

Bad Säckingen führt neue Kundenkarte ein

Die Bad Säckingen Card – die Vision von einer florierenden und abwechslungsreichen Innenstadt lebt

Bad Säckingen, im April 2020

Wer einen Blick in die Innenstadt seines Heimatortes wirft, den beschleicht manchmal ein nostalgisches Gefühl. Hier hat man sich vom Taschengeld die erste Schallpatte gekauft, dort als Teenager die erste Jeans. Doch meist sind die Orte dieser Erlebnisse verschwunden. Der Spielwarenladen ist einer Drogeriemarktkette gewichen und im ehemaligen Buch- und Schreibwarenladen hängt ein „Geschlossen“ Schild. Überall sehen die großen und kleinen Innenstädte ähnlich aus. Die individuellen Ladenlokale sind weg, stattdessen reihen sich Filialisten aneinander. Und über allem schwebt der Onlinehandel. Der Charme des Einzigartigen bleibt dabei auf der Strecke, das Einkaufserlebnis auch.

Die Bad Säckingen Card – mehr als nur eine Bonuskarte

Die Veränderung kritisieren viele Menschen und die Suche nach Lösungen hat längst begonnen. Doch diese zu finden, scheint bei der Übermacht der Onlineriesen und Handelsketten nicht einfach. Auch in Bad Säckingen hat der Wandel längst eingesetzt und sowohl in der Stadtverwaltung wie auch im Stadtmarketingverein Pro Bad Säckingen diskutiert man, was man tun könne. Nun haben Bürgermeister Alexander Guhl in Zusammenarbeit mit den Verantwortlichen der Wirtschaftsförderung Elisabeth Vogt und Christian Heinemann, eine Lösung gefunden: die Bad Säckingen Card, eine Bonus-, Mitarbeiter - & City Card mit regionalem Bezug. Mit der Firma trolley maker konnte ein starker und erfahrener Partner gefunden werden. Zudem konnten als Kooperationspartner die Stadtwerke Bad Säckingen gewonnen werden. Geschäftsführer Martin Ritter und Abteilungsleiter Harry Runge (Marketing & Vertrieb) unterstützen die Stadt bei der Umsetzung.

Erfolg mit der Bad Säckingen Card

Alexander Guhl ist überzeugt, dass die Bad Säckingen Card die regionale Kaufkraft stärken kann. Denn der Unterschied zwischen der Bad Säckingen Card und anderen Karten (wie z.B. Payback) ist, dass sie von den lokalen Geschäften und Unternehmen, die mitmachen wollen, ausgegeben werden darf und der Kunde sie auch nur in seiner Region einsetzen kann. So bleibt der Geldkreislauf in Bad Säckingen. Als Anreiz, dass der Kunde die Karte auch einsetzt, gibt es bei der Bad Säckingen Card keine Punkte, die man in Prämien eintauscht, sondern einen Bonus in Euro, der direkt beim nächsten Einkauf bei jedem teilnehmenden Partnergeschäft wieder eingelöst werden kann.

Zudem ist geplant, die Bad Säckingen Card in naher Zukunft mit städtischen Angeboten zu erweitern. Erste Gespräche hierzu laufen bereits. Und: Alle Arbeitgeber in der Region haben die Möglichkeit ihren Mitarbeitern monatlich bis zu 44 Euro brutto für netto als sogenannte Sachzuwendung auf die Bad Säckingen Card zu laden. Jeder Arbeitgeber, welcher seinen Mitarbeitern diese Möglichkeit bietet, bekennt sich so zum regionalen Handel und den Dienstleistungsbetrieben und stärkt nachweislich die Region, da das aufgebuchte Guthaben

ausschließlich bei teilnehmenden Betrieben in Bad Säckingen ausgegeben werden kann.

So funktioniert die Bad Säckingen Card

Jeder teilnehmende Händler und Dienstleister erhält eine ausreichende Zahl der Bad Säckingen Card, die er an seine Kunden ausgibt. Wer sie nutzt, zeigt sie bei jedem Einkauf in den Partnergeschäften vor und sichert sich den individuellen Bonus des Geschäftes, den er für seinen Einkauf erhalten hat. Der Betrag wird der Karte gutgeschrieben, die damit zu einer Bezahlkarte wird. Er kann nur bei den teilnehmenden Partnern eingelöst werden. Alle teilnehmenden Händler und Unternehmen sind auf der Homepage der Bad Säckingen Card (gerade im Aufbau) www.bad-saeckingen-card.de und über die in kürze verfügbare App zu finden. Hier kann man sich auch über das aktuelle Guthaben und über die laufenden Aktionen und Angebote informieren. Die Bad Säckingen Card ist vor allem ein Statement für mehr Unterstützung des regionalen Einzelhandels und den Dienstleistern in Bad Säckingen.

Vorteile für Verbraucher und Einzelhändler

Das sieht auch Elisabeth Vogt vom Stadtmarketing Pro Bad Säckingen so: „Wir haben unseren Mitgliedern die Bad Säckingen Card empfohlen, weil wir davon ausgehen, dass unsere Bürger und Gäste so mehr Geld hier vor Ort und nicht im Internet ausgeben. Das soll dazu beitragen, dass die Geschäfte die Umsätze steigern und so die Kaufkraft in Bad Säckingen bleibt. Zudem rücken mit dieser Kundenkarte auch kleinere Unternehmen in den Fokus der Konsumenten und es entstehen Synergien der Unternehmen untereinander“.

Am 29. Mai geht's los

Die ersten 10.000 Bad Säckingen Cards werden ab dem 29.Mai über die teilnehmenden Geschäfte und zusätzlichen Ausgabestellen kostenlos an die Verbraucher ausgegeben. Ab diesem Zeitpunkt haben die Bad Säckinger Verbraucher, Einzelhändler und Unternehmen die Gelegenheit, die neue Kundenkarte kennenzulernen und auszuprobieren. Und noch ein ganz besonderes Highlight gibt es im Rahmen der Einführung am 29. Mai: der beliebte Bad Säckinger Stadtgulden wird ebenfalls in das Konzept der Bad Säckingen Card integriert.

Pressekontakt:

Husung+Bergmann, Mühlstraße 6, 86919 Utting a. Ammersee, www.husungbergmann.de

T: 08806 - 95 95 077

Über trolley maker

trolley maker, ein junges Unternehmen aus Ettlingen bei Karlsruhe, möchte dem ungleichen Kampf der regionalen Einzelhändler und Dienstleister gegen die Handelsketten und Onlineriesen die Stirn bieten und hat deshalb das Konzept der regionalen Kundenkarte auf den Markt gebracht. Sie ist nicht nur einfach eine Shoppingkarte, sondern ein Kundenbindungssystem, bei dem nur regionale Unternehmen und Gewerbetreibende aller Art mitmachen können. Ziel ist, dass die Händler und Dienstleister über unterschiedliche Kanäle mit ihren Kunden vor Ort direkt kommunizieren. So können sie nachhaltig auf sich aufmerksam machen und der Umsatz bleibt in der Region.