

Ein Check bei jenen, die gecheckt wurden

Der so genannte Live-Quality-Check in und um Längenfeld schlug medial hohe Wellen. Bei dieser Aktion konnten Gäste verschiedenste Dienste in Anspruch nehmen und mussten schlussendlich nur so viel dafür bezahlen, wieviel ihnen die Dienstleistung wert erschien. impuls wollte es nun genau wissen und befragte einige Unternehmer, wie deren Erfahrungen mit den „Checkern“ gewesen sind. Konkret stellten wir folgende Frage: „Wie ist die Aktion bei dir angekommen und wie war die Zahlungsmoral der Gäste?“



Roland Grüner, Restaurant „Alt-Längenfeld“: „Ich kann nur sagen super, gewaltig. Ich war total überrascht. Alle Gäste waren bei mir bereit, mehr zu bezahlen als auf der Karte stand. Der Gast will sich ja nicht blamieren und zahlt deshalb auch ordentlich. Und das Interessante kommt für uns noch: die Fragebögen. Vielleicht hat man ja irgendwo ‚Leichen im Keller‘

Diese Mankos würde man sonst nie erfahren. Durch den Live-Quality-Check hat man die Gelegenheit dazu.“



Mario Schieferer („AEKI“): „Bei mir haben die Gäste exakt das bezahlt, was im Prospekt steht. Sie sagten, dass ich eigentlich mehr verlangen könne. Für die Übernachtung hätten sie sogar 45 Euro bezahlt, wir verlangen 35. Ich sehe die Aktion als super Werbung und freue mich bereits auf die weiteren Reaktionen. In ein paar Wochen erhalten wir die ausgewerteten Fragebögen, dann können wir gezielt auf diese Feedbacks reagieren.“



Christoph Haid, Stellvertr. Geschäftsführer Computerfirma „OCIS“: „Wir haben deshalb mit-

gemacht, weil es sich hier um ein interessantes Projekt handelt. Leider wurden unsere Dienste nicht in Anspruch genommen. Dann würde man sehen, was unsere Arbeit dem Gast wert ist. Natürlich war davon auszugehen, dass bei uns nicht der Riesenandrang herrschen würde. Wir wären im Notfall parat gestanden, um Laptops zu reparieren. Normalerweise dauert dies in etwa zwei Stunden. Wir verlangen 60 Euro pro Stunde.“



Johann Grüner, Chef der „Bergwelt“: „Ich finde die Aktion sehr gut. Sie ist deshalb super, weil es endlich ein Miteinander unter den Unternehmern gibt. Wir präsentieren uns selbstbewusst und erfahren gleichzeitig wie wir dran sind. Bis jetzt habe ich erst einmal abgerechnet und dabei 75 % des Normalpreises erhalten. Ich muss aber auch dazusagen, dass ich die Gäste nicht informierte, was sonst zu bezahlen sei. Bei der nächsten Gruppe werde ich dies nun anders machen und sie aufklären. Dann bin ich gespannt, was da heraus-

kommt. Etwas Gutes hatte meine erste Bewertung bereits. Ich habe dadurch etwas erfahren, auf das ich sonst nie gekommen wäre. Wir laufen doch alle betriebsblind durch die Gegend. Da kann ein externer Ratgeber nicht schaden. Vor allem wären in dieser Woche ohnehin Zimmer leer gestanden, also kann so was nur ein Gewinn sein.“



Bruno Rettenbacher, „Cankick“: „Anfangs war ich skeptisch. Warum sollte ich etwas verschenken? Nun bin ich recht zufrieden. Finanziell habe ich eigentlich auch recht gut abgeschnitten. Einige haben sogar mehr bezahlt, als wir verlangen. Allerdings wollen andere natürlich auch ein Geschäft machen. Die sagen sich, jetzt haben wir was gewonnen, also muss auch was für uns drinnen sein. In Summe wird die Zahlungsmoral im Schnitt wohl unter den Normalpreisen liegen, aber um das geht es hier eigentlich nicht vordergründig.“