

Mit Liebe hergestellte Produkte gerne weiterempfehlen:

Regional einkaufen.

Kürzlich durfte ich mit meinem Team eine neue Onlineplattform – eine ansprechende Landkarte über kulinarische Produkte in unserer Region – ins Leben rufen. Eine wahre Freude. Endlich verfügen Winterthur und die Region mit schnoigge.ch über einen digitalen Überblick mit lokal hergestellten, zum Verkauf feilgebotenen Leckereien – vom Schneckenelixier in Elgg bis zum Urdinkelgrassaft in Seuzach, von getrockneten Apfelschnitzten in Winterthur bis zum erlesenen Weinsortiment in Hettlingen. Die Plattform soll zum Erleben unserer Region animieren und lokalen Produzentinnen und Produzenten eine zusätzliche Vermarktungsmöglichkeit bieten. Der Verkaufserfolg hängt nun von den Produzenten ab: Bieten sie frische Ware? Hat es genug an Lager? Und ja: Überzeugen ihre Produkte?

Falls nicht, kaufen wir – und das wäre schade – wieder im Warenhaus oder gar online ein. Und wissen nicht, woher die Ware wirklich kommt. Viele von uns wollen als Konsumentin oder Konsument vorbildlich agieren

und lokal einkaufen. Aber auch lokal müssen Preis-Leistung, Angebot-Nachfrage stimmen. Kürzlich, als ich für meine Tochter eine neue Veloglocke kaufen wollte, wurde ich leider gerade vom lokalen Anbieter enttäuscht. Das ging so:

Satt bequem übers Netz zu bestellen, machten wir uns auf zum Mech in der Altstadt. Die kleinen Handwerker und Geschäfte – man liest es oft – kämpfen um ihre Existenz, leben unter hohen Mietpreisen und der Konkurrenz aus dem Internet. Der Mech hatte gerade die gewünschte Glocke nicht an Lager. Wir vereinbarten, dass er sie für uns bestellt. Nach sieben Arbeitstagen standen meine Tochter und ich erneut im Laden, um die ersehnte Glocke abzuholen. Der Handwerker liess uns wissen, dass er die Bestellung noch nicht einmal abgeschickt habe. Und der schlechte Service tat ihm gar nicht leid. So bestellten wir die Glocke doch im Internet, zwei Tage später war sie geliefert.

Nein, die Konsequenz ist nicht, dass ich Einkäufe im Kleinladen ab jetzt vermeide.

Es gibt sie schliesslich, die geschäftstüchtigen Gewerblerinnen und Gewerbler, ihnen gebührt Respekt für ihren täglichen Kampf, im Markt zu bestehen.

Doch ein Reflex bleibt. Wenn ich Gewerbetreibende über Existenznöte und Konkurrenz klagen höre, muss die Frage erlaubt sein: «Wie hältst du es mit dem Kundenservice? Entspricht dein Angebot der Nachfrage?». Gewiss, an der Veloglocke hätte der Mech kaum verdient. Doch weiterempfehlen kann ich ihn leider nicht. Er müsste es doch wissen: Mund-zu-Mund-Propaganda ist die beste Werbung.

So hoffe ich fest auf unsere regionalen Produzentinnen und Produzenten. Setzen sie auf Kundenservice, tut sich ihnen auf schnoigge.ch ein neues, urbanes, kosten- und umweltbewusstes Kundensegment auf, das die feinen, mit Liebe hergestellten Produkte gerne weiterempfehlen wird.

Karin Landolt,

31.1.2017, 116. Jahrgang, Nr. 31.