

Branchenwette ein voller Erfolg!

Die im vergangenen Jahr von Crane und Huhtamaki initiierte Branchenwette wartet mit ersten, viel versprechenden Ergebnissen auf.

37% Umsatzplus bei AVS in Schaafheim

Eine beeindruckende Umsatzsteigerung über den vollen Aktionszeitraum von 3 Monaten vermeldet die in einer akademischen Einrichtung platzierte Evolution B2C. Melanie Hein gratuliert Crane: *"Herzlichen Glückwunsch - Wette gewonnen! Im Vergleich zum Vorjahr konnten wir hier deutlich an Umsatz und Getränkeverkäufen zulegen."* Bis zur Aufstellung der Evolution B2C mit ganzer Bohne und Frischbrüh-Kaffee war an diesem Stellplatz ein reines Frischbrühgerät Baujahr 2001 im Einsatz gewesen. Der in der neuen Maschine für die Wette eingesetzte Hartpapierbecher kommt bei den studentischen Kunden der Firma AVS sehr gut an.

Fast 40% Zuwachs bei K+H in Neubeckum

Ebenfalls als voller Erfolg kann der Tausch einer älteren Frischbrühmaschine nach den ersten sechs Wochen für K+H gewertet werden. *"Mit der Evolution B2C können wir dem Kunden nun drei verschiedene Kaffeesorten anbieten - Ganze Bohne, Frischbrüh und Instant"*, berichtet Wolfgang Kröll. *"Dabei ist es sehr interessant, dass unsere Kunden die einzelnen Kaffeesorten bei verschiedenen Preisniveaus etwa gleich gut annehmen"*. Bei dem für die Wette ausgewählten Stellplatz handelt es sich um einen Produktionsbetrieb, bei dem sich überwiegend männliche

Kunden an den Vorzügen des neuen Automaten erfreuen.

Über 20% Ertragssteigerung bei Debe in Detmold

Durch den Tausch eines älteren Frischbrühgeräts des Fabrikats Crane National Vendors konnte die Firma Debe den erzielten Ertrag um mehr als 20% steigern. *"Ich bin voll zufrieden mit dem Ergebnis der Aktion"*, so Dirk Debe. *"Die Evolution B2C bietet unseren Kunden einfach das Quentchen Mehr an, welches heutzutage zu Recht vom Kunden verlangt wird"*. An diesem Stellplatz in einem Druck- und Verlagshaus kommen die Spezialitäten aus der ganzen Bohne besonders gut an, während auch die Instant- und Frischbrühgetränke mit steigender Tendenz angenommen werden.

Sagenhafte 55% Umsatzzuwachs bei RIKO in Saalfeld

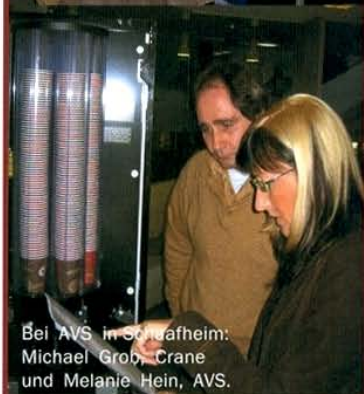
Den absoluten Spitzenzuwachs verzeichnet die Evolution B2C, die von Herrn Bodo Köppe in einem Produktionsbetrieb aufgestellt worden ist. *"Der Absatz- und Umsatzzuwachs ist hier wirklich traumhaft"*, berichtet er. Das bereits bei Aufstellung sehr große Interesse setzte sich in den Zuwächsen der drei Monate deutlich fort. *"Die Teilnahme an der Wette hat sich für uns bisher aus jeder Sicht gelohnt. Unsere Kunden freuen sich über das außerordentliche Getränkeangebot, und wir profitieren von den wirklich deutlich gestiegenen Umsätzen an diesem Stellplatz"*.

Mehr Informationen unter:

Crane Merchandising Systems
Daimlerstr. 1g
63303 Dreieich
Deutschland
Tel. [+49] (0) 61 03 / 80 00 33
Fax. [+49] (0) 61 03 / 80 00 350
sales@cranems.de
www.cranems.de



Eine begeisterte Kundin vor der Evolution B2C bei AVS in Schaafheim.



Bei AVS in Schaafheim: Michael Grob, Crane und Melanie Hein, AVS.



Eine Kundin der Firma Debe aus Detmold bei der Bedienung einer Evolution B2C.



Bei der Firma RIKO in Saalfeld: Dietmar Lammel, Crane und Bodo Köppe, RIKO.