



Wangen punktete

• • • Schöne Stadt. Schöner Einkauf. Schöner Tag.

www.wangen-punkte.de

10 Jahre Wangen punktete

• • • Schöne Stadt. Schöner Einkauf. Schöner Tag.

„Wir können mit Stolz sagen, dass eine Rückvergütung der Wangener Punkte innerhalb von neun Jahren von insgesamt einer Millionen Euro an unsere Kunden erfolgt ist.“

Dietmar Schiele und Markus Gemeinder über die Erfolgsstory von „Wangen punktete“

Dietmar Schiele, ehemaliger und langjähriger Geschäftsführer der Leistungsgemeinschaft Handel und Gewerbe, und Markus Gemeinder, der seine Diplom-Arbeit 2001 über die Erarbeitung des Werbekonzepts, konkret über Wangener Punkte, geschrieben hat, sprechen im Interview mit Redakteurin Nicole Möllenbrock über die Anfänge der Wangener Punkte sowie deren weiterer Entwicklung.

SZ: WIE IST ES ZU DER ENTSTEHUNG DER WANGENER PUNKTE GEKOMMEN?

Dietmar Schiele: Wir, die Geschäftsführung der Leistungsgemeinschaft, haben uns ungefähr im Jahr 2000, zwei bis drei Jahre sehr intensiv über die Einführung einer Kundenkarte Gedanken gemacht. Die damalige Pay-back Karte diente uns als Vorlage. Wir kamen zu dem Ergebnis, dass die Abwicklung einer Kundenkarte zu teuer gewesen wäre. Markus

Gemeinder, ein ehemaliger Auszubildender der Volksbank und späterer Diplom-Betriebswirt Marketing-Kommunikation suchte damals ein Thema für seine Diplom-Arbeit. Er hat das Konzept mit seiner Arbeit für uns als Grundlage geschaffen. Darauf haben wir aufgebaut.

SZ: WIE HABEN SIE DIE IDEE DER WANGENER PUNKTE KONKRET UMGESETZT?

Markus Gemeinder: Die technische Auswertung war eine andere. Wir wollten ein bisschen Nostalgie walten lassen, so etwas Tante Emma-Laden-Feeling und keinen gläsernen Kunden schaffen. Wir stellten die Idee den Einzelhändler vor und diese waren davon ganz angetan.

Dietmar Schiele: Die Akquise der Mitglieder begann im Oktober 2004 und es kamen gleich 60 zusammen. Mit dem Ergebnis hatten wir nicht gerechnet. Heute beteiligten sich an dem Wangener Punktesystem über 70 Einzelhandelsgeschäfte.



Dietmar Schiele (links) und Markus Gemeinder präsentieren die neu gestalteten Wangener Punkte.

FOTO: NICOLE MÖLLENBROCK

SZ: WIE BEURTEILEN SIE DIE ENTWICKLUNG DER PUNKTE?

Dietmar Schiele: Die Entwicklung ist durchweg sehr positiv, wir können sogar von einer Erfolgs-Story sprechen.

Markus Gemeinder: Das System hat sich etabliert. Die Kunden fragen beim Einkauf nach dem Erhalt nach Punkten. Besser kann es nicht sein!

SZ: KÖNNEN SIE BITTE KONKRETE ZAHLEN NENNEN?

Dietmar Schiele: Die Kaufkraft hat durch die Jahre hinweg stetig zugenommen. Der messbare Umsatz in Verbindung zu dem Gegenwert der Punkte liegt nach neun Jahren bei knapp 94 Millionen Euro, jährlich ist er permanent gestiegen. Wir können mit Stolz sagen, dass eine Rückvergütung innerhalb von neun Jahren von insgesamt einer Millionen Euro an unsere Kunden erfolgt ist.

SZ: WARUM ERFOLGT EINE UMSTELLUNG DES PUNKTESYSTEMS?

Dietmar Schiele: Die Einlöse-

Möglichkeiten für die Kunden bleiben gleich, was sich ändert ist das Abrechnungssystem. Die Punkte erhalten einen Strich-Code, der die Firma und die Höhe der Punkte anzeigt. Wir möchten eine zeitgemäße Verarbeitung der Punkte.

Markus Gemeinder: Derzeit sind zwei Personen mit einem Arbeitseinsatz von 80 Stunden monatlich ehrenamtlich mit der Auswertung und Rückvergütung der Punkte beschäftigt. Wir erhoffen uns durch den Strich-Code eine Vereinfachung und eine Reduzierung der Stunden auf 30 Stunden im Monat. Die Punkte werden durch das Lesegerät gezogen und geordnet, fertig.

Info

Nähere Informationen zu „Wangen punktete“ finden Sie auf der Internetseite www.wangen-punkte.de