“



**TAKE OFF CREATURES  
AUF INSTAGRAM**

Neugierig geworden auf die Welt von Space Cat und ihrer Freunde?

Dann folgen Sie uns auf Instagram:  
[@takeoffenergy\\_creatures](https://www.instagram.com/takeoffenergy_creatures)

Dort veröffentlichen wir auch als Erstes alle Infos zu unserer neuen Kreatur!




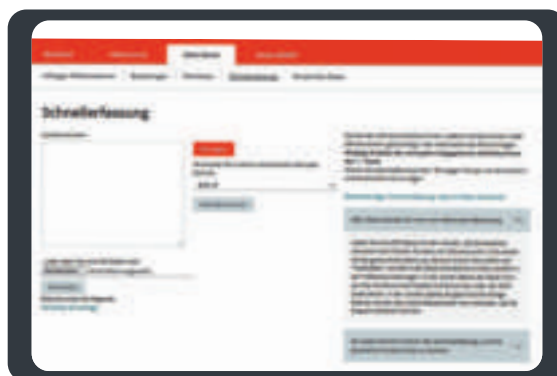


# WILLKOMMEN BEI LEKKERLAND24

Ordern war noch nie so einfach! Wer seine Bestellungen auf LEKKERLAND24 tätigt, profitiert von zahlreichen VORTEILEN. Denn die digitale Bestellung ist besonders UNKOMPLIZIERT UND BEQUEM - und SPART zudem VIEL ZEIT.

**A**ls Lekkerland Kunde können Sie heute fast alles digital erledigen. Denn auf Lekkerland24.de können Sie nicht nur bestellen, Sie erhalten auch umfassende Informationen zu den Artikeln sowie zu Produktkategorien. Außerdem haben Sie rund um die Uhr Zugriff auf Ihre Rechnungen und können Ihre gesamte Bestellhistorie einsehen. Hier erfahren Sie, von welchen fünf großen Vorteilen Sie bei der digitalen Bestellung im Einzelnen profitieren können.

 Noch nicht registriert?  
Hier entlang: --> [lekkerland24.de/jetzt](http://lekkerland24.de/jetzt)  
Den Lekkerland24 Support erreichen Sie per E-Mail unter [hotline@lekkerland24.de](mailto:hotline@lekkerland24.de) oder telefonisch unter 02234 9314400.



1.

Mit dem **Lekkerland24 Handscanner** (siehe Kasten rechts) beschleunigt sich Ihre Bestellung enorm. Mit ihm können Sie einfach die EAN-Codes vom Produkt oder aus Ihrem Ordersatz abschnappen. Danach laden Sie die Codes auf Lekkerland24 hoch und stellen Ihre Bestellung mit nur einem Klick zusammen.

Wenn Sie möchten, können Sie Ihre Bestellung via **Datei-Upload abwickeln**. Eine Beispiel-Datei, die Sie herunterladen und bearbeiten können, finden Sie im Webshop auf der Seite **Mein Konto >> Schnellerfassung**.

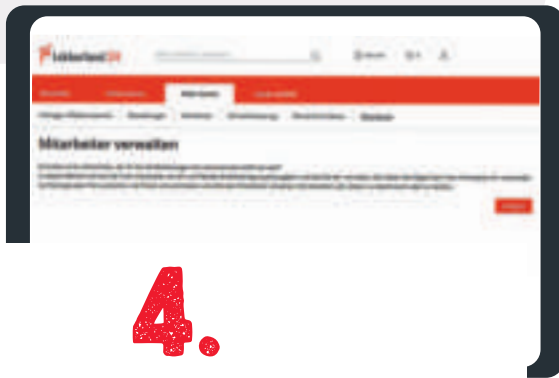
Außerdem können Sie für Ihre Bestellungen beliebig viele **Merklisten** anlegen. Merklisten sind im Prinzip Einkaufslisten, mit denen Sie Ihre Bestellung innerhalb kürzester Zeit zusammenstellen können. **An jedem Artikel befindet sich das Merklistensymbol, über das Sie mit nur einem Klick Produkte auf eine bereits bestehende Merkliste setzen** bzw. eine neue Merkliste anlegen können, auf die Sie das Produkt dann legen. Sie können z. B. **Merklisten für Warengruppen** (Tabak, Süßwaren o. Ä.) oder für Ihre **Liefertage** anlegen (Bestellung Dienstag, Bestellung Donnerstag o. Ä.), um Ihre Bestellungen optimal zu organisieren.

## 2.

Ein echter Pluspunkt im mitunter hektischen Shopalltag: Auf Lekkerland24 können Sie **rund um die Uhr bestellen** und haben dabei Ihr **persönliches Sortiment** mit Ihren Preisen **immer im Blick**.  
Praktisch: **Der Webshop ist über PC, Tablet oder Smartphone jederzeit erreichbar.**



„ **Ganz einfach online alle Vorteile nutzen.**  
Wir freuen uns auf Sie! “



## 4.

Ein weiteres Plus: Wenn Sie möchten, dass auch Ihre Mitarbeiter die Bestellungen bei Lekkerland durchführen, können Sie auf Lekkerland24 **personalisierte Zugänge** für sie anlegen. Im Webshop können Sie Ihren Mitarbeitern schnell und flexibel verschiedene **Berechtigungen geben sowie Sub-Konten anlegen** und verwalten. Zudem haben Sie die Möglichkeit, sie **für verschiedene Warengruppen freizuschalten, ihnen die Preise vorzuenthalten** und - falls der Mitarbeiter zeitweise nicht bestellen soll - **Zugänge zu deaktivieren** oder zu **löschen**.

Sie nutzen Ihren Lekkerland24 Zugang mit **mehreren Kundennummern**? Für einen noch besseren Überblick können Sie ab sofort **unter „Mein Lekkerland“ jeder Kundennummer eine individuelle Bezeichnung hinzufügen**. So sehen Sie direkt, mit welcher Verkaufsstelle Sie im Webshop eingeloggt sind.

## 5.

Auf Lekkerland24 haben Sie immer **alle Artikel im Blick, die Sie in den letzten drei Monaten bestellt haben** - unabhängig davon, über welchen Bestellweg Sie die Artikel geordert haben. Diese Artikel sind **nach Warengruppen sortiert** und lassen sich mit nur einem Klick in den Warenkorb oder auf eine Merkliste (Einkaufszettel) legen.

Darüber hinaus sehen Sie **alle Bestellungen, die Sie in den letzten drei Monaten bei Lekkerland getätigt haben**. Sie sehen im Webshop den aktuellen Status Ihrer Bestellung, können Ihre Rechnungen herunterladen, eine getätigte Bestellung 1:1 wiederholen (Artikel und die damals bestellten Mengen werden übernommen) und erhalten eine Information, ob der Artikel bestellt/geliefert wurde.

## 3.



An mehreren Stellen im Webshop können Sie **Excel-Listen mit Artikeldaten bzw. Artikelinformationen** herunterladen. Diese Informationen können beispielsweise verwendet werden, um Ihr Warenwirtschaftssystem mit Artikeldaten zu befüllen oder um die Lekkerland Bestellungen zu verwalten. Das Herunterladen von Artikellisten ist unter **Zuletzt bestellte Artikel**, im **Warenkorb**, bei den **Merklisten** und auf der Seite **Schnellerfassung** möglich.

Außerdem können Sie die **Sortierung und Reihenfolge der Artikel im Warenkorb selbst festlegen**. Diese Reihenfolge finden Sie dann auch auf Ihrer Rechnung/Ihrem Lieferschein. Möglich ist es auch, eine **Bestellung für einen zukünftigen Liefertermin zu terminieren** oder für eine Bestellung eine eigene Bestellnummer zu hinterlegen, die dann auch auf Ihrer Rechnung/Ihrem Lieferschein abgedruckt wird. Zudem wird Ihnen die Warenverfügbarkeit angezeigt.

### Der Lekkerland24 Handscanner

Auf Lekkerland24 können Sie mit einem **praktischen Handscanner** Ihre Bestellungen erfassen. Smart: Mit der **Mengenkarte** können Sie beim Scannen mit dem Handscanner schon vorab die gewünschte **Stückzahl festlegen**. Den Scanner können Sie **gratis** über den Webshop unter **>> Informieren >> Services >> Scanneranforderung** bestellen.





# WEIHNACHTEN MIT TVNOW

Brandneue Originals, unterhaltsame Shows, spannende Filme und Serien: Der Streamingdienst TVNOW beschert seinen Zuschauern nicht nur in der Weihnachtszeit schöne Stunden. **UND AUCH SIE ALS MEIN SHOP-LESER WERDEN ZU WEIHNACHTEN VON TVNOW BESCHENKT.**

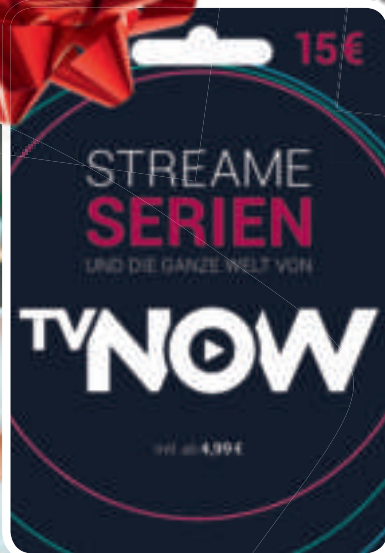
Bieten Sie ab sofort auch Ihren Kunden die TVNOW-Guthabekarten an!

**D**er Streamingdienst TVNOW ist das große Streamingangebot in Deutschland: Monatlich begeistert er jetzt schon regelmäßig bis zu sechs Millionen Menschen. Das macht TVNOW laut des aktuellen Video-on-Demand-Rankings von Goldmedia in Deutschland zum drittgrößten Streaminganbieter nach Nutzung. Zu Recht, denn das TVNOW-Angebot ist gigantisch: Es beinhaltet über 2.000 Serien, Filme und Shows, darunter preisgekrönte TVNOW-Eigenproduktionen mit Deutschlands Bestbesetzung, exklusive und international erfolgreiche Formate sowie 14 TV-Kanäle inklusive Pay-TV-Sender, die jederzeit und nahezu überall abrufbar sind. Ob zu Hause auf dem Fernseher, dem Tablet oder unterwegs auf dem Smartphone.

Auf den TVNOW-Erfolgszug können auch Sie jetzt aufspringen. Ab sofort sind im Handel TVNOW-Guthabekarten erhältlich, die in Ihrem e-va Sortiment nicht fehlen sollten, weil sich mit ihnen gute Umsätze machen lassen.

**FÜR SIE ALS GESCHENK:** Als Mein Shop-Leser werden Sie zu Weihnachten mit drei Monaten TVNOW PREMIUM beschenkt. Die Einlöse-Informationen und ein Rabattcode befinden sich auf dem Flyer, der dieser Mein Shop-Ausgabe beiliegt.

**BELIEBT FÜR DEN EIGENBEDARF**  
Zusätzlich zu der 15-Euro-Guthabekarte sind PIN-Produkte in den Werten 15 Euro, 25 Euro und 50 Euro erhältlich, die Kunden gern für den Eigenbedarf kaufen.



**BELIEBTES (WEIHNACHTS-) GESCHENK**

Die TVNOW-Guthabekarte ist in der Wertstufe 15 Euro erhältlich. Wie alle e-va Guthabekarten kann mit ihr im Internet anonym bezahlt werden. Um ein TVNOW-Abonnement abzuschließen, müssen Endverbraucher bei der Bezahlung also keine persönlichen Zahldaten angeben.



Sie haben Fragen zur TVNOW-Guthabekarte? Ihr Lekkerland Ansprechpartner berät Sie gern zu dem Produkt sowie zum gesamten e-va Sortiment.

### Kürbiskernbrötchen

Weizenbrötchen. Knackig-körniges Brötchen mit vielen Kürbiskernen.

### Saatenbrötchen

Mehrkornbrötchen mit 13 % Ölsaaten. Vitaler Kraftbeißer mit vielen Körnern.

### Weltmeisterbrötchen

Mehrkornbrötchen mit 12 % Ölsaaten. Nussig im Geschmack. Oberfläche mit Sesam und Mohn bestreut, Unterseite reichhaltig mit Sonnenblumenkernen belegt.

### Mehrkornbrötchen

Das Kernige. Reichhaltig bestreut mit vielen Saaten.

### Sonnenblumenbrötchen

Mehrkornbrötchen mit 50 % Weizen-, 7 % Roggen- und 3,5 % Haferanteil. Nussig-herzhafter Geschmack. Reichhaltig mit Sonnenblumenkernen bestreut.

# Knackig, kernig, *umsatzstark!*

Hier geht nichts verloren!

### Dank Kissen-Verpackung

Genießen Sie unsere kornstarken Klassiker so wertvoll, wie sie aus dem Ofen kommen: Denn durch die einzigartige schonende und praktische Folienverpackung liegt jedes Brötchen geschützt und weich gebettet im „Pillow“ in 2 Lagen im Karton. So geht kein Korn beim Transport verloren – und jedes Brötchen bleibt wahrhaft vollwertig bis zum Verzehr.

 **Lieken**  
BakeOff

#### ARTIKEL INFO ▼

Art.-Nr.	Barcode	Artikelbezeichnung	Inhalt/Packart
032499		Weltmeisterbrötchen	40/80g St.
480648		Saatenbrötchen	42/90g St.
045347		Kürbiskernbrötchen	40/90g St.
045289		Mehrkornbrötchen	40/90g St.
045258		Sonnenblumenbrötchen	40/90g St.

 **Lekkerland**  
the convenience company

# AUS DEN TIEFEN DER VULKANEIFEL

Ein Zufall legte vor mehr als 130 Jahren den Grundstein für Gerolsteiner. Heute ist das Unternehmen Marktführer - und sichert seinen Erfolg durch eine BREITE PRODUKTPALETTE und EINSATZ FÜR NACHHALTIGKEIT.

**D**ie Überraschung war groß. Und das im Wortsinne: Als der Geologe und Bergwerksdirektor Wilhelm Castendyck 1887 in der Gegend um Gerolstein Bohrungen durchführte, schoss plötzlich eine mehr als 30 Meter hohe Wasserfontäne aus dem Fels. Analysen zeigten, dass das Wasser von hervorragender Qualität war. Und so gründete Castendyck bereits ein Jahr später Gerolsteiner Sprudel. Heute ist das Unternehmen mit mehr als 865 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern nicht nur einer der bedeutendsten Arbeitgeber in der Eifel, sondern auch der Hersteller von Deutschlands beliebtestem Mineralwasser\*.

## Gesunde Frische

Von Anfang an war der Stern im Logo nicht nur ein Markenzeichen, sondern zugleich ein Symbol für die nachweislich hohe Qualität des Gerolsteiner Mineralwassers. „Von Aerzten und Autoritäten empfohlen als vorzügliches Mittel gegen Sodbrennen, Magen- und Nierenleiden“, hieß es in Zeitungsannoncen des 19. Jahrhunderts. Das Wasser stammt aus besonders calcium- und magnesiumhaltigem Dolomitgestein: Jeder Liter



# GEROLSTEINER®



## Das Wasser mit Stern



**SPRUEDELND, STILL, FRUCHTIG**  
Auch beim Außer-Haus-Verkauf ist Gerolsteiner Marktführer. Die beliebtesten Produkte sind dabei neben Mineralwasser mit viel und wenig Kohlensäure das kohlenstofffreie Gerolsteiner Naturell und die Gerolsteiner Apfelschorle.

1 DPG Gerolsteiner Sprudel, 6 x 0,75 l Fl. (Art.-Nr. 217252) • 2 DPG Gerolsteiner Sprudel, 24 x 0,50 l Fl. (Art.-Nr. 202239) • 3 DPG Gerolsteiner Medium, 6 x 0,75 l Fl. (Art.-Nr. 217310) • 4 DPG Gerolsteiner Medium, 24 x 0,50 l Fl. (Art.-Nr. 202037) • 5 DPG Gerolsteiner Naturell, 6 x 0,75 l Fl. (Art.-Nr. 212531) • 6 DPG Gerolsteiner Naturell, 24 x 0,50 l Fl. (Art.-Nr. 203087) • 7 DPG Gerolsteiner Apfelschorle PET, 6 x 0,75 l Fl. (Art.-Nr. 217187)

Sprudel/Medium liefert 348 Milligramm an Calcium und 108 Milligramm an Magnesium. Hydrogencarbonat sorgt durch seine natürliche säureneutralisierende Wirkung für einen angenehm neutralen Geschmack.

### Deutschlands Nummer eins

Diese Qualität setzte sich durch. Seit 1959 ist Gerolsteiner fast durchgehend Deutschlands absatzstärkster Mineralbrunnen. Auch im Außer-Haus-Verkauf belegt das Unternehmen den ersten Platz.\*\* Und das nicht nur mit Gerolsteiner Sprudel und Medium. Gerolsteiner Naturell ist das meistgekauftete stille Mineralwasser, das aus Deutschland stammt. Dank seines geringen Natriumgehalts von nur 12 mg pro Liter ist Gerolsteiner Naturell ideal für eine natriumarme Ernährung. Daher sollte Gerolsteiner Naturell als Basisartikel in keinem Sortiment fehlen.

### Innovativ und nachhaltig

Aber Erfolg basiert nicht nur auf guten Produkten, sondern auch darauf, immer auf der Höhe der Zeit zu bleiben. So war Gerolsteiner beispielsweise 1998 mit einer leichten und bruchstärkeren PET-Mehrwegflasche für Mineralwasser Vorreiter – ebenso wie beim Thema Nachhaltigkeit. Die PET-Einwegflaschen bestehen bereits zu 50 Prozent aus recyceltem Material, schrittweise soll der Anteil auf 75 Prozent erhöht werden. Und seit 2020 produziert Gerolsteiner komplett klimaneutral. Aber angesichts der innovativen Firmengeschichte ist das wohl keine große Überraschung.



<b>1.816</b> Natrium	<b>348</b> Calcium	<b>108</b> Magnesium
-------------------------	-----------------------	-------------------------

Mein Partner

# STARKES AROMA, STARKER UMSATZ

Ob einzeln verpackt im Tube oder im eleganten Fünfer-Pack: ZIGARREN SIND VERLÄSSLICHE UMSATZBRINGER.  
Dies gilt auch für ZIGARILLOS.

①



- 1 Tropenschatz 824F, 1 x 5 St. Pg. (Art.-Nr. 600169) •
- 2 Dannemann Moods Panatella, 1 x 4 St. Pg. (Art.-Nr. 367642) •
- 3 Americanos Brasil, 1 x 4 St. Pg. (Art.-Nr. 970618)

②



③



## CONOWER VIELFALT

[www.conower-snacks.de](http://www.conower-snacks.de)

MY NATURE!

BEKANT AUS DER  
TV WERBUNG

Natural  
100%







④

**D**ie Hollywood-Stars Arnold Schwarzenegger, Danny DeVito und John Travolta lieben sie genauso wie unser Altbundeskanzler Gerhard Schröder – Zigarren aus Kuba, der Dominikanischen Republik, Mittel- und Südamerika. Und auch unter Ihren Kunden gibt es mit Sicherheit den ein oder anderen „Aficionado“, wie Zigarrenliebhaber genannt werden. Darum lohnt es sich, das Tabaksortiment im Shop um Zigarren zu erweitern.

Neben Tube-Zigarren, die sich speziell als Mitbringsel oder für den spontanen Genuss großer Beliebtheit erfreuen, zählen sogenannte Fehlfarben wie die „Tropenschatz 824“ von Arnold André oder die „Guantanamera Cristales“ von 5th Avenue zu den Bestsellern. Dabei handelt es sich um Zigarren, die vom vorgesehenen Farbschema ihrer Sorte abweichen, ihren makellosen Geschwistern in Sachen Geschmack aber in nichts nachstehen.



⑤

④ Balmoral Dominican Selection Small Panatela, 1 x 5 St. Pg. (Art.-Nr. 410924) •  
 ⑤ Guantanamera Cristales, 1 x 5 St. Pg. (Art.-Nr. 600516)



Fotos: Getty Images, Shutterstock, PR

# ZINK DICH!



Artikel-Nr: 945899

**Zink trägt zu einer normalen Funktion des Immunsystems bei.**

**Verzehrempfehlung: 3 Bonbons täglich. Eine abwechslungsreiche und ausgewogene Ernährung sowie ein gesunder Lebensstil sind wichtig.**

Vertrieb in Markenlizenz der The Procter & Gamble Company

## Mein Partner



### OHNE FILTER

- 1 Dannemann Moods, 1 x 20 St. Pg. (Art.-Nr. 366990) • 2 Handelsgold Sweets Blond, 1 x 5 St. Pg. (Art.-Nr. 135997) • 3 Handelsgold Sweets Classic, 1 x 5 St. Pg. (Art.-Nr. 136170)

## Zigarillos mit und ohne Filter

Zigarillos, deren Deckblatt meistens wie bei Zigarren aus einem ganzen Tabakblatt besteht, werden von vielen als die „kleinen Schwestern“ der Zigarre bezeichnet. Bei deutschen Rauchern sehr beliebt sind aromatisierte Zigarillos: Im aktuellen Ranking\* haben die beiden beliebtesten Zigarillos, die „Dannemann Moods“ und die „Handelsgold Sweets Blond“, ein Vanille-Aroma. Auf Rang drei liegen mit den „Handelsgold Sweets Classic“ Zigarillos ohne zusätzliche Aromen.

Bei Anhängern des milderen Tabakgenusses erfreuen sich Filterzigarillos großer Beliebtheit. Die ersten drei Plätze belegen hier die „Dannemann Moods Filter“ im 20er- und 5er-Pack sowie die „Dannemann Moods Gold Filter“.



Zigarren und Zigarillos können Sie wie das übrige Sortiment von Lekkerland schnell und bequem auf [Lekkerland24.de](http://Lekkerland24.de) bestellen – am PC oder direkt mobil über Ihr Tablet oder Smartphone.



### MIT FILTER

- 4 Dannemann Moods Filter, 1 x 20 St. Pg. (Art.-Nr. 367166) • 5 Dannemann Moods Filter, 1 x 5 St. Pg. (Art.-Nr. 364301) • 6 Dannemann Moods Gold Filter, 1 x 20 St. Pg. (Art.-Nr. 367015)

\*Quelle: Lekkerland-Absatzzahlen; Fotos: PR

**CUP NOODLES**  
カップヌードル

**NISSIN**

# Asian Blast

Be original.  
Eat original.

## Die neuen Cup Noodles. Authentischer. Asiatischer.

### Profitieren Sie ...

... von starker Werbeunterstützung  
am POS und digital



mehr als  
30 Mio.  
Kontakte

... von starkem Wachstum  
im Asia Segment



Der Markt Asia  
Trockenfertiggerichte  
wächst 40,3% <sup>1)</sup>

Nissin ist die Nummer 2  
im Markt der asiatischen  
Cup Nudeln <sup>2)</sup>


1) Quelle: IRI - Dry Ready-Meal: Grocery Total -> 200sqm [2016-2019]  
2) Quelle: IRI - Market Share Value: Asian Cup Market: IAT Nov 2018 vs. MAT Nov 2019

**TAKE  
OFF**

# WERE ALL CREATURES



ARTIKEL  
INFO ▼

Art.-Nr.	Barcode	Artikelbezeichnung	Inhalt/Packart
221225		Take Off Zombie Attack - Blood Orange Lemon	12/0,5 L Ds. DPG

 **Lekkerland**  
the convenience company

Das Wasser mit Stern



**Ohne  
Kohlensäure,  
aber voller  
Lebendigkeit.**



Art.-Nr.	Artikelbezeichnung	Inhalt
203087	Gerolsteiner Naturell 0,5 Liter	24 x 0,50 Liter DPG Einweg
212531	Gerolsteiner Naturell 0,75 Liter	6 x 0,75 Liter DPG Einweg
201929	Gerolsteiner Naturell 1,0 Liter	6 x 1,0 Liter DPG Einweg
256400	Gerolsteiner Naturell 1,5 Liter	6 x 1,50 Liter DPG Einweg