



Infos für Ihre D-Mark-Aktion

DM-Banknoten und -Münzen können bei der Bundesbank und ihren Niederlassungen zeitlich unbegrenzt und gebührenfrei in Euro umgetauscht werden. Offizieller Kurs: 1 Euro = 1,95583 D-Mark. Zudem besteht die Möglichkeit, DM-Bargeld an die Filiale Mainz der Deutschen Bundesbank zu senden. Ein Formular dazu und weitere Infos finden Sie unter www.bundesbank.de/bargeld/bargeld_dm.php. Hochauflösende Abbildungen der alten Währung für Ihre Werbemittel stehen unter www.bundesbank.de/bibliothek/bibliothek_sammlung_bildarchiv.php zum Download bereit.

menjubiläum. Motto: „Preise wie vor 70 Jahren“ (auch wenn das Brötchen damals wohl noch keine 20 Pfennige gekostet hat – hier hat Mayer die andere Wertigkeit der Währung mit in Betracht gezogen). „Es sind noch Milliarden D-Mark im Umlauf“, weiß **Daniel Mertes** von der Agentur „Mainformat“, der die Bäckerei betreut. Und wer noch alte DM-Banknoten und -Münzen auf Lager hat, freut sich über die Chance, etwas damit kaufen zu können. Die bot sich in den über 25 Mayer-Filialen vom 1. September bis zum 31. Dezember 2008. Passend gezahlt werden musste nicht: Das Wechselgeld wurde in Euro zurückgegeben, berechnet zu einem Kurs von 2 D-Mark zu 1 Euro. „Das Hantieren mit zwei Währungen war kein Problem und wurde über die normale Kasse mit einer extra-Belegung gemacht“, erläutert Mertes.

Die genauen Verkaufszahlen wolle Firmenchef **Oliver Mayer** zwar nicht nennen. „Die Aktion war ein voller Erfolg!“, berichtet Mertes jedoch. Wobei die Vorteile bei Weitem nicht nur im Zusatzumsatz liegen. Die Aktion machte gleichermaßen die 70-jährige Tradition der Handwerksbäckerei anschaulich und brachte sie durch ihren besonderen Charme ins Gespräch. Dafür sorgten dank professioneller Pressearbeit auch zahlreiche Nennungen in der Lokalpresse und die umfangreichen Werbemaßnahmen mit Fahrzeugbeklebungen, Plakaten und Anzeigen. Dies alles dürfte auch viele Neukunden mit ihren D-Mark-Beständen in die Bäckerei gelockt haben. **Tip**: Nachahmenswert! Info: www.baekerei-mayer.de.



Verkaufsfördernd: 150-Cent-Wochen

Eine ebenso beliebte wie wirkungsvolle Idee ist die Verbindung von Preisen und Jubiläumsjahr. Das ist griffig und eignet sich für eine ganze Serie von Angeboten. So offerierte die **5 Sterne Bäckerei Gräff** aus der rheinland-pfälzischen Gemeinde Mandel (10 Verkaufsstellen) im Jahr ihres 150. Jubiläums wechselnde Angebote zum Preis von 150 Cent. Das übergreifende Motto für

Januar bis Juni lautete „150-Cent-Wochen“. „Wir wollten auch etwas vom Jubiläum haben“, begründet Juniorchef **Torsten Gräff** die verkaufsfördernde Aktion. Noch stimmiger wurde die Aktionsserie, weil Gräff – passend zur Firmenhistorie – nostalgische Produkte auswählte. Zum Beispiel gab es „Pfälzer Fizeweck“ (Doppelbrötchen mit abgerundeter Unterseite), Apfeldatschi und kleine Gugelhupf.

Orientierung auf einen Blick!

Welche Aktionstipps zu Ihnen passen:

- einfach, schnell und preiswert umzusetzen; meist für jede Betriebsgröße geeignet
- mittlerer Aufwand (längere Vorbereitungszeit und/oder einige Kosten); für fitte Einzelbäcker und Filialbetriebe
- hoher Aufwand (zeit- und/oder kostenintensiv); eher für größere Betriebe geeignet

Foto: Meyer/Stemmle



Eine verkaufsfördernde Aktionsserie mit zum Jubiläumspassenden Preisen hat auch die Bäckerei Bräuninger aus Neustadt an der Aisch im 250. Jahr ihres Bestehens durchgeführt. Die Angebote für jeweils 250 Cent zogen sich jeweils passend zur Saison durch das ganze Jahr.