

# Mein Shop

Nr. 4  
2023

August & September

Lekkerland.de

## PLUSTOOLS: BEWÄHRTE TOPSELLER UND AUSGEWÄHLTE NEUHEITEN GEKONNT IN SZENE GESETZT

Abwechslungsreicher, ansprechender,  
einfacher zu handhaben – Lekkerland hat das  
beliebte Vorteilsprogramm weiterentwickelt.

Wie Sie damit Ihren Umsatz deutlich  
steigern können, lesen Sie ab Seite 8



### NEUE SERIE: EIGENMARKEN IM FOKUS

Warum die preislich  
attraktiven Alternativen gut  
fürs Geschäft sind – 42

**EXTRA**  
Lekkerland  
Kaffee-Studie 2023:  
Das ist Ihren  
Kund:innen wichtig

### CATEGORY CHECK

Riegel und Co.:  
Das sind die  
beliebtesten veganen  
Snacks – 14

### MITARBEITENDE FINDEN UND BINDEN

Wie Sie Personal  
gewinnen  
und halten – 36

**NEU**



# Für FRESHEN Umsatz



50/12er Dose  
LL Art.-Nr. 623123



50/12er Dose  
LL Art.-Nr. 623122



50/12er Dose  
LL Art.-Nr. 623120



50/12er Dose  
LL Art.-Nr. 623134



30/10er Packung  
LL Art.-Nr. 623143



30/10er Packung  
LL Art.-Nr. 623144



30/10er Packung  
LL Art.-Nr. 623142

**EXTRA® Professional Fresh: Neue Formel mit mehr  
„Cooling Agent“ für noch mehr Frische**



Redaktionsschluss 26.07.2023

## Impressum

Das Magazin Mein Shop wird verlegt und herausgegeben von der MEDIAPPOINT GmbH im Auftrag der Lekkerland SE, 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  
Tatjana Pokorny (fr),  
Florian Sievers (fr)

ART-DIREKTION  
Melanie Kollath

FOTOREDAKTION  
Ravenina Prawiradinata,  
Michelle Jekel

PROJEKTMANAGEMENT  
Benjamin Taudien

LEKTORAT  
Helmut Hillger (fr)

LITHO  
RTK & SRS mediagroup GmbH

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

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

## Liebe Leserinnen und Leser!

**G**roße Aufmerksamkeit für Aktionsangebote – und kleine Preise. Das sind zwei der Vorteile, die Ihnen unser beliebtes Vorteilsprogramm PlusTools bietet. Bei diesem Verkaufsförderungsprogramm erhalten Sie auffällige Module für Ihren Shop und monatlich attraktive Aktionsangebote. In den vergangenen Monaten haben wir PlusTools weiterentwickelt und unter anderem einige Module überarbeitet und weiter an der Preisschraube gedreht. Mehr dazu lesen Sie ab Seite 8.

### Lokale Spezialitäten und globale Trends

Neuigkeiten gibt es auch bei den Premium-Spirituosen und -Weinen, die Sie bei Lekkerland als Einzelstücke bestellen können. Wir haben unser Sortiment in diesem Bereich um regionale Spezialitäten wie den Berliner Brandstifter Vodka und den r(h)eingin Tilly

Köln erweitert. Weitere Informationen dazu erhalten Sie ab Seite 18.

„Handel ist Wandel“, lautet eine beliebte Redensart – und sie hat vielleicht noch nie so zutreffend die Situation in unserer Branche beschrieben wie zurzeit. Viele Entwicklungen verändern derzeit den Unterwegskonsum. Welche das sind und was das für Sie bedeutet, beschreiben wir in unserer neuen Serie „Trend-Radar“. Den Auftakt machen in dieser Ausgabe autonome Shops. Ab Seite 52 stellen wir Ihnen unter anderem das einzigartige Portfolio von Lekkerland in diesem Bereich vor.

Herzlichst,  
Ihr

**STEFAN HER**  
verantwortet als  
Head of Trade Marketing  
Shared Services unter  
anderem das PlusTools-  
Programm sowie die  
Lekkerland Messen.



### Mein Shop – jetzt auch online

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

### Besuchen Sie uns auf Facebook!

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



# SO SCHMECKT DER SCHULSTART!

**JETZT  
TOPSELLER  
ORDERN!**



LL Art.-Nr.  
743064



LL Art.-Nr.  
621631



LL Art.-Nr.  
614492



LL Art.-Nr.  
493743



**FOREVER  
FUN**



Ricola

mentos



SMINT





8



40

## MEIN JOB

### 8 PLUSTOOLS

Noch bessere Preise, noch auffälligere Aktionsmodule – wie Lekkerland das beliebte Vorteilsprogramm weiterentwickelt hat

### 14 Vegane Snacks

Wir stellen beliebte vegane Riegel & Co. vor

### 16 Lekkerland Kaffee-Studie 2023

Wie Tankstellen erfolgreich Coffee to go verkaufen, zeigt unsere aktuelle Kaffee-Studie

### 18 Premium-Spirituosen

Warum Sie auf lokale Produkte aus Deutschland setzen sollten

### 22 Vorsorge für den Ernstfall

So wappnen Sie sich gegen Schicksalsschläge

### 24 Topseller

Spannende Neuheiten und beliebte Bestseller aus unserem Sortiment

### 26 Öffnungszeiten planen

Was Sie beachten müssen, um Kundenströme besser abzufangen

## MEIN LEBEN

### 30 Das ABC des Miteinanders

Die Dos and Don'ts bei der Arbeit im und mit dem Shopteam

### 32 Kritik ohne Kränkung

Vier Tipps, wie Chef:innen Feedback mit Fokus und Fairplay geben, wenn Mitarbeitende hinter den Erwartungen zurückbleiben

30



## MEIN PARTNER

### 36 SERIE: Erfolgreich mit der Lekkerland Convenience Foodservice Akademie

Teil 1: Mitarbeiter finden und binden

### 38 Innovative Produkte

Leckere Newcomer für Ihr Sortiment

### 40 Frische to go

Jetzt können Sie mit den Snacks von Go Fresh noch besser vom Trend zum bewussten Snacking profitieren

### 42 SERIE: Eigenmarken im Fokus

Teil 1: Höchste Qualität zum niedrigsten Preis

### 44 Neu von M' Candy

Unser Kaugummi „White Mint“

### 45 Lekkerland Herbstmessen

Wissenswertes über unsere Vor-Ort-Messen im September und Oktober

### 46 Lieferantenporträt

Corona Extra bietet seit 1925 echtes mexikanisches Lebensgefühl

### 48 Ticketing mit dem e-va iKiosk

Werden Sie zur Vorverkaufsstelle!

### 50 Tabak

Nachhaltiger Genuss ist Trumpf

### 52 SERIE: Trend-Radar

Teil 1: Smart Stores



**DURST  
NACH  
NEUEM!**

**AB JUNI  
2023**



**NESCAFÉ®**  
TYP CAPPUCCINO



LL-Artikelnummer: 613951  
12 Dosen à 250 ml  
EAN VE: 76 13287 882271  
EAN KE: 76 13287 882264

**NESCAFÉ®**  
TYP LATTE



LL-Artikelnummer: 613950  
12 Dosen à 250 ml  
EAN VE: 76 13287 882202  
EAN KE: 76 13287 881892

**NESCAFÉ®**  
TYP ESPRESSO  
MACCHIATO



LL-Artikelnummer: 613952  
12 Dosen à 250 ml  
EAN VE: 76 13287 882363  
EAN KE: 76 13287 882356

**NESCAFÉ®**  
TYP LATTE CAMEL  
**NEU**



LL-Artikelnummer: 631782  
12 Dosen à 250 ml  
EAN VE: 84 45290 832061  
EAN KE: 84 45290 832054

**RTD Coffee ist mit 19% der Wachstumstreiber der Kaffeekategorie.<sup>1</sup>**

**Recyclbar, bepfandet und mit Kaffee, der zu 100% verantwortungsvoll beschafft ist.<sup>2</sup>**

**Perfekt abgestimmte, milchig-cremige Süße, gepaart mit weichem Kaffeegeschmack on-the-go – ein Portfolio, das bereits seit Jahren Topseller in der Tankstelle ist.**

**Neu im Sortiment: LATTE CAMEL**

1) Quelle: IRI, RTD Coffee <= 500ml, LEH + DM + Tankstelle, CAGR Umsatz 2020-2022.  
2) mehr Infos: [nescafe.de/make-your-world](https://www.nescafe.de/make-your-world)

**NESCAFÉ**



## HEISS, LECKER, BESONDERS

Wie Tankstellen erfolgreich Coffee to go anbieten, zeigt die aktuelle Kaffee-Studie von Lekkerland. Ab Seite 16 lesen Sie, wie Sie Ihrem Shop mit dem beliebten Muntermacher einen gewinnbringenden Koffein-Kick geben.

ERFRISCHEND!

## Light-Getränke immer beliebter

Der Konsum von Erfrischungsgetränken hat sich - nach deutlichen pandemiebedingten Rückgängen in 2020 und 2021 - 2022 wieder etwas erholt. Laut der Wirtschaftsvereinigung Alkoholfreie Getränke (wafg) stieg der Pro-Kopf-Verbrauch in Deutschland verglichen mit 2021 um 1,5 Prozent auf 120,1 Liter.

Alkoholfreie Light-Getränke konnten ihren Anteil weiter ausbauen:

### RUND JEDE FÜNFT

Flasche oder Dose Cola oder Limonade wurde 2020 in Deutschland bereits in einer Light-Variante getrunken. 2010 lag der Anteil noch bei 17 Prozent.\*\*

## 18,8

LITER

kalorienreduzierte und -freie Getränke tranken die Menschen in Deutschland 2022 pro Kopf im Schnitt. Etwas mehr als im Vorjahr (18,5 Liter).\*

## UM GANZE 10,1

PROZENT

wuchs die Kategorie „Wasser mit Aromen“. Der Pro-Kopf-Konsum stieg auf 6,6 Liter.\*

## 2,5

PROZENT

konnten Cola und Cola-Mischgetränke in Light-Varianten zulegen. Hier lag der Pro-Kopf-Konsum bei 13,4 Litern.\*

## PLUSTOOLS

# DAS FÄLLT INS AUGEN

Noch bessere Preise, noch mehr Auswahl, noch auffälligere Aktionsmodule:  
Lekkerland hat DAS BELIEBTE VORTEILSPROGRAMM PLUSTOOLS WEITERENTWICKELT.  
Damit greift Ihre Kundschaft gern zu, und Sie können Ihren Umsatz steigern.

**D**ie Eni-Tankstelle im Gewerbegebiet von Schwäbisch Gmünd bei Stuttgart ist ein beliebter Anlaufpunkt: Aus den umliegenden Großmärkten und anderen Betrieben sowie aus dem nahen Wohngebiet schaut regelmäßig Kundschaft vorbei. Auf sie wartet neben Zapfsäulen, einer Waschanlage oder einer Elektro-Ladesäule ein sehr breites Angebot vom Getränkemarkt über einen Backshop bis zum Außenbistro. „Bei uns gibt es wirklich alles, was das Herz begehrt“, sagt Ulf Aichele, Filialleiter der 2017 eröffneten Station, die zur Elsser-Kette gehört.



„Mit PlusTools haben Shops automatisch Trendprodukte, Bestseller und Neuheiten im Regal.“

**STEFAN HER**  
Leiter Trade Marketing,  
Lekkerland SE

Im Verkaufsraum der Station stoßen die Kundinnen und Kunden in Regalen, in der Kühlung oder auf dem Kassentresen immer wieder auf auffällige Miniregale oder Hängeelemente. „AKTION“, „NEU“, „GREIF ZU!“ prangt darauf in Schwarz auf Weiß oder Weiß auf Rot. In den Aufstellern finden sich günstige Angebote von beliebten Top-Produkten und innovativen Neuheiten. So präsentiert, fallen die Angebote sofort ins Auge.

### Auf Erfolgskurs

Die Tankstelle in Schwäbisch Gmünd nutzt – wie alle Stationen der Elsser-Kette – das Lekkerland Verkaufsförderungsprogramm PlusTools. Hinter dem Vorteilsprogramm steckt quasi ein Abo auf bewährte Topseller und ausgewählte Neuheiten mit dazu passenden Verkaufsmodule (siehe Kasten).



**DAS THEKENPLUS XL**  
Platzieren Sie Normal- und Kingsize-Riegel gemeinsam an der Kasse.



**DAS THEKENPLUS**  
Ideal für Topseller und schnell-drehende Impulsartikel an der Kasse. Ideale Platzierung: direkt neben dem Zahlsteller in Griffhöhe am Kassentresen.

Linda Aichele, Ehefrau des Filialleiters, ist an der Tankstelle in Schwäbisch Gmünd unter anderem dafür zuständig, die Module am Point of Sale (POS), also an der Kasse oder in der Kühlung, zu platzieren und immer wieder neu mit Ware zu bestücken. „Das Ganze ist sehr ansprechend, da greifen die Leute deutlich häufiger spontan zu“, sagt sie. Die Aicheles werben sogar extra auf Handzetteln für die Spezialangebote. Mit Erfolg. „Die Auswirkungen sind eindeutig: Der Absatz steigt jedes Jahr, das ist phänomenal“, berichtet der zuständige Lekkerland Außendienstmitarbeiter Jürgen Kraus.

### Zweitplatzierung nutzen

„Mit PlusTools haben Stationen immer automatisch Trendprodukte, Bestseller und Neuheiten im Regal stehen – und das zu einem besonders attraktiven Preis“, sagt Stefan Heß, als Leiter Trade Marketing

### DAS EISPLUS

Hohe Sichtbarkeit für ein monatlich wechselndes Highlight-Produkt. Über das gesamte Jahr einsetzbar, von März bis September wird die Ware automatisch zugeschickt. Ideale Platzierung: am jeweiligen Sortenfach in Laufrichtung zur Kasse.



### SCHNELL ERKLÄRT

## So funktioniert PlusTools

Beim Vorteilsprogramm PlusTools erhalten Shopbetreiberinnen und Shopbetreiber regelmäßig bewährte Topseller und ausgewählte Neuheiten wie etwa Getränke, Eis, Snacks oder Süßigkeiten zu einem besonderen Abnahmepreis. Sie können außerdem aus zehn unterschiedlichen Verkaufsmodulen für den Point of Sale (POS), wie etwa Hänger oder Aufsteller, auswählen. Die Module präsentieren die Produkte ansprechend und gut sichtbar. Ergänzt wird das Programm durch passende Werbemittel, die auf die wechselnden Angebote hinweisen.



„Das Programm ist sehr ansprechend, da greifen die Leute deutlich häufiger spontan zu.“

**LINDA AICHELE,**  
Anwenderin von PlusTools,  
zusammen mit ihrem Mann,  
Filialleiter Ulf Aichele,  
Eni-Tankstelle Elsser,  
Schwäbisch Gmünd



**DAS NEUHEITENPLUS**

Neuheiten bei Süßwaren und Getränken hervorheben – einfach im Standardsortiment. Erhöhte Sichtbarkeit durch seitlich knickbaren Wobbler in Rot. Je Lieferung gibt es eine individuelle Platzierungsempfehlung.

bei Lekkerland unter anderem verantwortlich für das beliebte Vorteilsprogramm.

In Verbindung mit den Werbemitteln können Shopbetreiberinnen und Shopbetreiber von der sogenannten Zweitplatzierung profitieren. Darunter versteht man eine zusätzliche Platzierung von Artikeln an einem weiteren Standort im Shop. Hier greifen viele Kundinnen und Kunden spontan zu, darum lassen sich mit Zweitplatzierungen Zusatzverkäufe generieren – Absatz und Umsatz steigen.

**Weiter optimiert**

Damit das künftig noch effektiver funktioniert, hat Lekkerland das PlusTools-Programm gerade überarbeitet. Dabei wurden vor allem drei Punkte weiter optimiert: das Produktangebot, die Preisgestaltung sowie einzelne Verkaufsmodule.



„Die günstigen Einkaufspreise lassen sich an die eigene Kundschaft weitergeben.“

**YVONNE BOUSONVILLE**  
Consultant Trade Marketing  
Shared Services,  
Lekkerland SE

**DAS GETRÄNKEPLUS**  
Auch hier erhöht ein seitlich knickbarer Wobbler in Rot die Sichtbarkeit. Ideale Platzierung: wechselnder Aktionsplatz in nahezu allen Kühlmodulen, ob offene Kühlung, Walk-in-Cooler, Kühlschrank – oder auch ungekühlt in der Gondel.



**DAS GONDELPLUS**

Saisonal wechselnde Themenwelten machen das Einkaufen zum Erlebnis. Ideale Platzierung: auf der Gondel gegenüber dem Eingang und im direkten Kundenlauf auf dem Weg zur Kasse.

**DAS SPIRITUOSENPLUS**

Mit Longdrink-Rezeptkarten zum Sammeln. Ideale Platzierung: fester Platz im Spirituosenregal – optimal in Griff- oder Augenhöhe.

„Wir bieten jetzt eine noch breitere Artikel Auswahl mit mehr Abwechslung“, sagt Andrea Raasé, die als Managerin Trade Marketing Shared Services bei Lekkerland unter anderem PlusTools betreut. Dabei können sich Anwenderinnen und Anwender des Programms über einen Mix aus innovativen Neuheiten und bekannten Topsellern freuen, die je nach Produktgruppe bis zu 13-mal im Jahr geliefert werden.

Die Preise für diese Angebote sind nun noch schärfer kalkuliert – und liegen jeweils deutlich



„Wir bieten  
jetzt eine  
noch breitere  
Artikelauswahl.“

**ANDREA RAASÉ**  
Managerin Trade Marketing  
Shared Services,  
Lekkerland SE



**DAS WEINPLUS**  
Infokarten zum  
Mitnehmen  
vermitteln  
Weinexpertise.

unter dem Lekkerland Aktionspreis. „Die günstigen Einkaufspreise lassen sich an die eigene Kundschaft weitergeben, was den Absatz weiter steigert“, sagt Yvonne Bousonville, Consultant Trade Marketing Shared Services und damit ausführend im PlusTools-Team.

Und nicht zuletzt sind einzelne POS-Verkaufsmodule von PlusTools wie etwa das ThekenPlus oder das GetränkePlus nun noch kompakter sowie zugleich auffälliger gestaltet – etwa durch Verwendung von fluoreszierendem Material. Auch die Handhabung beim Aufstellen ist noch mal deutlich einfacher geworden. Bei der Neugestaltung ist auch das Feedback von Anwenderinnen und Anwendern eingeflossen, berichtet das PlusTools-Team von Lekkerland.

## Unkompliziert einsteigen

Zur Neuaufstellung des Programms gehört auch, dass Interessierte jetzt noch leichter einsteigen können. Suchen Sie sich einfach unter [plustools.info](http://plustools.info) die passenden Module aus. Danach schließen Sie den entsprechenden Vertrag schnell und unkompliziert online ab. Nun müssen Sie nur noch die Module in Empfang nehmen, mit den gelieferten Artikeln und Werbemitteln bestücken und im Geschäft platzieren.

Auf der Webseite [plustools.info](http://plustools.info) können Sie sich außerdem einen virtuellen Eindruck davon verschaffen, wie Sie die Verkaufsmodule am besten in Ihren Shop integrieren. Lekkerland hat dafür eine spezielle Digitalanwendung erstellt, die mit 

PLUSTOOLS-ANLEITUNG

## Schritt für Schritt zum Erfolg

Über diese Erfolgsfaktoren entfaltet das PlusTools-Konzept seine volle Wirkungskraft:

- ✓ **STANDORT**  
Stellen Sie Ihre Module gut sichtbar auf, am besten an einem festen Aktionsplatz.
- ✓ **PREISKALKULATION**  
Geben Sie die günstigen Einkaufspreise an Ihre Kundschaft weiter. Nutzen Sie auch die Aktionspreisempfehlungen.
- ✓ **PREISAUSZEICHNUNG**  
Deutliche Preisauszeichnung sorgt für eine klare Orientierung.
- ✓ **WERBEMITTEL**  
Attraktive Themen- und Produktabbildungen fördern die Impulsrate.
- ✓ **AKTIVES VERKAUFEN**  
Weisen Sie Ihre Kundinnen und Kunden im Verkaufsgespräch auf die Aktionen hin.
- ✓ **WARENDRUCK**  
Nur ausreichend bestückte PlusTools-Module sorgen für eine hohe Kaufrate. Sorgen Sie deshalb dafür, dass die Module stets gut gefüllt sind.
- ✓ **NACHBESTELLUNG**  
Wenn das Angebot zur Neige geht, können Sie Artikel zum exklusiven PlusTools-Preis nachbestellen.





**GUT BERATEN**  
Stationsmitarbeiterin  
Linda Aichele mit  
Lekkerland  
Ansprechpartner  
Jürgen Kraus.

„Die Auswirkungen  
sind eindeutig:  
Der Absatz steigt  
jedes Jahr.“

**JÜRGEN KRAUS**  
Gebietsverkaufsleiter,  
Lekkerland SE

**DAS HANGEPLUS**  
Individuelle Planung, universell  
einsetzbar. Ideale Platzierung: an  
ungenutzten Regalseiten oder Pfeilern  
im direkten Kundenlauf, in Frequenzonen  
und auf dem Weg zur Kasse.

**DAS SNACK&COOLPLUS**  
360-Grad-Kundenzugriff –  
auch auf den Cooler  
im unteren Bereich.  
Energieeffizient  
und kompakt.



sogenannter Augmented Reality arbeitet  
(siehe Kasten).

„Unterm Strich bekommt man bei Plus-Tools eine komplett fertige Zweitplatzierung in die Hand“, sagt der Programmverantwortliche Stefan Heß. Kundinnen und Kunden müssen nicht viel mehr tun, als die Module mit Ware zu bestücken (siehe Kasten). So lassen sich einfach und reibungslos zusätzlich Absatz und Umsatz generieren. „Wenn man viel verkaufen möchte“, sagt Stefan Heß, „dann kommt man an Zweitplatzierungen nicht vorbei. Und PlusTools ist der beste Weg dahin.“



Wenn Sie Fragen oder Anregungen zu unserem Vorteilsprogramm PlusTools haben, melden Sie sich gerne einfach per E-Mail: [plustools@lekkerland.com](mailto:plustools@lekkerland.com).

### PLUSTOOLS-WEBSEITE Virtuell testen

Wenn Sie testen möchten, wie und wo Sie die PlusTools-Module am besten in Ihrem Shop platzieren, besuchen Sie einfach die Webseite [plustools.info](http://plustools.info) mit Ihrem Smartphone oder Tablet. Wählen Sie auf der Startseite „Die POS-Module“ aus und klicken Sie dann auf den Button „Modul in Augmented Reality erleben“. Nun stehen Sie virtuell in Ihrem Shop und können 3-D-Modelle der POS-Module beliebig in Ihrer Shopumgebung platzieren.



Auf [plustools.info](http://plustools.info) finden Sie weitere Informationen zum Programm und können direkt online einen Vertrag abschließen. Per Scan des obenstehenden QR-Codes gelangen Sie direkt dorthin.



# I pink about you all the time



Art.-Nr. 30003



true-fruits.com



**BELIEBT:**

# VEGANE SNACKS

Egal, ob Schokoriegel oder Fruchtgummis - VEGANE SNACKS SIND GEFRAGT. Viele Klassiker gibt es inzwischen auch ohne tierische Zutaten.



Tipps zum erfolgreichen Verkauf von veganen und vegetarischen Snacks erhalten Sie in unserem Online-Magazin auf [Lekkerland.de/magazin](http://Lekkerland.de/magazin). Mit dem nebenstehenden QR-Code gelangen Sie direkt zum Artikel.

									
<b>FISHMAN'S FRIEND</b> Choco Salted Caramel	<b>NUCAO</b> Creamy Hazelnut Bio	<b>LYCKA</b> Kokos Bio	<b>BAREBELL</b> Hazelnut Nougat Vegan	<b>NOMO</b> Creamy Choc Bar	<b>MISTER TOM</b> Vegan	<b>RITTER SPORT</b> Vegan Mild Classic	<b>HANDS OFF</b> Smooth No Milk vegan	<b>KATJES</b> Peace & Love	<b>WICK</b> Cool Gummies Kirsche
20 x 30 g Bt.	12 x 33 g Rg.	24 x 40 g Rg.	12 x 55 g Rg.	24 x 38 g Rg.	36 x 40 g Rg.	12 x 100 g Tf.	12 x 100 g Tf.	22 x 175 g Bt.	20 x 90 g Bt.
Art.-Nr. 622292	Art.-Nr. 621604	Art.-Nr. 621407	Art.-Nr. 614670	Art.-Nr. 610252	Art.-Nr. 804066	Art.-Nr. 622268	Art.-Nr. 622273	Art.-Nr. 623345	Art.-Nr. 622191

**STEFFEN MÜLLER**  
 Director Einkauf &  
 Category Management Food,  
 Lekkerland SE



**INTERVIEW**

## „Vegane Ernährung ist ein echter Megatrend“

Lekkerland Experte Steffen Müller erklärt, warum vegane Snacks gefragt sind und worauf es beim Verkauf ankommt.



**KLIMAFREUNDLICH**  
 Das vegane KitKat schmeckt nicht nur gut, es hat auch einen besonders kleinen CO<sub>2</sub>-Abdruck.

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

Herr Müller, weshalb sind vegane Snacks so beliebt?  
**STEFFEN MÜLLER:** Der allgemeine Trend zu veganer Ernährung ist kein Hype, der schnell wieder vorbei sein wird. Es ist ein echter Megatrend, der sich aus der Nische in die Breite entwickelt. Aber vegane Ernährung bedeutet nicht Verzicht auf Genuss. Auch wer sich vegan ernährt, gönnt sich darum mal einen Snack, ob süß oder salzig. Das ist eine Chance für Shops!

Welche Produkte sollten Shopbetreiber:innen jetzt auf jeden

Fall im Regal haben, um diese Chance zu nutzen?

Veganer:innen achten tendenziell vielleicht etwas mehr auf Inhaltsstoffe, haben aber doch meist ähnliche Präferenzen wie Nichtveganer:innen. Im Wesentlichen sollten darum dieselben Klassiker im Angebot sein, die es auch schon als nichtvegane Varianten gibt. Also klassische Schoko- und Proteinriegel, die beliebte Tafelschokolade oder Fruchtgummis, die jetzt zunehmend auch vegan verfügbar sind. So nutzen Shops die Stärken der Klassiker.

Welchen Tipp haben Sie noch zum Anbieten von veganen Snacks im Shop?

Wer sie hat, der sollte auch klar darauf hinweisen! Vegane Snacks sollten darum gesondert platziert werden, zusammen mit einer deutlichen Kennzeichnung. So sehen Veganer:innen schnell, was für sie im Angebot ist. Bei guter Platzierung kann man schnell zusätzliche Kundschaft gewinnen.



Bei Fragen zum Angebot an veganen Snacks von Lekkerland wenden Sie sich einfach an Ihre:n gewohnte:n Lekkerland Ansprechpartner:in.

# BraTee KAUGUMMI



**4 EINZIGARTIGE  
 SORTEN**

**NEU!  
 ZUCKERFREI  
 & VEGAN**



**ANDERS FRESH.**

Art.-Nr.	Barcode	Artikelbezeichnung	Inhalt/Packart
618794		BraTee Kaugummi Iced Mint	20 x 23,5 g
618798		BraTee Kaugummi Juicy Mint	20 x 23,5 g
618795		BraTee Kaugummi Bra Berry	20 x 23,5 g
618796		BraTee Kaugummi Baba Melon	20 x 23,5 g
618799		BraTee Kaugummi Gemischt Thekendisplay	80 x 23,5 g

# KAFFEE RICHTIG VERKAUFEN

# KOFFEIN-KICK FÜR IHREN SHOP

Heiß, lecker, besonders - wie Tankstellen ERFOLGREICH  
COFFEE TO GO VERKAUFEN, zeigt die aktuelle Kaffee-Studie von Lekkerland.

**A**h, wie das duftet! Kaffee sorgt für einen guten Start in den Tag oder hilft gegen den Durchhänger am Nachmittag. „Kaffee ist und bleibt das wichtigste Heißgetränk im Unterwegskonsum - auch an Tankstellen“, sagt Leonie Schubert, die bei Lekkerland das Category Management Coffee & Hot Drinks leitet. Worauf Konsument:innen bei ihrem Kaffee Wert legen, das hat Lekkerland mit der repräsentativen Kaffee-Studie 2023 bereits zum dritten Mal genauer untersucht. Dafür wurden 2.041 Proband:innen befragt, die mindestens einmal pro Monat Kaffee an Tankstellen kaufen.

„Auch künftig wird Lekkerland regelmäßig Verbraucher:innen zu ihrem Kaffee Konsum befragen“, sagt Lekkerland Kaffeeexpertin Leonie Schubert. Die Einblicke fließen dann in die Lekkerland Kaffee Konzepte ein.

Hier sind die wichtigsten Erkenntnisse der aktuellen Studie:



„Kaffee ist und bleibt der Convenience-Treiber Nr. 1 im Unterwegskonsum.“

LEONIE SCHUBERT  
Category Management  
Coffee & Hot Drinks,  
Lekkerland SE

## 1. Auf Geschmack und Hygiene achten

Mehr als drei Viertel aller Menschen in Deutschland trinken täglich oder fast jeden Tag Kaffee. Die Auswahlkriterien werden dabei mit Abstand vom guten Geschmack angeführt. Mehr als zwei Drittel der Befragten ist es wichtig bis sehr wichtig, dass ihr Kaffee gut schmeckt. Kurz dahinter folgt bereits der Faktor Hygiene auf Platz zwei. Lekkerland legt darum einen starken Fokus auf die Qualitätssicherung seiner Kaffee Konzepte.

## 2. Spannende Spezialitäten anbieten

Ungefähr jede dritte deutsche Kaffeetrinkerin und jeder dritte deutsche Kaffeetrinker kauft ihren/seinen kleinen Koffein-Kick mindestens einmal im Monat an einer Tankstelle. Und das vor allem, weil sie dort spannende Kaffeespezialitäten suchen. Mehr als jede:r zehnte Befragte (15 Prozent) gab dies als Grund an, zum Kaffee Kauf an eine Station zu fahren.

### UMFRAGE

## Worauf achten Konsument:innen beim Kaffee Kauf an der Tankstelle?

Guter Geschmack, günstiger Preis und mehr: Der nebenstehenden Grafik können Sie entnehmen, welche Faktoren für welchen Prozentsatz von Konsument:innen beim Kaffee Kauf wichtig sind.



### GUTER GESCHMACK

Coffee to go von der Tankstelle muss zuallererst gut schmecken, dann wird er häufig gekauft.



### HYGIENE

Wo es sauber und ordentlich ist sowie gut riecht, kaufen Konsument:innen ihren Kaffee gern.



### GÜNSTIGER PREIS

Kaffee Konsument:innen unterwegs achten auf ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis.



„Gerade Jüngere konsumieren regelmäßig Kaffee zum Mitnehmen.“

**DENNIS SCHULZE**  
Senior Manager Market Insights,  
Lekkerland SE

### 3. Jüngere im Auge behalten

Die wichtigste Kundengruppe für Coffee to go an Tankstellen sind die 18- bis 44-Jährigen. Der Grund? „Die Jüngeren konsumieren nicht nur regelmäßig Kaffee zum Mitnehmen – sie fühlen sich auch durch Angebote oder Aktionen im Shop besonders angesprochen“, sagt Dennis Schulze, der als Senior Manager Market Insights die Kaffee-Studie von Lekkerland zu verantworten hat. Es ist also besonders wichtig, dass Sie die Bedürfnisse jüngerer Menschen im Auge behalten.

### 4. Kundschaft aktiv ansprechen

Doch was genau wünschen sich die Jüngeren? Sie suchen vor allem spannende Kaffeeprodukte – also etwa innovative Produktneuheiten oder besondere Geschmacksrichtungen. Überdurchschnittlich positiv reagieren sie dabei auf eine aktive Ansprache durch Verkaufspersonal. Wenn Sie Jüngeren im Shop



**SCHMECKT!**  
Guter Geschmack ist das wichtigste Auswahlkriterium, wenn Konsument:innen Kaffee an einer Tankstelle kaufen.

**30**

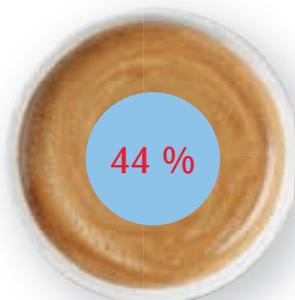
**PROZENT**  
der deutschen Kaffeetrinker:innen kaufen mindestens einmal im Monat Kaffee an einer Tankstelle.

also von sich aus routinemäßig noch einen Kaffee anbieten, zum Beispiel als Begleiter zu einem frischen Croissant, dann können Sie so Ihren Absatz steigern.

### 5. Kaffee lohnt sich

In Großstädten fahren – verglichen mit dem Bundesdurchschnitt – mehr Menschen für Kaffeespezialitäten extra eine Tankstelle an. Aber auch auf dem Land Kaffee anzubieten lohnt sich. Denn der oder die durchschnittliche Kaffeekäufer:in an der Tankstelle verdient mehr als der Landesdurchschnitt – und kann damit auch mehr ausgeben. Gut für Ihr Geschäft also!

 Haben Sie Fragen zu den Kaffee Konzepten von Lekkerland? Dann wenden Sie sich an Ihre:n gewohnte:n Ansprechpartner:in.



#### MÖGLICHKEIT ZUR NUTZUNG EINES MEHRWEGBECHERS

Auch die Umwelt kommt nicht zu kurz – Mehrwegbecher sind ein wichtiges Kaufkriterium.



#### BEKANNTE KAFFEEMARKE

Wer sich an der Tankstelle einen Kaffee gönnt, orientiert sich gern an bekannten Markennamen.



#### BEDIENUNG DURCH PERSONAL

Wenn ein Mensch das Heißgetränk zubereitet, wird das besonders wertgeschätzt.



Nachfrage klären, Varianten anbieten, gutes Marketing machen: Erfahren Sie hier, wie Sie erfolgreich Coffee to go verkaufen.

## PREMIUM-SPIRITUOSEN

# LOKALHELDEN AUS DEUTSCHEN LANDEN



①

**VOLLMUNDIG**  
Mit regionalen Gins aus Bonn, München und Köln sprechen Sie Ihre Kundschaft vor Ort an.

- 1 Siegfried Rheinland Dry Gin 41% vol., 1 x 0,5 l Fl. (Art.-Nr. 112090) •
- 2 The Duke Munich Dry Gin Bio 45% vol., 1 x 0,5 l Fl. (Art.-Nr. 050391) •
- 3 r(h)eingin Tilly Edition - Köln 46% vol., 1 x 0,5 l GP (Art.-Nr. 613416)



Zum Lekkerland Angebot an Premium-Spirituosen gehören EDLE BRÄNDE UND LIKÖRE AUS DEN REGIONEN DEUTSCHLANDS - für Kundinnen und Kunden, die etwas Besonderes suchen.



②

③



**S** eit 2009 führt der gebürtige Berliner Vincent Honrodt mit seiner Firma Berliner Brandstifter eine Familientradition von Anfang des 20. Jahrhunderts fort. Wie damals sein Urgroßvater brennt er Spirituosen aus regionalen und hochwertigen Zutaten. Zu den Bränden mit eigenständigem Berliner Charakter gehört auch der prämierte Berliner Brandstifter Vodka aus Zuckerrüben, veredelt mit typischen Blüten und Botanicals aus der Hauptstadt.

Der Berliner Brand mit seinen dezent floralen und fruchtigen Noten ist Teil des Angebots an Premium-Spirituosen von Lekkerland - und nur eine von vielen regionalen Spezialitäten, die Shopbetreiber:innen ihrer jeweiligen Kundschaft anbieten können. Fest steht nämlich: Konsument:innen lieben lokale Edelgetränke - ob als Geschenk oder zum Selbertrinken. →

# MIT NEUEN UMSATZHÖHEN ÜBERWINTERN.

DIE NEUE RED BULL WINTER EDITION BIRNE-ZIMT.



Jetzt wird's lecker: Denn die neue Red Bull Winter Edition ist schon bald erhältlich – diesmal mit dem beflüügelnden Geschmack von Birne-Zimt. So werden auch die winterlichen Umsatzzahlen steigen. Denn wie es sich für den **Marktführer** gehört, sind die Red Bull Editions mit

**+ 54,0% überdurchschnittlich gestiegen.\***

Eisgekühlt und gut sichtbar im Regal platziert, kümmert sich der neue Winterhit also zuverlässig um den Absatz. Denn so sicher, wie der Winter kommt, ist auch: **Red Bull verleiht Flüüügel®.**



**Red Bull**

\* Quelle: Circana, D.Total, Energy-Segmente & Red Bull Editions, Umsatzveränderung in %, MAT Apr. 2023 vs. VJ.

**RED BULL WINTER EDITION BIRNE-ZIMT, 250 ML, TRAY (24 X 250 ML)**

ARTIKELNUMMER  
RB242164

EAN-CODE EINZELDOSE  
9045 4790

EAN-CODE 24ER-TRAY  
9002 4902 6679 0

## Mein Job

„Unsere Lokalhelden werden vor Ort mit viel Herz hergestellt“, sagt Michael Korten, als Director Category Director Beverages verantwortlich für das Getränkeangebot von Lekkerland. Shopbetreiber:innen können die Produkte direkt über den Lekkerland Shop bestellen – dank der Möglichkeit zur Einzelstückbestellung auch in kleinen Mengen ab jeweils einer Flasche.

### Hommage an Köln

Ganz neu ist etwa der r(h)eingin Tilly Köln, der ausschließlich auf unterschiedlichen Arten von Wacholderbeeren basiert. Er stammt eigentlich aus Düsseldorf, doch als Hommage an die größere Stadt am Rhein hat der Künstler Jacques Tilly das Etikett mit Bauwerken aus Köln verziert. Etwas etablierter ist bereits der Siegfried Rheinland Gin aus dem nahen Bonn. Er zählt zu den beliebtesten Gins Deutschlands und verspricht: „Regionalität und Weltklasse in einer Flasche.“

Lokaler Gin kommt auch aus Bayern, genauer gesagt aus Aschheim vor den Toren Münchens, wo in einer idyllischen ehemaligen Kartoffelbrennerei The Duke Munich Gin pro-



„Unsere Lokalhelden werden in den Regionen Deutschlands mit viel Herz hergestellt.“

**MICHAEL KORTEN**  
Category Director Beverages,  
Lekkerland SE

**EHRlich**  
Steiger Rum aus dem Ruhrgebiet mit kräftigem und leicht rauchigem Geschmack.

4 Steiger Rum 42% vol.,  
1 x 0,5 l Fl. (Art.-Nr. 622984)



Fotos: Shutterstock, Lekkerland

# EIN PROST AUF UNSER QUALITÄTSBIER!



**ARTIKEL INFO** ▼

Art.-Nr.	Barcode	Artikelbezeichnung	Inhalt/Packart
200688		Dominikaner Premium Pils	24/0,5 L Ds. DPG
227725		Dominikaner Premium Pils 4er Pack	6/4/0,5 L Ds. DPG
607315		Dominikaner Radler Naturtrüb	24/0,5 L Ds. DPG

 **Lekkerland**  
the convenience company

## REZEPT

### Steiger Grubensturm

- 6 cl Steiger Rum
- 15 cl Ginger Beer
- 1 Scheibe Limette
- 1 Streifen Ingwer
- Eiswürfel
- Longdrink-Glas
- Strohalm

- 1 Longdrink-Glas mit Eis füllen. Erst Ginger Beer einfüllen, danach den Rum. Das führt zu zwei getrennten Getränkeschichten. Limette und Ingwer hinzugeben.
- 2 Mit Strohalm, mit dem sich das Getränk umrühren lässt, servieren.



duziert wird. Zu den 13 ausgesuchten Kräutern und Gewürzen, die ihm sein vollmundiges Aroma geben, gehören auch zwei typisch bayerische Zutaten: Hopfenblüten und Malz.

### Regionale Rohstoffe

Ebenfalls bayerisch ist der Whisky von Slyrs, der in schottischer Tradition am Schliersee gebrannt wird. Regionale Rohstoffe und ein langer Reifeprozess verleihen ihm Aromen von Marzipan und Walnüssen.

Etwas weiter nordwestlich, genauer gesagt in Dorsten am Nordrand des Ruhrgebiets, entsteht in einer lokalen Traditionsbrennerei Steiger Rum, der vor Ort drei Jahre im Weißeichenfass lagert. Und ganz aus dem Norden Deutschlands stammt der Kieler Klötenköm Eierlikör von Spitzmund, mehrfach ausgezeichnet als bester Eierlikör der Welt. Mit Lekkerland kommen die besten Premium-Spirituosen aus ihrer Region direkt in Ihren Shop.

Tipps für den Verkauf von Spirituosen an Tankstellen & Co. gibt es in unserem Online-Magazin auf [lekkerland.de/magazin](http://lekkerland.de/magazin). Mit dem nebenstehenden QR-Code gelangen Sie direkt zum Artikel.

5



6



7



**TRADITIONELL**  
Eierlikör, Wodka und Whisky aus Deutschland – mit althergebrachten Verfahren hergestellt.

- 5 Spitzmund Klötenköm Eierlikör 20% vol., 1 x 0,5 l Fl. (Art.-Nr. 610394) •
- 6 Berliner Brandstifter Vodka 43.3% vol., 1 x 0,7 l Fl. (Art.-Nr. 593140) •
- 7 Slyrs Single Malt Whisky Classic 43% vol., 1 x 0,7 l GH (Art.-Nr. 621076)

# DIE PARTYMACHER.



## DER KASSENSCHLAGER.



MEHR VON UNS: [#kleinerfeigling](https://www.instagram.com/kleinerfeigling)

# VORSORGE FÜR DEN ERNSTFALL: GEWAPPNET GEGEN SCHICKSALSSCHLÄGE

UNFALL, KRANKHEIT oder TOD können plötzlich kommen. Als Shopbetreiber:in sollten Sie darum für den Fall, dass Ihnen etwas zustößt, vorsorgen. Hier die wichtigsten Tipps.\*

**G**eschäftsunfähigkeit trifft Menschen meist unvorhergesehen. Um Ihre wirtschaftliche Existenz und die Ihrer Angehörigen abzusichern, sollten Sie frühzeitig Vorsorge für den Ernstfall treffen. Mit diesen drei Dokumenten ist zumindest das Wichtigste geregelt:

## 1 Vollmachten

Die passenden Vollmachten für eine oder mehrere Vertrauenspersonen sind der wichtigste Teil Ihres Notfallmanagements. Es gibt unterschiedliche Formen von Vollmachten: Mit einer Vorsorgevollmacht bestimmen Sie, wer Sie bei Geschäftsunfähigkeit vertritt – auch in privaten Angelegenheiten. Noch besser ist eine Unternehmensvollmacht, bei der Sie jemanden mit den nötigen unternehmerischen Kenntnissen als geschäftliche:n Vertreter:in ernennen. Sie können dabei genaue Handlungsanweisungen geben, etwa ob Ihr Shop verkauft oder fortgeführt werden soll. Das Dokument sollten Sie notariell beglaubigen lassen.

## 2 Testament

In Ihrem Testament können Sie regeln, wer Ihren Shop samt Betriebsvermögen erbt. Es gibt unterschiedliche Formen von Testamenten. Auch ein Erbvertrag ist möglich. Sprechen Sie sich dazu mit einem Anwalt und einem Steuerberater ab – je eher, desto besser. So vermeiden Sie, dass im Ernstfall alle Konten eingefroren und Ihr Betrieb womöglich innerhalb von Tagen insolvent wird.

## 3 Patientenverfügung

Eine Patientenverfügung klärt die Frage, welche medizinischen Maßnahmen Sie im Ernstfall wünschen. Mit diesem Dokument vermeiden Sie für Ihre Angehörigen und die Mitarbeitenden in Ihrem Shop mitunter lange Phasen der Unsicherheit. Online gibt es zahlreiche Muster und Vordrucke. Lassen Sie sich dazu von Ihrer Hausärztin oder Ihrem Hausarzt beraten.

Sammeln Sie die drei Dokumente oder Kopien davon in einem Notfallordner. Dazu kommen wichtige Verträge, Passwörter, Rechnungen und Zugänge zu Konten. Deponieren Sie alles an einem sicheren Ort und informieren Sie Ihre Vertrauenspersonen darüber, wo sie die Akte finden. Und kümmern Sie sich jährlich um ein Update.



\* Keine Rechtsberatung

# ViO WASSER MIT GESCHMACK - EINE PRICKELNDE INNOVATION IN DREI ERFRISCHENDEN SORTEN.

Ohne Zucker und ohne Kalorien.

NEU!



ViO®



# AUS UNSEREM SORTIMENT

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



## Chupa Chups - die Süßwarenmarke für Kids und Teenager!

Wer Lutscher sagt, meint Chupa Chups - die Nr. 1 im Lutschermarkt! Die Kult-Lutscher begeistern Erwachsene und Kinder gleichermaßen und bieten eine enorme Auswahl an verschiedenen Kreationen - von fruchtigen Klassikern wie Erdbeere und Kirsche bis hin zu exotischen Variationen wie Ananas-Kokos. **Das ikonische Lutscherrad macht gekonnt Lust auf mehr und ist nicht nur eine trendige Präsentidee, sondern ein echter Hingucker. Holen Sie sich jetzt passend zum Schulanfang das Must-have für Ihre Impulszone. Strahlende Kinderaugen und erstklassige Umsatzerlöse sind garantiert!**

Chupa Chups Lutscherrad, 180+20 gratis, 1 x 180 St. (Art.-Nr. 493743)

## Universal-CO<sub>2</sub>-Zylinder: Werden Sie zur Tauschstation!

Wassersprudler sind ein stark wachsendes Marktsegment. Wer seinen Kund:innen jetzt die CO<sub>2</sub>-Austauschzylinder anbietet, kann vom wachsenden Marktvolumen profitieren, Bestandskund:innen noch enger binden und zugleich Neukund:innen gewinnen. Das Angebot von CO<sub>2</sub>-Austauschzylindern ist daher eine stimmige Service-Erweiterung für (Tankstellen-)Shops. **Besonders unkompliziert ist der Einstieg ins Wassersprudler-Kartuschen-Geschäft mit amv, der Lekkerland Non-Food Tochtergesellschaft. Die Universal-CO<sub>2</sub>-Zylinder von amv passen für nahezu alle Geräte wie Soda Trend oder SodaStream und können über die gewohnten amv-Bestellwege bestellt werden. Leere Kartuschen werden bequem via DPD gegen volle getauscht.**

Sie sind interessiert? Wenden Sie sich gern an den amv-Kundenservice - telefonisch unter 089/2000 74 75 99 oder per Mail an: [info@amv-nonfood.de](mailto:info@amv-nonfood.de).



## Kleiner Feigling - Partymacher mit Kultstatus!

Kleiner Feigling ist eine der bekanntesten und beliebtesten Party-Spirituen! Von Festival bis Jungesellenabschied, von Vatertag bis Abiparty, Kleiner Feigling ist der ideale Feier-Begleiter. Feinster Wodka und fruchtiges, natürliches Aroma bilden die Basis für den außergewöhnlich guten Geschmack.

**Die Sortenvielfalt reicht vom Original mit Feige bis zum frisch-fruchtigen Red Berry Sour.**

- 1 Kleiner Feigling Red Berry Sour 15% vol., 20 x 0,02 l Fl. (Art.-Nr. 696819) •
- 2 Kleiner Feigling 20% vol., 30 x 0,02 l Fl. (Art.-Nr. 429909) •
- 3 Kleiner Feigling Coco Biscuit 15% vol., 20 x 0,02 l Fl. (Art.-Nr. 492471)



## Neu von Tri D'Aix: Fini Booster Bits und XoCoGang

Bei den Fini Booster Bits trifft eine knackige Hülle auf eine weiche Füllung - für den ultimativen Kaugenuss! Ob fruchtige Sorten oder mit saurer Note, wer die Fini Booster Bits einmal probiert, wird nicht mehr aufhören wollen zu naschen. Neben dem hervorragenden Geschmack begeistern die Booster Bits durch ihre vegane und glutenfreie Rezeptur.

**Eine einzigartige Kombination aus köstlicher Schokolade mit weichem Kern bietet Fini XoCoGang: Hier wird eine knackige Schokohülle je nach Sorte mit einem Marshmallowkern (Mellow & Choc) oder Fruchtgummi-Kern (Candy & Choc) kombiniert. Beide garantieren ein Geschmackserlebnis der besonderen Art!**

- 1 Tri D'Aix Fini Booster Bits Fruit Vegan, 12 x 90 g Bt. (Art.-Nr. 623158) •
- 2 Tri D'Aix Fini Booster Bits Sauer Vegan, 12 x 90 g Bt. (Art.-Nr. 623159) •
- 3 Tri D'Aix Fini XoCoGang Mellow & Choc, 12 x 70 g Bt. (Art.-Nr. 623200) •
- 4 Tri D'Aix Fini XoCoGang Candy & Choc, 12 x 80 g Bt. (Art.-Nr. 623201)

# KOMM, GÖNN DIR WAS.



STARBUCKS® FRAPPUCCINO – jetzt bestellen!



**Creamy Mocha Delight**  
Artikel Nr.: 631342

**Sweet Creamy Coffee**  
Artikel Nr.: 631344

**Delightful Classic Vanilla Flavour**  
Artikel Nr.: 631343



## ÖFFNUNGSZEITEN GUT PLANEN

# 24/7 ODER 9 TO 5?

Frühgeschäft ausnutzen oder Nachtschwärmer anlocken?  
Welche ÖFFNUNGSZEITEN IDEAL FÜR IHREN SHOP sind, hängt von  
mehreren Faktoren ab. Wir erklären, von welchen.



Öffnen Sie Ihren Shop besser frühmorgens – und machen dafür eher Feierabend? Sperren Sie lieber mittags auf und arbeiten dann bis in die Nacht? Oder bleiben die Türen gleich durchgehend geöffnet? Und das nur wochentags oder auch am Wochenende? Welche Öffnungszeiten sind die passenden für Ihren Shop?

„Das ist sehr individuell und hängt von Standort, Kundschaft und Art des Shops ab“, erklärt Ulf Kendziora, der als Lekkerland Gebietsverkaufsleiter rund 130 Kundinnen und Kunden im Großraum Braunschweig und Magdeburg auch zu diesem Thema berät. So gelten etwa für Spätis andere Regeln als für Tabakfachgeschäfte. In jedem Fall aber rentiere es sich, über das Thema einmal sorgfältig nachzudenken, zum Beispiel auch bei einer Neueröffnung. „Wer hier klug plant, kann sehr viel besser Kundenströme abfangen“, sagt Ulf Kendziora.



„Wer die Öffnungszeiten klug plant, kann sehr viel besser Kundenströme abfangen.“

**ULF KENDZIORA**  
Gebietsverkaufsleiter,  
Lekkerland SE

### Umfeld berücksichtigen

So lohne es sich an großen Busstationen oder Bahnhöfen möglicherweise, schon morgens um sechs Uhr oder noch eher loszulegen. Dann nehmen viele Pendelnde und andere Frühaufsteher:innen, für die es zu Hause noch zu früh zum Essen war, etwas fürs Frühstück unterwegs mit. In Szenevierteln dagegen sprechen Sie auch spät oder am Wochenende noch durstige oder hungrige Nachtschwärmer:innen an.

Auch sollten Sie den Einzelhandel in Ihrem Umfeld berücksichtigen: Möglicherweise lohnt es sich ja, genau jene Zeiten abzudecken, zu denen die Supermärkte in der Nachbarschaft die Türen noch oder schon geschlossen haben.

### Kosten im Blick behalten

An bestimmten Standorten in großen Städten mit mehr als 500.000 Einwohnerinnen und

## So planen Sie Ihre Öffnungszeiten:

- ✓ Wie sieht Ihr Standort aus? Ist hier morgens schon Verkehr, nur tagsüber jemand unterwegs oder auch abends noch was los?
- ✓ Frühaufsteher:innen, Menschen in der Mittagspause, Nachtschwärmer:innen – wer ist Ihre potenzielle Kundschaft?
- ✓ Was macht der Einzelhandel in Ihrem Umfeld? Lohnt es sich, davor oder danach noch zu öffnen?
- ✓ Bedenken Sie bei langen Öffnungszeiten auch die Kosten für zusätzliches Personal und Energie.
- ✓ Werten Sie am besten einmal systematisch Ihre Umsätze aus – dann sehen Sie, wann sich Ihr Geschäft wirklich lohnt.

Einwohnern komme Ulf Kendziora zufolge sogar eine durchgehende Öffnung 24 Stunden am Tag an sieben Tagen in der Woche in Betracht. „Dabei sollten Shopbetreiber:innen jedoch in jedem Fall die Kosten im Blick behalten“, betont der Lekkerland Experte. Schließlich müssen Sie bei langen Öffnungszeiten eventuell zusätzliches Personal einstellen. Dazu kommen Energiekosten für Heizung und Beleuchtung.

Ulf Kendziora rät dazu, einmal über einen bestimmten Zeitraum hinweg eine Abrechnung zu machen, wann genau welcher Umsatz gemacht wurde: „Das ergibt eine gute Orientierung, wann es sich womöglich nicht wirklich lohnt – und wann die Türen des Shops idealerweise offen stehen sollten.“



Bei allen Fragen rund um Ihren Shop wenden Sie sich an Ihre:n gewohnte:n Lekkerland Ansprechpartner:in.



# ...UND DER HUNGER IST GEGESSEN



32 Riegel à 50g  
LL Art.-Nr. 98551



24 Riegel à 80g  
LL Art.-Nr. 581622

**NEU**



32 Riegel à 54,75g  
LL Art.-Nr. 636880



24 Riegel à 36,5g  
LL Art.-Nr. 609850





# it's FUN, it's Fini

## Fini Booster Bits - Die Kaubonbons mit Suchtpotenzial



Fini Booster Bits Fruit, 90g Beutel  
LL Art-Nr.: 623158



Fini Booster Bits Sour, 90g Beutel  
LL Art-Nr.: 623159



## Fini XoCoGang - Zarter Kern trifft knackige Schokolade



Fini XoCoGang Candy & Choc, 80g Beutel  
LL Art-Nr.: 623201



Fini XoCoGang Mellow & Choc, 70g Beutel  
LL Art-Nr.: 623200





## DAS ABC DES SHOP-MITEINANDERS

Effektives Miteinander zählt zu den wichtigsten Grundlagen für den Shopperfolg. Denn richtig umgesetzt, verleiht Teamwork Flügel auf dem Weg zum gemeinsamen Ziel. Ab Seite 30 lesen Sie, worauf es bei der Arbeit im und mit dem Shopsteam ankommt.

ECHT FORTSCHRITTLICH!

## Die wichtigsten Erfindungen der Menschheit

Es gibt zahlreiche Innovationen, die uns Fortschritt brachten und dazu beitrugen, dass sich unsere Lebensbedingungen deutlich verbesserten. Hier kommen die wichtigsten Erfindungen der Menschheit - chronologisch sortiert.

UM 1440

erfand Johannes Gutenberg den modernen Buchdruck.

1804

fuhr die erste Dampflokomotive der Geschichte.

1876

führte der Erfinder des Telefons, Alexander Graham Bell, das erste Telefongespräch.

1886

meldete Carl Benz das erste Patent für ein Automobil an.

1903

ging mit dem ersten Motorflug der Gebrüder Wright ein Menschheitstraum in Erfüllung.

1990

wurde das World Wide Web vom britischen Informatiker Tim Berners-Lee erfunden.

1994

ging mit dem Personal Communicator das erste Smartphone der Welt in Serie.

2023

wurden die ersten künstlichen Intelligenzen für die breite Öffentlichkeit zugänglich. Sie kommen unter anderem in Smart Stores von Lekkerland zum Einsatz. Warum autonome Shops eine wichtige Erfindung für den Unterwegskonsum sind und was Lekkerland bietet, lesen Sie ab Seite 52.



# SO TUT TEAMWORK GUT

# DAS ABC DES SHOP-MITEINANDERS

Gerade im Geschäft mit Kundinnen und Kunden zählt effektives Miteinander zu den wichtigsten Grundlagen für den Shopperfolg. Richtig umgesetzt, verleiht Teamwork Flügel auf dem Weg zum gemeinsamen Ziel. Lekkerland Coach Axel Weber erklärt die DOS AND DON'Ts bei der Arbeit im und mit dem Shopteam.

**G**utes Teamwork ist der Schlüssel zu einer positiven Arbeitskultur, sorgt für reibungslose Abläufe, motiviert Mitarbeitende und dient dem Shopperfolg. „Es gibt aber auch Konstellationen, in denen Teamwork nicht das Allheilmittel ist oder falsch interpretiert wird“, sagt Axel Weber. Der erfahrene Coach kennt die Untiefen des Shop-Miteinanders aus seiner Arbeit. Er weiß aber auch, wie sie zu umschiffen sind.

## **DON'T:** Kompromisse bei der Einstellung machen

Wer schon beim Einstellungsgespräch ahnt, dass der Kandidat oder die Kandidatin vielleicht nicht ideal ins Shopteam passen, sollte seinem Bauchgefühl vertrauen. „Auch in Zeiten von Fachkräftemangel sollte gut überlegt sein, wen man in ein Team holt, weil der Schaden sonst größer als der Nutzen ist“, rät Axel Weber.

68

**PROZENT**  
aller Angestellten erwarten,  
dass ihr:e Arbeitgeber:in gutes  
Teamwork aktiv fördert.\*

## **DO:**

### Gut vorbereitet ins Bewerbungsgespräch

Drei Kernfragen gilt es im Bewerbungsgespräch mit Kandidat:innen zu klären: Wer bist du? Warum hast du dich bei uns beworben? Wieso sollen wir uns für dich entscheiden? „Ideal ist es, so ein Gespräch mit Bewerber:innen zusammen mit einem weiteren Teammitglied zu führen, um den eigenen Eindruck danach abgleichen zu können“, rät Axel Weber.

## **DON'T:**

### Teamarbeit „um jeden Preis“

Bei der Aufgabenverteilung im Shopteam kommt es vor, dass zwei Teammitglieder sich gegenseitig unterstützen und beispielsweise



\*Quelle: International Workforce and Wellbeing Mindset Study der Business Group on Health, 2022; Illustration: Shutterstock

gemeinsam Waren einräumen wollen. „Da kann es aber passieren, dass sie sich gegenseitig im Weg stehen und behindern. Nicht jeder Job im Shop eignet sich für gut gemeintes Teamwork“, erklärt Axel Weber.

**DO:**  
**Individuelle Stärken nutzen**

Wenn bei der Aufgabenverteilung darauf geachtet wird, die Mitarbeitenden möglichst entsprechend ihrer Stärken einzusetzen, profitiert das ganze Team. „Manche kümmern sich lieber und effektiver um Bistro- und Service-Aufgaben, andere sind besser im Umgang mit Waren oder Kasse“, sagt Axel Weber. Sein Zusatztipp: „Aufgaben sollten klar, transparent und gerecht verteilt werden.“

**DON'T:**  
**Schuldzuweisungen vor anderen ausprechen**

Einzelne Mitarbeitende vor Kolleg:innen für Fehler oder Misserfolge verantwortlich zu machen, kann Teams aus dem Gleichgewicht bringen. Liegt ein klar ersichtlicher individueller Fehler vor, lieber unter vier Augen mit dem Teammitglied über Verbesserungsmöglichkeiten sprechen, auch dessen Feedback ernst nehmen und das Loben guter Einsätze zu Motivationszwecken nicht vergessen.



„Auch in Zeiten von Fachkräftemangel sollte gut überlegt sein, wen man in ein Team holt.“

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

**DO:**  
**Aus Fehlern lernen**

„Es kann schon nerven, wenn beim Einräumen neuer Ware ständig die Gänge mit Kartons blockiert sind. Deswegen sollte aber nicht der damit betraute Mitarbeitende beschimpft werden“, sagt Axel Weber. Besser: mit dem ganzen Team Lösungen für wiederkehrende Probleme finden. „Dafür ist eine offene und vertrauensvolle Kommunikation wichtig, die Fehler nicht sofort straft, sondern als Anlass für konstruktive Verbesserungen nimmt.“

**DON'T:**  
**Die Schulung der Mitarbeiter:innen vergessen**

Ein Mangel an Aus- und Fortbildung kann zu Unstimmigkeiten im Team führen. Der eine hat vielleicht Bistro-Expertise, die andere stand noch nie hinter dem Tresen. Schulungen zu Themen wie Produktexpertise, Service oder Sicherheit sollten ausgeglichen gewährt werden. Das lohnt sich: Wer gut auf seine Aufgaben vorbereitet ist, führt sie motivierter aus und ist erfolgreicher.

**DO:**  
**Das Team wie eine Persönlichkeit führen**

Aus einer Gruppe von Mitarbeitenden ein erfolgreiches Team zu formen, bedarf guter Führungsqualitäten. Webers Rat: „Wenn man fünf Mitarbeitende hat, muss man sechs Persönlichkeiten führen. Das Team ist die sechste.“ Für das Teambuilding empfiehlt Weber, die Phasen des Tuckman-Modells im Hinterkopf zu behalten: Forming (Orientierungsphase), Storming (Machtkampf-/Konfliktphase), Norming (Organisationsphase/Wirgefüh) und Performing (Integration/Selbstorganisation).

**DO & DON'T:**  
**Mitarbeitererevents – ein Fest für alle?!**

„Events für das ganze Team können als Motivationsmaßnahme sehr erfolgreich sein. Aber nur wenn die Mehrheit der Mitarbeitenden wirklich Freude an der Aktivität hat“, sagt Axel Weber. Er rät von extremen Experimenten ab, bei denen sich die Hälfte oder mehr Teammitglieder unwohl fühlen könnten: „Gemeinsam ein schönes Essen genießen ist meist die beste Idee, weil sich neben dem Genuss die Zeit für Gespräche ergibt.“



Weitere Artikel mit Tipps zum richtigen Umgang mit Mitarbeitenden sowie Kundinnen und Kunden finden Sie in unserem Online-Magazin auf [lekkerland.de/magazin](http://lekkerland.de/magazin).

**Das Thema der nächsten Ausgabe:**  
**DIE STIMME DER KUNDINNEN UND KUNDEN: WARUM FEEDBACK SO WERTVOLL IST.** Die wichtigsten Instrumente für die Shopoptimierung sind Zuhören, Beobachten, Analysieren und Reagieren.



# KRITIK OHNE KRÄNKUNG

Wenn Mitarbeitende hinter den Erwartungen zurückbleiben oder zu oft patzen, müssen Chef:innen das ansprechen. Idealerweise, ohne das Gegenüber vor den Kopf zu stoßen. Vier Tipps, wie das gelingen kann.

**D**ie Kunst der konstruktiven Kritik gehört ins Repertoire aller erfolgreichen Arbeitgeber:innen. Mit ihr lässt sich gleichzeitig auf Missstände hinweisen und positive Wirkung erzielen. Es ist nicht leicht, auf einen wunden Punkt bei der Arbeit hinweisen zu müssen. Doch mit etwas Geschick und ein paar Tricks lässt sich ohne Kränkungen das Maximum für Team und Shop herausholen.

1

## Die Wortwahl macht's

Im Englischen wird statt des Begriffs „Kritik“ eher das Wort „Feedback“ genutzt. Das klingt erfreulicher und beinhaltet nach allgemeinem Verständnis positive und negative Kritik. Auch wichtig: im Kritikgespräch am besten in der Ich-Form reden. Das wirkt weniger allgemein verurteilend. Beispiel: „Mir ist aufgefallen, dass die Zeitschriften in den vergangenen Wochen immer etwas durcheinander im Bord lagen“ statt „Die Magazine liegen immer alle durcheinander in der Auslage“.

Photo: Shutterstock; Illustration: Shutterstock

# DEIN NEUER UMSATZHERO VON ZERO!



Corny Haferkraft zero  
636827 Haselnuss 50 g



## 2

### Die Eröffnung zählt

Ein Kritikgespräch sollte positiv beginnen. Eine Würdigung der individuellen Stärken oder ein Dank für besonderen Einsatz bereiten einen fruchtbaren Boden für notwendige Kritik an einzelnen Schwächen oder Fehlern. Beispiel: „Ich bin beeindruckt davon, mit welcher Dynamik Sie Ihre Aufgaben angehen. Es wäre klasse, wenn wir noch an der Zubereitung der belegten Brötchen und ihrer Präsentation arbeiten könnten.“ Das Gespräch endet am besten ermutigend: „Ich bin sicher, dass Sie das gut können.“

## 3

### Der Fokus entscheidet

Nicht vergessen, worum es in einem Kritikgespräch geht: das Verhalten und die Leistung oder eben Nichtleistung. Deshalb sollte sich Kritik konkret auf bestimmte Tätigkeiten, Aufgaben oder verbesserungswürdige Bereiche beziehen. So wird klar, dass es nicht um den Charakter, sondern um die Arbeit geht. Statt „Sie sind immer so muffig zu den Kundinnen und Kunden“ hat „Wir sind gerne freundlich zu unseren Kundinnen und Kunden. Versuchen Sie es doch öfter mit einem Lächeln“ mehr Erfolgsaussichten.

## 4

### Lösungsangebote helfen

Weisen Sie nicht nur auf die Probleme hin, sondern bieten Sie auch Lösungen dazu an, wie sich jemand verbessern kann. Konstruktive Vorschläge, zusätzliche Ressourcen oder attraktive Schulungsmöglichkeiten können den Mitarbeitenden helfen, fehlende Fähigkeiten zu entwickeln.

# Knackig, kernig, *umsatzstark!*

#### Kürbiskernbrötchen

Weizenbrötchen. Knackig-körniges Brötchen mit vielen Kürbiskernen.

Art.-Nr.: 045347

#### Saatenbrötchen

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

Art.-Nr.: 480648

#### Weltmeisterbrötchen

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

Art.-Nr.: 032499

#### Schusterjungs

Rustikales Weizenmischbrötchen mit dunkler Krume.

Art.-Nr.: 045330

#### Mehrkornbrötchen

Das Kernige. Reichhaltig bestreut mit vielen Saaten.

Art.-Nr.: 045289

#### Sonnenblumenbrötchen

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

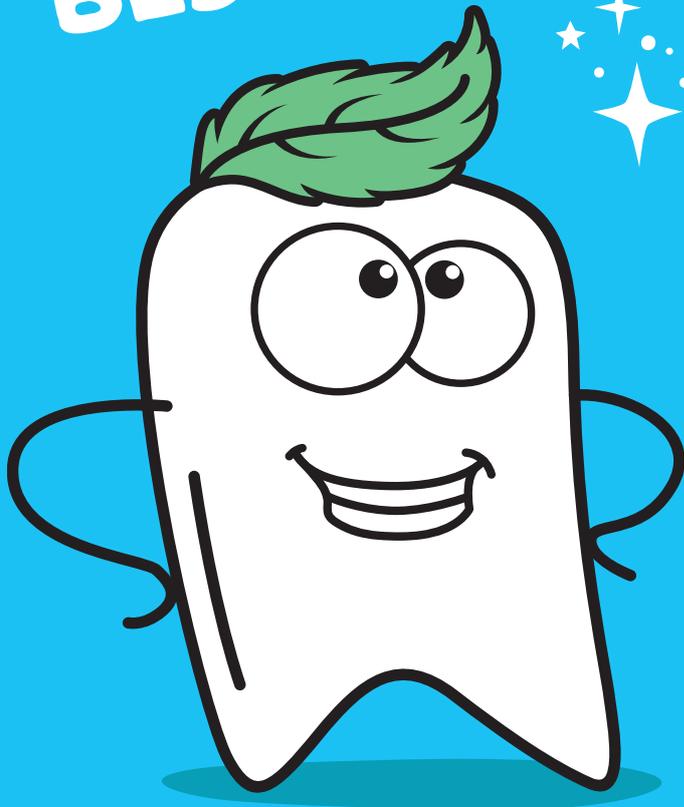
Art.-Nr.: 045258

#### Fitnessbrötchen

Leicht rustikales Weizenbrötchen mit Möhrenstiften und Sonnenblumenkernen.

Art.-Nr.: 087456

**JETZT  
BESTELLEN!**



**LÄCHLE  
SOLANGE  
DU NOCH  
ZÄHNE HAST!**

★ **FRECHES DESIGN  
UND HANDLICH VERPACKT**

Unsere Kaugummis machen rundherum eine gute Figur

★ **VIEL FÜR WENIG**

Deutlicher Preisabstand zu den bekannten Markenartikeln

★ **EIN GRUND ZUM LÄCHELN**

Der Kaugummiumsatz ist in den letzten 12 Monaten im Tankstellenmarkt um 18,1 % gewachsen

(Quelle: Nielsen Marktanteilbasis TS, MAT bis 05.2023)



**ARTIKEL  
INFO** ▼

Art.-Nr. Barcode Artikelbezeichnung  
623266  M' Candy Kaugummi White Mint

Inhalt/Packart  
6/50er Ds.

 **Lekkerland**  
the convenience company

## ERFOLGREICH MIT FRISCHE TO GO

Mit den Snacks unserer Eigenmarke Go Fresh können Sie vom anhaltenden Trend zum bewussten Snacking profitieren. Mehr dazu lesen Sie ab Seite 40.



## SWEET MEMORIES

### Die beliebtesten Eis-Klassiker

„Brauner Bär“, „Ed von Schleck“ oder „Flutschfinger“ haben ganzen Generationen von Menschen in Deutschland die Kindheit und Jugend versüßt. Einige der eiskalten Süßigkeiten wurden irgendwann für immer aus dem Sortiment genommen. Andere sind heute wieder zu haben.

# 1

#### BRAUNER BÄR

Das 1986 von Langnese aus dem Sortiment genommene 70er-Jahre-Karamelleis mit Schokoladenüberzug feierte 2017 ein kurzes Comeback. Wer weiß, vielleicht ist es ja bald wieder erhältlich?

# 2

#### NOGGER

„Nogger dir einen!“ So lautete der Werbespruch des 1964 eingeführten Vanille-Schoko-Eises Nogger. 2001 ausgelistet, kam Nogger 2008 wieder zurück!

# 3

#### FLUTSCHFINGER

Das dreifarbiges Wassereis in Form einer geballten Hand mit ausgestrecktem Zeigefinger wurde Ende der 80er-Jahre aus dem Sortiment genommen. Seit 2002 finden Fans das Limette-Erdbeere-Orange-Eis wieder in den Truhen.

# 4

#### ED VON SCHLECK

Das Kulteis Ed von Schleck aus den 80er-Jahren ist schon seit längerem aus den Eistruhen verschwunden. Mit dem PUSH UP mit HARIBO gibt es aber inzwischen würdigen Ersatz. Das hat sogar Goldbären im Stiel!



## PERSONALMANGEL

# MITARBEITER:INNEN FINDEN UND BINDEN

Im KAMPF GEGEN DEN FACHKRÄFTEMANGEL helfen Kreativität und Know-how. Wie, das lernen Sie im passenden Workshop der Lekkerland Convenience Foodservice Akademie.

**K**undinnen und Kunden geben sich in Ihrem Shop die Klinke in die Hand – aber Sie haben nicht ausreichend Personal, um die Nachfrage zu bedienen? Damit stehen Sie nicht allein: Laut einer aktuellen Studie des Personaldienstleisters ManpowerGroup geben 45 Prozent aller Unternehmen an, dass Sie derzeit besorgniserregend große Probleme dabei haben, geeignete Mitarbeiter:innen zu finden.

Während man sich seine neuen Mitarbeitenden noch vor wenigen Jahren aus einer ganzen Reihe von qualifizierten Bewerberinnen und Bewerbern aussuchen konnte,

# 45

**PROZENT**  
aller Unternehmen  
haben Probleme,  
geeignete Mitarbeiter:innen  
zu finden.



### Was gegen Mitarbeitermangel hilft:

- ✓ Bei guten Arbeitsbedingungen bleibt Ihr Personal gern bei Ihnen.
- ✓ Dazu tragen angemessene Bezahlung, verlässliche Dienstpläne und faire Aufgabenverteilung bei.
- ✓ Wenn Sie Ihr Team aufstocken möchten, suchen Sie auf allen verfügbaren Kanälen.
- ✓ Beantworten Sie Bewerbungen binnen acht Stunden.
- ✓ Nehmen Sie sich Zeit für die Einarbeitung von neuen Teammitgliedern.
- ✓ Mit dem richtigen lokalen Marketing sind sie von vornherein ein Begriff für potenzielle neue Mitarbeiter:innen.



hat sich die Lage heute stark gewandelt. „In Zeiten des Fachkräftemangels ist es für Shops und Tankstellen entscheidend, dem Personalmangel proaktiv vorzubeugen“, sagt Susanne Witzmann von der Lekkerland Convenience Foodservice Akademie, in der demnächst der passende Workshop „Moderne Personalgewinnung & lokales Marketing“ stattfindet (siehe Kasten).



„Es ist entscheidend, dem Personalmangel proaktiv vorzubeugen.“

SUSANNE WITZMANN

Managerin Foodservice Training, Lekkerland Convenience Foodservice Akademie

## Fluktuation stoppen

„Shopbetreiber:innen müssen umdenken und sich neu aufstellen, um die richtigen Mitarbeitenden zu finden und zu binden“, sagt Andreas

Müller, Referent an der Foodservice Akademie und Geschäftsführer von The Retail Marketeers Academy. Shopbetreiber:innen sollten zunächst den Fokus darauf legen, ihre Mitarbeitenden langfristig zu halten.

Wer Mitarbeitende binden möchte, muss vor allem dafür sorgen, dass sie sich wohl- und wertgeschätzt fühlen. Dazu tragen unter anderem gute Arbeitsbedingungen bei – etwa durch angemessene Bezahlung, verlässliche Dienstpläne, faire Aufgabenverteilung sowie regelmäßiges Feedback zu Leistung und Verhalten. Damit steigt die Stimmung im Team – und im Gegenzug sinkt die Zahl der Mitarbeitenden, die ihren Arbeitsplatz wechseln.

Sollten Sie aber doch neue Mitglieder für Ihr Team suchen, dann kommt es darauf an, dass Sie alle verfügbaren Kanäle dafür nutzen – von Flyern an der Station oder in der Nachbarschaft über Stellenanzeigen in Lokalzeitungen bis zu Multimedia-Posts, etwa auf Social Media, auf Nachbarschafts-Webseiten oder in Jobportalen. Auch kleine gepostete Clips auf Social Media können die Aufmerksamkeit potenzieller Kandidatinnen und Kandidaten wecken. „Bauen Sie die Tonspur aus und werden Sie sichtbar“, rät Trainer Andreas Müller.

## Lokales Marketing hilft

Recruiting ist Marketing, und Marketing ist Recruiting: Bei beidem – sowohl dem Halten von Mitarbeitenden als auch dem Finden von neuem Personal – hilft das richtige lokale Marketing. Wenn möglichst viele Menschen Ihren Betrieb kennen und diesen als attraktiven potenziellen Arbeitsplatz wahrnehmen, werden Sie sich im Idealfall sogar über Initiativbewerbungen freuen können. Weil Menschen dann unbedingt bei Ihnen arbeiten möchten.



In der kommenden Ausgabe von Mein Shop erfahren Sie, wie Sie durch Zusatzverkäufe und aktives Verkaufen Ihren Umsatz steigern.



## Workshop Local Hero - Personalgewinnung

Wie Sie potenzielle Mitarbeiter:innen erfolgreich ansprechen und wie Sie Personal halten, das können Sie am 25. Oktober 2023 beim Workshop „Moderne Personalgewinnung & lokales Marketing“ in der Lekkerland Convenience Foodservice Akademie lernen. Für die Anmeldung und bei Fragen zur Akademie wenden Sie sich per Mail an: [kontakt.akademie@lekkerland.de](mailto:kontakt.akademie@lekkerland.de)





1

O-MOCHI COOKIE BALLS

Unverschämt lecker

Für seine O-Mochi Cookie Balls hat die Sugar Daddies GmbH aus Köln zwei ihrer erfolgreichen Snacks aus dem eigenen Haus zusammengeführt - O-Mochi-Eis und Cookie Bros. Keksteig zum Naschen. Das Ergebnis: mit Keksteig umhülltes Vanilleeis. „Unverschämt lecker“, findet Stefanie Panalickal, als Senior Category Managerin Food & Beverage Innovation verantwortlich für das Newcomer-Programm.

- 1 O-Mochi Cookie Balls Kakao, 10 x 180 g Pg. (Art.-Nr. 618935) •
- 2 O-Mochi Cookie Balls Vanille, 10 x 180 g Pg. (Art.-Nr. 618934)



2



# NEUE ENERGIE, MEHR GENUSS

Effektive Energydrinks, schnelle Mahlzeiten, unverschämt leckerere Eis-Snacks - das Newcomer-Programm von Lekkerland bietet FÜNF ATTRAKTIVE UND INNOVATIVE NEUHEITEN für Ihr Sortiment.

**IHR START-UP STELLT SPANNENDE TRENDSETTER-PRODUKTE HER?**

Dann bewerben Sie sich hier für unser NEWCOMER-Programm: [newcomer@lekkerland.com](mailto:newcomer@lekkerland.com)



4

3

TRIEBWERK UND FERMENTEA'D  
Energieförderanten

Als ehemalige Eishockeyprofis wissen Achim Moosberger und Kyle Piwowarczyk, was Höchstleistung bedeutet. Mit ihrem Start-up Triebwerk haben sie deshalb mithilfe des Unternehmers Klaus Möhwald, des heutigen Triebwerk-Geschäftsführers Frank Neff sowie internationaler Expert:innen einen Energydrink und ein Koffein-Kaugummi auf den Markt gebracht, die ohne Industriezucker auskommen - und so ganz ohne Zuckerloch über Leistungstiefs hinweghelfen.

Ebenso viel Schwung liefert der innovative Energydrink Energize von Fermentea'd - Energy-Kombucha mit besonders gutem Geschmack, der für eine breite Zielgruppe attraktiv ist.



5

- 3 Triebwerk Energy Shot Blaue Himbeere, 12 x 60 ml Fl. (Art.-Nr. 636539) •
- 4 Triebwerk Energy Shot Mango-Maracuja, 12 x 60 ml Fl. (Art.-Nr. 636540) •
- 5 Triebwerk Coffein Gum 2.0, 12 x 23 g Bt. (Art.-Nr. 637091) •
- 6 DPG Fermentea'd Kombucha Coco Passion, 24 x 0,25 l Ds. (Art.-Nr. 632192)



6

## Das bietet Ihnen das Newcomer-Programm:

- ✓ Trendige Neuheiten für Ihr Sortiment
- ✓ Abwechslung für Ihre Kundschaft
- ✓ Sie bleiben immer auf dem neuesten Stand
- ✓ Alles Wissenswerte über Produkte und Hersteller
- ✓ Mehr Umsatz mit innovativen Artikeln



### PERFEKTER ÜBERBLICK

Den perfekten Überblick über unsere NEWCOMER bekommen Sie mit unserem regelmäßig erscheinenden Folder. Sie finden ihn mit dem obenstehenden QR-Code. Mehr spannende Storys zu NEWCOMER-Produkten und den Macher:innen dahinter gibt es in unserem Online-Magazin: [lekkerland.de/magazin/newcomer/](http://lekkerland.de/magazin/newcomer/) Haben Sie außerdem Fragen zum NEWCOMER-Programm? Dann wenden Sie sich an Ihre:n gewohnte:n Lekkerland Ansprechpartner:in.



### LIEBLINGSWASSER Erfrischend

Infused Water ist der natürlichste Weg, um Wasser einen leckeren und fruchtigen Geschmack zu geben. Lieblingswasser von Die Frische-manufaktur ist Infused Water mit natürlichen Kräutern oder Obst. Ohne Zusatz von Zucker erhält man so ein erfrischendes Getränk. Dank eines besonderen Herstellungsverfahrens bleibt Lieblingswasser mit drei Monaten Haltbarkeit besonders lang frisch.

- 7 MW Lieblingswasser Cranberry-Rosmarin, 12 x 0,5 l Fl. (Art.-Nr. 631645) •
- 8 MW Lieblingswasser Limette-Ingwer, 12 x 0,5 l Fl. (Art.-Nr. 631647)

### YFOOD Fast eine ganze Mahlzeit

In den Riegeln und Drinks von YFood finden sich alle wichtigen Nährstoffe - sie entsprechen damit fast einer ganzen Mahlzeit und können schnell und einfach konsumiert werden. Kundinnen und Kunden von Lekkerland erhalten die beliebten Produkte in einer speziell für Convenience-Shops abgestimmten Kompaktversion.

- 9 YFood Bar Hazelnut & Chocolate, 12 x 60 g Rg. (Art.-Nr. 623277) •
- 10 YFood Trinkmahlzeit Smooth Vanilla, 8 x 0,33 l Fl. (Art.-Nr. 832513)



# GO FRESH SANDWICHES, WRAPS UND CO.: ERFOLGREICH MIT FRISCHE TO GO

Mit den SNACKS VON GO FRESH können Sie vom anhaltenden Trend zum bewussten Snacking profitieren. Unsere Sandwiches sind jetzt länger haltbar – und die Premiummarke Go Fresh Selection hat ein neues Sortiment bekommen.

**D**ie frischen Produkte to go der Lekkerland Eigenmarke Go Fresh sind genau das, was Konsument:innen jetzt suchen. Denn die Lekkerland Marke für verzehrfertige und verpackte Frischeprodukte zahlt auf eine ganze Reihe von aktuellen Konsumtrends ein: etwa auf den Megatrend „(Gesundes) Snacking“, der das Einkaufsverhalten vieler Kund:innen bereits maßgeblich beeinflusst. Oder auf den Wunsch von Konsument:innen nach „Fast Casual Food“ anstelle von „Fast Food“ – also nach Snacks, die nicht nur schnell verfügbar, sondern auch frisch und gut bekömmlich sind.

## Starkes Wachstum

Dass das Konzept von Go Fresh Kundinnen und Kunden überzeugt, belegen aktuelle Zahlen\*: So wuchs der Go Fresh-Absatz im vergangenen Jahr um mehr als 50 Prozent. Besonders stark nach oben geklettert (um 110 Prozent) ist die Nachfrage nach Wraps. Der Vergleich mit Bran-

# 2

## DRITTEL

aller Kundinnen und Kunden an der Tankstelle kaufen inzwischen regelmäßig Snacks zum Mitnehmen.\*\*

chenzahlen zeigt: Go Fresh wächst im Tankstellenbereich schneller als die Gesamtkategorie.

## Länger haltbar

Doch Lekkerland ruht sich nicht auf dem Erfolg von Go Fresh aus. Deshalb werden die Marke und das Sortiment kontinuierlich weiterentwickelt. Zuletzt gab es Rezepturanpassungen bei den Go Fresh-Sandwiches: Diese werden nun überwiegend mit Mehrkornbrot zubereitet, und als Aufstrich wird Frischkäse statt Mayon-



Quellen: \*Nielsen MAT Sep 22; \*\*Statista und LL Kundenwahrnehmungsstudie 2022; \*\*\*matowork, Snacking an der Tankstelle, 2021  
Fotos: Shutterstock, Lekkerland

VEGAN

8

9

VEGETARISCH

10

## Warum sind so viele Go Fresh-Produkte vegetarisch oder vegan?

- ✓ Etwa jede:r fünfte Tankstellenkund:in legt großen Wert auf ein vegetarisches Angebot.\*\*\*
- ✓ Fast jede:r Sechste ist an einem veganen Angebot interessiert.\*\*\*
- ✓ Diese Zahlen haben sich in den vergangenen vier Jahren bereits mehr als verdreifacht – und werden weiter steigen.\*\*\*

### INNOVATIVE SNACKS

Auch die Snacks der Go Fresh Selection-Range sind perfekt auf die mobile, qualitätsbewusste Zielgruppe abgestimmt.

- 8 Go Fresh Selection Sweet Chili Jack vegan, 1 x 185 g St. (Art.-Nr. 636910) •
- 9 Go Fresh Selection Club Avocado, 1 x 185 g St. (Art.-Nr. 636912) •
- 10 Go Fresh Selection Emmentaler Feige, 1 x 185 g St. (Art.-Nr. 636906) •
- 11 Go Fresh Selection Lyoner Artvegan, 1 x 185 g St. (Art.-Nr. 636909)

11

VEGAN

naise genutzt. Durch Letzteres verlängert sich im Übrigen die Mindesthaltbarkeit – ein echtes Plus für Sie als Shopbetreiber:in, da die Ware somit länger verkaufsfähig ist. Das Sortiment umfasst darüber hinaus nun nur noch 27 statt bisher 31 Artikel.

### Vier neue Sandwiches

Zudem wurde das Sortiment der Premiummarke Go Fresh Selection neu aufgelegt. Ab sofort gibt es in der exklusiven Go Fresh Selection-Range nun die veganen Sandwiches „Sweet Chili Jackfruit“ und „Veganer Aufschnitt Lyoner Art“ sowie das vegetarische Sandwich „Emmentaler Feige“ und ein leckeres Avocado-Club-Sandwich. Klingt köstlich? Ist es auch. Und das wissen sicherlich nicht nur Ihre veganen und vegetarischen Kundinnen und Kunden zu schätzen.



Weitere Informationen zu Go Fresh finden Sie auf [gofresh-food.de](http://gofresh-food.de).



Einen Ratgeber zum Thema „Frische Produkte erfolgreich verkaufen an Tankstelle und Kiosk“ gibt es im Lekkerland Online-Magazin. Per Scan des obenstehenden QR-Codes kommen Sie direkt zum Text.



### LECKERE UMSATZBRINGER

Mit Go Fresh lässt sich das stetig wachsende Segment „Frische to go“ auf unkomplizierte Weise erschließen.

- 1 Go Fresh Sandwich Gouda, 1 x 185 g St. (Art.-Nr. 632032) •
- 2 Go Fresh Sandwich Pute Ei, 1 x 185 g St. (Art.-Nr. 632028) •
- 3 Go Fresh Pastasalat Lyoner Erbse, 1 x 250 g Sc. (Art.-Nr. 631608) •
- 4 Go Fresh Pastasalat Farfalle Hähnchen, 1 x 250 g Sc. (Art.-Nr. 631609) •
- 5 DPG Go Fresh Smoothie Mango-Maracuja, 6 x 250 ml Fl. (Art.-Nr. 623448) •
- 6 DPG Go Fresh Smoothie Apfel-Birne-Kiwi-Gurke, 6 x 250 ml Fl. (Art.-Nr. 623452) •
- 7 DPG Go Fresh Smoothie Erdbeere-Banane, 6 x 250 ml Fl. (Art.-Nr. 623449)

# GUTE QUALITÄT ZUM NIEDRIGSTEN PREIS



Sie möchten Ihren Umsatz signifikant steigern? Dann sind die PREISLICH ATTRAKTIVEN Eigenmarken von Lekkerland ein Schlüssel hierzu.

**G**erade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten sind Eigenmarken-Produkte als preislich attraktive Alternativen zu A-Marken-Produkten bei Konsument:innen sehr gefragt. Indem Sie unsere günstigen Eigenmarken in Ihrem Shop anbieten, profitieren Sie von diesem Momentum. Zudem verbessern Sie das Image Ihres Shops in Bezug auf das Thema Preis - denn unsere Eigenmarken halten einen deutlichen Preisabstand zu bekannten Marken. In der Folge nehmen Kundinnen und Kunden Ihren Shop als fair bepreist wahr und lösen sich so von Vorurteilen wie „Tankstellen sind immer teuer“.



„Eigenmarken-Produkte überzeugen durch ihr attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis.“

DAVID FROITZHEIM,  
Marketing Manager Eigenmarken,  
Lekkerland SE

## Preiswertes Qualitätsbier

Ein sehr gutes Beispiel für eine Eigenmarke, die qualitativ mit bekannten Markenpendants mithalten kann und Ihre Kundinnen und Kunden dabei zugleich vom Preis her überzeugt, ist Dominikaner. Unser preiswertes Qualitätsbier gehört seit vielen Jahren zu den erfolgreichsten Dosenbieren im deutschen Tankstellensegment. Sehr beliebt ist auch das naturtrübe Dominikaner Radler.

Übrigens: Alle Eigenmarken-Produkte können über die normale Warenbestellung bei Lekkerland mitbestellt werden. Dadurch können Sie diese Artikel auch kurzfristig oder probeweise einmal einlisten und testen. Probieren Sie es aus!

**ERFRISCHEND**  
Dominikaner bietet die bei Biertrinker:innen in Deutschland beliebtesten Produkte: Pils und Radler.

- 1 DPG Dominikaner Premium Pils, 24 x 0,5 l Ds. (Art.-Nr. 200688) •
- 2 DPG Dominikaner Radler Naturtrüb, 24 x 0,5 l Ds. (Art.-Nr. 607315)



Weitere Informationen zu den Lekkerland Eigenmarken finden Sie online auf <https://eigenmarken.lekkerland.com>. Per Scan des nebenstehenden QR-Codes gelangen Sie direkt dorthin.



# SCHNITZELJAGD MIT TREFFERQUOTE!



Impulse. Erfolg. Emotionen.

FLEISCHKLASSIKER, DIE BEGEISTERN

Knusper Schnitzel Chik'n®



## Knusper Schnitzel

- Unvergleichliche Knusperpanade
- Saftiger Schweinelachs
- Authentische Form

**GEBRATEN**

ART. 84 569 00  
56 744 00

ca. 120 g × ca. 60 Stück = 7,2 kg  
ca. 180 g × ca. 40 Stück = 7,2 kg



## Knusper Schnitzel Chik'n®

- Original-Knusperpanade
- Bestes Hähnchenbrustfilet
- Von Hand geschnitten

**GEBRATEN**

ART. 84 645 00  
84 648 00

ca. 120 g × ca. 50 Stück = 6,0 kg  
ca. 180 g × ca. 33 Stück = 6,0 kg



## Knusper Schnitzel Homestyle

- Homestyle-Optik
- Gleiche Menge, optisch größer
- Beste Qualität ohne Rotfleisch

**ROH**

ART. 56 753 00

ca. 200 g × ca. 28 Stück = 5,6 kg



**GREEN HEROES**

- 100% vegan, 100% Weizenprotein
- Unvergleichliche Knusperpanade
- Authentische Form

**VEGAN, GEBRATEN**

ART. 56 988 00

3 x 1,0 kg = 3,0 kg (1,0 kg = 10 Stück à ca. 100 g)

Mein Partner

# NEU VON M'CANDY: KAUGUMMI WHITE MINT

Leckerer FRISCHE-KICK  
für unterwegs.

**K**augummi ist in - und das vor allem unterwegs: Der Absatz von Kaugummi ist an der Tankstelle im vergangenen Jahr um 11,4 Prozent gewachsen.\* Pünktlich zum Kaugummi-Revival bringt Lekkerland jetzt das neue Kaugummi „White Mint“ der Eigenmarke M'Candy in die Regale. Das zuckerfreie Kaugummi stellt eine gute preisliche Alternative zu vergleichbaren Produkten von Markenherstellern dar. Weil es zu jeder Tageszeit für einen frischen Atem und ein sauberes Mundgefühl sorgt, werden Ihre Kund:innen es lieben. Am besten gleich listen!



**FRECHE ATEMFRISCHE TO GO**  
„White Mint“ im frisch-frechen Design wird Ihre Kundinnen und Kunden direkt begeistern.

M'Candy Kaugummi White,  
6 x 50er Ds. (Art.-Nr. 623266)

\* Quelle: Nielsen Consumer LLC, 2023; Fotos: PR, Lekkerland

# Mit POM-BÄR Umsatz stapeln!



## NEU: POM-BÄR Crizzlies Stapelchips

- Innovative, gebogene und stapelbare Kartoffelchips in Bärenform
- Mit **+6,9% Umsatz** wächst der Stapel-Chips-Markt stark!
- Mit **+9,0% Umsatz** entwickelt sich POM-BÄR weiterhin positiv!
- **POM-BÄR Neuprodukte** setzen sich On-Top: **POM-BÄR Ofen Minis** machen schon **8,2%** des Umsatzes<sup>3</sup>

### POM-BÄR Crizzlies

Sour Cream 150g	637105
Paprika 150g	637106
Original 150g	637107

1 Quelle: Nielsen Markettrack, LEH+DM+IMP+TAN+BAB, Stapelchips Umsatz in Mio. YTD KW48  
2 Quelle: Nielsen Markettrack, LEH+DM+IMP+TAN+BAB, POM-BÄR Umsatz in Mio. YTD KW44  
3 Quelle: Nielsen Markettrack, LEH+DM+IMP+TAN+BAB, Stapelchips Umsatz in Mio. seit Launch PB Ofen Minis, KW 18-48 2022 vs. Vorjahresperiode

# IM HERBST 2. HALBZEIT DER LEKKERLAND MESSEN

Im September und Oktober können Sie auf drei Vor-Ort-Messen CONVENIENCE PERSÖNLICH ERLEBEN.

Im Herbst haben unsere Kundinnen und Kunden wieder Gelegenheit, sich auf einer unserer drei Vor-Ort-Messen über die neuesten Trends, bewährte Bestseller sowie innovative Lösungen und Konzepte von Lekkerland zu informieren.

**SCHON  
MAL  
VORMERKEN!**

Wir freuen uns auf Sie!



Weitere Informationen zu den Messen von Lekkerland finden Sie auf [Lekkerland.de](http://Lekkerland.de)

## LEKKERLAND HERBSTMESSEN Termine 2023

**HANNOVER**  
29. & 30.  
September

**ULM**  
6. & 7. Oktober

**DORTMUND**  
20. & 21. Oktober



**GLÜCKLICHER GEWINNER**  
Sie stoßen auf den Gewinn - einen Monster Cargo Cooler - der Frühjahrsmessen an: Dirk Bak (l.) aus Rimbach und Lekkerland GVL Gunter Eckert (r.).

# STRESSIGER TAG?

## ZWISCHENDURCH



Artikel	Art.-Nr.	Barcode	Hersteller-UVP
BiFi Carazza XXL 16x75g	510958		EUR 2,50
BiFi Roll XXL 24x75g	152863		EUR 2,50
Veggie Carazza XXL 16x70g	614281		EUR 2,30
Veggie Roll XXL 12x70g	614616		EUR 2,30
Jack Link's Beef Bar Original 14x22,5g	638795		EUR 1,80
Jack Link's Schinken Snack 12x25g	614614		EUR 2,80

## CORONA-BIER

# INSPIRIERT VON DER SONNE MEXIKOS

Mit dem FRISCHEN UND LEICHTEN CORONA bringen Ihre Kundinnen und Kunden jederzeit Urlaubsgefühl in den Alltag - seit Kurzem auf Wunsch auch ganz ohne Alkohol.

**E**in Ritual erfrischt und verzaubert die Welt: Corona wird rund um den Globus traditionell mit einer Limettenspalte im Flaschenhals serviert. Kurz vor dem Genuss einfach in die Flasche gedrückt - schon unterstreicht der Limettensaft die frische Note des Bieres und rundet dessen Geschmack ab. „Dieses Limettenritual

ist einzigartig und schafft ein unverwechselbares und unvergessliches Erlebnis“, sagt Fried-Heye Allers, Public Affairs Manager Germany bei Anheuser-Busch InBev, zu dem das Lifestyle-Premium-Bier gehört. Fast zwei Drittel aller Corona-Konsument:innen genießen sogar zu Hause ihr Bier mit einem Stück Limette. Einfach paradiesisch.

### 1925 erstmals gebraut

Erstmals wurde Corona 1925 in der Cervecería Modelo in Mexiko-Stadt gebraut. Der Anspruch: ein Bier zu schaffen, das der spanischen Krone gerecht wird, inspiriert von mexikanischer Sonne, schneeweißen Stränden und der unendlichen Weite des Meeres. Dies zeigt sich auch auf dem Flaschenetikett.



①

IN MEHR ALS  
**180**

LÄNDERN  
WELTWEIT

steht Corona Extra im Kühlregal - es ist eine der beliebtesten Biermarken der Welt.



②

**MIT UND OHNE**  
Corona gibt es in Mehrwegflaschen und Dosen, mit Alkohol und ohne.

- 1 MW Corona Extra im Karton, 24 x 0,355 l Fl. (Art.-Nr. 012124) •
- 2 DPG Corona Extra, 24 x 0,33 l Ds. (Art.-Nr. 230971) •
- 3 Corona Cero ohne Alkohol - mehr Informationen zum Bezug bei Ihren Lekkerland Ansprechpartner:innen.

③



### GENIESSEN

Ob draußen oder drinnen - am besten schmeckt kühles Corona Extra mit guten Freundinnen und Freunden.





„Das Limettenritual ist einzigartig und schafft ein unverwechselbares Erlebnis.“

**FRIED-HEYE ALLERS**  
Public Affairs Manager Germany,  
Anheuser-Busch InBev

Dessen weiße Hälfte steht für den Himmel, die blaue Hälfte für das Meer. Der gelbe Kreis dazwischen symbolisiert die Sonne, die sich auf dem Wasser spiegelt. Auf der Horizontlinie sitzen zwei Greife und wachen über die spanische Krone.

Heute ist Corona eine der beliebtesten Biermarken der Welt, erhältlich in mehr als 180 Ländern. In vielen davon gehört es zu den führenden importierten Premium-Bieren. Wie in Deutschland – hierzulande ist Corona die am schnellsten und stärksten wachsende Lagermarke. Das leichte Lagerbier mit seinem fruchtigen und dezent süßen Aroma gibt es in der 0,355-Liter-Mehrwegflasche und in der 0,33-Liter-Dose. Seit 2022 ist es auch ohne Alkohol verfügbar – als Corona Cero, ebenfalls in der 0,355-Liter-Mehrwegflasche. Corona Cero ist 100 Prozent Natürlichkeit, vereint mit 100 Prozent erfrischendem Geschmack. Bei einem Alkoholgehalt von null Prozent und nur 60 Kalorien pro Flascheneinheit. „Corona Cero spricht vor allem jüngere Generationen an, die seltener oder zum Teil gar nicht mehr Alkohol konsumieren“, erklärt Fried-Heye Allers. Das Produkt ist bei Lekkerland aktuell im Rahmen von Aktionen beziehungsweise bei Abnahme einer Mindestmenge erhältlich – bei Interesse wenden Sie sich bitte an Ihre:n Ansprechpartner:in.

### Mexikanisches Lebensgefühl

Corona ist mehr als nur ein Bier. Es verkörpert den mexikanischen Lebensstil. Es steht für Lifestyle und Lebensgefühl: Wohl bei keinem anderen Bier finden Konsument:innen ein vergleichbares Gefühl von Strand und Sonne. Sowohl die malzig-süßliche Würze als auch die elegante Mais- und Zitrusnote wecken Erinnerungen an den letzten Urlaub am Meer. Damit sorgt Corona bei Ihren Kundinnen und Kunden im Alltag jederzeit für Beach-Feeling pur. Unterwegs – und auch zu Hause.

**PICK UP!**®

**PICK UP! 3er**

**UNBESTREITBAR LECKER!**



Art.-Nr.: 623039

**DER KNACKIGE**

**SNACK FÜR UNTERWEGS**

# TICKETING MIT DEM IKIOSK: TOLLE, NEUE UMSATZCHANCEN

Mit dem iKiosk von Lekkerland wird Ihr Shop jetzt zur VORVERKAUFSTELLE für Musicals, Konzerte und Veranstaltungen aller Art. Das ist attraktiv für Ihre Kundinnen und Kunden. Und bietet Ihnen zusätzliches Umsatzpotenzial.

**W**er den e-va Artikel in der letzten Ausgabe der Mein Shop gelesen hat, kennt unseren neuen iKiosk schon: Über den digitalen iKiosk sind aktuell 179 e-va Produkte erhältlich!

## Ein echtes Plus: Ticketing mit dem iKiosk

Der iKiosk kann aber noch viel mehr: Mit ihm werden Shops jetzt sogar zur Vorverkaufsstelle. Denn mit dem iKiosk können Shopbetreiber:innen ihren Kundinnen und Kunden auch den Verkauf von Tickets für Konzerte, Musicals, Sport- und andere Veranstaltungen anbieten. Eine Zusammenarbeit von Lekkerland mit dem Ticketing- und Live-Entertainment-Anbieter Eventim sowie dem Prepaid- und Zahlungsdienstleister epay macht's möglich.

## Festivaltickets to go

Der Ticketkauf am iKiosk ist denkbar einfach: Kundinnen und Kunden klicken auf dem iKiosk-Screen zunächst auf die Kachel der „Ticket-Welt“. Nun wählen sie das gewünschte Event, die Location und das Veranstaltungsdatum aus und erhalten eine Übersicht über die Ticketkategorien und -preise. Anschließend kann der Wunschplatz direkt im Saalplan ausgewählt werden. Mit dem Klick auf „Tickets reservieren“ werden die Tickets 15 Minuten frei gehalten. Jetzt wird eine Übersicht des Warenkorbs angezeigt und die Kundin oder der Kunde wird aufgefordert, ihre oder seine E-Mail-Adresse anzugeben.

Nun geht die Kundin/der Kunde mit dem vom iKiosk generierten und ausgedruckten Bon zur Kasse, übergibt ihn dem Kasspersonal, bezahlt die reservierten Tickets und bekommt im Anschluss eine Bestätigung des Ticketkaufs an ihre/seine E-Mail-Adresse geschickt.

## Stetige Erweiterung des Ticketsortiments geplant

Mit Eventim hat Lekkerland einen Partner in der Eventbranche, der mit vielen Veranstaltern kooperiert und Ihren Kund:innen die Möglichkeit gibt, bei Ihnen Karten für viele Events zu erwerben. Zum Launch im September wird ein Großteil des Eventim-Sortiments mit Tausenden Veranstaltungen zur Verfügung stehen.

Sie sind daran interessiert, einen iKiosk in Ihren Shop zu integrieren? Dann heißt es schnell sein – und sich eine der zunächst 1.000 verfügbaren digitalen Vorverkaufsstellen sichern.



Bei Fragen zum Thema Ticketing am iKiosk wenden Sie sich gern an ihre:n gewohnte:n Lekkerland Ansprechpartner:in. Alle Fragen zum e-va Sortiment beantwortet der Lekkerland e-va Kundenservice unter Tel.: 02234/1821 420 oder per Mail an: [customerservice@e-va.com](mailto:customerservice@e-va.com)



**UNKOMPLIZIERT**  
Sobald Kundinnen und Kunden mit dem Zahlschein an der Kasse bezahlt haben, werden ihnen die Tickets an die zuvor angegebene E-Mail-Adresse geschickt.

**SEIEN SIE  
SCHNELL**

und sichern Sie sich jetzt  
einen von 1.000 iKiosken!  
Bestellen Sie unter  
[customerservice@  
e-va.com](mailto:customerservice@e-va.com)



# BEREIT FÜR DEN SOMMER? JETZT GENIESSEN!



Art.-Nr.: 617691\*



Art.-Nr.: 012124



Art.-Nr.: 230971

# NACHHALTIGER TABAKGENUSS BEWUSSTERES GENIESSSEN LIEGT IM TREND!

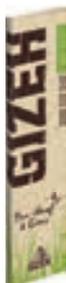
Ihren Tabak- und Nikotinkonsum nachhaltiger zu gestalten ist vielen Menschen heute ein wichtiges Anliegen. Bei Lekkerland erhalten Sie die passenden Produkte, um Ihre Kundinnen und Kunden dabei zu unterstützen.



### ZIGARETTEN

Immer mehr Tabakwaren werden ohne Zugabe von chemischen Zusatzstoffen hergestellt.

1 Pepe Rich Green L, 10 x 20er St. (Art.-Nr. 628121/ Stab. Art.-Nr. 1817)



### ZIGARETTENPAPIER

Zigarettenpapier zum Selbstdrehen besteht inzwischen auch aus Hanf, Flachs oder Gras.

2 Gizeh Hanf + Gras King Size Slim, 25 x 34 Bl Pg. (Art.-Nr. 612238)

**B**ereits heute existiert ein großes und stetig wachsendes Angebot an nachhaltigen Tabak- und Raucherbedarfsartikeln. So finden sich inzwischen bei nahezu jeder Zigarettenmarke Tabakwaren, die ohne Zugabe von chemischen Zusatzstoffen hergestellt werden. Und bei Zigarettenpapier zum Selbstdrehen setzen immer mehr Hersteller auf ungebleichten Zellstoff oder Blättchen aus Hanf und Gras. Sogar biologisch abbaubare Filter sind mittlerweile zu haben. Dazu kommt, dass so mancher Hersteller mittlerweile auf die Folierung von Zigarettenpackungen verzichtet. Auch der zumeist aluminiumbeschichtete Innerliner der Schachteln steht mehr und mehr auf dem Prüfstand. Zudem unternimmt die Tabakindustrie viel, um Verpackungsmüll zu reduzieren.

Selbst das Shisha-Rauchen geht inzwischen nachhaltig, und zwar mit Kokoskohle, die aus den Abfallprodukten bei der Kokosnuss-Verarbeitung hergestellt wird. Um die Wünsche der Konsument:innen nach bewussterem Tabakgenuss bedienen zu können, sollten Sie die nachhaltigen Produkte ins Sortiment aufnehmen.



Alle hier gezeigten Produkte – sowie viele weitere Tabakwaren – können Sie rund um die Uhr auf [Lekkerland24.de](http://Lekkerland24.de) bestellen.



### ZIGARETTENFILTER

Bei Filterzigaretten und Eindrehfiltern setzt die Branche verstärkt auf biologisch abbaubare Filter aus Papier.

3 Gauloises Liberté Rot Edition AP, 10 x 20er St. (Art.-Nr. 628829/ Stab. Art.-Nr. 5318) •  
4 OCB Papierfilter Slim 6 mm, 34 x 120 St. Pg. (Art.-Nr. 624153)



7 Lucky Strike Red Original Pack, 10 x 20er St. (Art.-Nr. 629096/ Stab. Art.-Nr. 0224)

### ZIGARETTENPACKUNGEN

So mancher Hersteller verzichtet inzwischen auf die Folierung von Zigarettenpackungen.



8 Winston Volume Tobacco Red XXXL Nachfüllpack, 1 x 150 g Pg. (Art.-Nr. 627262/ Stab. Art.-Nr. 8594)

### KOKOSKOHLE

Besonders nachhaltig: Kokoskohle wird aus den Abfallprodukten bei der Kokosnuss-Verarbeitung hergestellt.

5 Cococube Twentysix Shisha Kohle Briketts, 1 x 1000 g Pg. (Art.-Nr. 044551) •  
6 True Passion Kohle, Naturkohle, 1 x 1000 g Pg. (Art.-Nr. 615051)



# GO FRESH

FRISCHE ZUM MITNEHMEN!



**ARTIKEL  
INFO ▼**

Art.-Nr.	Barcode	Artikelbezeichnung	Inhalt/Packart
623451		GO FRESH Orangensaft	8/250 ml FI. DPG
623448		GO FRESH Smoothie Mango-Maracuja	8/250 ml FI. DPG
623449		GO FRESH Smoothie Erdbeere-Banane	8/250 ml FI. DPG
623452		GO FRESH Smoothie Apfel-Birne-Kiwi-Gurke	8/250 ml FI. DPG



# SMART STORES EINKAUFEN - RUND UM DIE UHR!

Automatisierte Shoplösungen verändern den Handel, auch den Unterwegskonsum. Lekkerland hat fünf Lösungen mit passgenauen Konzepten für unterschiedliche Standorte entwickelt.

**C**onvenience ist Teil des modernen Lebensstils. Sich unterwegs mit Snacks und Getränken zu versorgen ist für viele Menschen längst zur Normalität geworden. Dabei legen sie Wert darauf, dass ihnen das Shopangebot von früh bis spät – am liebsten rund um die Uhr – zur Verfügung steht. Und dass der Einkauf schnell und unkompliziert vonstattengeht.

Automatisierte Shoplösungen bedienen genau diese Wünsche der Konsument:innen. Nach Einschätzung von Expert:innen bieten sie deshalb vielversprechende Wachstumsperspektiven. Auch weil es gerade junge Menschen – die Konsument:innen von morgen – sind, die sich besonders häufig unterwegs versorgen und dafür gerne Smart Stores nutzen.



„Konsument:innen sind heute viel offener für bargeldloses Bezahlen und für neue Technologien als früher.“

**MEHMET TÖZGE**  
Director Smart Store Development,  
Lekkerland SE

## Riesiges Potenzial

Dass das Potenzial von Smart Stores groß ist, bestätigt auch Mehmet Tözge, der als Director Smart Store Development bei Lekkerland für die Entwicklung automatisierter Shoplösungen verantwortlich ist. „Konsument:innen sind heute viel offener für bargeldloses Bezahlen und für neue Technologien als früher. Vom Bestellen per Touchscreen bis zum Self-Checkout – Services, die den Einkauf vereinfachen und beschleunigen, werden von den Verbraucher:innen sehr gut angenommen und nachgefragt.“

Renderings: Claessens Erdmann; Fotos: Lekkerland



1.

## Smart Automat – automatisierter Shop mit breitem Sortiment

- **STATUS:** im Pilotbetrieb
- **DIE SHOPLÖSUNG IM DETAIL:** Im Smart Automat kaufen Konsument:innen via Touchscreen ein und erhalten die Produkte über ein Förderband. Das breite Sortiment kann bis zu 600 Artikel aus allen Temperaturzonen sowie einen Kaffeeautomaten umfassen. Ein Personalausweis-Scanner ermöglicht zudem den Verkauf von Tabakwaren und Alkohol. Diese Shoplösung kann sowohl im Innen- als auch im Außenbereich und sowohl an öffentlichen als auch an semiöffentlichen Bereichen aufgestellt werden. Sie ist besonders geeignet für Standorte mit hoher Kundenfrequenz.

2.

## Smart Kiosk – Self-Checkout-Lösung für semiöffentliche Bereiche

- **STATUS:** im Einsatz in drei Krankenhäusern sowie in einigen Lekkerland Logistikzentren
- **DIE SHOPLÖSUNG IM DETAIL:** Die Self-Checkout-Lösung Smart Kiosk ist besonders geeignet für semiöffentliche Bereiche wie Krankenhäuser und Universitäten. Sie kann sowohl indoor als auch outdoor eingesetzt werden. Das Sortiment kann bis zu 300 Produkte (aus allen Temperaturzonen) umfassen; auch eine Kaffeemaschine kann angeboten werden.



# ERFISCHEND BUNTER SOMMMER



Snickers® Hörnchen  
Art.-Nr.: 604848

Snickers® Stieleis  
Art.-Nr.: 604848

Snickers® Eis  
Art.-Nr.: 012782

Snickers® White Eis  
Art.-Nr.: 143004

Mars® Eis  
Art.-Nr.: 012799

Bounty® Eis  
Art.-Nr.: 811887

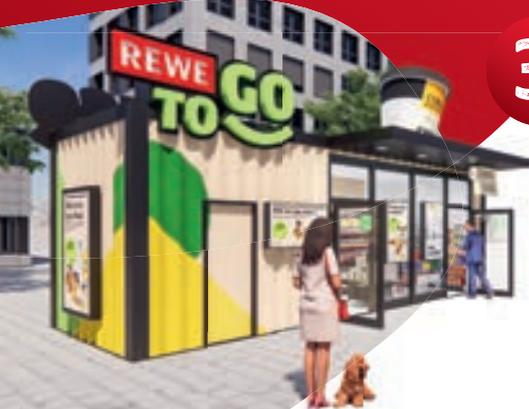
Twix® Eis  
Art.-Nr.: 829196

## DAS SCHÖNSTE, WAS NÜSSEN PASSIEREN KANN!

## Mein Partner

### Smart BOX – schlauer Shop ohne Kasse

- STATUS: im Pilotbetrieb
- DIE SHOPLÖSUNG IM DETAIL: In der Smart BOX können Konsument:innen ihre gewünschten Produkte einfach aus den Regal entnehmen und nach Abschluss des Einkaufs den Shop verlassen. Kameras erfassen ihre gewählten Artikel und buchen den zu zahlenden Betrag automatisch ab. Der schlaue Shop kann mehr als 230 Artikel aus allen Temperaturzonen beherbergen, darunter auch Tabakwaren, die dank Altersverifikation per Personalausweis-Scanner angeboten werden können. Auch eine Kaffeemaschine steht zur Verfügung.



3.

### Passgenaue Konzepte

Auch Lekkerland arbeitet an Smart-Store-Konzepten. Um die verschiedenen Konsument:innenwünsche und die Anforderungen unterschiedlicher Standorte bedienen zu können, hat das Unternehmen ein Portfolio aufgebaut, das aus fünf Lösungen besteht. Diese können zudem miteinander kombiniert werden. Lekkerland ist mit Akteuren aus unterschiedlichen Bereichen zu möglichen Smart Stores im Austausch, darunter Betreiber:innen von Krankenhäusern und Ladeparks, Universitäten, Flughafen- und Bahnhofsbetreiber:innen sowie Mineralölgesellschaften.

Die ersten Lekkerland Smart Shops sind bereits in Betrieb. Etwa ein „Smart Automat“ am EnBW-Ladepark in Bispingen (Niedersachsen) oder ein „Smart Kiosk“ in einem Krankenhaus in Düsseldorf. Weitere werden derzeit im Rahmen von Pilotprojekten getestet. „Das Smart-Shop-Portfolio von Lekkerland ist einzigartig in Deutschland“, sagt Michael Mayer-Sonnenburg, der als Director Franchise & Convenience Stores unter anderem den Vertrieb der Konzepte für autonome Shops bei Lekkerland verantwortet. „Mit unseren fünf



„Das Smart-Shop-Portfolio von Lekkerland ist einzigartig in Deutschland.“

**MICHAEL MAYER-SONNENBURG**  
Director Franchise & Convenience Stores,  
Lekkerland SE

## DER ERSTE VEGANE LAYER-RIEGEL



FÜR PROJEKTE GEGEN HUNGER



GLYCK HAPPENS...  
...WENN DER **VEGANE** HUNGER  
PAUSE MACHT.

621407 24/40g Rg lycka Bio Schokoriegel Kokos  
621404 24/40g Rg lycka Bio Schokoriegel Erdnuss Salted Caramel\*

\*nur als Vorbestellartikel



## Smart Stop – smarte Verkaufsautomaten

- **STATUS:** in der Entwicklung
- **DIE SHOPLÖSUNG IM DETAIL:** Der Smart Stop ist geeignet für Standorte mit niedriger Kundenfrequenz. Er bietet die Möglichkeit, sowohl indoor als auch outdoor Snacks und Getränke in Verkaufsautomaten anzubieten; insgesamt sind bis zu 150 Produkte möglich. Die Lösung nutzt Smart-Vendings-Technologien. Sie ist sowohl für öffentliche als auch für semiöffentliche Bereiche geeignet.

4.



unterschiedlichen Smart-Store-Lösungen können wir heute jeder/jedem Kundin/Kunden und Interessentin/Interessenten genau das Konzept anbieten, das am besten zum jeweiligen Standort und zu den Bedürfnissen der dort einkaufenden Kund:innen passt.“



Weitere Infos zu unseren Smart-Stores gibt's auf [Lekkerland.de/smart-stores](http://Lekkerland.de/smart-stores).

Renderings: Claessens Erdmann; Fotos: Lekkerland

5.

## Smart Shop – smarte Verkaufsautomaten und Kühlschränke

- **STATUS:** In der Entwicklung, Technologie wird bereits getestet.
- **DIE SHOPLÖSUNG IM DETAIL:** Der Smart Shop kombiniert smarte Verkaufsautomaten mit smarten Kühlschränken. Im Vergleich zum Smart Stop kann er ein größeres Sortiment von mehr als 220 Produkten anbieten. Dieses Konzept kann indoor und outdoor, an öffentlichen und semiöffentlichen Orten umgesetzt werden.



# SOMMERZEIT IST APERITIFZEIT!

JETZT  
BESTELLEN



BELSAZAR  
ROSÉ  
14,5% VOL.

L-Artikelnr.:  
622303



5 010103 946193

GORDON'S  
SICILIAN LEMON  
37,5% VOL.

L-Artikelnr.:  
610524



5 000289 932479

GORDON'S  
PREMIUM PINK  
37,5% VOL.

L-Artikelnr.:  
325622



5 000289 929417

GORDON'S  
PREMIUM PINK  
ALKOHOLFREI  
0.0% VOL.

L-Artikelnr.:  
636995



5 000289 934596

TANQUERAY  
ALKOHOLFREI  
0.0% VOL.

L-Artikelnr.:  
621081



5 000291 025510

TANQUERAY  
RANGPUR LIME  
41,3% VOL.

L-Artikelnr.:  
610938



5 000291 025930

DIAGEO

DRINKIQ.com  
Bitte trinken Sie verantwortungsvoll.

# hohes C

# DEIN NEXT LEVEL WATER FÜR DEIN UMSATZPLUS



VIEL  
FUNKTION

WENIG  
KALORIEN



PRAKTISCHE  
0,75-L-PET  
TO GO FLASCHE

NATÜRLICHES MINERALWASSER  
MIT LECKER LEICHEM GESCHMACK

Antiox	6 x 0,75 L FL.	LL-Art-Nr. 621650
Immun	6 x 0,75 L FL.	LL-Art-Nr. 631968
Energy	6 x 0,75 L FL.	LL-Art-Nr. 621649

Vitamine C & Vitamin D tragen zur normalen Funktion des Immunsystems bei. Vitamine C und E tragen zum Schutz der Zellen vor oxidativem Stress bei. Vitamine B6 und B12 tragen zur Verringerung von Müdigkeit und Ermüdung bei. Die hohes C Functional Water Sorten sind somit die ideale Ergänzung zu einer ausgewogenen & gesunden Lebensweise.