

Zuverlässige Mehrwegbelieferung aus



GetränkePartner-Company & Convenience GmbH

Die GetränkePartner-Company & Convenience GmbH (GP-C&C) organisiert seit nunmehr sechs Jahren deutschlandweit die Belieferung und Vermarktung von Mehrweggebinden in Tankstellen und Convenience-Stores. Die Kooperation zwischen Lekkerland und der Nordmann Unternehmensgruppe beliefert mittlerweile ca. 10.000 Kunden fast aller Mineralölgesellschaften mit Mehrweggetränken. Damit blickt das Unternehmen mit Sitz in Satow (Mecklenburg-Vorpommern) auf erfolgreiche Jahre zurück.

Die Basis für den Erfolg beschreibt Dr. Thomas Spiegel, Geschäftsführer der GP-C&C, so: „Zum einen steuert GP-C&C den gesamten Logistikprozess unter Einsatz eines flächendeckenden Partnernetzwerkes aus erfahrenen und leistungsfähigen Getränkefachgroßhändlern. Zum anderen erfolgt eine enge Zusammenarbeit

mit den Herstellern. Außerdem koordiniert die GP-C&C den gesamten Abrechnungsprozess, sodass für alle Beteiligten ein reibungsloser Ablauf gewährleistet ist.“

Logistik

Mehr als 100 Getränkefachgroßhändler bilden das national flächendeckende Partnernetzwerk und beliefern im Auftrag der GP-C&C die Tankstellen- und Convenience-Stores. Dabei sind auch zahlreiche Unternehmen der Profi-SGL im Einsatz. Das System der GP-C&C bietet den einbezogenen Getränkefachgroßhändlern zahlreiche Instrumente zur Akquisition neuer Kunden und zur Kundenbindung. Die Vertriebskoordinatoren der GP-C&C unterstützen dabei und koordinieren die Tätigkeiten der einzelnen Systempartner. Die Betreuung der Tankstellenbetreiber/-pächter erfolgt sowohl durch



die Außendienstmitarbeiter der GFGH sowie durch die Kundenberater der GP-C&C. Durch die enge Zusammenarbeit der GP-C&C mit den Mineralölgesellschaften werden für die Getränkefachgroßhändler attraktive Getränkeumsätze generiert und zusätzliche Belieferungspotenziale geboten.

einer Hand



Abrechnung

Im Rahmen des Abrechnungsprozesses setzt das GP-C&C-System auf spezialisierte Dienstleistungsunternehmen wie die Profi-SGL. Eine wesentliche Aufgabe der Profi-SGL besteht dabei in der Verknüpfung von abrechnungsrelevanten Stammdaten der Kunden und Lieferpartner mit den Sortiments- und Preisfestlegungen. Auf dieser Basis werden die eingehenden Belieferungsdaten der Getränkefachgroßhändler verarbeitet, aufbereitet und gebündelt und somit für die Rechnungstellung gegenüber den Tankstellenkunden bzw. Mineralölgesellschaften vorbereitet. Aktionsvorteile, die durch GP-C&C im Rahmen der durchgeführten Mehrwegaktionen ausgelobt werden, finden hier ebenfalls Berücksichtigung. Die für eine Lieferung gültigen Aktionsrabatte werden direkt von der zugehörigen Rechnung an den Tankstel-

lenkunden abgezogen. Auf diese Weise profitieren die Tankstellen unmittelbar von den laufenden Mehrwegaktionen. Insgesamt entsteht somit ein zeitnaher und transparenter Abrechnungsverlauf.

Vermarktung und Category Management

Als Komplettanbieter im Segment Mehrweggetränke für den Convenience-Kanal übernimmt die GP-C&C ebenfalls die Vermarktung für nahezu alle großen Mineralölgesellschaften. Im Auftrag und in enger Abstimmung mit den Kunden bündelt die GP-C&C die Vermarktungsmandate gegenüber den Herstellern und erbringt dabei unter anderem folgende Leistungen bei denen aktuelle Category-Management-Instrumente zum Einsatz kommen:

- Regionsspezifische Ordersätze und ständige Optimierung von nationalen, regionalen und lokalen Sorti-

- menten in Zusammenarbeit mit den Mineralölgesellschaften
- Distributionsaufbau und Unterstützung im Rahmen von Neuprodukteinführungen
- Abstimmung attraktiver Monatsaktionen, Ordersatzaktionen, Display- und Massenplatzierungsaktivitäten
- Vereinbarung und Umsetzung weiterer Zusatzaktionen
- Werbemittelunterstützung in Abstimmung mit den Mineralölgesellschaften
- Organisation von Platzierungsumsetzungen

Weiterführende Informationen zum GP-C&C-System finden Sie unter www.gp-cc.de

www.profi-sgl.de