



Spara muasch!

Die Fachgeschäfte in Stuttgart-Vaihingen wollen die Studenten der Universität in ihrem Stadtbezirk halten. Helfen soll dabei die Study-Deal-Karte. Und die sorgt dafür, dass Vaihingens Studenten ganz schön sparen können.

Von Christian Ignatzi

Beim Bücherflohmarkt gibt es ein Gratisbuch, wenn man für fünf Euro einkauft. Beim Sportladen gibt es vier Teile zum Preis von drei. Und der Metzger um die Ecke bietet sein gesamtes Sortiment zu einem Rabatt von zehn Prozent an. Was ein bisschen klingt wie Einkufen mit einem Gewerbeschein beim Großhändler, ist in Stuttgart-Vaihingen für Studenten Realität. Mit der Study-Deal-Karte ist das möglich. Ingo Vögele hat eine eigene Unternehmensberatung in Vaihingen. Für den Verbund Vaihinger Fachgeschäfte (VVF), den Bund der Selbständigen Vaihingen (BDS) und das Stadtbezirksmanagements der Wirtschaftsförderung der Landeshauptstadt Stuttgart entwickelte er das Konzept, bei dem Studenten sparen können.

Er erinnert sich an den Start : „Das war Anfang 2012, als wir uns erstmals zusammengesetzt haben. Wir haben überlegt, wie man so etwas am besten aufzieht, welche Angebote man machen könnte und welche Firmen beteiligt sein könnten“, erzählt er. Die Idee haben die Vaihinger von der Uni Hohenheim, wo es schon Ende 2011 eine spezielle Rabattkarte für Studenten gab. Die Intension hinter der Rabattaktion ist klar: „Wir wollen Leben in den Stadtbezirk bringen“, sagt Ingo Vögele. „Studenten sind für die Unternehmen eine interessante Zielgruppe und eine Anbindung an ein positives Umfeld ist immer auch ein Standortfaktor zur Identifikation mit dem Stadtteil.“ Bisher sei es bei den Studenten Tradition gewesen, mit der S-Bahn zur Schwabstraße zu fahren, wenn sie einkaufen wollten. „Dabei gibt es auch in Vaihingen sehr gute Einkaufsmöglichkeiten.“

Vögele spricht von einem bilateralen Nutzen. Ein Modellversuch an der HdM hat gezeigt, dass die Studenten dort die Study-Deal-Karte sehr gut annehmen und die Angebote nutzen. „Da haben wir aber gerade einmal 3000 Studenten erreicht“, sagt Vögele. Die Ausweitung auf die Uni Vaihingen war der nächste, logische Schritt. Im Oktober 2012 ging das Projekt offiziell in die Pilotphase. Die

Unternehmer waren zunächst aber skeptisch. Nach vielen Gesprächen und einem ständigen Austausch, unter anderem auch mit der Schwabengalerie, hatte Ingo Vögele schließlich 50 Läden zusammen, die den Vaihinger Studenten mit Rabatten entgegenkommen wollten. Szenen, wie sie Ingo Vögele bei Umfragen erlebt hat, sollen in Zukunft nicht mehr vorkommen: „Da waren Leute dabei, die haben zum Teil schon seit zwei oder drei Jahren in Vaihingen studiert und waren nicht einmal im Vaihinger Stadtkern.“

Nicht nur Vaihinger Geschäfte und Studenten haben bisher von der Aktion profitiert. Etwas ungewöhnlich war die Geschichte eines freiwilligen Feuerwehrmanns. „Er ist in den Stadtkern gefahren, weil er sich eine Study-Deal-Karte besorgen wollte“, sagt Vögele. „Auf dem Weg in den Ortskern hat er die Freiwillige Feuerwehr entdeckt und sich spontan entschlossen, beizutreten.“

Doch neben nützlichen Angeboten und Rabattaktionen gibt es auch Läden, deren Angebote nicht ganz so gut anzukommen scheinen. Bei ihnen gibt es noch Verbesserungsbedarf, damit Studenten einen

großen Nutzen davon haben. „Ein Metzger bietet zehn Prozent auf seine Weißwürste“, sagt Ingo Vögele, der nicht glaubt, dass eine Weißwurst für einen Stuttgarter Studenten als großes Lockangebot taugt. Ein anderes Angebot, das zumindest Fragen aufwirft, ist die Aktion eines Anwalts, der einen Gratisnewsletter anbietet, wenn man ihm die Study-Deal-Karte vorzeigt.

Angebote, die besser ankommen, sind zum Beispiel Freigetranke im Restaurant, wenn man dort etwas zu essen bestellt. Ein Italiener bietet Gratis-Bruschetta an, während man auf seine Pizza wartet. „Dann gibt es zum Beispiel noch einen Friseur, der gestaffelte Rabatte für Studenten anbietet“, erzählt Ingo Vögele. Wer zum ersten Mal zum Haarschneiden vorbeikommt, zahlt nur die Hälfte. Beim zweiten Besuch sind es 30 Prozent und beim dritten Besuch nur noch zehn. Wenn es dem Kunden



Wir wollen, dass sich die Studenten mit dem Bezirk Vaihingen identifizieren.“



gefällt, wird er vielleicht auch zum vollen Preis wiederkommen.

Auch wichtig für die Study-Deal-Macher: Hotels. Hotels? Für Studenten, die in Vaihingen wohnen? „Klar brauchen das die Studenten nicht selbst, aber viele sind zugezogen und bekommen häufig Besuch von Familie und Freunden. Die wollen natürlich irgendwo übernachten und in den Wohnheimen ist dafür kein Platz“, erläutert Vögele.

56 Geschäfte machen derzeit beim Study Deal in Vaihingen mit. Erkennbar sind sie an dem hellblauen Aufkleber mit dem großen QR-Code, der gut sichtbar von außen angebracht ist. In Zukunft sollen noch mehr Läden sich an der Aktion beteiligen. „Wir wollen mindestens 60 Teilnehmer haben, die ihre Rabattaktionen anbieten“, sagt Ingo Vögele. Ziel ist es, irgendwann 100 Rabatte anbieten zu können. Finanziert wird das Projekt über einen Jahresbeitrag, den die teilnehmenden Unternehmen zahlen. Außerdem gibt es einen Zuschuss über 2000 Euro vom Vaihinger Bezirksbeirat. Kosten entstehen den Machern unter anderem dadurch, dass die Webseite

komplett auf Englisch übersetzt wird. „Das machen wir, weil wir wissen, dass wir viele ausländische Studenten in Vaihingen haben“, sagt Ingo Vögele.

An der Universität in Stuttgart-Mitte wird es übrigens keinen Study Deal geben. „Das wäre der falsche Weg. Unser Ziel ist es ja, die Studenten in den Außenbezirken zu halten, und sie nicht durch Rabattaktionen in die Innenstadt zu locken“, sagt Ingo Vögele. 🐦

Wer auch von den Rabattaktionen profitieren will und in Vaihingen oder Hohenheim studiert, kann sich seine Study-Deal-Karte einfach bei den teilnehmenden Geschäften besorgen. Weitere Infos gibt es im Netz:
www.studydeal-vaihingen.de
www.studydeal-hohenheim.de