

## Vom Geben und Nehmen der Walder Gwerbler

Sheila Moser

Wald im Zürcher Oberland hat als erste Schweizer Gemeinde ein gemeinsames Kundenbindungssystem für den Detailhandel und das Gewerbe geschaffen – die WALDERKARTE. Getreu dem Motto „Mir posched z’Wald“ fungiert sie als Bonusprogramm für die loyale Kundschaft der Walder Unternehmen. Die WALDERKARTE funktioniert wie jede boncard Bonuskarte: Kunden erhalten auf Wunsch eine persönliche Kundenkarte im Kreditkartenformat, worauf bei jedem Einkauf in den teilnehmenden Geschäften umsatzabhängig Bonuspunkte gutgeschrieben werden. Die gesammelten Punkte landen auf dem WALDERKARTE-Punktekonto und werden quartalsweise in WALDERKARTE-Gutscheine umgewandelt. Diese können dann wiederum in den teilnehmenden Geschäften eingelöst werden.

Für Albert Schoch, Inhaber Holzbau Mettlen, ist die WALDERKARTE ein ideales Instrument für die Integration in das einheimische Gewerbe: „In erster Linie will ich den anderen Detaillisten helfen. Bei einem Hausbau sammelt sich einiges an Punkten an, welche dann in den Walder Unternehmen eingelöst werden können. Mir ist es wichtig, dass die Kunden in der Gemeinde kaufen und nicht anderswo.“



Albert Schoch, <http://www.holzbau-mettlen.ch/>

De Facto bringt er die grossen Beträge – eingelöst wird bei den anderen. Bei ihm selbst wurde in den letzten 3 Jahren lediglich ein Bon für CHF 15.-- eingelöst. Dieser Umstand stört ihn aber nicht, denn somit kann er bewusst etwas für das Walder Gewerbe tun. In zweiter Linie sieht Albert Schoch das Bonusprogramm als Dienst am Kunden: „Anstelle von individuellen Rabatten ermögliche ich den Einsatz der WALDERKARTE.“ Seit er diese akzeptiert, macht er auch keine Weihnachtsgeschenke mehr, denn mit der WALDERKARTE profitiert der Kunde das ganze Jahr über.

Doch wie funktioniert der Einsatz einer Bonuskarte bei einem Holzbau ohne Ladentheke und ohne Zahlterminal überhaupt? Albert Schoch erinnert seine Kundschaft mithilfe einer Rechnungsmitteilung/einer Rechnungsbeilage, die Nummer der WALDERKARTE anzugeben – dies kann per Fax, E-Mail oder Telefon geschehen. Daraufhin gibt Schoch die Netto-Beträge sowie die Kartenummer in den von boncard entwickelten Webclient ein, meistens verbucht er mehrere Kunden auf einmal. Grossen Aufwand generiert ihm das nicht: „Das Tool ist benutzerfreundlich und die Verbuchung geht schnell.“ Siehe da – es benötigt also gar kein ep2-Zahlterminal, um als Unternehmen am Bonusprogramm teilzunehmen. Ein Computer mit funktionierender Internetverbindung reicht vollkommen aus.

Daniel Niro, Inhaber Niro Optik, ist Vorstandsmitglied des Walder Gewerbes und seines Zeichens für die WALDERKARTE verantwortlich. Ähnlich wie Schoch sieht auch er den grossen Vorteil der Karte im gemeinsamen Auftritt des Walder Gewerbes: „Mit der WALDERKARTE können wir ideales Standort-Marketing betreiben.“ Besonders stolz ist er auf den einmal im Monat stattfindenden „Gwünntag“: Wer an diesem im Voraus bekannten Datum mit der WALDERKARTE einkauft, nimmt automatisch an der Verlosung eines tollen Preises teil. So gab es z.B. im Juli 2012 ein Candlelight Dinner für 2 Personen in einem Restaurant zu gewinnen. Ein Flyer bewirbt jeweils den kommenden „Gwünntag“ und zeigt den glücklichen Gewinner des Vormonats, der Preis selbst wird von einem Mitglied der WALDERKARTE gesponsert. „Die Leute fahren voll darauf ab“, so Niro. Der Naturladen beispielsweise verzeichne am „Gwünntag“ eine merkliche

Steigerung des Umsatzes. Die Karte funktioniert überhaupt sehr gut: „Die Akzeptanz der Kunden ist gross.“



Daniel Niro, <http://www.niro-optik.ch>

Niro ist sich sicher, dass die Karte noch besser funktionieren würde, wenn die Detaillisten mehr individuelle Aktionen fahren würden, z.B. mehr Punkte an einem bestimmten Tag vergeben. Diese Möglichkeit besteht mit dem neuen Webportal von boncard, wird in Wald aber noch nicht genutzt. Was aber gemacht wird und grossen Anklang findet, ist die alljährlich stattfindende Weihnachtsaktion: während der Adventszeit punkten Inhaber einer WALDERKARTE dreifach. „Ich kann das Bonussystem jedem Geschäft und jeder Gemeinde weiterempfehlen“, schwärmt Niro. „Wir wollten unbedingt einen Schweizer Anbieter und ein System, das nicht über das Kreditkartensystem funktioniert – das wird gleich viel zu teuer.“ Aus diesen Gründen entschied sich das Walder Gewerbe für die Zusammenarbeit mit boncard, was er jederzeit wieder tun würde. „Was gibt es einfacheres für den Kunden, als die Karte am bestehenden Zahlterminal durchzuziehen? Diese Lösung ist für den Kunden als auch für den Detaillisten äusserst komfortabel“, so Niro.

Niros Brillenfachgeschäft liegt mitten im Ort und dient als Anlaufstelle für jegliche Belange rund um die Bonuskarte – und seit April nun auch für die Walder Geschenkkarte. Dieser Gutschein in Kreditkartenformat kann in allen teilnehmenden Firmen erworben und eingesetzt werden, wobei der Betrag frei wählbar ist und die Karte immer wieder neu geladen werden kann. Für Niro eignet sich die Walder Geschenkkarte hervorragend als Firmen Geschenk: „Ist doch super, wenn ein Angestellter von seinem Arbeitgeber anstelle eines Weihnachtsgeschenks eine Walder Geschenkkarte erhält. Der Arbeitgeber tut etwas für das Gewerbe und der Angestellte kann seine Einkäufe im Ort erledigen.“ Will ein Kartenempfänger einen Gutschein einlösen, kann er z.B. beim Bäcker das Brot holen, beim Metzger die Würste und beim Floristen die Blumen. Hat er keine Lust zu kochen, geht er in einem Walder Restaurant essen, wo er auch mit der Karte bezahlen kann. Vielleicht macht ihm das Bezahlen mit der Karte derart viel Spass, dass er sie wieder bei einem Detaillisten aufladen lässt und sie nach Belieben als Bargeldersatz nutzt. Für die Detaillisten ist die Geschenkkarte ein ideales Instrument zur Kundenbindung. Zudem ist die Administration sehr einfach und das Webportal gibt jederzeit Auskunft über geladene Karten. Weiterer Vorteil gegenüber herkömmlichen Gutscheinen – die Geschenkkarte kann in Tranchen eingelöst werden. Um Walder Karten vergeben zu können, muss man nicht im Gewerbeverein sein: „Wir wollten uns diesbezüglich nicht einschränken“, meint Niro. Vielmehr sei nun ein grosser Push für die Geschenkkarte geplant. Ganz im Sinne von tu Gutes und sprich darüber.

---

boncard payment & services ag  
Bösch 67, CH - 6331 Hünenberg  
fon: +41 43 843 75 75  
fax: +41 43 843 76 76

email: [info@boncard.ch](mailto:info@boncard.ch)  
web: [www.boncard.ch](http://www.boncard.ch)

Wald, Juli 2012