

# Marketingverein unterstützt Einzelhandel

Gutscheine für Geschäfte in Kernen: Durch die Adventskalender-Aktion können einige in der Weihnachtszeit ihren Umsatz steigern

VON UNSEREM REDAKTIONSMITGLIED  
PATRICIA FELS

Kernen.

Der 1997 gegründete Marketingverein „Freundliches Kernen“ hat eine klare Mission: den Einzelhandel in Kernen stärken. „Dadurch, dass Städte wie Waiblingen und Fellbach in direkter Umgebung liegen, möchten wir natürlich zeigen, dass wir auch noch da sind“, sagt Hans Dietzel aus dem Vorstand. Der Verein unterstützt seine Mitglieder, ortsansässige Händler, mit Veranstaltungen und Angeboten rund um das Thema Kundenerhalt und -gewinnung.

Passend dazu findet alle Jahre wieder die Aktion „Kernen im Advent“ statt. Dabei handelt es sich um einen Adventskalender, hinter dessen symbolischen Türchen sich Gutscheine für ein oder mehrere Fachgeschäfte befinden. Bunte Plakate, mit QR Codes versehen, regen an den jeweiligen Läden zur Teilnahme an. 33 Fachgeschäfte und Dienstleister, unter anderem aus den Bereichen Mode, Gastronomie und Gesundheit, nehmen in diesem Jahr an der Aktion teil.

Unter den Teilnehmern befinden sich viele alte, aber auch neue Gesichter. Der Friseursalon „Salon Mailo“ ist zum ersten Mal mit dabei und wirbt mit einem Gutschein. Doch schlägt die Aktion bei den Kunden weiterhin an? Ist sie immer noch so beliebt wie in den Jahren zuvor?

## Überlegung zur Absetzung wurde wieder verworfen

Ein klares „Ja“ entgegnet Hans Dietzel. „Die Aktion läuft jetzt schon zehn Jahre und ist immer noch genauso beliebt und erfolgreich wie jeher.“ Der Verein habe zwar überlegt, das Angebot abzusetzen, weil es eventuell zu langweilig sein könne. Doch die Kundenresonanz sagt was anderes: Viele blicken dem Adventskalender laut Dietzel schon vor dem 1. Dezember freudig entgegen.

Einige Geschäfte vermerken auch höhere Umsätze, sagt er: „Die Weinfamilie Wilhelm Kern berichtet, dass es an einem Samstag durch die Aktion so voll war wie noch nie.“ Und: „Je attraktiver die Angebote sind, desto eher werden sie von den Kunden wahrgenommen – und die Resonanz ist deutlich höher.“

Jedes Fachgeschäft legt den eigenen



Bei der Gutschein-Aktion sind Geschäfte aus verschiedenen Bereichen vertreten.

Foto: Habermann

Inhalt der Adventsaktion mit Wunschtermin fest. Marcel Baars, Wirtschafts-„Kümmerer“ von Kernen, appelliert an die teilnehmenden Läden: „Macht doch mal etwas,



Der Adventskalender.

Foto: Marcel Baars

was nicht alle machen, sondern etwas, das nur speziell für euch steht.“ Neben den klassischen Gutscheinen gibt es zum Beispiel auch kreative Ideen wie ein gratis Heißgetränk oder eine Teetasse. Das Einkaufserlebnis soll besonders sein und die Leute dazu anregen, vor Ort einzukaufen, so Baars.

Der Adventskalender macht das Einkaufserlebnis im örtlichen Geschäft wieder attraktiv: „Man kennt den Bäcker aus dem Ort und führt auch mal Gespräche, oder man geht zum Blumenladen von nebenan, der genau weiß, was für einen Geschmack man hat“, sagt Hans Dietzel.

Der Verein „Freundliches Kernen“ unterstützt die Geschäfte bei der Umsetzung mit einem Marketing-Paket. Darin enthalten sind: Plakate, Anzeigen im Mitteilungsblatt, Flyer und der Internetauftritt. Marcel Baars

sagt dazu: „Das ist eine runde Sache, die funktioniert.“ Er hat für alle Fälle immer einen Tesafilm mit im Auto dabei: „Dann hänge ich schnell die Werbepлакate auf, damit die Fachgeschäfte es nicht selber machen müssen.“

## App informiert über Angebote

Die Besonderheit in diesem Jahr ist eine App, über die Interessierte bereits vier Tage im Voraus über alle Angebote informiert werden. Marcel Baars sagt: „Der Einkauf kann so viel besser geplant werden und man erfährt nicht erst am gleichen Tag, oder womöglich zu spät, von den Angeboten.“

Die App ist eine Wette auf die Zukunft: „Mit der App machen wir einen großen Schritt nach vorne und erreichen vielleicht auch die jungen Leute.“