

# PRESSEREPORT **08** **15**

**EINZELHANDELSMAGAZIN FÜR PRESSE, TABAK & CONVENIENCE**



## Politische Presse: Patentrezept Beilage

### Tabaksortiment

Entsetzen in der Tabakbranche:  
Deutsche Gesetzesvorlage  
verschärft EU-Richtlinie

### Energydrinks

EU-Gesundheitsbehörde sät  
Zweifel am Sinn einer  
Altersbeschränkung

Tanja Horter. Holger Wagenhuber berichtet: „Im Einzelhandel beginnt der Run nach den Sommerferien.“

Einzelhändler sollten sich möglichst rechtzeitig bevorraten. Bei begrenzten Sortimenten wie bei Leuchtturm und Moleskine ist es durchaus sinnvoll, schon im Februar oder März zu ordern. (uk)

**Interessierte Händler können sich wenden an:**

**Brunnen** (vertrieb@brunnen.de; 07131/886-222)

**Leuchtturm** (info@leuchtturm.com; 04152/8010)

**Moleskine** (Verkaufsbüro Köln 0221/51091780)

**Zettler** (zettler-kalender.de/ansprechpartner/  
buerokalender.html)

# Fröhliche Weihnachten

Zum Jahreswechsel werden alle Produkte, die als Geschenk dienen können, stärker nachgefragt. Händler, die außerdem Karten anbieten, erleichtern den Kunden das Leben und profitieren bei fast jedem Kauf doppelt.

Es muss nicht immer bierernst sein. Dass Geburtstagsglückwünsche auch gern einmal augenzwinkernd oder mit bissiger Ironie ausgerichtet werden können oder einen Gruß zum Jahreswechsel ebenfalls keine humorfreie Zone sein muss, zeigt der Kartenvertrieb Modern Times aus Bielefeld, der in diesem Jahr sein 25-jähriges Bestehen feiert.

Mehr als 20 Millionen Kartenprodukte verkauft Modern Times jährlich, der Umsatz liegt bei acht Mio. Euro. 100 Mitarbeiter sorgen dafür, dass mehr als 4.000 Kunden im Fach- und im filialisierten Einzelhandel beliefert werden.

PRESSEREPORT sprach mit Julien Lecoer, bei Modern Times für Marketing und PR zuständig, über das bevorstehende Weihnachtsgeschäft.

**PRESSEREPORT: Welche Ihrer Kollektionen verkaufen sich zu Weihnachten und Silvester besonders gut?**

**Julien Lecoer:** Modern Times besitzt Kompetenz im Grußkarten-Segment, hat sich in 25 Jahren aber vor allem als deutsche Nr. 1 im Bereich der lustigen Postkarten etabliert. Wer Weihnachten also nicht allzu ernst nimmt oder einfach etwas Anderes, Frisches, Lustiges verschenken will, kommt mit unseren Postkarten voll auf seine Kosten. Die enorme Drehgeschwindigkeit witziger Kartenprodukte legt an Weihnachten erfahrungsgemäß noch einmal zu.

**PRESSEREPORT: Gibt es für zum Jahresende neue Kollektionen?**

**Julien Lecoer:** Lustige Postkarten sind vor allem Impulskauf-Artikel, bei denen Motiv und Witz immer wieder neu überraschen müssen. Entsprechend hoch ist unsere Neuheiten-Quote, das gilt selbstverständlich auch für Weihnachten. Neben bewährten Topsellern wird es also viele Motive geben, die 2014 noch nicht zu sehen waren. Besonders beliebt sind dabei stets die Cartoon-Postkarten, bei denen wir exklusiv die besten Cartoonisten Deutschlands führen, von Ralph Ruthe über Martin Perscheid bis Peter Gaymann. Wir können aber nicht nur frech! Erstklassige Lizenzthemen wie die ‚Sendung mit der Maus‘ oder ‚Geo‘ gibt es ebenfalls nur bei uns.

**PRESSEREPORT: Haben Sie eine Platzierungsempfehlung an die Händler: Wo erzielen Karten den meisten Umsatz?**

**Julien Lecoer:** Wie erwähnt, handelt es sich um klare Impulskäufe, die klassischer Weise nahe der Kassenzone zum Kauf verführen. Vor allem aber dienen unsere lustigen Postkarten den meisten Händlern als ‚Türöffner‘ vor dem Ladengeschäft oder am Eingang. Der Effekt: Kunden bleiben an den bunten, witzigen Karten ‚hängen‘ und betreten das Geschäft mit einem Lächeln auf den Lippen. Dass gut gelaunte Kunden gerne weitere Einkäufe tätigen, versteht sich von selbst. (Die Fragen stellte Ulf Krägenau)

**Kontakt für Händler:**

T. 0521/915160, info@moderntimes.de oder direkt über den Online-Händlershop auf [www.moderntimes.de](http://www.moderntimes.de)



Martin Perscheid gehört zu den Cartoonisten von Modern Times