



An der Rega interessiert sich das Publikum sehr für Angebot und Dienstleistungen der Aussteller. Hier zwei Besucher bei Aussteller Mark Schori (re) von Sonstore.

Rega-Aussteller ziehen sehr positives Fazit

## Rega-Besucher waren in Kauflaune

**KLEINDÖTTINGEN (pz)** – Eine Umfrage bei einigen Rega-Ausstellern zeigt: Die Besucher der Gewerbeausstellung zeigten ein grosses Interesse und informierten sich teilweise zielgerichtet.

Das Geschäftemachen ist für viele Aussteller an der Regionalen Gewerbeausstellung eine Nebensache. Im Vordergrund steht vielmehr die Kontaktpflege, sowie sich und seine Dienstleistungen und Produkte zu präsentieren. Manche nutzen die Gelegenheit, an der Rega eine neue Dienstleistung vorzustellen. Verschiedene Architekturbüros informierten über Bauprojekte.

### Mehr verkauft als erwartet

Nach einer Telefonumfrage bei einigen Ausstellern am Dienstag zeigte sich: Die Rega-Besucher waren in Kauflaune. Marco Hirt, Geschäftsführer Hima Kaffeemaschinen in Rüfenach und das erste Mal Aussteller an der Rega, war davon überrascht. «Wir haben deutlich mehr verkauft als erwartet. Eigentlich wollten wir uns vor allem dem Publikum im Aaretal und Kirchspiel vorstellen», sagt er. Hirt zieht auch sonst ein positives Fazit. Mit anderen Ausstellern habe ein gutes Einvernehmen geherrscht. Die Besucher seien zahlreich erschienen, und man sei mit ihnen leicht ins Gespräch gekommen.

### Erwartungen deutlich übertroffen

Ebenfalls Rega-Premiere feierte die Finex Haushaltsgeräte GmbH aus Klingnau, welche vor 15 Monaten von Marco Keller und Sven Sennhauser gegründet worden war. «Wir wollten uns vor allem präsentieren, zeigen, wer wir sind und was wir anbieten», sagte Keller. Auch weil die Konsumenten beim Kauf neuer Geräte derzeit zurückhaltend seien, hatten sie diesbezüglich keine Erwartungen. An der Rega wurden sie dann überrascht. «Das Verkaufsergebnis lag deutlich über unseren Erwartungen. Wir haben zu viert fast ständig Besucher informiert und beraten», sagte Keller.

Ähnliches hat in Sachen Direktverkauf von Haushaltsgeräten Fridolin Böhler, Geschäftsführer der Thut Elektro AG aus Klingnau, festgestellt. «Unsere Erwartungen, die auf den vergangenen Regas basierten, sind um ein Mehrfaches übertroffen worden», hielt er fest. «Damit haben wir nicht gerechnet.» Das sei natürlich erfreulich. Sich und sein Angebot den Kunden zu präsentieren, sei dennoch Hauptgrund für den Rega-Auftritt gewesen.

### Interessiertes Rega-Publikum

Von sehr guten Kontakten spricht Hanspeter Humbel von Humbels Handy Shop in Döttingen. Er hatte an seiner dritten Rega eine Standgemeinschaft mit Helvetia Versicherungen und hat sich selbst auf drei Produkte konzentriert. Direkt an der Rega kaufen konnten die Besucher iPhone-Zubehör. Am Montag im Geschäft hätten viele Kunden genau jene Geräte haben wollen, die sie an der Rega gesehen hatten. «So etwas habe ich selten erlebt», erzählte er vom Kundenandrang. Im Vergleich zu den Gewerbeausstellungen in Brugg und Gebenstorf, wo er auch Erfahrungen als Aussteller hat, sei das Publikum in Kleindöttingen interessierter gewesen in Bezug auf das Angebot der Aussteller.

Dass an die Rega auch einige Besucher von ausserhalb des Zurzibiets gekommen sind, hat Rainer Kalt, Geschäftsführer der Klingnauer Kreativ Garten GmbH, festgestellt. «Davon war ich sehr überrascht», sagte er. Trotz des trüben, teilweise regnerischen Wetters, hat er zahlreiche Besucher registriert. «Wir haben viele Anfragen bezüglich Offerten von Gartenanlagen, darunter auch neue Projekte von bisherigen Kunden, erhalten.»

### Vertiefte Gespräche

Michael Vögele von der Vögele AG, Gippingen, stellte fest, dass die Ausstellung professioneller geworden sei. «Die Aussteller haben sich kreativer präsentiert.» Auch er zieht hinsichtlich Verkäufen und Offertanfragen ein positives Fazit. Er hat ausserdem beobachtet, dass die Besucher häufiger als an den vergangenen drei Regas, bei denen er mit seinem Unternehmen vertreten war, gut informiert und zielgerichtet das Beratungsgespräch gesucht haben. Dadurch sei es möglich gewesen, das Gespräch zu vertiefen und in die Details zu gehen.

### «Sofort wieder anmelden»

Dass das Interesse am Angebot beim Rega-Publikum sehr gross war, hat auch Marco Merlo, Wohnbedarf Merlo in Leuggern, festgestellt. Ganz im Vordergrund habe bei seinem Unternehmen auch die Präsentation des Angebots und Kontaktpflege gestanden. Weil das Wohnbedarfsgeschäft immer wieder individuelle Wünsche erfüllt, war die Rega denn auch nicht der Ort, um Geschäfte zu machen. Wohl hätten aber auch einige Rega-Besucher am Montag das Geschäft aufgesucht. Merlo zieht ein sehr positives Fazit. «Für die Rega würde ich mich sofort wieder anmelden.»