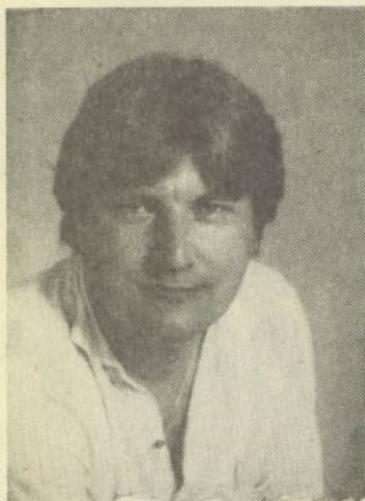


DIE LUSTENAUER



Rudi Sperger, Obmann der Lustenauer Kaufmannschaft

Der Verein „Lustenauer Kaufmannschaft“ wird von einer kleinen Gruppe initiativer Kaufleute ehrenamtlich geführt und setzt sich vor allem zum Ziel, die bestehende Kaufkraft im Ort zu behalten, in zweiter Linie natürlich auch neue Kundenkreise aus der Umgebung zu gewinnen.

KAUFKRAFT BEHALTEN

Nun, uns Kaufleuten, Gastwirten und Firmen, die Dienstleistungen erbringen, ist eines klar: Es wird nicht genug sein, schlicht und einfach „Werbung“ zu machen. Um sich ernsthaft um unsere Kunden zu bemühen, gilt es vor allen Dingen, den eigenen Betrieb „in Schuß“ zu halten. Das heißt, die Einrichtung, das Sortiment und die Auslage attraktiv zu gestalten, geschultes, freundliches Personal anzubieten und in der Preisgestaltung leistungsgerecht zu sein. Darüber hinaus ist es mit entscheidend, ob das Gesamtangebot innerhalb des Ortes dem Bedarf und den Wünschen der Kunden entspricht. In dieser Beziehung ist in den letzten Jahren, nicht zuletzt dank der entsprechenden Motivation der Kaufleute untereinander, sehr viel geschehen. Geschäfte wurden umgebaut und neu gestal-

Vor rund sieben Jahren, als auf Anregung des damaligen Finanzreferenten und heutigen Bürgermeisters Dieter Alge, die Gründung einer Gemeinschaft der Lustenauer Handels- und Dienstleistungsbetriebe beschlossen wurde, dachte wohl noch kein Optimist daran, daß diese Vereinigung einmal fast sämtliche derartigen Betriebe erfassen könnte. Doch allein im letzten Jahr wuchs die Mitgliederzahl um mehr als zehn Betriebe auf 120 an.

tet, und neue, das Gesamtangebot ergänzende Betriebe haben sich hier angesiedelt.

Während das Umfeld kontinuierlich verbessert wird, sucht die Kaufmannschaft den Weg zum Kunden auch darin, indem sie selbst innerhalb des Ortes attraktive Veranstaltungen und Aktionen organisiert. So gibt es sicher während der jährlich durchgeführten Spezialitätenwoche „Alt-Luschnouar Koscht“ kaum jemand, der zum Essen auswärts fährt. Ganz im Gegenteil, viele Gäste werden durch die Originalität und Attraktivität der gebotenen Speisen und Getränke angelockt. Auch die Kilbi oder das großzügi-

ge Gewinnspiel in der Vorweihnachtszeit sind dazu angetan, Kunden nach Lustenau zu bringen bzw. die Lustenauer Kundschaft im Ort zu behalten.

PARKPLÄTZE VOR JEDEM GESCHÄFT

Unbestritten werden heute mehr denn je die Einkäufe mit dem Auto erledigt, wenn auch noch so sehr das Fahrrad als Verkehrsmittel forciert wird. Aber es ist eben so und deshalb wird es von unse-

ren Kunden als echter Vorteil angesehen, wenn man in Lustenau bei jedem Geschäft praktisch vor die Haustüre fahren kann. Dies ganz im Gegensatz zu den nervenzermürenden Suchfahrten rund um Fußgängerzonen oder dem Aufsuchen der geradezu unheimlichen Tiefgaragen.

EINKAUFEN IN LUSTENAU HEISST – EINKAUFEN OHNE HEKTIK!

Auch das Einkaufserlebnis, wozu dem mehr und mehr gesprochen wird, bleibt in Lustenau nicht unberücksichtigt. Während die Pontenstraße zur verkehrsberuhigten Geschäftsstraße ausgebaut wurde – dies ermöglicht ein angenehmes Bummeln –, bietet der Wochenmarkt am Rathausplatz „die“ Gelegenheit, das Neueste aus der Aktualitätenbörse zu erfahren. Nebst frischem Gemüse und ausgereiftem Käse ist es der Treff, die Kommunikation mit dem Menschen, das die Leute dort suchen und finden. Und gerade der Kontakt zum Mitmenschen, das „Zurück zur Menschlichkeit“ ist ein wichtiger Aspekt, den sich die Kaufleute und Gastwirte Lustenau zu Herzen nehmen. So ist denn auch die Kilbi, als größtes Volksfest des Landes, zu einem unbedingten Muß gewor-



Großer Andrang herrscht stets beim Käsfladenstand. (Foto: VN)

Genügend Parkplätze vor jedem Geschäft – Genügend Parkplät