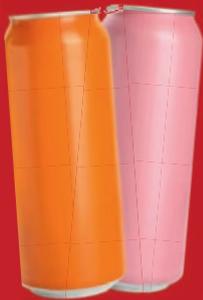


Mein Shop

Nr. 6
2024/2025
Dezember & Januar

Lekkerland.de



**SORTIMENT-
TIPPS FÜR**



2025

Unsere Expert:innen über die
wichtigsten Entwicklungen in 2024 -
und die Trends, die das kommende
Jahr bestimmen werden



**SERIE:
TREND-RADAR**

Warum sich mit
Importartikeln gute Umsätze
machen lassen - 48

UNSERE BESTEN – AUCH IM WINTER

SNICKERS® Creamy Peanut Butter
Art.-Nr.: 622158



Snickers® Hörnchen
Art.-Nr.: 780236

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!



Redaktionsschluss 19.11.2024

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

PROJEKTMANAGEMENT
Marlene Freiberger

REDAKTION
Elena Rudolph

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

ART-DIREKTION
Jessica Winter

FOTOREDAKTION
Ravenina Prawiradinata

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!

Die letzten Tage des Jahres bieten einen guten Anlass, zurückzublicken und nach vorne zu schauen. Das haben unsere Expert:innen für die Titelseite dieser Ausgabe gemacht. Ab Seite 8 erfahren, was aus ihrer Sicht die wichtigsten Produkt-Trends 2024 waren - und was sie für 2025 erwarten. Damit wollen wir Sie unterstützen, Ihr Sortiment optimal zu gestalten.

Tankstelle des Jahres

Optimal gestaltet ist auch die Esso-Station Minera in Baiersbrunn im Schwarzwald. Dank innovativer Angebote und des Lekkerland Foodservice-Konzepts Fresh + Tasty ist sie kürzlich als „Tankstelle des Jahres“ in der Kategorie Bistro ausgezeichnet worden. Ab Seite 16 stellen wir Ihnen die Station, die auf ein attraktives Angebot an frischen Snacks und knackigen Backwaren setzt, in unserem Shop-Porträt vor.

Um das optimale Sortiment geht es auch in unserem Category Check ab Seite 20. Hier stellen wir Ihnen die Top Ten im Bereich Eiskaffee und Milchmischgetränke vor - eine Kategorie, die sich äußerst vielversprechend entwickelt und überdurchschnittliche viele jüngere Shopper begeistert.

Ich wünsche Ihnen frohe Weihnachten und ein erfolgreiches neues Jahr!

Herzlichst,
Ihr

FABIAN SCHINKE
verantwortet als Director
Category Foodservice
bei Lekkerland das
Geschäft mit Speisen,
Snacks und heißen
Getränken für unterwegs.



Mein Shop gibt's 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

Besuchen Sie uns auf Facebook!

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



FÜR JEDEN SNACK

HEINZ
ESTD 1869



DIE PASSENDE SAUCE

Tomato Ketchup 500 ml / Mayonnaise 495 ml

KraftHeinz
AWAY FROM HOME

ARTIKEL
INFO ▼

Art.-Nr.	Barcode	Artikelbezeichnung	Inhalt/Packart
281394		Tomatenketchup	10/500 ml FI
641646		Mayonnaise	10/495 ml FI

 **Lekkerland**
the convenience company



16

MEIN JOB

- 8 SORTIMENTS-TIPPS FÜR 2025**
Lekkerland Expert:innen über die wichtigsten Entwicklungen des vergangenen Jahres – und die Trends, die 2025 bestimmen werden
- 16 Treffpunkt Tankstelle**
Die Esso-Station Minera in Baiersbronn ist „Tankstelle des Jahres“ – dank innovativer Angebote und Fresh + Tasty
- 20 Die Top Ten: Eiskaffee und Milchlischgetränke**
Wie sich das Geschäft mit gekühlten Latte Macchiatos und Co. entwickelt
- 22 Topseller**
Spannende Neuheiten und beliebte Bestseller aus unserem Sortiment
- 24 Ratgeber Personal**
Drei wichtige Fakten zum Arbeitsrecht von Minijobber:innen

MEIN LEBEN

- 28 Wissen, was die Kund:innen wollen**
So profitiert der Shop im Preispoker
- 30 Fit durch den Winter**
Fünf Tipps für Gesundheit und Wohlbefinden



44

MEIN PARTNER

- 34 Serie: Ressourcen- und klimaschonendes Wirtschaften**
Teil 9 unserer Serie „Erfolgreich mit der Lekkerland Convenience Foodservice Akademie“
- 36 Banane to go**
Ab sofort sind bei Lekkerland einzelne Chiquita Bananen to go in einer convenienten 22er-Box bestellbar
- 38 Ausgezeichnet!**
Drei Lekkerland Eigenmarken haben den „Eigenmarken-Liebling“-Award gewonnen
- 40 Neu & trendy**
Innovative Neuheiten für Ihr Sortiment
- 42 Per Hand geschnippelt**
Bei Grossmann Feinkost in Reinbek wird vieles noch auf althergebrachte Art sorgfältig per Hand zubereitet
- 44 Alles Liebe von unterwegs**
Romantische Geschenkartikel von amv
- 46 Umsatzbooster zu Weihnachten**
Jetzt ist e-va Gutscheinkarten-Zeit!
- 48 Serie: Trend-Radar**
Teil 9: Warum sich mit Importartikeln gute Umsätze machen lassen
- 50 Zurück in die Zukunft**
Shishatabak ist wieder in 200-Gramm-Dosen erhältlich

Lekkerland Marketing-Portal



Jetzt im Kundenportal verfügbar!

Erstellen Sie individuelle POS-Werbemittel für Ihren Shop

Kostenlos für Sie als Lekkerland Kunde:

- ✓ Printplakate in verschiedenen Formaten*
- ✓ Digitale Werbemittel für Social Media und Digital Signage
- ✓ Große Auswahl an verschiedenen Layouts
- ✓ Eigene Preisgestaltung
- ✓ Passende Kundenansprache
- ✓ Top-Artikelbildmaterial
- ✓ Saisonale Motive

*Marktübliche Kosten für den Druck fallen an

DIE TOP TEN: EISKAFFEE UND MILCHMISCHGETRÄNKE

Gekühlte Latte Macchiatos, Cappuccinos, Kakaos und Milchmischgetränke sind im Unterwegskonsum sehr beliebt. In unserem Category Check ab Seite 20 lesen Sie, welche Produkte bei Konsument:innen besonders gut ankommen.



FESTLICHER UMSATZBOOSTER

Weihnachtszauber in Zahlen

Weihnachten ist „das Fest der Liebe“ – und zugleich ein echter Umsatzbooster! Laut dem Handelsverband Deutschland (HDE) gaben die Menschen in Deutschland vergangenes Jahr im Weihnachtsgeschäft mehr als 120 Milliarden Euro im Einzelhandel aus. Allein für Weihnachtsgeschenke sind es pro Kopf etwa 500 Euro. Hier kommen ein paar interessante Fakten rund um Tannenbaum und Co.:

AUF PLATZ 1

der beliebtesten Geschenke liegen mit 25 Prozent unangefochten Geld und Gutscheinkarten. Dahinter folgen Kosmetik und Düfte sowie gemeinsame Unternehmungen.

RUND 25 MILLIONEN

Weihnachtsbäume werden jedes Jahr in Deutschland verkauft.

167 MILLIONEN

Schoko-Weihnachtsmänner und -Nikoläuse wurden 2023 in Deutschland produziert.

MEHR ALS 260

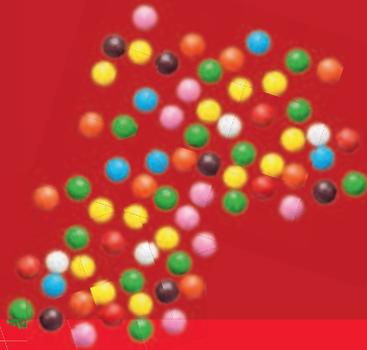
MILLIONEN LITER

Sekt, Prosecco und Champagner werden alljährlich in Deutschland verkauft. Ein großer Teil davon in der Weihnachtszeit und an Silvester, wenn traditionell oft angestoßen wird.

FAST 87.000

Tonnen Lebkuchen, Honigkuchen und Printen wurden 2023 in Deutschland in der Weihnachtszeit verzehrt.





UNSERE SORTIMENT- TIPPS FÜR 2025!



Preisbewusste Alternativen, nachhaltige Snacks für unterwegs und die richtigen Produkte für neue Kundschaft: Lekkerland Expert:innen schauen zurück auf das vergangene Jahr - und wagen einen Ausblick auf das kommende. **SO BLEIBT IHR SHOP-SORTIMENT IMMER UP TO DATE!**



1

WACHSTUM
Fruchtige Premixed Long-drinks und Energydrinks sind vor allem bei Jüngeren immer beliebter.

- 1 DPG -196 Vodka Lemon 10 % vol., 12 x 0,33 l Ds. (Art.-Nr. 637856) • 2 DPG Red Bull Pink Edition Waldbeere Sugarfree, 24 x 0,25 l Ds. (Art.-Nr. 633155) • 3 Lillet Rosé White Peach 10,3 % vol., 12 x 0,2 l Fl. (Art.-Nr. 637857)



2



Steffen Müller
verantwortet als Director
Buying & CM Food &
Beverages bei Lekkerland
das Angebot an Snacks
und Getränken.

Getränke & Food

„Fruchtige Getränke und Tortilla-Chips“

Herr Müller, was waren 2024 die wichtigsten Trends beim Shop-Geschäft mit Getränken?
STEFFEN MÜLLER: Auch 2024 waren Getränke ein wesentlicher Treiber, um einen Convenience-Shop aufzusuchen. Ein Beispiel: Im Segment Energydrinks ziehen starke Marken mit Saison-Geschmacksrichtungen wie Sommer- oder Winter-Editions die Kundschaft an. Bei den ebenfalls dynamisch wachsenden Premixed Longdrinks greift insbesondere die jüngere Kundschaft zu Getränken auf der Basis von Wodka und Gin, gern auch in fruchtigen Geschmacksrichtungen. Aber auch Softdrinks sind weiterhin ein starker Anker im Sortiment – vor allem kalorienarme und zuckerfreie Produkte sollten in keinem Kühlschrank fehlen.

Wie sieht es im Bereich der süßen und salzigen Snacks aus?
Hier sollten neben starken und bekannten Marken auch Produkte im Shop-Sortiment sein, die der klassische Lebensmitteleinzelhandel nicht durchgehend in großer Auswahl führt, die aber insbesondere für jüngere Zielgruppen interessant und relevant sind. Dazu gehören zum Beispiel Tortilla-Chips von Takis oder Proteinriegel, die inzwischen auch große Player wie Ferrero mit Fulfill oder Mars mit entsprechenden Snickers- und Mars-Produkten im Programm haben. Weil die jüngeren Kund:innen in diesen Kategorien intensiv und oft auch an der Tankstelle konsumieren, können davon auch andere Sortimente wie Softdrinks und Energydrinks profitieren.

In welcher Form werden sich diese Entwicklungen 2025 fortsetzen?
Im neuen Jahr ist das Feinjustieren des Sortiments auf eine jüngere, mobilere, weibliche

Kundschaft ein Schlüssel zum Erfolg. Dazu gehört es beispielsweise, bei Getränken weibliche Kundschaft durch ein zielgerichtetes Angebot zu binden, etwa mit fertig gemixtem Aperol Spritz oder Lillet Wild Berry in der Flasche. Bei Snacks ziehen die bekannten Fruchtgummimarken Hitschies und Katjes jüngere und auch weibliche Kundschaft an.

Welchen Geheimitipp haben Sie für Shop-Betreiber:innen?

Süßwaren und Snacks leben von Sichtbarkeit, daher sollten sie sowohl an der Kasse als auch im Shop in der sogenannten Hot Zone platziert werden, also im Bereich mit viel Kundenkontakt und hoher Sichtbarkeit. Wenn man dann im Shop salzige Snacks und Getränke im Bündel anbietet, kann das überdurchschnittlich den Verkauf fördern – und die Kundschaft merkt sich den Shop als preisgünstige Verkaufsstelle für solche Produkte.



GESUCHT
Produkte wie die Takis-Chips sind im Lebensmitteleinzelhandel teilweise schwer zu bekommen – und laufen daher besonders gut.

4 Takis Dragon Sweet Chili, 18 x 100 g Bt. (Art.-Nr. 638557)

4

GUT PLATZIEREN
Snacks und Süßwaren leben von ihrer Sichtbarkeit im Shop in Bereichen mit viel Kundenkontakt.

5 Hitschler hitschies Saure Drachenzungen blau, vegan, 20 x 125 g Bt. (Art.-Nr. 638371)
6 Koro Protein Bar Deluxe with Pistachio Butter, 12 x 55 g Rg. (Art.-Nr. 638314)

6



5



LUKAS ZIEGLER
ist als Director Buying
und Category Management
bei Lekkerland für
Eigenmarken zuständig.



①

ALTERNATIV
Verbraucher:innen
greifen weiter verstärkt
zu preiswürdigen
Eigenmarken-
produkten.

1 M'Candy Schokoerdnüsse,
15 x 150 g Bt.
(Art.-Nr. 622252)

Eigenmarken

„Verbraucher:innen greifen auch weiterhin verstärkt zu Preisalternativen“

Herr Ziegler, welche Faktoren haben 2024 das Geschäft mit Eigenmarken beeinflusst?

LUKAS ZIEGLER: Einige große Markenhersteller haben ihre Packungsinhalte reduziert und dabei den Preis beibehalten oder sogar erhöht. Das merken die Verbraucher:innen. Eigenmarken dagegen haben ihr „Value for money“-Versprechen halten können und verzeichnen über alle Kategorien hinweg eine hohe Nachfrage der Endverbraucher:innen. Zusätzlich zu unserem Standardportfolio haben wir weitere Produkte entwickelt, die in kleineren Verpackungsformaten exakt auf den Convenience-Kanal zugeschnitten sind. Dadurch können wir uns gezielt von den Marken abheben und differenzierte Sortimente anbieten. Dies ist uns beispielsweise mit unseren „Durstlutschern“ gut gelungen.

Welche Trends werden 2025 relevant?

Die real verfügbaren Einkommen sinken weiter, nicht zuletzt getrieben durch die anhaltenden Preissteigerungen der vergangenen Monate. Auch im kommenden Jahr werden Verbraucher:innen, ähnlich wie schon 2024, zusehends zu preisalternativen Produkten greifen. Dadurch steigt die Nachfrage an Eigenmarken-Sortimente, was Tiefe und Breite betrifft. Hier setzen wir an und entwickeln in abgestimmter Positionierung zur Marke preiswürdige Alternativen. Wir stellen dabei zunehmend fest, dass die Verbraucher unsere Eigenmarken als qualitativ gleichwertig wahrnehmen. Unser Qualitätsanspruch an unser Sortiment wird daher auch weiterhin hoch sein. Aspekte wie die Nachhaltigkeit der Verpackung oder der Inhaltsstoffe werden dabei im Rahmen der gezielten Erweiterung des Sortiments berücksichtigt.

Für Neuentwicklungen haben wir frühzeitig Social-Media-Trends aufgegriffen. Ein Beispiel dafür ist TAKE OFF Space Cat in der 0,5-Liter-Dose, das den renommierten Markenpreis European Private Label Award gewonnen hat.

Was sollten Shop-Betreiber:innen bei Eigenmarken beherzigen?

Unter dem neuen übergeordneten Auftritt clever Kauf lassen sich unsere Eigenmarken auf Anhieb als Preisalternativen am Point of Sale identifizieren. Positionieren Sie diese als preislich attraktive Alternative neben der Marke oder im Block, um Aufmerksamkeit bei der Kundschaft zu erregen und die Preiswürdigkeit Ihres Shopsortiments herauszustellen!



Welche Eigenmarkenprodukte gehören ins Shop-Sortiment?

Preisalternativen im Bereich Energy oder Spirituosen sind absolute Must-haves und verzeichnen seit Jahren ein starkes Wachstum.



②

AUSWAHL

Für ein breiteres Sortiment werden weiter gezielt trendige neue Eigenmarkenprodukte entwickelt.

2 M'Candy Durstlutscher Hartkaramelle am Stiel, 1 x 100 St. (Art.-Nr. 644925) • 3 Mr. Knabbits Salziger Nuss Mix geräuchert, 12 x 25 g Bt. (Art.-Nr. 637265)

Übergeordneter Markenauftritt

Mit clever Kauf hat Lekkerland seinen Eigenmarken einen neuen, übergeordneten Auftritt gegeben. Durch ihn können Konsument:innen sie auf Anhieb als attraktive Preisalternativen identifizieren. Das gilt umso mehr, als dass auf den clever Kauf-Werbemitteln klar ersichtlich ist, wie viel gespart werden kann.



③



PROBIERE SMOOTH WODKA & ERFRISCHENDEN ZITRONEN-LIMETTEN GESCHMACK



ALC. VOL
10%

BITTE TRINKEN SIE
VERANTWORTUNGSVOLL

©2024 The Absolut Company
©2024 The Coca-Cola Company.
Sprite ist eine eingetragene Schutz-
marke der The Coca-Cola Company.

ARTIKEL
INFO ▼

Art.-Nr.	Barcode	Artikelbezeichnung	Inhalt/Packart
633456		Absolut Sprite 10 %	12 x 0,25L DS
633457		Absolut Sprite Zero 10 %	12 x 0,25L DS

 **Lekkerland**
the convenience company

Mein Job



FABIAN SCHINKE
kümmert sich als Director
Category Foodservice bei
Lekkerland um das Geschäft
mit heißen Getränken und
Snacks für unterwegs.



Foodservice

„Genuss mit den Kosten im Blick“

Herr Schinke, wo sehen Sie im vergangenen Jahr die wichtigsten Entwicklungen im Bereich Foodservice?

FABIAN SCHINKE: Mit steigenden Preisen wächst die Nachfrage nach Produktalternativen, Bundles und Aktionen. Die Differenzierung im Sortiment wird dabei entscheidend: Spezialisierte Angebote reduzieren die direkte Vergleichbarkeit und schaffen individuelle Wahlmöglichkeiten. Genuss bedeutet heute, bewusst zu wählen und die Kosten im Blick zu behalten – Selbstbedienung gewinnt hierbei zunehmend an Bedeutung.

Welche Entwicklungen werden wir 2025 sehen?

Nach wie vor sind proteinreiche Ernährung und pflanzliche Alternativen im Trend, dazu kommen vermehrt Geflügelprodukte, weil diese als leicht und bekömmlich gelten. Nachhaltigkeit wird immer wichtiger, insbesondere bei den Jüngeren. Und nicht zuletzt verstärken sich internationale Einflüsse – wie man am Hype mit der Dubai-Schokolade sehen kann, aber auch an der Länderküche in der Bistrotavitrine, wo etwa Hummus und Falafel für Abwechslung und Flair sorgen.

Welche Foodservice-Produkte empfehlen Sie Shop-Betreiber:innen?

Laugenprodukte sind längst nicht mehr nur ein Alleinstellungsmerkmal Süddeutschlands, sie gewinnen national stärker an Bedeutung.

Mit ihnen können sich Shops vom Wettbewerb absetzen, sie sind variabel einsetzbar und eignen sich für höherwertige Angebote. Dazu kommen Produktinnovationen wie etwa der gefüllte Pizzadonut – eine Kombination aus American Bakery und italienischer Küche.

Welchen Tipp haben Sie noch für Shop-Betreiber:innen, die Foodservice anbieten?

Kund:innen wünschen sich ein kommunikatives Erlebnis am Point of Sale. Shops tun daher gut daran, Foodservice und Kaffeespezialitäten erlebbar zu machen durch eine einladende Atmosphäre und eine ansprechende Bildsprache.

GENIESSEN
Mit leckeren süßen oder
herzhaften Backwaren
gönnt man sich bewusst
etwas Gutes.

- 1 Bakerman Croissant Pistaziencrème, 60 x 100 g St. (Art.-Nr. 633949) •
- 2 The Choc-o-Lot Bite, 105 x 25 g St. (Art.-Nr. 638073) •
- 3 Ditsch Butterbrezel einzeln verpackt, fertig gebacken, 40 x 120 g St. (Art.-Nr. 617051)



LEICHT
Geflügel gilt als bekömmlich,
beliebt sind weiterhin auch
pflanzliche Produkte.

- 4 Salomon EM Long Crunchy Chik'n, 90 g, 4 x 1,5 kg Pg. (Art.-Nr. 650066) •
- 5 Bakerman Snackstick Frischkäse-Jalapeño, 50 x 110 g St. (Art.-Nr. 632509)



IMMER EIN BISSCHEN ANDERS!



Impulse. Erfolg. Emotionen.

BEGEISTERUNG ZUM ANBEISSEN



HIT Unsere Beste Frikadelle



Funky Falafel Harissa & Grilled Pepper

- Trendige, vegane Falafel-Balls
- Crunchy Gemüsepanade
- Als Appetizer, Topping, Filling & Co.

VEGAN

ARTIKEL 618377 3 × 1,0 kg = 3,0 kg (1,0 kg = 52 – 56 Stück)



Knusper Schnitzel Chik'n®

- Original-Knusperpanade
- Bestes Hähnchenbrustfilet
- Von Hand geschnitten

GEBRATEN

ARTIKEL 838575 ca. 120 g × ca. 50 Stück = 6,0 kg



HIT Unsere Beste Frikadelle

- 100 % Schweinefleisch
- Lockere Konsistenz
- Lange Standzeit, perfektes Kaltgericht

GEGART

ARTIKEL 095950 125 g × 24 Stück = 3,0 kg



Quick & Easy Burger

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

GEGART, GEWÜRZT

ARTIKEL 693876 100 g × 40 Stück = 4,0 kg 4,5 – 5 INCH BUN



Green Heroes Plant Crunchy Chik'n® Burger



- 100% vegan, 100% Weizenprotein
- Authentischer Chik'n®-Taste
- Besonders crunchige Cornflakespanade

VEGAN, GEGART, GEWÜRZT

ARTIKEL 606355 3 × 1,0 kg = 3,0 kg (1,0 kg = 11 – 12 Stück à ca. 90 g) 4 – 4,5 INCH BUN

Mein Job



1

2



3

IMMER AKTUELL
Das e-va Sortiment eignet sich hervorragend als Umsatzbringer.

- 1 Zalando 25 EUR Blister (One Code), 1 x 10er St. (Art.-Nr. 633115) •
- 2 Apple 100 EUR Blister, 1 x 10er St. (Art.-Nr. 618061) •
- 3 Wunschgutschein 50 EUR Blister, 1 x 10er St. (Art.-Nr. 631885)



MATTHIAS HONERT
managt als Director Category e-va bei Lekkerland das Geschäft mit electronic-value-Produkten.

e-va

„Gutscheine bleiben das beliebteste Geschenk“

Herr Honert, welchen wichtigen Trend verzeichnen Sie 2024?

MATTHIAS HONERT: Wir sehen, dass Gaming weiterhin sehr wichtig beim Geschäft mit Prepaid-Produkten ist. Hier sind mit Roblox und Fornite zwei junge und extrem erfolgreiche Player neben den etablierten Anbietern am Start.

Wie wird sich aus Ihrer Sicht 2025 entwickeln?

Gutscheine bleiben das bei Konsument:innen beliebteste Geschenk. Zeitgleich werden auch „PIN on Receipt“-Produkte (kurz: POR), bei denen der Cash-Code über das e-va Terminal auf einem Beleg ausgedruckt wird, immer stärker nachgefragt, da viele Verbraucher:innen das Guthaben als Zahlungsmittel verwenden, ohne eine physische Gutscheinkarte zu benötigen. Dazu kommen Prepaid-Produkte, bei denen ein Bar- oder QR-Code direkt vom Handybildschirm gescannt wird, um damit zu zahlen.

Welche e-va Produkte sollten Shops anbieten?

Unser gesamtes e-va Sortiment eignet sich hervorragend als Umsatzbringer, denn es besteht aus immer aktuellen und aufeinander abgestimmten Gift Cards. Insbesondere die Geschenkkarte von Apple wird gern genommen. Sie ist ein perfektes Geschenk, da sie sich nicht nur zum Bezahlen von digitalem Content, sondern auch für Apple-Hardware verwenden lässt.



4

5

WIEDERVERWENDBAR
Bei E-Zigaretten laufen wiederaufladbare Produkte besonders gut.

- 4 Veev One Blueberry 20 mg, 1 x 2er St. (Art.-Nr. 629978) •
- 5 Vuse Pro Caps Crisp Mint 18 mg, 1 x 2er St. (Art.-Nr. 629305) •
- 6 ElfBar Elfa Pod Watermelon 20 mg, 1 x 2er St. (Art.-Nr. 635013)



6



MARKUS OBERWALLENEY
leitet als Vice President Buying & Category Management Tobacco & electronic value (e-va) bei Lekkerland unter anderem den Bereich Tabakwaren.

Tabakwaren

„Der Trend geht zu wiederaufladbaren E-Zigaretten“

Herr Oberwalleney, wo sehen Sie die wichtigsten Entwicklungen bei Tabakwaren im abgelaufenen Jahr?

MARKUS OBERWALLENEY: Ein bemerkenswerter Trend war die anhaltende Beliebtheit von Großpackungen, die auch 2025 fortgesetzt wird. Zudem verzeichneten wir einen wachsenden Absatz bei E-Zigaretten-Mehrwegprodukten, was auf eine zunehmende Nachfrage nach nachhaltigeren Alternativen hinweist.

Inwiefern werden sich diese Entwicklungen fortsetzen?

Der Trend bei E-Zigaretten geht weiterhin zu wiederaufladbaren und nachhaltigen Produkten. Außerdem sehen wir großes Potenzial in der wieder eingeführten 200-Gramm-Dose bei Shishatabak. In der Nikotinkategorie steigen die Anteile der Tabakerhitzer als Alternative zu herkömmlichen Tabakprodukten. Darüber hinaus rechnen wir mit erhöhtem Absatz von Zubehörartikeln für den Cannabis-Konsum, insbesondere von Drehtabak und King-Size-Blättchen.

Was raten Sie Shop-Betreiber:innen für das kommende Jahr?

Ein breites und variantenreiches Sortiment ist von großer Bedeutung, um die unterschiedlichen Bedürfnisse der Kundschaft abzudecken. Eine ansprechende Produktpräsentation und eine gut durchdachte Platzierung können dabei den Unterschied machen und den Umsatz deutlich steigern.

7



IM TREND
Cannabis-Zubehör und Shisha-Großpackungen sind gefragt.

- 7 GIZEH Black King Size Slim + Tip, 26 x 34 Bl Pg. (Art.-Nr. 628249) •
- 8 187 Tobacco 040 Hamburg Beeren, 1 x 200 g Ds. (Art.-Nr. 651057) •
- 9 IQOS Iluma KIT Pebble Grey, 1 x St. (Art.-Nr. 634926) •
- 10 IQOS Terea Warm Fuse Sticks, 10 x 20er St. (Art.-Nr. 630698/Stab. Art.Nr. 6274)

8



9



10



BEREIT FÜR DEN HERZSCHMERZ
NICHT DIE ERINNERUNGEN



Tempo Klassik 6x10
LL Art.-Nr 138050

FÜR ALLES BEREIT



VON DER TANKSTELLE ZUM TREFFPUNKT

Die Esso Station Minera in Baiersbronn zeigt, wie Tankstellen die Attraktivität ihres Shop-Geschäfts deutlich steigern können: mit innovativen Angeboten und Services - UND DEM BEWÄHRTEN FOODSERVICE-KONZEPT FRESH + TASTY. Im Herbst ist die Station als „Tankstelle des Jahres“ ausgezeichnet worden.

Wenn Robbi das Essen serviert, dann ist das Hallo bei Kundinnen und Kunden meist groß. In der Esso Station in Baiersbronn im Nord-schwarzwald bringt der silberne Service-Roboter nach der Bestellung warme Snacks wie Leberkäse oder Burger an den Tisch. Aber nicht nur das: Robbi transportiert hinterher auch das schmutzige Geschirr zurück in die Spülküche und kann auf Wunsch sogar ein Lied zum Geburtstag singen. Damit unterstützt der Roboter das Team in der Tankstelle - und ist dort zugleich eine kleine Attraktion für die Kundschaft.

„Man sollte immer mal wieder etwas Neues ausprobieren“, sagt Pächter Sven Pflumm dazu. Er arbeitet seit zwei Jahrzehnten als Tankstellenpächter und betreibt heute 21 Stationen in drei Bundesländern, darunter seit Frühjahr 2024 auch die Esso Tankstelle in Baiersbronn.

Diese gehört zum mittelständischen Mineralölhändler Minera Kraftstoffe - Mineraloelwerk Rempel, ebenso wie weitere rund 90 Tankstellen im gesamten südlichen und südöstlichen Deutschland. Das familiengeführte Unternehmen legt viel Wert auf das Erscheinungsbild seines Tankstellennetzes

und ist stets investitionsbereit. Besonders im Fokus stehen ein attraktives Angebot an leichten Snacks und frisch zubereiteten Backwaren sowie ausgewählte Convenience-Sortimente, die unterwegs zum Zugreifen einladen.

Grundlegend neu gestaltet

Die Station in Baiersbronn war früher eine klassische Tankstelle im Einzelbetrieb, mit einem angeschlossenen kleinen Shop samt Kaffeemaschine. „Wir haben sofort gesehen, dass sich daraus mehr machen lässt“, sagt Kira Haubenthal, die bei Minera für das Shop

VOR ORT

Links: Die Kund:innen freuen sich über Robbis Service.

Rechts: Lekkerland Account Manager Bernd Fischer schaut regelmäßig bei Sandra Spingler und ihren Kolleg:innen vom Team der Esso Station Minera vorbei.



BAIERSBRONN

„Unsere Partner müssen sich keine Gedanken mehr machen.“

BERND FISCHER

Account Manager Foodservice Energy Stations, Lekkerland SE

FRISCH + LECKER

Im Sortiment von Fresh + Tasty sowie bei den Spezialitäten und regionalen Produkten im Angebot findet jede Kundin und jeder Kunde den richtigen Snack.



Fresh + Tasty: für noch mehr Umsatzplus

Mit dem umfangreichen Foodservice-Konzept Fresh + Tasty unterstützt Sie Lekkerland beim höchst erfolgreichen Geschäft mit Snacks und Getränken für unterwegs. Dafür wurde Fresh + Tasty gerade komplett überarbeitet: Ein neuer Markenauftritt sowie ein optimiertes Sortiment sorgen jetzt für noch mehr Umsatzplus. Ergänzt wird das Konzept durch umfassende Schulungen an der Lekkerland Convenience Foodservice Akademie in Frechen bei Köln oder vor Ort im Shop beziehungsweise über das Internet.

Fresh
Tasty+

Mein Job

Development sowie das Aus- und Umbauen im Innenbereich verantwortlich ist.

So ließ Minera nach der Übernahme die gesamte Anlage der Esso Station in Baiersbronn innen und außen grundlegend neu gestalten. Im Außenbereich entstanden unter anderem ein neuer Kinderspielplatz sowie Ladestationen für E-Bikes. Die Shopfläche vergrößerte sich – auch dank einiger durchbrochener Wände – von 80 Quadratmetern auf mehr als 130 Quadratmeter, dazu kamen ein neuer Sitzbereich sowie eine neu genutzte Terrasse mit 40 Sitzplätzen.

Das Konzept für den Foodservice-Bereich entwickelten Minera und Lekkerland gemeinsam. Die Basis hierfür bildet das Foodservice-Konzept Fresh + Tasty von Lekkerland. Parallel dazu wurden die Mitarbeitenden in der Lekkerland Convenience Foodservice Akademie in allen Aspekten des Geschäfts mit frischen Snacks geschult – vom richtigen Belegen der Backwaren über das optimale Planogramm für das Sortiment und den korrekten Umgang mit Hygienerichtlinien bis zur Warenkalkulation.



EINLADEND
Der neue Markenauftritt von Fresh + Tasty spricht Kund:innen an – ebenso wie die gelungene Inneneinrichtung der Station.



Lekkerland & Minera Vertrauensvolle Zusammenarbeit

Lekkerland und Minera Kraftstoffe – Mineraloelwerk Rempel verbindet eine langjährige vertrauensvolle Zusammenarbeit. Der mittelständische Mineralölhändler empfiehlt all seinen Tankstellenbetreiber:innen Lekkerland als bevorzugten Lieferanten. Dazu gehört auch die Minera-Tankstelle in Baiersbronn, die ihre Kund:innen inzwischen – wie alle Anwender:innen von Fresh + Tasty – mit dem neuen Markenauftritt und Sortiment des bewährten Foodservice-Konzepts empfängt (mehr dazu im Kasten auf Seite 17).

Bei der Wiedereröffnung war die Lekkerland Ansprechpartnerin Heike Hauenstein zwei Tage vor Ort, um alle Fragen rund um das neue Foodservice-Angebot zu beantworten und gemeinsam mit dem Team sicherzustellen, dass der Betrieb reibungslos anläuft.

Viel Wert auf Produktqualität

Der gemeinsame Einsatz hat sich gelohnt: Die Esso Station wurde im Herbst von der Fachzeitschrift „tankstelle“ in der Kategorie „Bistro“ als eine der Tankstellen des Jahres 2024 ausgezeichnet. Das Schwarzwaldstädtchen Baiersbronn gilt als Schwerpunkt der Spitzengastronomie in Deutschland. „Da überzeugt man die Kundschaft am besten mit einem außergewöhnlichen Sortiment und hervorragender Produktqualität“, sagt Pächter Sven Pflumm. Zu seiner Station kommen im Sommer wie im Winter viele Tourist:innen, etwa Motorradfahrer:innen oder Wandersleute, aber auch Familien aus der Umgebung auf Sonntagsausflug. Sogar ortsansässige Vereine haben hier schon ihren Stammtisch abgehalten. Kein Wunder, denn im Inneren

verbreiten warme Farbtöne, edles Anthrazitgrau und gemütliches Holz einen modernen Schwarzwaldcharme. An den Tresen warten frisch belegte und knusprig gebackene Pizzas direkt aus dem Pizzaofen, daneben Torten und Kuchen sowie hausgemachtes Eis von einem Produzenten aus der Gegend. Dazu stehen im Regal unter anderem Brotaufstriche von einem nahe gelegenen Hersteller. „Wir legen viel Wert auf Regionalität“, sagt Pächter Sven Pflumm.

Große Arbeitserleichterung

Neben den regionalen Spezialitäten sowie dem Kaffeeangebot, das Minera mit der eigenen Marke Baronero bestreitet, bezieht Sven Pflumm das komplette Sortiment von Lekkerland. Dazu gehören alle Rezeptur-

„Wir arbeiten daran,
die Tankstelle zukunfts-
fähig zu machen.“

KIRA HAUBENTHAL
Shop Development, Minera Kraftstoffe –
Mineraloelwerk Rempel GmbH



„Die Vorteile von Lekkerland sprechen für sich.“

SVEN PFLUMM
Pächter, Esso Station
Minera, Baiersbronn

komponenten für die Fresh + Tasty-Snacks, von der Backware bis zu Mittagssortimenten wie leckerem Leberkäse aus Österreich und saftigen Burgern aus 100 Prozent Beef. „Die Vorteile von Lekkerland sprechen für sich – alles geht schnell, einfach, effizient. Dazu kommt eine sehr breite Auswahl“, sagt Sven Pflumm. Mit den standardisierten Produkten und Prozessen von Fresh + Tasty wüssten Mitarbeitende außerdem immer auf einen Blick, was zu tun ist – das sei, so Sven Pflumm, eine große Arbeiterleichterung, für das Team ebenso wie für ihn als Betreiber.

„Unsere Partner müssen sich keine Gedanken um das richtige Snackangebot und das passende Shop-Sortiment mehr machen“, sagt Bernd Fischer, der zuständige Account Manager Foodservice Energy Stations bei Lekkerland. Stattdessen können sie sich ganz darauf konzentrieren, die Attraktivität der Tankstelle ständig weiterzuentwickeln. „Wir arbeiten daran, die Tankstelle zukunftsfähig zu machen“, bestätigt Kira Haubenthal von Minera. So sei die Station in Baiersbronn jetzt nicht mehr eine Tankstelle, an der man auch Kaffee trinken kann – sondern ein Treffpunkt mit guter Gastronomie, an dem man auch tanken kann.



Sie haben Fragen zu dem Foodservice-Konzept Fresh + Tasty? Dann wenden Sie sich einfach an Ihre:n gewohnte:n Ansprechpartner:in von Lekkerland!

GRENADIE®

GET IT DONE

MIT
**ECHTEN OREO
STÜCKCHEN**

VIEL
PROTEIN
& WENIG
ZUCKER



MEHR ALS NUR EIN SNACK

Art.-Nr.	Barcode	Artikelbezeichnung	Inhalt/Packart
6331143		Grenade Oreo	12 x 60 g Rg.
637832		Grenade Oreo White	12 x 60 g Rg.
614384		Grenade Peanut Nutter	12 x 60 g Rg.
622539		Grenade Cookie Dough	12 x 60 g Rg.

DIE TOP TEN: EISKAFFEE UND MILCHMISCHGETRÄNKE



Gekühlte Latte Macchiatos, Kakaos oder Milchmischgetränke mit Vanillegeschmack sind GENAU DAS RICHTIGE FÜR UNTERWEGS ODER MORGENS ALS SCHNELLES FRÜHSTÜCK. Vor allem der einfache Konsum to go, die Geschmacksrichtung und der Preis zählen.

EMMI Caffè Latte Macchiato	MÜNSTERLAND Classico Kakao Drink	EMMI Caffè Latte Cappuccino	NESCAFÉ RTD Cappuccino	MR. BROWN Vanilla	NESCAFÉ RTD Espresso Macchiato	NESCAFÉ RTD Latte	STARBUCKS Caramel Macchiato	STARBUCKS Caffè Latte	MR. BROWN Coffee Drink
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5 x 230 ml Be.	12 x 500 ml Fl.	5 x 230 ml Be.	12 x 0,25 l Ds.	24 x 0,25 l Ds.	12 x 0,25 l Ds.	12 x 0,25 l Ds.	10 x 220 ml Be.	10 x 220 ml Be.	24 x 0,25 l Ds.
Art.-Nr. 145580	Art.-Nr. 442104	Art.-Nr. 579642	Art.-Nr. 613951	Art.-Nr. 614566	Art.-Nr. 613952	Art.-Nr. 613950	Art.-Nr. 437143	Art.-Nr. 437136	Art.-Nr. 614567

INTERVIEW

„SEHR VIELVERSPRECHENDE ENTWICKLUNG“



„Überdurchschnittlich viele jüngere und männliche Shopper greifen zu.“

ANNE-KATHRIN HAUBERT
Head of Assortment & Space,
Lekkerland SE



„Wir raten zu einem Fokus auf die Topseller und auf Eigenmarken.“

DANIEL LUFEN
Head of Category
Management/
Einkauf Frische Convenience,
Lekkerland SE

Frau Haubert, Herr Lufen, wie entwickelt sich das Geschäft mit gekühlten Kaffee- und Milchmischgetränken?

DANIEL LUFEN: Sehr vielversprechend! Der Umsatz, den Kioske und Tankstellen mit gekühlten Latte Macchiatos, Espresso Macchiatos oder Cappuccinos sowie mit Milchmischgetränken mit Kakao-, Vanille- oder Erdbeergeschmack erzielt haben, ist um elf Prozent gestiegen. Vor allem der Absatz von Eiskaffee an Kiosken legt zu.

ANNE-KATHRIN HAUBERT: Es sind überdurchschnittliche viele jüngere und männliche Shopper, die bei Eiskaffee und bei Milchmischgetränken zugreifen. Die meisten von ihnen entscheiden sich spontan dafür. Sie wollen die Getränke auf längeren Fahrten oder morgens zum Frühstück genießen. Knapp einer von zehn Menschen in Deutschland frühstückt sogenannte Mahlzeiteratzprodukte, darunter auch Milchmischgetränke.

Welche Produkte kommen bei diesen Kund:innen besonders gut an?

ANNE-KATHRIN HAUBERT: Für sie zählen vor allem der einfache Konsum unterwegs, außerdem die Geschmacksrichtung und der Preis.

DANIEL LUFEN: Bei Eiskaffee laufen Cappuccino und Latte Macchiato am besten. Auf den weiteren Plätzen folgen Espresso und die Geschmacksrichtungen Karamell und Vanille. Dabei liegt der Fokus vor allem auf dem Kleinformat zwischen 200 und 250 ml in Bechern, weil die wiederverschließbar sind, sowie in Dosen. Bei Milchmischgetränken wird tendenziell eher zu größeren Gebinden mit 400 oder 500 ml gegriffen.

Welche gekühlten Kaffee- und Milchmischgetränke sollten Shop-Betreiber:innen auf jeden Fall im Sortiment haben?

DANIEL LUFEN: Wir raten zu einem Fokus auf die Topseller und auf Eigenmarken, um preisbewusste Kundschaft anzusprechen – etwa unsere Produkte von Coffee Bean Company, bei denen der Absatz stark wächst. Daneben ziehen auch Trendthemen, etwa zucker- und laktosefreie Produkte oder solche mit hohem Proteingehalt. Hier entwickeln sich die trinkbaren Mahlzeiten von YFood besonders gut, deren Absatz sich im Vergleich zum Vorjahr fast versechsfacht hat.

BELIEBTE EIGENMARKE

Die Kaffee-Spezialitäten von Coffee Bean Company sind sowohl preislich als auch geschmacklich attraktiv.

- 1 Coffee Bean Company Latte Macchiato, 4,8%, 10 x 250 ml Bc. (Art.-Nr. 610509) • 2 Coffee Bean Company Cappuccino, 1,5%, 10 x 250 ml Bc. (Art.-Nr. 610510) • 3 Coffee Bean Company Espresso, 1,5%, 10 x 250 ml Bc. (Art.-Nr. 610511)



①



②



③

Mein Job



KitKat Nachhaltigkeitsinitiative „Breaks for Good“: Pausen bewirken Gutes!

Die KitKat Nachhaltigkeitsinitiative „Breaks for Good“ ist auf der Verpackung zu finden und wird mit einem starken Kommunikationspaket unterstützt.

Die Initiative vermittelt die Inhalte des Nestlé Income Accelerator Programms, welches unter anderem die Qualität des Kakaos sichert und das Leben der Kakaobauernfamilien verbessert.

Kitkat, 24 x 41,5 g Rg. (Art.-Nr. 096688)



AUS UNSEREM SORTIMENT

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

NEU im Regal: CHANTRÉ Crème

CHANTRÉ, Deutschlands erfolgreichster Weinbrand*, sorgt für frischen Wind im Sahnelikör-Regal: CHANTRÉ Crème ist ein feineremiger Likör mit dem Geschmack nach Sahne und Karamell, einer leichten Süße und so weich, wie man es von CHANTRÉ gewohnt ist. Aber nicht nur der Geschmack, sondern auch der florale Look spricht eine feminine Zielgruppe an, die die unterschiedlichen Verwendungsanlässe dieses Sahnelikörs zu schätzen weiß. Chantré Crème ist in der 0,7-Liter-Flasche erhältlich.

Chantré Crème 15% vol., 6 x 0,7 l Fl. (Art.-Nr. 646517)

CORNY
PROTEIN

KRÄFTIG PROFITIEREN MIT ORDENTLICH GESCHMACK!



30%
PROTEIN

NO
ADDED
SUGAR*

CORNY Protein Soft

- 637675 Peanut Caramel 12 x 45 g
- 637676 Chocolate Caramel 12 x 45 g
- 637677 Hazelnut Nougat 12 x 45 g

CORNY Protein Crunchy

- 620609 Cookie 12 x 45 g
- 094866 Vanilla & White Choc 12 x 45 g

*ENTHÄLT VON NATUR AUS ZUCKER

Kartoffel-Kompetenz vom Popp Foodservice: Popp Feinkost Bratkartoffeln

Die bratfertigen Bratkartoffeln mit Katenspeck und Zwiebeln aus deutschen Kartoffeln im 3-Kilogramm-Beutel bieten eine einfache Zubereitung und zeitsparendes Handling. Dank des schonenden Dampfgarverfahrens bleibt der Geschmack optimal erhalten. Perfekt für die Gastronomie.

Die Popp Feinkost Bratkartoffeln haben eine Restlaufzeit von 35 Tagen und sind gluten- und laktosefrei.

Popp Bratkartoffeln, 1 x 3 kg Bt. (Art.-Nr. 122594)



Ein echter Allrounder: der Long Crunchy Chik'n Burger

Der Long Crunchy Chik'n Burger ist die längliche Version des beliebten Topsellers Crunchy Chik'n Burger. Mit knuspriger Flakes-Panade und zarten Hähnchenbrust-Filetstücken sorgt er für einen würzig-pikanten Genuss. Dank seiner Form passt er perfekt in Baguettebrötchen, Panini und längliche Backwaren jeder Art, ideal für kreative Snacks und To-go-Angebote.

Vollständig gegart, bietet er höchsten Genuss und Produktsicherheit - ein echter Allrounder für unterwegs und jede Snackidee.

Salomon Long Crunchy Chik'n, 90 g, 4 x 1,5 kg Pg. (Art.-Nr. 650066)

NEU!



BEE COOL.

HONIG TRIFFT MENTHOL.

Vertrieb in Markenlizenz der The Procter & Gamble Company.

RATGEBER PERSONAL: DREI WICHTIGE FAKTEN ZUM ARBEITSRECHT VON MINIJOBBER:INNEN

Dürfen 538-Euro-Jobber:innen einen höheren
STUNDENLOHN als den gesetzlich vorgeschriebenen
erhalten? Welchen URLAUBSANSPRUCH haben sie?
Und welcher KÜNDIGUNGSSCHUTZ gilt für beide
Seiten? Wir haben die Antworten.



FOODSERVICE

LECKERE BEILAGEN & POPP REMOULADE!



◀ LL Art.Nr.: 607732

▲ LL Art.Nr.: 608658

LL Art.Nr.: 632883 ▶

▲ LL Art.Nr.: 625248

▲ LL Art.Nr.: 608459

Top-Qualität für jeden Anlass!

- Vielseitige Beilagensalate 1 kg & 3 kg
- Die bewährte Popp Remoulade:
im 1kg-Becher oder in der praktischen
650ml-Tube

MINI
JOBS

2

Krankheit, Urlaub, Feiertage

Auch im Minijob haben Arbeitnehmer:innen Anspruch auf bezahlten Erholungsurlaub: Der gesetzliche Mindesturlaub beträgt auch hier vier Wochen pro Jahr. Hier ist allerdings zu beachten, an wie vielen Tagen in der Woche Minijobber:innen arbeiten. Wenn jemand beispielsweise nur zwei Arbeitstage in einer Urlaubswoche fehlt, müssen auch nur zwei Urlaubstage vergütet werden. Bei Krankheit erhalten Minijobber:innen für bis zu sechs Wochen Lohnfortzahlung. Auch an gesetzlichen Feiertagen bekommen sie ihren Lohn ausgezahlt. Allerdings in beiden Fällen nur dann, wenn ein Krankheits- beziehungsweise ein Feiertag auf einen Tag fällt, an dem die/der Minijobber:in normalerweise gearbeitet hätte.

HINWEIS:

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

3

Kündigungsschutz

Für Minijobber:innen gilt der gleiche Kündigungsschutz wie für Vollzeitbeschäftigte. Die Kündigungsfrist beträgt vier Wochen zum Fünfzehnten oder zum Monatsende. Abweichende Kündigungsfristen können lediglich in Arbeits- oder Tarifverträgen vereinbart werden. Wichtig zu wissen: Egal, ob von Seiten des Arbeitnehmers oder Arbeitgebers – eine Kündigung des Arbeitsverhältnisses muss immer schriftlich erfolgen.

ERSTE *Sahne*

FRISCHER
WIND IN IHREM
SPIRITUOSEN-REGAL

Der erste Sahnelikör unter der Dachmarke Chantré – perfekt ausbalanciert mit dem cremigen Geschmack nach Sahne und Karamell.



JETZT
BESTELLEN



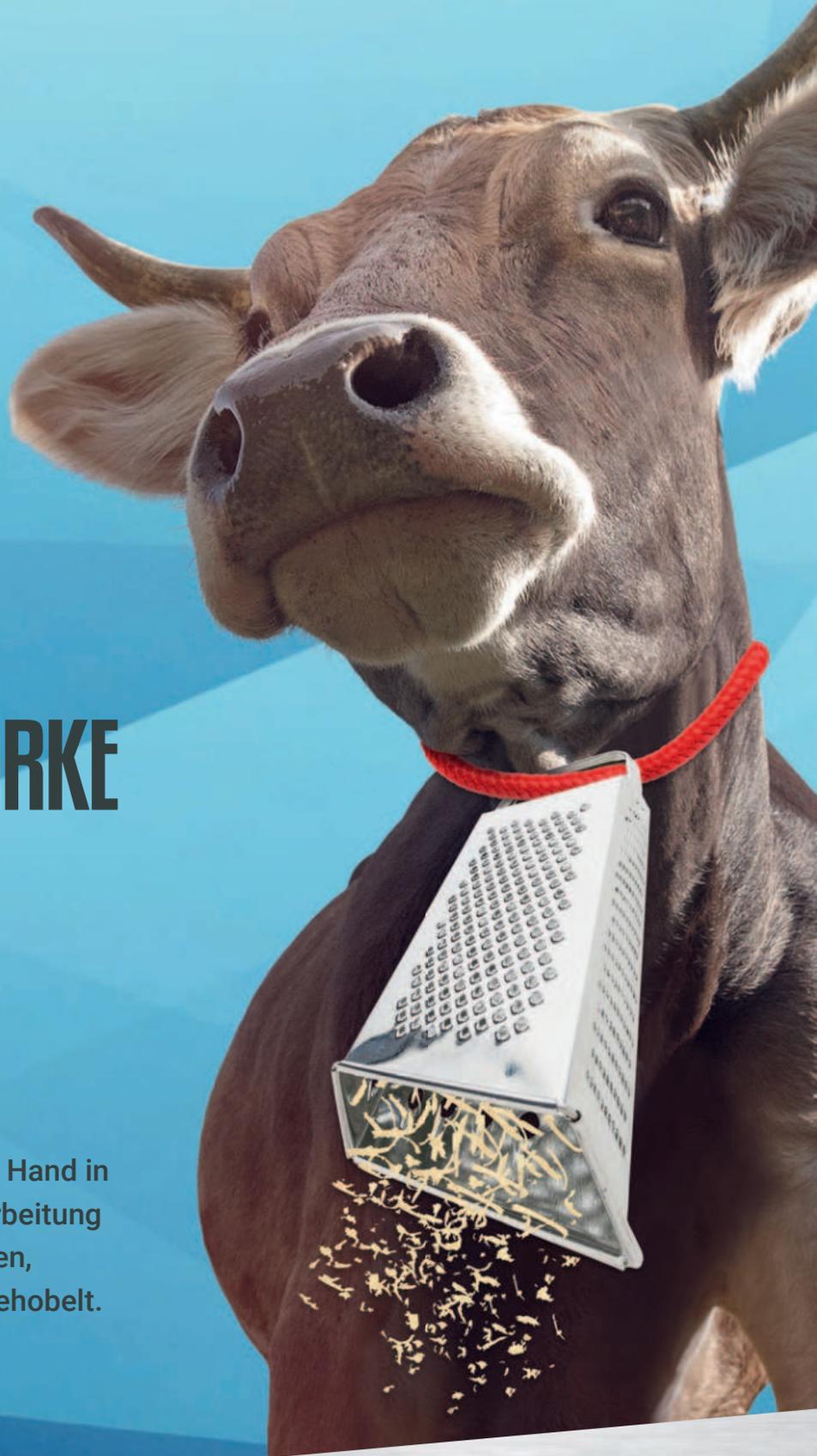
 CHANTRÉ

  
www.chantre.de

 Massvoll-
geniessen.de

LL-ArtikelNr.: 646517





QUALITÄT IST ANSPRUCH, MARKE LEIDENSCHAFT.

Frische und Premium gehen bei uns Hand in Hand. Für eine effektive Weiterverarbeitung in Perfektion wird bei uns geschnitten, gerieben, gewürfelt, gestiftelt und gehobelt.

ARTIKEL INFO ▼

Art.-Nr.
051163
674171
394074



Artikelbezeichnung
Mozzarella Stange 45%
Gouda 48% 20g Scheiben
Régal des Moines

Inhalt / Packart
1/300g Bt
1/1kg Pg
1/250g St





FIT UND GESUND DURCH DEN WINTER:

Kürzere Tage und kältere Temperaturen setzen dem Körper und unserem Gemüt in der kalten Jahreszeit zu und beeinträchtigen das Wohlbefinden. Ab Seite 30 lesen Sie, wie Sie trotzdem gesund, aktiv und positiv durch den Winter kommen.

FREIZEITSPORT

Das Radeln ist der Männer Lust ...

Wer sich vor oder nach dem Job regelmäßig sportlich betätigt, kann sich von den Anstrengungen seines Berufes besser erholen. Die Möglichkeiten, Sport zu treiben, sind dabei vielfältig. Diese Sportarten sind einer Umfrage von Statista zufolge bei den Menschen in Deutschland besonders beliebt:

AUF PLATZ 1

der beliebtesten Sportarten steht bei den Herren der Schöpfung das Wandern: 38 Prozent der für die Statista-Erhebung befragten Männer gaben an, zumindest gelegentlich die Wanderschuhe zu schnüren.

42 PROZENT

der Frauen begeistern sich für Fitness, Aerobic und Cardio. Damit ist Ausdauersport bei den Damen die Nummer eins.



MEHR ALS $\frac{1}{3}$

der Menschen in Deutschland gehen regelmäßig laufen oder joggen. Sowohl 36 Prozent der Frauen als auch 36 Prozent der Männer frönen diesem Hobby.

MIT 31 PROZENT

haben dagegen die Männer beim Radfahren die Nase leicht vorn - nur 28 Prozent der Frauen gaben an, des Öfteren zu radeln.

GEGEN NULL

geht das Interesse männlicher Freizeitsportler in puncto Tanzen und Yoga bzw. Pilates. Bei Frauen sieht das anders aus: 28 Prozent von ihnen tanzen gern und oft, 26 Prozent setzen in Sachen Ausgleich auf Yoga oder Pilates.

31 PROZENT

der befragten Männer spielen Fußball. Hier tendiert wiederum der Wert bei den Frauen gegen null.

WISSEN, WAS DIE KUND:INNEN WOLLEN

SO PROFITIERT DER SHOP IM PREISPOKER

Eine durchdachte Preisstrategie ist einer der wichtigsten Faktoren für jeden Shop-Erfolg. Das gilt für den Einkauf ebenso wie für den Verkauf. „Dabei ist es für die Preisgestaltung wichtig zu wissen, was die Kund:innen wirklich wollen“, sagt Lekkerland Coach Axel Weber.

Preise können einen Shop für seine Kundschaft sehr attraktiv machen. Das gilt gerade heute, da Konsument:innen unterwegs so stark aufs Geld schauen wie lange nicht mehr. Ein erfolgreiches Angebot setzt einen smarten Einkauf, einen guten Überblick über die Kundenwünsche und eine durchdachte Preisgestaltung voraus. Lekkerland Coach Axel Weber gibt sechs wertvolle Tipps, worauf im Preispoker geachtet werden sollte.

Die Konkurrenz im Blick behalten

Ist der frische Kaffee bei mir günstig oder nicht? Bekommen Kund:innen anderswo ihre

leckere Käsestulle oder die Lieblingschips zum kleineren Preis? Gut dran ist, wer über die Konkurrenzangebote im Umfeld im Bilde ist. Der Tipp von Axel Weber: „Man muss nicht in allem günstiger sein als andere. Aber es hilft im Kampf um die Kundengunst, ein paar preiswerte Argumente ins Feld zu führen – und dafür auch zu werben.“ Wichtig dabei ist, nicht nur Tankstellen-Shops und Kioske im Umfeld im Blick zu haben – sondern auch Supermärkte und Bäckereien.

Die Kundenwünsche im Blick haben

Eine wichtige Säule der Preisstrategie beginnt mit der Frage: Was verkaufe ich am meisten?

Das Warenwirtschaftssystem – die Kasse – und auch die Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) verraten: Wie viel gebe ich für was aus? Und welche Warengruppen laufen im Shop am besten? „Mit den Erkenntnissen braucht es keine Glaskugel mehr, um das Geschäft mithilfe der Daten in die richtige Richtung zu lenken“, sagt Axel Weber.

Top-Artikeln „Knaller-Preise“ geben

Sind es Red Bull oder Monster, Chips oder Salzstangen, Frisches von der Theke oder doch Kaffee? „Knaller-Produkte brauchen Knaller-Preise“, weiß Axel Weber. „Sie wollen reichlich und besonders gut eingekauft werden, damit sie mit attraktiven Preisen auch die Kund:innen begeistern – und locken.“ Denn: Bei jedem Shop-Besuch sind zusätzliche Spontaneinkäufe drin.

Nischenprodukte nicht ignorieren

Anders als mit Shop-Hits verhält es sich mit Nischenprodukten. „Man braucht sie, weil Kund:innen, denen am Sonntag die Zahnpasta ausgeht, bei Nichtverfügbarkeit vielleicht auch ihre Zigaretten nächstes Mal anderswo kaufen“, erklärt Axel Weber. Aber: Die weniger gefragten Klassiker dürfen preislich etwas nach oben rücken. „Die meisten Kund:innen erkennen fair an, dass bei einem Sonntags-einkauf jemand arbeiten muss und die Preise nicht ganz denen im Discounter entsprechen“, weiß Axel Weber.





„Knaller-Produkte
brauchen
Knaller-Preise.“

AXEL WEBER

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

Neue Frequenzbringer integrieren

Wer mehr Kund:innen gewinnt, kann oft bessere Preise anbieten. Dabei helfen sogenannte Frequenzbringer wie eine DHL- oder Hermes-Lizenz. Axel Weber erklärt: „Oft wird gedacht: Wer seine Pakete im Internet bestellt, der kauft ja nichts mehr im Shop. Es ist aber anders. Die Menschen kommen in den Shop, um ihr Paket zu holen – und kaufen dabei noch etwas ein.“ Lottoannahmestellen können ähnlich wirken.

Den Mehrwert von Bundles nutzen

Kombi-Angebote – auch „Bundles“ genannt – sind im Preis poker zu Recht beliebt: Sie wirken als Multitalente für den Shop! Ein günstiges Kaffeeangebot in Kombination mit einem neuen Sandwich beispielsweise kann so einiges: mit attraktivem Preis zum Doppelkauf locken und den Umsatz steigern, das neue Produkt vorstellen, dafür werben und Stammkund:innen gewinnen. „Dabei ist es clever, die Tageszeiten zu berücksichtigen: Morgens ist ein Kaffee-Croissant-Doppel erfolgreich, mittags eher ein Limo-Lunch-Duo“, sagt Axel Weber.



Einen ausführlichen Ratgeber dazu, wie Sie mit Aktionen, Bundles & Co. ihren Absatz steigern können, finden Sie in unserem Online-Magazin. Der QR-Code führt Sie direkt zum Artikel.

NEU

WRIGLEY'S
extra
Refresher's

**ERFRISCHENDER GESCHMACK
FÜR STEIGENDE**

Umsätze



6/35er Dose
LL Art.-Nr. 638751



6/35er Dose
LL Art.-Nr. 638752



6/35er Dose
LL Art.-Nr. 638758



6/35er Dose
LL Art.-Nr. 638753



12/8er Packung
LL Art.-Nr. 638756



12/8er Packung
LL Art.-Nr. 638755



12/8er Packung
LL Art.-Nr. 638754

FIT UND GESUND DURCH DEN WINTER:

FÜNF TIPPS FÜR GESUNDHEIT UND WOHLBEFINDEN

Der Winter kann mitunter herausfordernd sein – kürzere Tage und kältere Temperaturen können das Wohlbefinden beeinträchtigen. Hier kommen fünf effektive Tipps, die die Stimmung aufhellen und helfen, **GESUND, AKTIV UND POSITIV DURCH DIE KALTE JAHRESZEIT** zu kommen.

1

Frische Luft und Bewegung

Trotz kaltem Wetter ist es wichtig, regelmäßig an die frische Luft zu gehen und sich zu bewegen. Spaziergänge im Tageslicht oder eine Runde Joggen helfen, das Immunsystem zu stärken, die Laune zu heben und dem Winterblues entgegenzuwirken.

2

Auf eine ausgewogene Ernährung achten

Gerade im Winter neigen wir dazu, kalorienreichere Mahlzeiten zu uns zu nehmen. Achten Sie darauf, genügend frisches Obst und Gemüse in Ihren Speiseplan zu integrieren. Vitaminreiche Lebensmittel stärken das Immunsystem und geben Energie.

Foto: Shutterstock

Hi PROTEIN

Hi UMSATZ

OHNE ZUCKER ZUSATZ

JETZT NEU! OHNE ZUCKERZUSATZ



SCHOKOLADE AUS FAIRTRADE-KAKAO

Art.-Nr.	Tray-Sortierung	Artikel-Bezeichnung
637502	12/55 g Bt	High Protein Balls weiße Schokolade
637501	12/55 g Bt	High Protein Balls Milkschokolade





4

Mentale Gesundheit im Blick behalten

Die dunklen und kalten Wintertage können auch auf das Gemüt schlagen. Versuchen Sie, Wege zu finden, um sich emotional auszubalancieren. Sei es durch kreative Hobbys, entspannende Lesezeiten oder eine Verabredung mit Freund:innen.

5

Immunsystem stärken

Neben gesunder Ernährung und ausreichend Schlaf können auch Wechselduschen, Saunagänge und Vitamin-D-Präparate helfen, das Immunsystem in Schwung zu halten.

3

Genügend schlafen

Der Körper braucht im Winter oft mehr Ruhe. Achten Sie auf einen regelmäßigen Schlafrhythmus und ausreichend Schlaf. Gut ausgeschlafen ist man widerstandsfähiger gegen Erkältungen und stressige Situationen.



TRADITION
TRIFFT AUF MODERNE
EXKLUSIVITÄT.



GODEFROY
VON
Mumm
& Co.



MANCHMAL MUSS ES EBEN
MUMM SEIN.

UNSERE PREMIUM-LIFESTYLE-MARKE
FÜR BESONDERE ANLÄSSE –
JETZT BESTELLEN!

Artikel

Lekkerland-Nr.:

Riesling Brut Jahrgang

646039

Pinot Noir Rosé Dry Jahrgang

646040

MEHR ÜBER GODEFROY VON MUMM:
www.mumm-co.de/sektwissen/godefroy/



cleVer
Kauf

Der BeGIN einer neuen Erfolgsstory!



Ausgezeichnet mit dem
Eigenmarken-Liebling
in Bronze!



ARTIKEL
INFO ▼

Art.-Nr.	Barcode	Artikelbezeichnung	Inhalt/Packart
622063		Blue Soul Gin 40% vol.	6/0,7 L Fl.

 **Lekkerland**
the convenience company



BEKÖMMLICHER SNACK: DIE CHIQUITA TO GO BANANE

Voller Geschmack, gute Portionsgröße, clevere Verpackung und bequem zu konsumieren – die Banane ist das Convenience-Produkt schlechthin. Ab sofort können Sie Chiquita Bananen to go in der 22er-Box bestellen. Mehr dazu ab Seite 36.



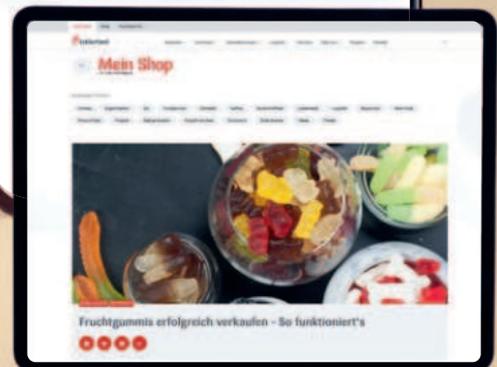
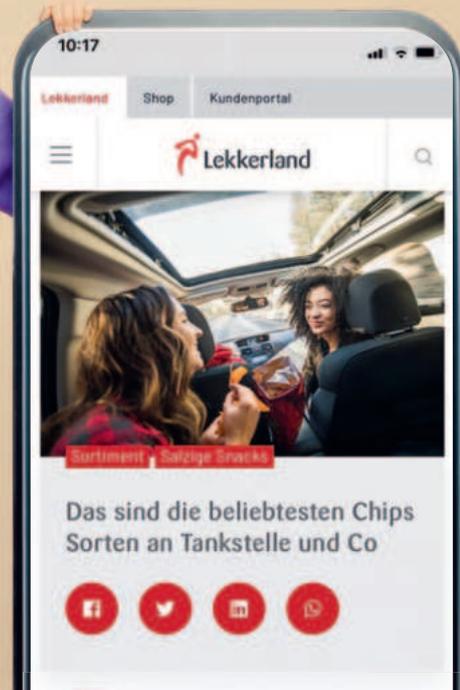
GUT ZU WISSEN

Diese Top-Produkte gehören in Ihr Sortiment!

Diese Seite ist voller Hits: Seien es die Top 10 Energydrinks, die Top 10 Chips oder die Top 10 Fruchtgummi-Artikel.

Der Online-Auftritt der Mein Shop zeigt Ihnen, welche Produkte im Sortiment Ihres Tankstellen-Shops oder Kiosks nicht fehlen dürfen.

Besonders praktisch: Über entsprechende Links gelangen Sie direkt in den Lekkerland Webshop, wo sie die Artikel bestellen können.



Schauen Sie mal vorbei:
Lekkerland.de/magazin.
Der QR-Code führt Sie direkt dorthin.



NACHHALTIG WIRTSCHAFTEN DAVON PROFITIEREN ALLE!

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, sollten Tankstellen-Shops und andere Convenience-Shops das Thema Nachhaltigkeit nicht vernachlässigen: **RESSOURCEN- UND KLIMASCHONENDES WIRTSCHAFTEN senkt die Betriebskosten, steigert die Produktivität – und gefällt den Mitarbeitenden und der Kundschaft.**

Moderne Kühltruhen summen leise und stromsparend vor sich hin. Die Mülltonnen quellen nicht mehr über durch Verpackungsmüll und Einwegbecher. Das leckere Essen aus der Frischetheke findet Absatz bis fast zum letzten Bissen. Und die Mitarbeitenden kommen jeden Tag mit Freude zur Arbeit. So rund kann es laufen, wenn ein Tankstellen-Shop oder ein Kiosk nachhaltig – also umwelt-, klima- und ressourcenfreundlich – wirtschaftet.

„Nachhaltiges Wirtschaften ist heute kein Trend mehr – es ist ein Muss für Tankstellen-Shops und Kioske, um wettbewerbsfähig zu bleiben“, sagt Susanne Witzmann von der Lekkerland Convenience Foodservice Akademie. Denn nachhaltiges Wirtschaften kommt nicht nur dem Klima- und Umweltschutz zugute – es sorgt auch dafür, die Betriebskosten zu senken, die Produktivität zu steigern, das Image zu verbessern und unterm Strich bares Geld zu sparen.

Zudem schont Nachhaltigkeit die wichtigste Ressource überhaupt: die Mitarbeitenden. Sie bleiben ihrem Arbeitgeber treu, wenn sie sich wertgeschätzt fühlen – etwa weil sie flexible Dienstpläne einreichen oder die digitalen Weiterbildungsangebote der Lekkerland Convenience Foodservice Akademie nutzen können. Diese Treue spart Zeit und Geld, die sonst für das Einarbeiten ständig neuer Teammitglieder anfallen. Daher arbeitet auch nachhaltig, wer die richtigen Mitarbeitenden findet und bindet (siehe Kasten).

Entscheidendes Kaufkriterium

„Auch die Kundschaft wünscht sich heute zunehmend mehr Nachhaltigkeit“, sagt Svenja Gubisch, die bei Lekkerland als Senior

Managerin den Bereich Akademie & Training im Foodservice leitet. Nach Aussage der „Global Sustainability Study 2022“ ist Nachhaltigkeit für jede:n dritte:n Deutsche:n ein entscheidendes Kaufkriterium. Das gilt vor allem für Jüngere, die auch bereit sind, mehr Geld für nachhaltige Produkte und Angebote zu zahlen.

„Tankstellen-Shops und andere Convenience-Shops können einiges tun, um nachhaltiger zu werden“, sagt Svenja Gubisch. Dies beginne beim ökonomischen und ökologischen Einkauf und setze sich über eine Sortimentserweiterung um vegetarische und vegane Produkte bis zum effizienteren und damit ressourcensparenden Arbeiten durch automatisierte Prozesse und digitale Tools fort. Vor allem über die klassischen Ansätze Energiesparen

und Müllvermeidung können Shops schnell nachbessern. „Zudem ermöglichen es regelmäßige Schulungsangebote, die Fähigkeiten der Mitarbeitenden zu fördern und so langfristig die Produkt- und Servicequalität vor Ort zu sichern“, erklärt Svenja Gubisch.

Stromfresser ersetzen

So lässt sich vergleichsweise einfach Energie sparen, indem man stets beim Verlassen eines Raums das Licht ausmacht, durchgehend auf LED-Lampen setzt und die Beleuchtung in wenig benutzten Bereichen wie Gängen, Toiletten oder Kühlräumen an Bewegungsmelder koppelt. In einem weiteren Schritt sollten alte Geräte ersetzt werden – beispielsweise Kühltruhen, die in die Jahre gekommen sind und schnell vereisen. Auch in der Küche finden sich häufig Stromfresser wie etwa alte Spülmaschinen. Moderne, besonders stromsparende Geräte senken die Betriebskosten und amortisieren sich, insbesondere in Zeiten hoher Energiekosten, oft bereits nach kurzer Zeit.

Auch wer konsequent Müll vermeidet, wirtschaftet nachhaltiger. Dabei hilft zum Beispiel die Lösung „Einfach Mehrweg“, die von Lekkerland – neben weiteren Unternehmen – angeboten wird. Das System bietet Shop-Betreiber:innen eine unkomplizierte Lösung für das Handling von Mehrwegbehältern und -bechern. Seit 2023 müssen in Deutschland To-go-Angebote auch in umweltfreundlicheren Mehrwegsystemen angeboten werden. „Einfach Mehrweg“ reduziert den organisatorischen Aufwand für Shops, da benutzte Mehrwegbehältnisse einfach zurückgegeben werden können. Konsument:innen können „Einfach Mehrweg“-Becher und -Behälter bei vielen Verkaufsstellen abgeben, darunter sind auch viele REWE Märkte.



„Nachhaltige Mitarbeiterförderung ist essenziell für den Erfolg vor Ort.“

SVENJA GUBISCH
Senior Managerin
Foodservice Akademie & Training

Und bei den Einwegoptionen helfen Snacktrays und -Bestecke aus nachwachsenden Rohstoffen – etwa von Papstar im Lekkerland Katalog.

Digital planen und steuern

Wer zudem seinen Wareneinkauf plant und managt, kann vermeiden, dass am Ende des Tages überschüssige frische Lebensmittel wegwerfen werden müssen. Und bleibt doch einmal etwas über, können Shops über das System Too Good to Go samt passender App die Ware noch vergünstigt verkaufen. Das rettet nicht nur die Lebensmittel vor der Tonne und sorgt für Umsatz, der ansonsten weggefallen wäre – der Shop spricht damit auch neue Kundschaft an, die sich über das Angebot in der App angesprochen gefühlt hat und künftig wiederkommt.

Tue Gutes und rede darüber: Ihre Maßnahmen für mehr Nachhaltigkeit sollten Tankstellen-Shop und Kioske über Werbemittel, Webseiten, Social Media oder die lokale Presse auch der Öffentlichkeit mitteilen. Auf diese Weise lässt sich neue Kundschaft gewinnen und binden, die auf der Suche nach besonders nachhaltigen Angeboten ist. „So profitieren unterm Strich alle von mehr Nachhaltigkeit – der Shop, die Kundschaft und nicht zuletzt natürlich auch die Umwelt und das Klima“, sagt Susanne Witzmann.



„Nachhaltiges Wirtschaften ist heute kein Trend mehr – es ist ein Muss.“

SUSANNE WITZMANN
Managerin Foodservice
Akademie & Training



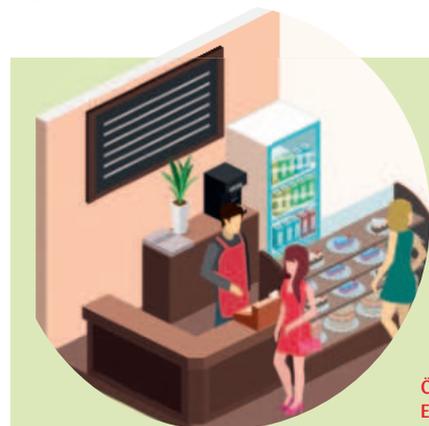
In der kommenden Ausgabe von Mein Shop erfahren Sie, wie Sie Ihre Kundschaft durch die Customer Journey leiten und diese so für Verkaufsförderung und Marketing nutzen können.



Moderne Personalgewinnung und lokales Marketing

Fluktuationen von Mitarbeitenden und Personalmangel sind ein Problem für viele Shops. Lernen Sie in diesem eintägigen Workshop der Lekkerland Convenience Foodservice Akademie, wie Sie über zeitgemäßes Recruiting und digitale Kanäle die richtigen Mitglieder für Ihr Team gewinnen – um diese über Mitarbeitermotivation und nachhaltiges Personalmanagement auch zu halten.

Bei Interesse wenden Sie sich an Ihre:n vertriebliche:n Ansprechpartner:in bei Lekkerland. Mit dem untenstehenden QR-Code gelangen Sie direkt zu Informationen über das Seminar.



NACHHALTIGE MITARBEITERFÜHRUNG

PROZESSSTANDARDISIERUNG UND DIGITALE TOOLS

ÖKONOMISCH EINKAUFEN

MÜLLVERMEIDUNG UND MEHRWEGSYSTEME

TANKSTELLEN-SHOPS & NACHHALTIGKEIT

Vielfältige Ansätze

Auch und gerade für Tankstellen-Shops bieten sich vielfältige Ansätze, um das eigene Geschäft nachhaltiger zu gestalten – vom Einkauf über das Vermeiden von unnötigem Müll bis zur Mitarbeitendenführung. Die Maßnahmen steigern die Produktivität, verbessern die Außenwirkung und sparen unterm Strich bares Geld.



Mein Partner

**AB SOFORT BEI LEKKERLAND
BESTELLBAR:**

BANANE TO GO

Voller Geschmack, gute Portionsgröße, intelligente Verpackung und bequem zu konsumieren - DIE BANANE IST DAS CONVENIENCE-PRODUKT SCHLECHTHIN. Ab sofort können Sie Chiquita Bananen in einer convenienten 22er-Box bestellen.

PRAKTISCH

Für die optimale Warenpräsentation im Shop sind zwei Displays bestellbar, ein kleines Kassendisplay (unten) und ein Standdisplay (rechts).

1 Kleines Kassendisplay To Go Bananen 1 St. (Art.-Nr. 650214) • 2 Standdisplay To Go Bananen (Art.-Nr. 650215)



CONVENIENT

Die Chiquita to go Banane wird in einem kleinen Bananenkarton mit 22 einzelnen Bananen geliefert.

To Go Bananen, 22 St. (Art.-Nr. 632773)

Fotos: PR

ZEIT FÜR DEINE PAUSE!

LL-Art.-Nr. 096688

LL-Art.-Nr. 636940

LL-Art.-Nr. 629070

LL-Art.-Nr. 623352

LL-Art.-Nr. 629361

LL-Art.-Nr. 189024

KitKat wieder mit starker Markenkampagne in 2024! Mit TV Spot & Online Video.

KitKat Chunky
Peanutbutter
LL-Art.-Nr.: 629361
24x42g
EAN VE: 3800020488423

KitKat Chunky
LL-Art.-Nr.: 629070
24x40g
EAN VE: 3800020488652

KitKat Classic
LL-Art.-Nr.: 96688
24x41,5g
EAN VE: 7613035358447

KitKat White
LL-Art.-Nr.: 636940
24x41,5g
EAN VE: 8445290552167

KitKat Chunky
Black & White
LL-Art.-Nr.: 623352
24x42g
EAN VE: 3800020416341

KitKat Chunky White
LL-Art.-Nr.: 189024
24x40g
EAN VE: 7613037251685



Weil Qualität mehr Wert ist.



Nestlé

Good food, Good life



②

Viele Kund:innen suchen unterwegs nach frischen, bekömmlichen Snacks. Mit der Chiquita To Go Banane, die in einem kleinen Bananenkarton mit 22 einzelnen Bananen geliefert wird, können Sie ihnen jetzt den idealen Convenience-Artikel anbieten. Die Bananen werden bereits im Ursprungsland geschnitten, sodass Endverbraucher:innen sich einfach eine einzelne Banane greifen können, ohne die restlichen Früchte berühren zu müssen, was Druckstellen vermeidet. Für die optimale Warenpräsentation der Bananen im Shop sind zwei Displays bestellbar, ein kleines Kassendisplay sowie ein Standdisplay.

Bananen sind rückverfolgbar

Gut zu wissen: Jede Frucht ist mit einem Etikett versehen, auf dem neben der Marke Chiquita auch ein EAN-Code zum Scannen und das Ursprungsland abgedruckt ist. Denn wer in Deutschland loses Obst verkaufen möchte, ist verpflichtet, das Ursprungsland an der Ware (am Obst oder auf dem Preisschild) auszuweisen. Da dieses sich jedoch ständig ändern

kann, wird es direkt auf dem Obst angebracht. Im Fall der Chiquita To Go Banane erfüllen Sie somit also automatisch Ihre Pflicht.

Auch Äpfel erhältlich

Übrigens: Lekkerland hat einen weiteren frischen Snackartikel im Sortiment: den Apfel Morgana, der bei Verbraucher:innen sehr beliebt ist, weil er besonders knackig und saftig und dabei angenehm süß und fruchtig ist. Die Äpfel sind in Kisten mit jeweils zwölf Stück erhältlich. Da auch für sie eine rechtliche Auszeichnungspflicht besteht, stellt Lekkerland Shop-Betreiber:innen eine zusätzliche PDF-Vorlage für die „Artikel-Auszeichnungsetiketten“ zur Verfügung, die sie ausdrucken, zurechtschneiden und entsprechend gut sichtbar an der Warenpräsentation anbringen können.

Egal, ob Bananen oder Äpfel – sicher ist, dass Sie Ihren Kund:innen mit dem frischen Obst leckere, natürliche Snacks anbieten können, die dem Trend hin zu convenienter, bewusster Ernährung zu hundert Prozent entsprechen.

SÜSS UND KNACKIG
Die Äpfel der Marke „Morgana“ können gekühlt oder ungekühlt im Shop platziert werden.

Apfel Morgana,
12 St. (Art.-Nr. 633590)



Samyang



Art.nr. 633140



Art.nr. 633136



Art.nr. 650113



Art.nr. 641482



Art.nr. 650107



Art.nr. 633139

MR. KNABBITS, M'COOKY UND BLUE SOUL AUSGEZEICHNET!

EIGENMARKEN-PREIS

Gleich drei Lekkerland Eigenmarken standen in diesem Jahr auf dem Siegereppchen beim „EIGENMARKEN-LIEBLING“-Award.

Im vergangenen Jahr hatte unsere Durstlöcher:in, die gegenderte Version des Lekkerland Durstlöschers, in der Kategorie „Getränke“ den ersten Platz abgeräumt - in diesem Jahr wurden unsere Eigenmarken M'Cooky, Mr. Knabbits und Blue Soul mit dem begehrten Award ausgezeichnet: In der Kategorie „Gebäck und Riegel“ sicherten sich die kürzlich eingeführten Mini Chocolate Chip Cookies von M'Cooky in der praktischen 75-Gramm-Convenience-Verpackung den

dritten Platz. In der Kategorie „Getränke“ freute sich unser Blue Soul Gin in der blauen 0,7-Liter-Flasche ebenfalls über einen hervorragenden dritten Platz. Und in der Kategorie „Salzige Snacks“ erzielten unsere innovativen Mr. Knabbits Long Chips den zweiten Platz. Sie haben sich darüber hinaus ebenfalls Silber in der prestigeträchtigen kategorieübergreifenden Auszeichnung „Innovation“ gesichert.

Die Auszeichnungen haben die Fachzeitschrift „Lebensmittel Praxis“ und das Beratungsunternehmen IPLC verliehen. Die Gewinner:innen hatte eine unabhängige Jury von Branchenexpert:innen gekürt. Die Bewertungskriterien umfassten unter anderem Innovation und Einzigartigkeit, Produktnutzen und Mehrwert, Optik und Design sowie die Verpackung.

**MARKANTE OPTIK,
STARKE IMPULSE**
Der Gin der Lekkerland Eigenmarke „Blue Soul“ wird mit erlesenen Botanicals und Neroli-Blüte für eine mild-frische Note destilliert.

5 Blue Soul Gin 40% vol.,
6 x 0,7 l Fl. (Art.-Nr. 646203)



5



EBENFALLS AUSGEZEICHNET:
Unsere „Space Cat“

Bereits im April 2024 wurde unser TAKE OFF Creatures Energy Drink in der Sorte „Space Cat“ mit dem renommierten European Private Label Award 2024 in der Kategorie „Packaging Excellence Award“ ausgezeichnet. Der Award prämiiert die einflussreichsten und innovativsten Handelsmarken Europas.



1

2

3

VOLL IM TREND

Chips in kleinen Verpackungsgrößen werden verstärkt nachgefragt. Deshalb sind die knusprig-zarten Long Chips der Lekkerland Eigenmarke Mr. Knabbits eine gute Ergänzung für das Sortiment.

1 Mr. Knabbits Long Chips Sour Cream & Onion, 20 x 75 g Pg. (Art.-Nr. 637380) • 2 Mr. Knabbits Long Chips Original, 20 x 75 g Pg. (Art.-Nr. 637381) • 3 Mr. Knabbits Long Chips Paprika, 20 x 75 g Pg. (Art.-Nr. 637379)



4

IDEAL ZUM SNACKEN

Die Mini Chocolate Chip Cookies von M'Cooky kommen in einem praktischen wiederverschließbaren Becher in der handlichen 75-Gramm-Packungsgröße daher.

4 M'Cooky Chocolate Chip Cookies Mini, 12 x 75 g Pg. (Art.-Nr. 638325)

**Lekker & praktisch: Chocomel in der
300 ml PET-Flasche!**



**JETZT
zugreifen**

**Immer cremig, immer
lekker, immer dabei!**

Chocomel ist der ideale Begleiter für unterwegs! Die wiederverschließbare Flasche sorgt dafür, dass du den cremigen, vollmundigen Geschmack von Chocomel jederzeit genießen kannst. Egal wo du bist, Chocomel bringt dir immer ein Stück Gemütlichkeit.

Alles ist lekkerer mit



NEWCOMER 

NEU & TRENDY

Ein Espresso Martini Shot to go und ein fruchtiger Himbeer-Limetten-Likör: Über diese INNOVATIVEN NEUHEITEN freuen sich Ihre Kundinnen und Kunden in der fünften Jahreszeit.

PERFEKTER ÜBERBLICK

Den perfekten Überblick über unsere NEWCOMER bekommen Sie mit unserem regelmäßig erscheinenden Folder. Sie finden ihn mit dem untenstehenden QR-Code. Mehr spannende Storys zu NEWCOMER-Produkten und den Macher:innen dahinter gibt es auf unserer Landingpage: lekkerland.de/sortiment/newcomer-produktneuheiten Haben Sie außerdem Fragen zum NEWCOMER-Programm? Dann wenden Sie sich an Ihre:n gewohnte:n Lekkerland Ansprechpartner:in.



IHR START-UP STELLT SPANNENDE TRENDSETTER-PRODUKTE HER?

Dann bewerben Sie sich hier: lekkerland.de/sortiment/newcomer-produktneuheiten



KORNFETTI

Fruchtiger Himbeer-Limetten-Likör

Der Himbeer-Limetten-Likör „Himmi“, der auf Basis von mildem Kornfetti-Korn aus 100 Prozent natürlichen Zutaten und ohne Farbstoffe und Geschmacksverstärker hergestellt wird, ist ein angesagtes Partygetränk für Festivals, Konzerte und Feiern jeder Art – auch in der Karnevalszeit. Das Trendgetränk spricht vor allem die weibliche Zielgruppe an, die sich mit Kornfetti „Himmi“ so manche Nacht verüßt. Neben der neuartigen Geschmacksrichtung, einem perfekten Mix aus fruchtig-süßer Himbeere und der frischen Säure von Limette, überzeugt Kornfetti „Himmi“ auch mit seinem auffälligen Design und einer coolen Marke.

1 Kornfetti „Himmi“ 15% vol. Himbeer-Limette-Likör, 16 x 0,02 l Fl. (Art.-Nr. 638495) • 2 Kornfetti „Himmi“ 15% vol. Himbeer-Limette-Likör, 6 x 0,7 l Fl. (Art.-Nr. 638647)



KÖLSCHE KOKS

Leckerer Wachmacher

Das Kölner Label „Kölsche Koks“ hat sich mit seinem gleichnamigen Espresso Martini Shot bei jungen Zielgruppen einen Namen gemacht. Das auf Social-Media-Kanälen beworbene Trendgetränk darf auf keiner Party mehr fehlen. Bei Lekkerland sind die „Kölsche Koks“-Klopfer in einem coolen Klopferkarton mit 16 20-Milliliter-Flaschen erhältlich. Der passt sowohl auf jede Verkaufstheke als auch in die Kühlung.

Kölsche Koks Espresso Martini 15% vol., 16 x 0,02 l Fl. (Art.-Nr. 647134)



cleVer
Kauf

JETZT IN
NEUEM
DESIGN



AROMATISCHER KAFFEE ZUM BESTEN PREIS!

Ideal für die Zubereitung verschiedenster Kaffeespezialitäten
in Vollautomat oder Siebträgermaschine.

ARTIKEL
INFO ▼

Art.-Nr.	Barcode	Artikelbezeichnung	Inhalt/Packart
632642		my basics Espresso Bohnen	8/1,00 kg Pg
632640		my basics Café Crema Bohnen	8/1,00 kg Pg
632641		my basics Filterkaffee	8/1,00 kg Pg

 **Lekkerland**
the convenience company

GROSSMANN FEINKOST

LECKERES AUS NORDDEUTSCHLAND

Viele der SALATE UND ANTIPASTI VON GROSSMANN FEINKOST werden noch auf althergebrachte Art zubereitet. Seit Neustem ist trendiges Hummus für alle Lekkerland Kund:innen verfügbar. Auf Wunsch erstellt Grossmann auch maßgeschneiderte Spezialitäten.

Lebe dein lecker“ steht groß über dem blau-weißen Firmengebäude in Reinbek am Rande von Hamburg. Und das zu Recht, denn hier werden feinste Spezialitäten geschält, geschnitten, gekocht und abgefüllt: In dem Gebäude sitzt der Hersteller Grossmann Feinkost, der seit fast 60 Jahren den Handel und die gehobene Gastronomie mit seinen hochwertigen, frischen Feinkostsalaten und Antipasti, Aufstrichen, Snacks und Süßspeisen beliefert.

Erfahrene Köche bereiten viele der Grossmann-Produkte auf althergebrachte Art in kompromisslos hoher Qualität und nach traditionellen und modernen Rezepturen zu. Auf Konservierungsstoffe, Geschmacksverstärker, künstliche Aromen oder Farbstoffe verzichten sie dabei, wo immer das möglich ist. Und das schmeckt man – die Produkte des mittelständischen Traditionsunternehmens aus Norddeutschland bestechen durch ihren authentischen Geschmack.

Umfangreiches Sortiment

Bereits 1967 hat das Gründer-Ehepaar Wolfgang und Erika Grossmann damit begonnen, per Hand Feinkostsalate zuzubereiten und diese mit einem VW Bulli an Kund:innen auszuliefern. Heute bietet Grossmann insgesamt mehr als 500 unterschiedliche Produkte, von denen mehr als die Hälfte vegetarisch und vegan sind.

Zu dem umfangreichen Sortiment gehören klassische Feinkostsalate und mediterrane Spezialitäten ebenso wie saisonal wechselnde Highlights und echte norddeutsche Heringsalate. Für die Produkte stehen jeden Tag Köchinnen und Köche an den Herden und Öfen in der großen Produktionsküche und schneiden, blanchieren, marinieren, kochen



„Bei unseren Produkten liegt uns die Umwelt am Herzen.“

ARNE BRAUNSTEIN
Key Account Manager LEH national,
Grossmann Feinkost

und braten frisches Obst und Gemüse, Fisch und Fleisch, Gewürze und Kräuter à la Minute. Nach der Zubereitung werden die Produkte in unterschiedlichen Gebindegrößen abgepackt, von Kleinverpackungen für Endverbraucher:innen bis zur Portion für Großabnehmer.

Viele der Rohwaren begleitet Grossmann direkt im Herkunftsland, vom Anbau über die Ernte bis zur Verarbeitung und Veredelung. „Dabei liegt uns auch die Umwelt am Herzen“, sagt Arne Braunstein, Key Account Manager LEH national und Verkaufsleiter Nord West bei Grossmann. So werden beispielsweise ausschließlich Heringe und Riesengarnelen aus nachhaltiger Zucht und nachhaltigem Fang verarbeitet. Auch die regionale Herkunft der Zutaten ist dem Unternehmen wichtig:





Der Hersteller bezieht einen Großteil von regionalen Lieferanten aus dem norddeutschen Raum.

Ohr am Markt

Grossmann hat ständig das Ohr am Markt und nimmt trendgerechte Rezepturen in die Produktpalette auf. So wie den Brot- und Snackaufstrich Hummus pikant, der seit Neustem für alle Kund:innen von Lekkerland verfügbar ist. Die Kichererbsenpaste ist mit leichter Chili-Note und Sesam-

paste verfeinert. Sie eignet sich ideal als Aufstrich für vegane Snacks wie etwa Wraps oder Sandwiches – aber auch pur, als Beilage oder zum Verfeinern von Gemüse-, Fleisch- und Fischgerichten.

Der schmackhafte Hummus pikant muss nicht das einzige Grossmann-Produkt im Shop bleiben. „Über unsere große Produktvielfalt hinaus bieten wir auch maßgeschneiderte Produkte und Lösungen, die wir nach individuellen Kundenwünschen umsetzen können“, sagt Key Account Manager Arne Braunstein. Interessierte Shops können sich an ihre:n Lekkerland Kundenbetreuer:innen wenden, der gern die Verbindung zu Grossmann herstellt.

GUT VERPACKT
Nach der Zubereitung werden die leckeren Feinkostprodukte von Grossmann per Hand in unterschiedlichen Gebindegrößen abgepackt.



VIELSEITIG
Der Hummus von Grossmann eignet sich ideal als Aufstrich, pur oder als Beilage.

Grossmann Hummus pikant, 1 x 500 g Sc.
(Art-Nr. 650007)

SORGFÄLTIG
Viele der Rohwaren begleitet Grossmann direkt vor Ort bis zur Veredelung. Auch die regionale Herkunft der Zutaten ist dem Unternehmen wichtig.

KUSCHELIG

Die süßen Plüschbären kommen mit und ohne Schriftzug auf dem Herzen daher - perfekt zum Kuscheln sind sie alle!

- 1 Bär mit Herz, weiß, 28 cm, 1 St. (Art.-Nr. 621665) •
- 2 Bär mit Herz, braun, 18 cm, 2 x 1 St. (Art.-Nr. 625038)



GESCHENKARTIKEL VON AMV

ALLES LIEBE!

„Ich liebe dich“ kann man auch VON UNTERWEGS sagen ...

Mit den Geschenkartikeln der 100-prozentigen Lekkerland Tochter amv lassen sich rund ums Jahr sehr gute Umsätze generieren. Über ein liebevoll ausgesuchtes Mitbringsel freut sich schließlich jede:r. Neben allerhand Schönerem, Nützlichem und Spaßigem wie Souvenirs, Spielwaren und Elektronikzubehör hat amv auch größere und kleinere „Liebesbeweise“ in Herzform sowie kuschelige Teddys, rote Rosen und Duftkerzen im Glas im Sortiment. Perfekt als Dankeschön für den Gefallen einer lieben Person oder als romantisches Geschenk für die Partnerin oder den Partner, Eltern, Großeltern und Freund:innen. Kleiner Tipp: Denken Sie daran, sich rechtzeitig für den Valentinstag am 14. Februar zu bevorraten!



ELEGANT

Die aus echten Rosen hergestellten Smeraldino-Rosen werden dauerhaft konserviert - so sind sie jahrelang haltbar.

- 3 Smeraldino-Rose, 30 cm, rot, 3 x 1 St. (Art.-Nr. 620059)



ROMANTISCH

Mit ihrem angenehmen Rosenduft sorgen die Duftkerzen im Glas in Herzform für romantische Stimmung.

- 4 Duftkerzen im Glas, 6 x 1 St. (Art.-Nr. 618547)



EXTRAVAGANT
Liebesbeweise für die Ewigkeit sind die aus künstlichen Rosenköpfen geformten Rosenherze und Rosenbären.

- 6 Rosenherz, rot, DIG, 15 cm, 1 St. (Art.-Nr. 618871) •
- 7 Rosenbär, rot, 25 cm, RFE, 1 St. (Art.-Nr. 633265)



SAMTIG

Das samtige Plüschherz feiert die Liebe jeden Tag aufs Neue.

- 5 Plüschherz, 18 cm, 6 x 1 St. (Art.-Nr. 625324)



Tipps für den Verkauf von Geschenkartikeln an Tankstellen & Co. gibt es in unserem Online-Magazin auf Lekkerland.de/magazin/non-food/geschenkartikel-verkaufen/. Mit dem nebenstehenden QR-Code gelangen Sie direkt zum Artikel.



Service-Hotline
+49 89 2000 74 75 - 99



**JETZT
BESTELLEN!**

DAS STÄRKSTE MARKTFÜHRER-DUO?



PROBABLY.

BIER
BEWUSST
GENIESSEN.
DIE DEUTSCHEN BRAUER.

Art.-Nr.	Artikelbezeichnung	Inhalt/Packart
210719	DPG Carlsberg Elephant Beer Original 7,5% vol.	24 x 0.50l DS
218733	DPG Carlsberg Elephant Extra Strong 10,5% vol.	24 x 0.50l DS

E-VA GUTSCHEINKARTEN

UMSATZBOOSTER ZU WEIHNACHTEN

Gutscheinkarten sind das **BELIEBTESTE WEIHNACHTSPRÄSENT IN DEUTSCHLAND**. Lassen Sie sich das gute Geschäft mit den e-va Produkten nicht entgehen und stocken Sie Ihren Bestand schnell noch auf.

Bereits seit vielen Jahren zählen Gutscheinkarten zu den beliebtesten Weihnachtsgeschenken der Menschen in Deutschland. Im Jahr 2023 gaben etwa 44 Prozent der Teilnehmer einer Statista-Umfrage zu geplanten Weihnachtsgeschenken an, Gutscheine oder Geld verschenken zu wollen. Dabei geht es den Schenkenden vor allem darum, ihren Liebsten so auf Umwegen etwas zukommen lassen zu können, das diese sich wirklich wünschen. Aber auch die Gutschein-Käufer:innen selbst profitieren: Gutscheine sparen Zeit beim Besorgen – und können sogar noch in letzter Minute gekauft werden. Kein Wunder also, dass zu Weihnachten doppelt so viele Gutscheine über die Tresen gehen wie im restlichen Jahr.

FREUDE SCHENKEN

Ob Wunschgutscheine, Apple-, Amazon- oder PlayStation-Geschenkkarten: Über diese Gutscheinkarten freut sich jede:r.

- 1 Sony Playstation 100 EUR Blister (One Code), 1 x 10er St. (Art.-Nr. 633089)
- 2 Wunschgutschein variabel Blister, 1 x 10er St. (Art.-Nr. 631901)
- 3 Apple 50 EUR Blister, 1 x 10er St. (Art.-Nr. 618065)
- 4 Amazon 100 EUR Blister (One Code), 1 x 10er St. (Art.-Nr. 633057)



Das e-va Sortiment:

- ✓ Telefonieren: SIM-Karten und Aufladeguthaben für das Mobiltelefon
- ✓ Bezahlen: Prepaid-Bezahlkarten für Einkäufe im Internet
- ✓ Schenken: Geschenkgutscheine zahlreicher bekannter Shops



PROMINENT PLATZIERT

Für besonders hohen Absatz von e-va Geschenk- und Guthabenkarten sorgt das Weihnachtsdisplay von Lekkerland. Es wird jedes Jahr frühzeitig von Lekkerland angeboten. Falls Sie Interesse am Weihnachtsdisplay 2025 haben, sprechen Sie Ihre:n gewohnte:n Ansprechpartner:in bei Lekkerland gern an.

Flic'n'lic®

Flic'n'lic Original



LL Art.-Nr. 027421

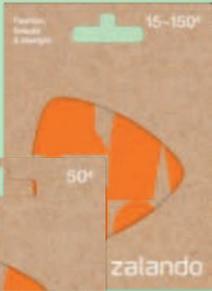
Flic'n'lic Sour



LL Art.-Nr. 484011



6



5



IDEAL FÜR MODE-FANS
Die Zalando-GiftCards sind bei Konsument:innen jeden Alters sehr gefragt.

- 5 Zalando 50 EUR Blister (One Code), 1 x 10er St. (Art.-Nr. 633116) •
- 6 Zalando variabel 15-150 EUR Blister (One Code), 1 x 10er St. (Art.-Nr. 633117)

Shop-Betreiber:innen sind also gut beraten, rund um Weihnachten eine große Auswahl an e-va Produkten im Angebot zu haben.

Beliebte Bestseller

Besonders gefragt sind unter anderem Wunschgutscheine, die universell in mehr als 500 Onlineshops oder auch in einigen Filialen vor Ort einlösbar sind, sowie Apple- und Zalando-GiftCards. Damit Sie von dem vorweihnachtlichen Run auf Geschenkkarten profitieren können, sollten Sie aber auch andere Topseller und Geschenk-Highlights aus dem e-va Sortiment vorrätig haben, etwa Amazon-, iTunes-, Google Play-, Ikea- oder Douglas-Gutscheine.



Bei Fragen zum e-va Sortiment wenden Sie sich an Ihre:n gewohnte:n Ansprechpartner:in bei Lekkerland.



NEUGIERIG AUF NEUES

Junge Konsument:innen suchen verstärkt nach Snacks und Getränken, die es in Deutschland eigentlich nicht gibt.

MIT IMPORTARTIKELN lassen sich daher GUTE GESCHÄFTE MACHEN. Bei Lekkerland können Sie die Trendartikel bestellen.



①



②



③



④

⑨



⑩



⑪



IMPORTE AUS DEN USA UND JAPAN

Die drei Fanta-Sorten Grape, Berry und Peach sind in den USA echte Renner. Mogu Mogu ist in Japan ein beliebtes Getränk.

⑨ DPG Fanta Grape, 12 x 0,355 l Ds. (Art.-Nr. 641697) • ⑩ DPG Fanta Berry, 12 x 0,355 l Ds. (Art.-Nr. 641695) • ⑪ DPG Fanta Peach, 12 x 0,355 l Ds. (Art.-Nr. 640842) • ⑫ DPG Mogu Mogu Litschi, 24 x 320 ml Fl (Art.-Nr. 633686)



⑫

SÜSSES AUS DEN USA

Reese's Peanut Butter Cups & Pieces sowie Hershey's Schokolade schmecken auch den Konsument:innen hierzulande.

① Reese's 2 Peanut Butter Cups, 24 x 39,5 g Pg. (Art.-Nr. 677018) • ② Reese's Peanut Butter Cups Minis, 10 x 90 g Bt. (Art.-Nr. 637753) • ③ Reese's Pieces Peanut Butter in a Crunchy Shell, 10 x 90 g Bt. (Art.-Nr. 646479) • ④ Hershey's Cookies 'n' Creme, 24 x 40 g Tf. (Art.-Nr. 194129)

1.

Um welchen Trend geht es?

Seien es superscharfe Tortilla-Chips aus Mexiko, in Deutschland bis dato unbekannte Softdrink-Sorten aus Spanien oder aus den USA oder süße Snacks aus dem asiatischen Raum: Importartikel sind bei jüngeren Zielgruppen mehr und mehr gefragt. Gepusht wird der Hype um die Importware von international bekannten Influencer:innen und deren Posts auf YouTube, TikTok, Instagram und Co. Die spezielle Neugierde auf amerikanische Snacks und Getränke wird zudem durch die zunehmende Beliebtheit amerikanischer Sportarten wie Football und Basketball gefördert, deren Ligaspiele inzwischen im deutschen Fernsehen übertragen werden.



⑤

⑦

⑧

LIMONADE AUS MEXIKO

Der mexikanische Kult-Softdrink erobert gerade die deutschen Kühlregale.

⑤ DPG Jarritos Mango, 24 x 0,37 l Fl. (Art.-Nr. 646816) • ⑥ DPG Jarritos Guava, 24 x 0,37 l Fl. (Art.-Nr. 646818) • ⑦ DPG Jarritos Mexican Cola, 24 x 0,37 l Fl. (Art.-Nr. 646815) • ⑧ DPG Jarritos Mandarin, 24 x 0,37 l Fl. (Art.-Nr. 646817)

2.

Was bedeutet das für Tankstellen, Kioske & Co.?

„Junge Konsument:innen wünschen sich Vielfalt. Sie möchten neue Snacks probieren, die sie aus der Influencer-Szene kennengelernt haben. Wenn Shop-Betreiber:innen die gefragten Importartikel anbieten, werden sie also gute Umsätze generieren“, sagt Moisés Rodrigues, der bei Lekkerland für den Einkauf salziger und süßer Snacks zuständig ist. Das sieht sein Kollege Damir Kosovic, bei Lekkerland als Einkäufer alkoholfreier Getränke tätig, genauso. Denn: „Mit den gefragten Importartikeln können Shop-Betreiber:innen sich vom 08/15-Sortiment abheben, das jeder Einzelhändler auch führt. Und ihren Tankstellen-Shop oder Kiosk so als Vorreiter etablieren. Es lohnt sich also, anstelle des 300. Energydrinks zum Beispiel eine original amerikanische Fanta Grape, also mit Traubengeschmack, ins Sortiment zu nehmen.“



„Importartikel sind insbesondere bei Jüngeren gefragt.“

MOISÉS RODRIGUES
Einkäufer Food,
Lekkerland SE

3. Welche Chancen bringt der Trend mit sich?

Neben guten Umsätzen profitieren Tankstellen-Shop und Kioske, die Importartikel anbieten, langfristig vor allem davon, dass sie sich neue Zielgruppen erschließen können. Die größere Bekanntheit eines Shops in der jungen Szene vor Ort kann auf Zeit gesehen schließlich durchaus zu einem Mehrabsatz beim Standardsortiment führen. Damir Kosovic: „Indem Lekkerland es Shop-Betreiber:innen ermöglicht, Importartikel verkaufen zu können, bieten wir unseren Kund:innen also einen echten Mehrwert.“



„Mit Importartikeln bieten wir unseren Kund:innen echten Mehrwert.“

DAMIR KOSOVIC
Einkäufer alkoholfreie Getränke,
Lekkerland SE

4. Welche Produkte hat Lekkerland dazu im Sortiment?

„Im Bereich Getränke haben wir unterschiedlichste Importartikel im Sortiment“, sagt Damir Kosovic. „Etwa die spanischen Nestea-Eistees Limón und Peach, mexikanische Jarritos-Limonaden mit Guave-, Mango-, Mandarinen- und Cola-Geschmack, US-Drinks von Snapple und Calypso oder japanische Mogu Mogu-Drinks in den Sorten Schwarze Johannisbeere und Litschi.“ Im Bereich Food sind es sowohl salzige und süße Snacks, wie Moisés Rodrigues erläutert: „Die superscharfen Takis-Tortilla-Chips zum Beispiel laufen nach wie vor sehr gut. Aber auch US-Schoko-Snacks von Reese’s und Hershey’s sowie die fruchtigen Kaubonbons der japanische Marke Hi-Chew sind bei Jüngeren derzeit sehr angesagt.“



JAPANISCHE KAUBONBONS
Die extrafruchtigen Kaubonbons von Hi-Chew werden aus Japan importiert.

13 Hi-Chew Watermelon, 15 x 50 g Pg. (Art.-Nr. 638402) • **14** Hi-Chew Strawberry, 15 x 50 g Pg. (Art.-Nr. 638403) • **15** Hi-Chew Green Apple, 15 x 50 g Pg. (Art.-Nr. 638401) • **16** Hi-Chew Mango, 15 x 50 g Pg. (Art.-Nr. 638438)



AUS DEN USA UND SCHWEDEN

Dr. Pepper Soda gibt es eigentlich nur in den USA, Red Bull Peach nur in Schweden. Als Importware sind die Drinks aber auch in Deutschland gefragt.

19 DPG Dr. Pepper Cream Soda, 12 x 0,355 l Ds. (Art.-Nr. 650080) • **20** DPG Dr. Pepper Strawberries & Cream, 12 x 0,355 l Ds. (Art.-Nr. 641696) • **21** DPG Red Bull Peach Import, 24 x 0,25 l Ds (Art.-Nr. 633929)



LIMONADEN AUS DEN USA

In den Vereinigten Staaten ist Calypso-Limonade bereits seit 1985 beliebt.

17 DPG Calypso Ocean blue, 12 x 473 ml Fl. (Art.-Nr. 632775) • **18** DPG Calypso Triple Melon, 12 x 473 ml Fl. (Art.-Nr. 632774)

Mein Partner



1
2

GESCHMACKSINTENSIV
Ob mit extrem sauren
Limetten-Zitronen-Geschmack
oder mit dem Geschmack von
süßem Kaugummi - die
Shishatabake von Hookain
begeistern Konsument:innen.

- 1 Hookain Zenta Schox Zitrone,
Limette, 1 x 200 g Ds. (Stab.
Art.-Nr. 3528/Art.-Nr. 651100) •
- 2 Hookain Bublenciaga, kühler
Kaugummi, 1 x 200 g Ds. (Stab.
Art.-Nr. 3529/Art.-Nr. 651101)



3
4
5

KLEINFORMATE
Shishatabak in 20- und 25-Gramm-
Packungen und -Dosen werden
weiterhin gefragt bleiben.

- 3 Al Massiva Handgemacht & Illegal,
Ananas, Kiwi, 10 x 25 g Pg.
(Stab. Art.-Nr. 4440/Art.-Nr. 635538) •
- 4 Adalya Love66, Honigmelone, Wasser-
melone, Maracuja, Minze, 10 x 25 g Pg.
(Stab. Art.-Nr. 4308/Art.-Nr. 634652) •
- 5 Holster Ice Kaktuz, 10 x 25 g Pg.
(Stab. Art.-Nr. 2407/Art.-Nr. 628254)

SHISHATABAK ZURÜCK IN DIE ZUKUNFT

Bei Lekkerland erhalten Sie Shishatabak
ab sofort wieder in 200-GRAMM-DOSEN.
Hier erfahren Sie, was jetzt für Ihr
Geschäft wichtig ist.

Die Nachfrage nach Shishatabak zog in den ver-
gangenen Monaten Branchenberichten zufolge
wieder merklich an. Das hängt vor allen Dingen
mit der zunehmenden Rückkehr der 200-Gramm-
Dosen zusammen. Seit dem 1. Juli 2024 darf Shishatabak
wieder in der großen Grammaturo verkauft werden. Die
zuvor gültige Höchstgrenze von 25 Gramm wurde von der
Bundesregierung aufgehoben.

Die Nachfrage nach den neuen alten Grammaturoen ist
groß. Bei Lekkerland erhalten Sie ab sofort neben kleinen
Grammaturoen auch wieder 200-Gramm-Formate, bei-
spielsweise von den Marken Al Fakher, Nameless und
Hookain. In den kommenden Monaten werden weitere
Marken 200-Gramm-Packungen anbieten.

Packungsmix bleibt wichtig

Doch die 20- und 25-Gramm-Packungen und -Dosen
werden nicht unbedingt verschwinden. Deshalb sind Sie
als Shop-Betreiber:in gefragt, einen für Ihr Geschäft pas-
senden Packungsmix zu entwickeln. Dabei gilt der Grund-
satz: Was als kleine Packung gut funktioniert, sollte man
sich, sobald erhältlich, auch als große Packung in den
Shop holen. Und noch ein Tipp: Auch Shishakohle sollten
Sie als Basisprodukt stets vorrätig haben.



6
7



8



9

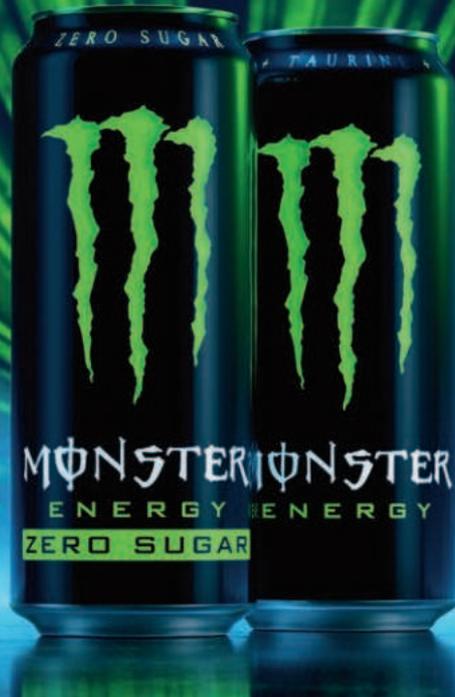
**WIEDER DA: SHISHATABAK
IN 200-GRAMM-DOSEN**
Die Nachfrage nach den neuen
alten Grammaturoen ist groß.

- 6 Revoshi D'app Strng (Doppelapfel),
1 x 200 g Ds. (Stab. Art.-Nr. 3639/
Art.-Nr. 651299) •
- 7 187 Tobacco 040
Hamburg Beeren, 1 x 200 g Ds. (Stab.
Art.-Nr. 3436/Art.-Nr. 651057) •
- 8 Nameless Black Nana (kühle schwarze
Traube), 1 x 200 g Ds. (Stab. Art.-Nr.
3490/Art.-Nr. 651073) •
- 9 Social Smoke
L Chill (kühle Zitrone), 1 x 200 g Ds.
(Stab. Art.-Nr. 3626/Art.-Nr. 651291)



Alle hier gezeigten Produkte - sowie viele
weitere Tabakwaren - können Sie rund um
die Uhr auf Lekkerland24.de bestellen.

ZERO ZUCKER 100% MONSTER



ZERO SUGAR 100% MONSTER NEW ZERO SUGAR 100% MONSTER NEW ZERO SUGAR 100% MONSTER NEW

MEHR SHOPPER

+35,3%



Gesamtkategorie Energy
zuckerfreie Energy Drinks

Überproportionales Wachstum der Käuferanzahl zuckerfreier Energy Drinks im Vergleich zur Gesamtkategorie Energy (+35,3% in den letzten 3 Jahren).¹

HÖHERE FREQUENZ

+6,2%



Steigerung der Einkaufshäufigkeit – zuckerfreie Energy Drinks steigern die Einkaufshäufigkeit der Konsumenten um +6,2%.¹

GESTEIGERTES WACHSTUM

+1,5
Prozentpunkte



Wachstum des Umsatzanteils der zuckerfreien Energy Drinks an der Kategorie (+1,5 Prozentpunkte).¹

GLEICH BESTELLEN UND VOM ZUCKERFREI-TREND PROFITIEREN!

Quelle: 1 | GfK CP+2.0 MAT Mai 2023 vs. 2020

© 2024 Monster Energy Company

ARTIKEL
INFO ▼

Art.-Nr.	Barcode	Artikelbezeichnung	Inhalt/Packart
632885		Monster Green Zero Sugar	12 x 0,5 L DS

 **Lekkerland**
the convenience company

10 
JAHRE
VEGGIE!

Am besten
schmeckt's,
wenn's allen
schmeckt.

ZUM LECKEREN VEGNSNACKEN

GUTER GESCHMACK, DER ÜBERZEUGT!

Art.Nr.: 636979



Jetzt
ordern!

Art.Nr.: 636981



Unsere Rügenwalder Mühlen Snacks ...



... sind die **Nr. 1** nach
Absatz & Umsatz im Segment.¹



... überzeugen mit den **höchsten**
Wiederkaufsraten im Segment.²



... folgen dem Foodtrend Snacking:
89% der Deutschen snacken täglich.³

¹ NielsenIQ MarketTrack, VEGETARISCHE+VEGANE ERSATZPRODUKTE, UNGEKÜHLTE SALAMI & WURST-SNACKS, Umsatz in € und Absatz in kg, LEH+DM, Deutschland, Gesamtjahr 2023.
² SimlT: LEH o.Drog.M.; Fleischsnacks Veggie ungekühlt; KRW in %, WKR in %, O-Einkaufshäufigkeit; 2023. | ³ State of Snacking, Global Consumer Trends Study, 2023, Deutschland.