

Sortimente für den entscheidenden Schritt voraus

Großhandel bedeutet für Lekkerland weitaus mehr, als das bloße Bereitstellen von Waren. Die wertvollste Arbeit für den Kunden besteht in der richtigen Zusammenstellung von Produkte und Sortimenten, die die Wünsche der Verbraucher treffen und somit den wirtschaftlichen Erfolg für die Kunden von Lekkerland garantieren. Dabei sieht sich das Unternehmen als Partner und Mittler zwischen Industrie und Handel.



Das Ziel des Großhändlers Lekkerland ist, die richtigen Sortimente für die unterschiedlichen Verkaufsstellen bereitzuhalten. Die von Lekkerland angebotenen Produkte und Sortimente stellen für seine Kunden Wettbewerbsvorteile in ihren eigenen Märkten dar.

Lekkerland weiß, welche Bedürfnisse und Wünsche Menschen in der heutigen Zeit haben und wie sie zu befriedigen sind.

Der Erfolgsgeschichte vieler neuer Produkte der letzten Jahre liegt nicht zuletzt die Weitsicht und das tiefe Verbraucherverständnis von Lekkerland zugrunde. Frühzeitig werden Bedürfnisse der Menschen erkannt und die richtigen Produkte für diese Bedürfnisse in die Sortimente integriert, um sie anschließend offensiv in den Markt zu bringen.

- Lekkerland ist Partner der Markenindustrie.
- Lekkerland ist Partner und Berater seiner Kunden, die aufgrund des Wissens um die Verbraucherwünsche in Europa mit den perfekt zugeschnittenen Sortimenten bedient werden.

Dieses Know-How teilt Lekkerland mit seinen Kunden, um sie noch erfolgreicher in ihrem Geschäft zu machen, denn der Erfolg seiner Kunden heißt auch Erfolg für Lekkerland.