



"Jeder denkt wie man selbst. Das verbindet diese Gemeinschaft."

Stephan Griese, Projektmanager 918 Spyder Circle und Porsche Circle, Porsche AG.

Der 918 Spyder Circle war bei seinen Mitgliedern sehr beliebt. Und deshalb gibt es jetzt den Porsche Circle. Warum? Um auch anderen nominierten Porsche Kunden diese exklusiven Besitzerlebnisse zu ermöglichen. Die Community wird etwas größer und noch interessanter werden. Stephan Griese, der den Porsche Circle persönlich betreut und bei jedem 918 Spyder Circle Event dabei war, gibt uns Einblicke in die Welt dieser einzigartigen Community. Wir stoßen dabei auf Geschichten mit viel Emotionen und auf etwas ganz Besonderes, das man durchaus als "Circle Spirit" bezeichnen kann.



Events der Extraklasse beim 918 Spyder Circle

Er ist gut vorbereitet und zeigt uns seine Blätter voller Notizen. Er kennt alle und alles rund um den 918 Spyder Circle. Mit seinem Zeigefinger deutet er in schnellen Bewegungen auf die Zahlen auf der ersten Seite: "22 Events zwischen 2014 und 2018. Rund 400 Teilnehmer aus aller Welt. Im Schnitt 17 pro Event." Akribische Vorbereitung ist genau sein Ding. Und auch das Erzählen von Anekdoten, wovon es sehr viele gibt. Stephan Griese beherrscht es wie kein Zweiter, seine ganz persönlichen Erlebnisse im Kreise des Circles so packend zu erzählen, als sei man selbst hautnah mit dabei gewesen. Selbstverständlich ohne dabei Namen zu nennen oder die geschützte Privatsphäre der Teilnehmer zu berühren. Der Event-Repräsentant und persönliche Ansprechpartner für alle Kundenbelange legt die Notizen beiseite und erzählt uns seine Geschichten über unvergessliche Begegnungen mit höchst spannenden Persönlichkeiten im Rahmen des 918 Spyder Circle.



Luxury Basics trifft auf Emotionen

"Wir haben wirklich gelernt", so Griese, "dass die Kunden eine Art Luxury Basics mögen, wenn sie mit dem Circle unterwegs sind." Heißt: Gourmet, aber immer auch lokale Spezialitäten. Und das stets auf sehr hohem Niveau. "Das darf dann auch gern mal eine Pizza mit Trüffel sein." Wie einst beim Mittagessen in einem Restaurant auf einer Insel am Comer See – zwischen anderen Gästen in kurzen Hosen und T-Shirts.

Wer um die Welt "circelt", will bewusst etwas anderes erleben. Und genau das bekommt er auch. Ob bei Fahrevents, kulturellen Events oder bei den Adventure Touren. Ein Kunde aus Texas ist ganz am Anfang mit dem Traum, einmal in den Alpen zu fahren, an Stephan Griese herangetreten. So entstand 2015 die erste Alpentour. Ein Herzenswunsch ging für diesen Kunden in Erfüllung. Mit einem krönenden Abschluss. "Für das Abendessen auf Schloss Prielau in Zell am See war Dr. Wolfgang Porsche als Überraschungsgast mit dabei. Und raten Sie mal, wen ich neben ihn platziert habe? Am nächsten Morgen ist mir der Kunde aus Texas vor Freude in die Arme gefallen. Es sei eines seiner schönsten Erlebnisse überhaupt gewesen."



Ebenfalls ein Kunde aus den USA habe mit seiner Frau immer schon den Wunsch gehabt, Urlaub in Afrika zu machen. Als der 918 Spyder Circle eine Adventure Tour in Namibia und Südafrika angeboten hatte, hat er direkt gebucht. Weil er wusste, dass die Planung von A bis Z genau so ist, wie er sie sich vorstelle. Und dass Porsche höchste Priorität auf Sicherheit und natürlich auf Exklusivität lege. Die Erlebnisse, die er mit seiner Frau teilen konnte, werde er nie mehr vergessen.



Der "Circle Spirit" kommt von den Kunden selbst

Das Geheimnis der Circle Events sind nicht nur die besonderen Erlebnisse, die Porsche anbietet. Die Erfahrungen aus den Events zeigen ganz eindeutig, dass es insbesondere an den Kunden selbst liegt. Weil sie die gleiche Grundeinstellung miteinander haben, ganz unabhängig von Namen und Herkunft. "Es ist diese unfassbare Faszination zum Fahrzeug, verbunden mit der Historie, mit Geschichten, mit Liebe. Und genau das können wir fördern. Diese Kunden identifizieren sich mit der Marke", so Griese. Und er fügt hinzu: "Jeder denkt wie man selbst. Das verbindet diese Gemeinschaft." Und so entsteht er, der besondere "Circle Spirit". Darüber entstünden Freundschaften, Sympathien und geschäftliche Hintergründe. "Denn alle Kunden sind ohnehin sehr erfolgreich in dem, was sie tun. Auch das ist eine Gemeinsamkeit."



Die Erweiterung der bestehenden Gemeinschaft

Nun entstand aus dem Porsche 918 Spyder Circle der Porsche Circle. Wenn man so will, ist das der erweiterte 918 Spyder Circle. Porsche will auch anderen ausgewählten Kunden die Chance zu exklusiven Erlebnissen und Behind the Scenes-Einblicken geben.

Das hat den Vorteil, dass sich der Circle erweitert. Mehr ausgewählte Kunden kommen hinzu. Also noch mehr interessante Porsche Enthusiasten aus aller Welt, die die gleiche Affinität haben. "Wir haben gelernt, was sich diese ausgewählten Kunden vorstellen und wir versuchen das umzusetzen." Stephan Griese fügt hinzu: "Wir freuen uns, wenn diese besondere und exklusive Community wächst." Vermutlich freut er sich mindestens genauso auf die vielen Anekdoten, die er uns dann erzählen kann. Dafür braucht er keine Blätter voller Notizen, die er übrigens ungelesen wieder einpackt. Diese Geschichten vergisst er nicht.

1 Like	
Kommentieren	