

Auf die Frage: „**Welche Erfahrung haben sie mit dem „Winnender Modell“ gemacht?**“

„Vor allem unsere auswärtigen Kunden nehmen das Modell sehr positiv an. Die Winnender sind es mittlerweile schon so gewöhnt, das es selbstverständlich ist.“

(Parfümerie Wöhrle)

„Was mich immer noch ärgert ist, dass es viele Nutznießer gibt, die sich nicht daran beteiligen.“

(Parfümerie Wöhrle)

Auf die Frage: „**Wie bewerten sie den Kosten-Nutzen Vorteil des Modells?**“

„Vielleicht nicht so dramatisch, aber man hat damit die Chance, die Leute in Winnenden zu halten, weil der Trend ja allgemein in Richtung Großstädte geht. Wenn die Leute in Winnenden zahlen, dann denken sie: Dann kann ich auch in Stuttgart zahlen, wo ich eine größere Auswahl habe.“

(Parfümerie Wöhrle)

„Der Kosten-Nutzen-Aspekt ist sehr schwer zu beurteilen. Ich glaube aber, es wird einen sehr negativen Affekt auf die Kunden haben, wenn man jetzt auf einmal wieder Geld für diese Parkplätze verlangt.“

(Chris-Messerschmied)

Auf die Frage: „**Welchen Image-Gewinn haben sie als Teilnehmer des „Winnender Modells?**“

„Wir waren ja vorher in Cannstatt gewesen, da gabs das Modell nicht. Da war dann immer das Problem, dass die Kunden sich aufgeregt haben, dass sie sehr hohe Parkgebühren zahlen müssen. Ich habe erstaunlicherweise sehr viele Kunden aus Cannstatt übernommen, die extra hierher fahren und das als vorteilhaft finden.“

(Chris-Messerschmied)