

4. Juni 2009

Faires Nehmen und Geben

Unternehmen erörterten Marketingideen

Rund 20 Unternehmer aus Traunstein, Trostberg und Siegsdorf trafen sich zu einem Ideenaustausch, wie man mit der Regionalwährung »Chiemgauer« neue Kunden gewinnen und bestehende stärker binden kann. Christophe Levannier vom »Chiemgauer«-Regionalbüro in Traunstein sagte: »Im Grunde ist der 'Chiemgauer' kein Geld, sondern ein Bonussystem, bei dem alle Partner belohnt werden.« So befänden sich Unternehmer, Verbraucher und Vereine auf gleicher Augenhöhe, ohne sich gegenseitig zu bevorteilen. Gemeinsames Ziel sei es, immer mehr regionale Kreisläufe anzustoßen. Letztlich profitierten soziale Einrichtungen und mitmachende Vereine, so Levannier. Für die Unternehmer stelle der »Chiemgauer« eine große Chance dar. Sie könnten ein aktives und solidarisches Zusammenwirken von Unternehmern nutzen, könnten am positiven Image des Chiemgauer teilhaben und neues Kundenpotential erschließen.

Im Gespräch zwischen den Unternehmern war man sich einig: Der Chiemgauer unterscheidet sich von anderen Kundenbindungssystemen vor allem durch seine soziale Komponente. Die Marketingbotschaft müsse lauten »Nicht Geiz ist geil, sondern ein faires Geben und Nehmen«. Deshalb sollen in der Kundenansprache Werte wie Persönlichkeit und Ansprechbarkeit, Glaubwürdigkeit, nachhaltige Qualität gemeinsam mit Preiswürdigkeit hervorgehoben werden. Chiemgauer-Unternehmer der ersten Stunde betonten, dass dies die Werte seien, welche die mit der Regionalwährung zahlenden Kunden schätzen und langfristig binden würden. Für den Chiemgauer brachte der Abend auch ein greifbares Ergebnis: Einige Unternehmer machen beim Chiemgauer neu mit oder zeigten starkes Interesse.