

Köstlichkeiten im Bahnhof

Urs Weisskopf

«Sie wollen etwas über unser Erfolgsgeheimnis erfahren?» fragt Urs Koffel, Inhaber des Restaurant Steakhouse Bahnhof in Mettmenstetten, schmunzelnd. «Es ist ganz einfach und der Gast erlebt es bereits beim Eintreten», fährt Koffel fort. Freundlich begrüßen, freundlich bedienen, freundlich verabschieden und zwischen dem Begrüssen und Verabschieden möglichst ein feines Essen servieren.» Was so locker und bekannt klingt, muss jeden Tag aufs Neue verdient werden. Es ist sicher auch ein Verdienst von Andreas Isoz, der Mann für viele Fälle, der neben Koffel sitzt und den bescheidenen Worten noch ein bisschen zu mehr Glanz verhilft. Denn grosse Worte gehören nicht zu Koffel's Repertoire. Dafür ist sein Tatendrang auch nach 10 Jahren ungebremst. Aber ohne Planung geht auch in der Gastrobranche nichts. Deshalb war die Einführung der boncard als Ersatz für den Geschenkgutschein eine logische Folge. «Es kann doch nicht sein, dass wir pro Abend sehr viele Gutscheine entgegennehmen, abstreichen und mit einem neuen Betrag ausstellen», meinte dazu Isoz. Lieber nehmen wir uns noch mehr Zeit für unsere Gäste.» Boncard erfüllt diesen Wunsch in idealer Weise. Keine umständliche Handhabung mit Geschenkgutscheinen, einen Mehrwert durch eine repräsentative Geschenkkarte, die sich im Restaurant Bahnhof immer grösserer Beliebtheit erfreut. Rasche Abwicklung – lässt sich beliebig wieder aufladen.

Eine Kundenbindungsmassnahme, die gerade im Gastrobereich substanzvoll ist. Diese Weitsicht führte auch zur Einführung der Kundenkarte von boncard. Der Erfolg kann wohl nur von den feinen Grilladen



Verstehen sich hervorragend:
Urs Koffel links mit Andreas Isoz.

überboten werden. Seit der Einführung vor rund eineinhalb Jahren wird diese Karte von vielen Firmen benutzt, sei es für Kunden oder Mitarbeiter. Das einfache Handling, vor allem die administrative Erleichterung macht sie zum heimlichen Favoriten.

Eine Kundenkarte à discrétion

Das Programm lässt auch Firmenkarten zu, unabhängig davon, wer die Karte in der Firma erhält. Entweder mit Vorkasse oder einer Limite gegen Rechnung. Ein Menüpunkt heisst «Rechnung stellen» und kann problemlos auch über eine Drittadresse abgewickelt werden. Gerade für grössere Firmen ist dies ein Vorteil, denn so können mehrere Personen über eine Geschenk- oder Zahlkarte verfügen und trotzdem die Verrechnung über eine zentrale Buchhaltung irgendwo in der Schweiz abbuchen lassen. Ein weiterer Vorteil gegenüber an-

deren Karten: Weniger Gebühren fallen an. Für die Übergabe der Geschenkkarten an den Kunden führt boncard passende Karten im Sortiment. Aber auch einen Einblick in die Kartenkonti der Mitarbeiter erlaubt das System für die Firmen direkt.

Koffel erwähnt noch einen weiteren Vorteil der Kundenkarte. Bei Um- und Neubauten innerhalb seines Betriebs vereinbart er mit den Firmen, dass ein gewisser Betrag des Bauvorhabens mit der Kundenkarte kompensiert werden muss. So bleibt der erwirtschaftete Franken im Umlauf des regionalen Gewerbes. Das Konzept der neuen Eventhalle im Grindel 6 gibt ihm Recht. Mit der boncard kann dort auch in der Vinothek, Grapperia oder Fest-, Theatersaal bezahlt werden.



DAS GASTRO - SET

- 1 Zahlkarte und Geschenkgutschein in einem
- 2 Günstiger Werbeträger in jedem Portemonnaie
- 3 Kunden binden und Zusatzkäufe erzielen

EINFACHER GEHT NICHT

- 1 Am vorhandenen Zahlterminal laden und zahlen
- 2 Keine Computerkenntnisse notwendig
- 3 Jederzeit informiert über geladene Guthaben
- 4 Saldoabfrage online oder am Zahlterminal

ALLES DABEI

- 1 Mehrfach ladbare Karten in eigenem Design
- 2 Aufschaltung des bestehenden Zahlterminals
- 3 Zugang zum boncard Webportal «PRO»

BEI IHRER ERSTEN BESTELLUNG GESCHENKT

- 1 Passende Geschenkverpackungen
- 2 Edle Pergaminhüllen im praktischen C7 Format
- 3 Aktionscode: KMUErfolg (gültig bis 31.08.13)

Informieren und profitieren:

info@boncard.ch oder +41 43 843 75 75

Weiterführende Infos unter www.boncard.ch
Blick in die Karte unter demo.boncard.ch/gc


starke lösungen für mehrumsatz