

# Crane on Tour.

Zwei starke Anbieter - sieben Events in der Nähe der Kunden. Crane Merchandising Systems und NRI gemeinsam auf großer Deutschlandtour

Flexibilität in Serie - das ist das Motto der neuen Heißgetränke-Serie von CRANE Merchandising Systems. Damit kann jeder Operator für seine Kunden immer die passende Lösung anbieten.

Kunden werden immer anspruchsvoller und damit steigen auch die Anforderungen an die Operator. Crane Merchandising Systems hat bei der Entwicklung der Evolution größtmögliche Flexibilität in den Vordergrund gestellt und ermöglicht damit dem Operator, auf



(fast) alle Kundenwünsche eingehen zu können.

Das beginnt mit der Variantenvielfalt, die bisher von keinem Hersteller so verwirklicht werden konnte: insgesamt stehen 8 Varianten zur Verfügung. Instant (6

ten auch für bestimmte Spezifikationen festlegen musste, hat er mit der Evolution viel mehr Möglichkeiten und kann damit sein Angebot auf die Wünsche seines Kunden besser zuschneiden. Ein klarer Wettbewerbsvorteil für jeden Operator", erklärt Dr. Robert Hausleitner,

Die **Termine** der Roadshow, jeweils 8.00 bis 19.00 Uhr:

- 25.04.2006  
Le Meridien, **Stuttgart**
- 27.04.2006  
NH Ambassador, **Ingolstadt**
- 10.05.2006  
Courtyard Marriott, **Gera**

- 16.05.2006  
Van der Valk, **Berlin**
- 18.05.2006  
NRI Inc., **Buxtehude**
- 30.05.2006  
Dorint Novotel, **Düsseldorf**
- 01.06.2006  
Crane GmbH, **Dreieich**

oder 8 Kanister; unterschiedliche Kapazitäten), Frischbrüh Kaffee (mit oder ohne Papierfilter), Frischbrüh Tee, Doppelfrischbrüh Kaffee und Tee, B2C Ganze Bohne mit Frischbrüh (auch mit Frischbrühtee).

Wenn man bedenkt, dass alle diese Varianten bereits zum Verkaufsstart zur Verfügung stehen, erkennt man schnell die große technische Kompetenz und das Know-how von CRANE Merchandising Systems.

Doch damit nicht genug. Der Kunde kann zwischen 2 verschiedenen Getränkeanwahlen wählen (traditionell numerisch oder innovativ "a-la-carté"), 4 verschiedenen Türfarben, mehreren ansprechenden Displays und als Option ein Kaltteil mit 2 Sirupsorten plus Wasser (still oder karbonisiert).

"Während sich der Operator bisher mit der Wahl eines Gerätelieferan-

Vertriebsdirektor Europa von Crane Merchandising Systems.

Geblichen sind die traditionellen Stärken der Marke: technisch ausgereifte Produkte in hoher Qualität. Sei es das serienmäßig eingebaute SureVend™-System für garantiert zufriedene Kunden, die serienmäßig eingebaute Handbrause für schnelle und professionelle Reinigung der Mischschalen oder das hygienische Nachfüllen der Behälter durch Einhängen in die Türe.

Um sich persönlich von den Vorteilen überzeugen zu können, führen Crane und NRI eine Hotteltour in Deutschland durch. Zu den angegebenen Terminen stehen die neuen Modelle zum genauen Kennenlernen zur Verfügung.

**Weitere Informationen unter:**

Crane GmbH  
info@cranems.de  
www.cranems.de