

Händler ködern Kunden mit CityCards

WERBEAKTION Als

Gegenwehr zu den Rabattaktionen der Großen geplant, gewinnen Güstrower Geschäftsleute mit einem Bonus-system neue Käufer.

VON JÜRGEN DREWES, DDP

GÜSTROW. Marina Pilgrim hat auf ihrer GüstrowCard ein Guthaben von 63,84 Euro. Das hat sie sich soeben mit dem Lesegerät von Ladeninhaberin Elke Bruhn-Schröder ausweisen lassen. „Damit bekomme ich dieses Sommerkleid hier für 59,95 Euro praktisch geschenkt“, sagt die Stammkundin des Modegeschäfts am Güstrower Pferdemarkt. Auch die Chefin ist zufrieden: „Diese Karte ist ein wahrer Segen, so bindet man Kunden.“

So wie Marina Pilgrim nutzen bereits 16 000 Kunden in der Kreisstadt und umliegenden Kleinstädten beim Einkauf die Karte. Insgesamt 18 000 seien im Umlauf, sagt der Geschäftsführer der Güstrow-Card Betreibergesellschaft, Volker Isernhagen. Güstrow selbst hat gut 30 000 Einwohner. „Dort, wo noch nicht ausreichend Geschäfte mitmachen, wie in Laage, Bützow, Goldberg, Schwaan, Lübz oder Krakow am See beispielsweise, reichen wir Bonuskarten aus“, sagt Isernhagen.

Als der heute 45-Jährige 2003 mit der GüstrowCard startete, wollten gerade mal 41 Händler mitmachen. „Zwar haben fast alle geklagt, dass viel zu viele Kunden lieber auf der grünen Wiese einkaufen oder nach Rostock oder Hamburg fahren. Aber mitmachen wollten dabei anfangs nur die wenigsten. Inzwischen sind es 150, mit Partnern im Umfeld sogar 250 Händler“, sagt Isernhagen.

Die GüstrowCard ist ein gutes Beispiel für Hilfe durch Selbsthilfe, für die Sicherung von Arbeitsplätzen in einer vergleichsweise struktur-



Schwört auf die GüstrowCard: Ladenchefin Elke Bruhn-Schröder

FOTO: DANIEL CORNAGIOP

schwachen Region. Als 2003 das Rabattgesetz in Deutschland fiel und die Großen der Branche begannen, mit Payback-Karten Kunden an sich zu binden, setzten die Güstrower auf ihre Bonusvariante.

Als damaligem Mitarbeiter einer Bank waren Isernhagen die Sorgen und Nöte der Einzelhändler hinsichtlich des Einkaufsverhaltens vieler Einwohner der Stadt nicht fremd. Seine Idee war, das Rabattverfahren einfach auf alle Händler in der Stadt zu übertragen und selbst dem kleinsten Unternehmer eine Chance geben. Vom Modegeschäft über den Bäcker, Juwelier und Tankstellenspächter bis hin zum Baumarkt, den Stadtwerken und der Krankenkasse warb Isernhagen um Mitstreiter.

Jedem Geschäft ist es bis heute freigestellt, über die Höhe des Rabatts selbst zu entscheiden. Zwischen einem und acht Prozent sind üblich, das Gros liegt bei drei Prozent. Festgeschrieben ist hingegen, dass dem Kunden für jeden anfallenden Cent vier Punkte auf seiner GüstrowCard gutgeschrieben werden. Das Geld kann er solange sammeln, bis es für einen Extraeinkauf reicht. Eine Kundin habe jüngst sogar ihre Trauringe mit der BonusCard bezahlt, berichtet Isernhagen. Die Bonuskarte fand unter den Unternehmern schnell Freunde, nicht zuletzt weil Kunden fortan die GüstrowCard-Geschäfte bevorzugten. „Wettbewerb belebt das Geschäft, plötzlich wollte keiner mehr absteilen stehen, fast alle mitmachen“, erinnert sich Isernhagen an den vergleichsweise schnellen Erfolg seines Kundenbindungssystems.

Inzwischen nutze jeder zweite Güstrower die Karte. „Das sind so viele Einwohner, wie in keiner anderen vergleichbaren deutschen Stadt“, sagt der Unternehmer.

Dafür wurde Güstrow beim in-

zwischen alljährlich stattfindenden „CityCardConference Anwenderforum“ ausgezeichnet. Dieser Gemeinschaft gehören derzeit rund 100 Städte bundesweit an. In Mecklenburg-Vorpommern sind inzwischen Teterow und Parchim hinzugekommen, in Malchin und Waren (Müritz) laufen letzte Vorbereitungen für den Start.

„Für mich war die GüstrowCard ein reiner Glücksfall“, sagt Gudrun Romahn, Inhaberin eines Lederwarenfachgeschäfts. „Ich habe inzwischen viele Stammkunden. Und die Kosten für Werbung an die Betreibergesellschaft, die sich darum kümmert, dass wir im Gespräch bleiben, stecke ich locker weg.“ Auch die Kunden hätten schnell die 8,50 Euro für den einmaligen Kauf der Karte wieder raus.

Ein eigenes Magazin der Betreibergesellschaft informiert mittlerweile dreimal im Jahr über jüngste Entwicklungen innerhalb der Interessengemeinschaft. Zum Beispiel gibt es neuerdings eine Güstrower TourisCard. Damit können Einwohner und Urlauber gleichermaßen alle Kultureinrichtungen in der Stadt zum Vorzugspreis besuchen, vom Museum über den Tierpark und das Spaßbad bis hin zu den Barlach-Gedenkstätten.

Und selbst beim Parken in der Barlachstadt können Punkte gesammelt werden. Die werden am Ende zwar nicht gleich für ein neues Auto reichen. Aber eine Tankfüllung beim ortsbekanntesten Fächter der Zapfsäulen sollte durchaus drin sein.

Bonuskarten in drei Regionen

Unmittelbar vor dem Wegfall des Rabattgesetzes in Deutschland 2002 kommen die ersten CityCards in Umlauf, 2003 ist Güstrow die erste Stadt mit einer eigenen Kundenkarte in Mecklenburg-Vorpommern, gestartet wird mit 7000 Karten, 41 Geschäfte beteiligen sich an dem Kundenbindungssystem. 2006 machen in Güstrow bereits 100 Geschäfte mit, darunter Einzelhändler in umliegenden Kleinstädten wie Schwaan,

Bützow, Goldberg, Krakow am See, Plau und Lalendorf. 2009 führen Parchim und Teterow jeweils eine eigene CityCard ein. 2009 bringt Güstrow eine zusätzliche TourisCard heraus, jetzt beteiligen sich bereits 250 Geschäfte am Rabattsystem, 18 000 CityCards sind im Umlauf, die GüstrowCards werden rund 70 000-mal monatlich eingesetzt. 2010 wollen Waren (Müritz) und Malchin mit eigenen CityCards starten.

DDP