

# «Ich habe Bauklötze gestaunt»

*AboCard: In der Metzgerei Sax in Büttikon wird die Karte rege eingesetzt*

Es muss wohl viel passieren, bis die legendäre Fröhlichkeit in den Gesichtern von Doris und Josef Sax verschwindet. In Bezug auf ihr Mitmachen als AboCard-Partner haben sie auch keinen Grund. Für ihre Metzgerei ist die Karte eine Erfolgsgeschichte.

Sie mussten es sich nicht lange überlegen, als sie angefragt wurden, ob sie als Partner bei der AboCard mitmachen. Überzeugt sagten sie damals Ja und nach etwas mehr als einen halben Jahr können sie von einem Erfolg sprechen. «Kürzlich gab es einen Samstag, da machten die Kunden mit Karte einen Umsatz im Bereich von zehn Prozent aus», erklärt Doris Sax.

Aber das ist nicht die einzige Änderung. Die Möglichkeit, Rabatt auf dem AboCard-Konto gutschreiben zu lassen, hat sich auch auf das Kundenverhalten ausgewirkt. «Es gibt verschiedene Kunden, die nun mehrmals pro Woche bei uns einkaufen», hat Josef Sax festgestellt. So profitieren beide Seiten von der Karte. Der Kunde erhält den Rabatt und die Metzgerei Sax hat eine höhere Kundenfrequenz, was sich auch auf den Umsatz auswirkt.

## Rabatt wird von den Geschäften getragen

«Gratis ist der Einsatz der AboCard nur für den Karteninhaber. Der in unserem Geschäft gewährte Bonus bezahlen wir. Wir werden nicht vom Verlag gesponsert», sagt Josef Sax. Er möchte auch nicht gesponsert werden. Er ist stolz auf die Tatsache, dass er nach wie vor ein unabhängiger Lebensmittelhandwerker ist. Und das will er auch in Zukunft bleiben.

Mit dem Angebot in seinem Geschäft deckt er die meisten Bedürfnisse des Haushalts ab. Seit es draus-



*Doris und Josef Sax haben allen Grund zum Strahlen. Mit dem schönen Wetter ist die Nachfrage nach den Grillprodukten stark angestiegen. Aber auch sonst können sie sich nicht über mangelnden Kundenzuspruch beklagen.*

*Bild: mu*

sen wieder wärmer geworden ist, sind die Grillwaren der Renner. Im Geschäft ist fast alles erhältlich, was auf dem Grill zubereitet werden kann. Wer unschlüssig ist, was er in der «Gartenküche» zubereiten soll, der frage einfach nach.

Spontan stellt er ein ganzes Menü zusammen: Zur Vorspeise Antipasti, Pepedews, Oliven, gegrillte Auberginen und getrocknete Tomaten. Gefolgt von Fisch oder Crevetten und der Hauptspeise, für die er Bisonsteaks oder Straussenfleisch und als Beilage Baked Potatoes empfiehlt. Ein Muss ist auch ein grosses Salatbuffet. Für das Dessert, flambierte Bananen, kommt der Grill erneut zum

Einsatz. Nicht fehlen dürfen die Wurstwaren. «Die Leute haben es gerne, wenn sie auswählen können», weiss der Metzgermeister aus seiner Erfahrung mit dem Partyservice.

## Eine Karte für Jung und Alt

Der Einsatz der AboCard ist denkbar einfach. Das Personal ist routiniert im Umgang mit Karte und Lesegerät. Hemmschwellen scheint es für die Kunden nicht zu geben. «Ich habe Bauklötze gestaunt, als unsere älteste Kundin, über 93 Jahre alt, das erste Mal die Karte gezückt hat», erzählt Sax. Spätestens da wusste er, dass die Karte eine Idee ist, die Erfolg ha-

ben würde. Zum Erfolg trägt er aber auch selber bei. Die Kunden werden schon an der Eingangstüre (und auch auf der Kasse) auf die AboCard mit einem grossen Aufkleber aufmerksam gemacht. Und auch auf der Internetseite ([www.metzgerei-sax.ch](http://www.metzgerei-sax.ch)) fehlt das Partner-Logo mit entsprechendem Link zur Zeitung nicht. «Für uns gehört das einfach dazu. Die Leute sollen wissen, dass wir die Karte eine gute Idee finden», so Josef Sax.

Wer noch keine Karte hat, kann sie jederzeit auf den Internetseiten des Verlags [www.wohleranzeiger.ch](http://www.wohleranzeiger.ch) und [www.bremgarterbezirksanzeiger.ch](http://www.bremgarterbezirksanzeiger.ch) oder unter Telefon (056 618 58 00) bestellen.

*--mu*