

# Sonderbeilage Verkaufsaktionen

Produkte und Konzepte für den Handel



Die handliche DIN A5-Redaktionsbeläge für Ihre Unternehmenspräsentation

**Jetzt buchen und 3-fach punkten**

- 1. diy-Beilage**
- 2. diy-Newsletter Teaser**
- 3. Web-Präsentation [www.diyonline.de](http://www.diyonline.de)**

# EXTRA

Mit einem aussagekräftigen Text informieren Sie über Ihr Unternehmen, Produkte und Konzepte.

Mit zwei aussagekräftigen Fotos lenken Sie die volle Aufmerksamkeit auf Ihre Präsentation. Optional sind auch Bildunterschriften möglich.

**Wagner**

## Ab in den Schwarzwald

Ausgefallene Messen, verschobene Besuche – die Corona-Krise hat die Hersteller in der DIY- und Gartenbranche vor ein zentrales Problem gestellt: Wie können sie unter diesen erschweren, nie erlebten Bedingungen den Kontakt zu ihren Kunden, zu den Entscheidern im Handel, halten? Eine Antwort wäre: Indem sie es so machen wie Wagner. Das Familienunternehmen aus Lahr im Schwarzwald, das mit Pflanzrollen und Balkon-geeigneten Hochbeeten in der DIY- und Gartenbranche präsent ist, hat schon im Frühjahr gleich nach der Absage der Eisenwarenmesse reagiert und unter dem Motto „The show must go on!“ eine eigene Hauptstätte in Lahr einen Original-Mes sestand eingerichtet. Die Idee kam an: Auf der „First Block Forest Hardware Show“ begründete das Wagner-Team zahlreiche VIP-Gäste aus der Bran che, sowohl real als auch virtuell. Als klar war, dass die Spoga+Gafa ebenfalls nicht stattfinden konnte, haben die Geschäftsführer, das Geschäftswespoor Team das Konzept weitergeführt und verfeinert. In Lahr haben sie sich dieses Mal einem schönen Spoga+Gafa-Messestand hingestellt – „Ziel muss runig ein bisschen größer aussehen durften“, wie Ulrich Wagner sagt. Man hat schließlich Platz in der eigenen Halle, da kommt es auf einen Quadratmeter mehr oder weniger nicht an.

Am 1. September wurde die Wagner-Hausmesse eröffnet unter dem Titel „The First Block Forest Garden Show“, präsentierte – natürlich – von Woddy dem Original-Schwarzwälder, der der Kommunikation des Unternehmens als Markenbotschafter ein Gesicht gibt. Die potenziellen Besucher sind eingeladen, noch Lahr zu einem persönlichen Messetermin zu kommen oder sich alternativ per Video-Konferenz, Facetime- oder Skype-Meeting einen authentischen Eindruck von den Neuheiten und neuen Präsentationsideen zu verschaffen.

**Wir kommunizieren in Bild und Ton und zeigen so das Produkt**

„Wir kommunizieren in Bild und Ton und zeigen so das Produkt“, sagt Ulrich Wagner. „Es ist für unsere Besucher ein intensives Messeerlebnis.“ Ist das wirklich so? Durch die Qualität der Gesprächsfläche nicht unter dem jüngsten Medium leider, steht für Ulrich Wagner außer Frage: Aus den Erfahrungen mit der „Block Forest Hardware Show“ weiß er. Natürlich ersetzt das nicht die Spoga+Gafa. Aber nur weil die Begegnungen online sind, sind sie nicht schlechter. Denn der Vorteil gegenüber einer traditionellen Messe ist: Sie findet nicht unter Zeitdruck statt, weil schon der nächste Besucher wartet.“

Das Highlight des Messestands ist die neue Präsentation der Produktfamilie Green Family, also der Hochbeete, Pflanzregale und Pflanztische für Balkon und Terrasse, die den Trend Urban Gardening bedienen. Dafür stehen dem Handel nun zwei Module zur Verfügung: Das so genannte Optimalraster auf 1,25 m Regalbreite zeigt eine fertig montierte GreenBox light und bietet dennoch genug Platz, im oberen Bereich die Ausstattungs- und Zubehörartikel zu präsentieren. Im unteren Bereich befinden sich die Kartons mit den vormontierten GreenBox-Teilen.

[www.wagner.de](http://www.wagner.de)

Optional können Sie mit einem Zitat eine wichtige Aussage hervor heben.

- DIN A5-Doppelseite
- bestens geeignet für ein Unternehmensporträt
- 2 Fotos
- Headline, max. 40 Zeichen
- 2.500 – 2.900 Zeichen Text
- Webadresse
- Firmen- oder Markenlogo (erscheint im Inhaltsverzeichnis)

**nur**  
€ 1329,-

# BASIC

The image shows a magazine spread. The left page is a yellow header with the word 'diy' in large black letters, 'SONDERBEILAGE' in blue, and 'VERKAUFSAKTIONEN' in smaller text. Below it is a white page with a red banner containing the text 'VERKAUFSAKTIONEN UND POS'. A cartoon illustration of a person sitting in a shopping cart with a megaphone is on the left. The right page is titled 'Gartentrends' and features a photograph of a living room with several potted plants on a wooden stand. Below the photo is a section titled 'Seramis Bio für drinnen' with text about the product. A red arrow points from the top right towards the text block.

Dähne Verlag

SONDERBEILAGE

diy VERKAUFSAKTIONEN

VERKAUFSAKTIONEN UND POS

Gartentrends

Seramis Bio für drinnen

Sie verfärbeln das Granulat und haben einen unangenehmen Geruch. Beides haben die Produktentwickler jetzt geändert, sodass die Bio-Produkte das Seramis-Sortiment erweitern und organische Dünger nun eine wirkliche Alternative für die Indoor-Anwendung sind – genau zum richtigen Zeitpunkt. Denn die 30 Jahre alte Marke „ist noch wie vor einer der bekanntesten Marken im deutschen Gartenmarkt“, berichtet Hämrich. „Sie hat ihre Fans.“ Gerade in dem durch Corona für den Garten sensibilisierten Umfeld bietet das Bio-Sortiment die Chance, neue und jüngere Zielgruppen anzusprechen.

www.seramis.de

Musterdarstellung

Ein atmosphärisches Foto unterstreicht den redaktionellen Charakter Ihrer Präsentation. Eine Bildunterschrift ist optional.

- DIN A5-Seite
- hervorragend geeignet für eine Produktvorstellung
- 1 Foto
- Headline, max. 40 Zeichen
- 1.100 Zeichen Text
- Webadresse
- Firmen- oder Markenlogo (erscheint im Inhaltsverzeichnis)

nur  
€ 769,-

## Termine & Titel

<b>Ausgabe</b>	<b>diy 4/2026</b>
<b>Titel Sonderbeilage</b>	<b>Verkaufsaktionen und POS*</b>
<b>Erscheinungstermin print &amp; online</b>	31. März 2026
<b>Buchungsschluss</b>	9. Februar 2026
<b>Einsendeschluss Text und Bilder</b>	10. Februar 2026

\* Alles rund um Zweitplatzierung, Abverkaufsaktionen, Verpackungsdesign und POS.

## Das benötigen wir für Ihre PR-Präsentation

- Headline mit maximal 40 Zeichen (inkl. Leerzeichen)
- Text mit 2.500 - 2.900 Zeichen (inkl. Leerzeichen) (EXTRA)
  - bzw. mit 1.100 Zeichen (inkl. Leerzeichen) (BASIC)
    - vermeiden Sie bitte werbliche, übertriebene oder emotional wertende Formulierungen („größter“, „bester“, „überall beliebt“)
    - vermeiden Sie die direkte Ansprache des Lesers („überzeugen Sie sich“)
- Fotos in hoher Auflösung
  - jpg mit 300 dpi Auflösung bei einer Mindestbreite von 10 cm
  - Fotos sollten nicht wie eine Anzeige aussehen
  - gut geeignet sind auch Stimmungsbilder
  - wenn Sie mehrere Produkte oder Packungen abbilden möchten, erstellen Sie bitte eine Montage und liefern Sie uns ein Komplettbild
  - Bildunterschriften sind optional möglich
- Ihre Webadresse
- Ihr Logo als druckfähige Datei für das Inhaltsverzeichnis (jpg oder eps mit 300 dpi Auflösung)

## Wir beraten Sie

Sie haben Fragen oder brauchen Anregungen für Ihre Präsentation? Sprechen Sie mit unserem Redakteur Oliver Mengedoht. Er unterstützt Sie gerne bei der Aufbereitung Ihrer Unterlagen.

Anregungen und Beispiele für Ihre Präsentation finden Sie unter [www.daehne.de/sonderbeilage](http://www.daehne.de/sonderbeilage)

## Beratung & Buchung:



**Ulrike Hoffstädt-Kohm**

Redaktionsassistentin  
+49/7243/575-145  
u.hoffstaedt-kohm@daehne.de



**Larua Rinn**

Redakteurin Industrie  
+49/7243/575-204  
l.rinn@daehne.de