

## „Mehrwert durch Mehrweg“

Mit der Einführung der Pfandpflicht für viele Einweg-Getränkeverpackungen änderte sich 2003 die Marktsituation vor allem auch für Tankstellen. „Mehrwert durch Mehrweg“ hieß die Devise, die zur Gründung der GP-C&C führte, die heute ihr fünfjähriges Firmenjubiläum feiert. Geschäftsführer Dr. Thomas Spiegel informiert im Gespräch mit der **tankstelle** über die Aktivitäten des Unternehmens.

### **tankstelle: Wie kam es zur Gründung der GP-C&C?**

**Spiegel:** Der Hintergrund ist in der 3. Novelle der Verpackungsverordnung zu sehen. Im Jahr 2003 und dann nochmals im Jahr 2004 haben sich

die Anteile von Mehrweggetränken von unter 20 auf knapp 80 Prozent gewandelt. Aufgrund dieser Entwicklung standen die Mineralölgesellschaften aber auch Lekkerland vor neuen Herausforderungen. Die Lösung entstand im Rahmen eines gemeinsamen Konzeptes der Nordmann Unternehmensgruppe und Lekkerland. Die Kernkompetenzen der Unternehmen wurden gebündelt, um das zu diesem Zeitpunkt relativ unstrukturierte Mehrweggeschäft mit der sehr starken Regionalisierung zu bearbeiten. Lekkerland brachte die Erfahrungen im Convenience-Kanal sowie in der Einweg-Getränkeliieferung ein. Die Nordmann Unternehmensgruppe konn-

te ihre Stärken in den Bereichen Getränkefachgroßhandel-Logistik, Flächenvermarktung und Datenmanagement einbringen.

### **Liefert GP-C&C bundesweit?**

**Spiegel:** Die Versorgung mit Mehrweggetränken wird national gewährleistet. Basis hierfür ist ein flächendeckendes, leistungsstarkes Netzwerk aus regional agierenden Getränkefachgroßhändlern. Kleinere Objekte werden über die Lekkerland Logistic Center mit Mehrweg-Getränken bedient.

### **Wie viele Tankstellen beliefert GP-C&C?**



*„Versorgung mit Mehrweggetränken wird national gewährleistet“*

*Dr. Thomas Spiegel, GP-C&C*

**Spiegel:** Insgesamt werden derzeit zirka 10 000 Kunden mit Mehrweggetränken beliefert.

### **Wie erfolgt die Abrechnung?**

**Spiegel:** GP-C&C organisiert die Abrechnung für alle Systemteilnehmer und setzt dazu spezialisierte Dienstleistungsunternehmen ein. Der Rechnungsbeleg wird schließlich durch Lekkerland versendet, um den Kunden eine Optimierung im Sinne der Bündelung von Rechnungspositionen zu erbringen.

### **Wie kommen Betreiber in den Genuss nationaler und regionaler Aktionen?**

**Spiegel:** In Abstimmung mit den Mineralölgesellschaften und den Herstellern steuern wir monatlich wechselnde Aktionen. Dabei wird insbesondere auf die regionalen Besonderheiten der Sortimente eingegangen. Die Kommunikation der Aktionen an die Tankstellenkunden erfolgt je nach Mineralölgesellschaft auf unterschiedlichen Wegen mit den notwendigen Vorlaufzeiten. Zusätzlich zu den Monatsaktionen der Mineralölgesellschaften bietet wir ergänzende Aktionen an, wie beispielsweise Ordersatzaktionen und GP-C&C-Bestellaktionen.

### **Wie funktioniert die Übermittlung von Aktionsbestellungen?**

**Spiegel:** Die Übermittlung der Aktionsbestellungen erfolgt direkt an uns über Fax oder elektronische Bestellung. Die Aufträge werden verarbeitet und an die zugeordneten Lieferpartner weitergeleitet. Zusätzlich werden die von den Mineralölgesellschaften vorgesehenen internen Bestellwege genutzt.

### **Wie erfolgt die persönliche Betreuung?**

**Spiegel:** Die persönliche Betreuung der Tankstellenkunden erfolgt einerseits direkt durch die Getränkefachgroßhändler. Zusätzlich halten aktuell drei unserer Kundenberater den direkten Kontakt zu den Tankstellenkunden und betreuen auf der einen Seite bestehende Kunden. Darüber hinaus beraten sie potenzielle Kunden über die Vorteile unseres Systems.