

Der optimale Weg  
heißt "Einweg plus  
Mehrweg"

Man mag über das in Deutschland geltende Einwegpfand und dessen Höhe diskutieren oder nicht: Tatsache ist, die Verbraucher haben längst reagiert und schwenken verstärkt zu Mehrweg über. Bereits Anfang 2004 sah Lekkerland diese Entwicklung voraus und setzte auf eine Zwei-Wege-Strategie:

- Zum einen installierte das Unternehmen ein funktionierendes und akzeptiertes Rücknahmesystem für Einweg-Getränke (P-System) und
- setzte zum anderen im Mehrweg-Bereich auf die Kooperation mit der Nordmann-Gruppe, dem norddeutschen Marktführer für Mehrweg-Getränke (4,8 Millionen Hektoliter) in den Absatzkanälen Getränkeabholmärkte, Gastronomie und New Channels

So erreichte Lekkerland durch das Bündeln der Potenziale und dem Ausnutzen von Synergien für alle Beteiligten eine deutlich bessere Marktposition. Die Kunden von Lekkerland können entsprechend den Wünschen der Verbraucher regional und saisonal Sortimente, Preise, Verkaufsförderung und Platzierung der Mehrweg-Getränke optimieren. Der Lekkerland-Service unterstützt sie dabei und sorgt für einfache Abrechnung. Bislang setzen nahezu alle nationalen Mineralölgesellschaften Stationen sowie viele Tausend Regionalkunden von Lekkerland auf diese erfolgreiche Doppelstrategie.