

## 1700 Euro in Gutscheinen gegen zwei Euro in bar

**„Preis-(S)pass“ läuft gut an: Mehr als 1400 Hefte verkauft / Vorsichtige Kritik: Praktischer Nutzen gering**

**Obernkirchen.** Man kauft ein Heft für zwei Euro und bekommt Gutscheine im Wert von 1700 Euro. Das ist „Obernkirchener Preis-(S)pass“, findet der Verein für Wirtschaftsförderung, der die Stadt mit diesem Gutscheineheft als Einkaufsstandort attraktiver machen will. Insgesamt 54 Geschäfte bieten über den „Preis-(S)pass“ Rabatt-Aktionen an. Die meisten ziehen nach den ersten Wochen eine positive Bilanz. Dass die Aktion in Obernkirchen ankommt, beweisen die nackten Zahlen: Von den 2000 gedruckten Heften sind mehr als 1400 bereits im Umlauf. „Da sind wir recht stolz drauf“, freut sich Britta Kallikat vom Vorstand des Vereins für Wirtschaftsförderung. Mit dem „Preis-(S)pass“ will der Verein Kunden in Obernkirchen halten und zeigen, dass die Stadt mit den großen Zentren mithalten kann. Das Wichtigste für Britta Kallikat: „Die kompetente und freundliche Beratung gibt es bei uns kostenlos dazu.“

**Aktion gut angelaufen**

Im Schreibwaren-Geschäft Carstens liegt das gelbe Gutscheineheft vorne auf dem Tresen, neben der Kasse. Da übersieht es kaum ein Kunde. Entsprechend gut ist die Resonanz: „100 Hefte hatten wir bestellt, weit über die Hälfte ist schon weg“, zieht Marianne Carstens Bilanz.

Gut angelaufen ist die Aktion auch im Zweirad-Geschäft von Reinhard Möller. Hier hilft der Chef gern ein bisschen nach: Wer ein neues Fahrrad kauft, bekommt das „Preis-(S)pass“-Heft gleich mit dazu – und der darin enthaltene Gutschein für den Kilometerzähler wird sofort eingelöst. Die Aktion sei gut geeignet, Obernkirchen als Einkaufsstandort zu fördern: „Die Kunden wissen das zu würdigen.“

Vorsichtig kritische Töne kommen von Sybille Schlusche. „Ich befürchte, dass viele Gutscheine ungenutzt bleiben werden“, hinterfragt die Inhaberin der Berg-Apotheke den praktischen Nutzen einiger Angebote, die zwar auf dem Papier günstig, durch die Kopplung an höhere Investitionen tatsächlich aber nur für Einzelne attraktiv seien. „Vielleicht müssen wir alle mehr für den direkten Verbrauch anbieten“, denkt sie über Verbesserungen nach. Immerhin: Die Berg-Apotheke hat das Gutscheineheft „gut unter die Leute gebracht, viel mehr, als ich gedacht hatte“.

**Hoffen auf Schnäppchen**

„Es wird immer schwerer, die Kunden zu locken“, sagt Artur Bloch, Inhaber des gleichnamigen Sport- und Modegeschäfts. Mit dem „Obernkirchener Preis-(S)pass“ aber scheint es zu funktionieren: Knapp 30 Kunden haben sich gegen den Gutschein schon 20 Prozent Rabatt auf einen Artikel ihrer Wahl geben lassen. „So ein Nachlass lohnt sich halt“, meint Bloch – ob sich dieses Entgegenkommen aber langfristig auch für ihn rentiert, das will er genau beobachten.

„Ganz ehrlich: Ich hoffe auf das eine oder andere Schnäppchen“, sagt Marie Bütthe aus Rolfshagen, die sich das Gutscheineheft sofort besorgt hat, „und außerdem finde ich es gut, etwas für Obernkirchen zu tun.“ Auf die Prozente verzichten will hingegen Sigrid Schütte aus Obernkirchen: „Ich kaufe gerne hier ein in Obernkirchen, aber ich möchte mich nicht gebunden fühlen.“ crs