

01.10.2019 - 07:37 Uhr

Wirecard launcht erste komplett digitale Multi-Merchant Loyalty-Lösung

Aschheim (München) (ots) -

- Wirecard verbindet als erster Anbieter Loyalty und Payment in einer digitalen Wallet
- Unternehmen profitieren von zusätzlichen Einnahmen über Partner aus verschiedenen Branchen
- Lösung bietet Verbrauchern einen echten Mehrwert mit zusätzlichen Möglichkeiten, Punkte zu sammeln und auszugeben
- Wirecard erwartet eine hohe Resonanz insbesondere im Airline-Bereich - hier hat das Unternehmen weltweit über 90 Kunden
- Es wird erwartet, dass die Verbesserung des Service in den nächsten 12-18 Monaten zu einem zusätzlichen Umsatz von mindestens 150 Millionen Euro führen wird

Wirecard, der global führende Innovationstreiber für digitale Finanztechnologie, erweitert sein Portfolio an Mehrwertdiensten und launcht eine neue volldigitale Multi-Merchant Loyalty-Lösung. Mit einem einzigartigen B2B2C-Ansatz kommt die Lösung Händlern zugute, die ihr Geschäft global ausbauen und gleichzeitig unterschiedliche Branchen erschließen. Durch die Kombination von Loyalty mit Payment in einer digitalen Wallet verbindet Wirecard als erster Anbieter weltweit diese Services funktionsübergreifend.

Wirecard übernimmt hierbei nicht nur das Issuing und Management der Branded-Karten und dazugehörigen App, sondern verwaltet auch alle Transaktionen, die innerhalb der Wallet durchgeführt werden. Als Full-Service-Dienstleister bietet Wirecard damit vor allem Airlines und weiteren Branchen wie dem Einzelhandel über seine digitale Plattform maßgeschneiderte Lösungen, die sämtliche Elemente eines Treueprogramms unterstützen und Payment-Services integrieren.

Wirecard erwartet, dass das Unternehmen mit dieser Lösung in den nächsten 12 bis 18 Monaten mehr als EUR 150 Millionen Zusatzumsatz generieren wird.

Die Nutzung der Wallet ist für Verbraucher ganz einfach: Bei jeder Zahlung über das Programm sammelt der User Punkte, Meilen oder weitere Prämien. Sie profitieren von mehr Flexibilität und können ihre gesammelten Punkte händlerübergreifend einlösen. Gesammelte Punkte können in sogenanntes E-Geld umgewandelt werden, um sowohl online als auch am Point-of-Sale einzukaufen. Gleichzeitig profitieren Händler von zusätzlichen Einnahmen, die durch das Einlösen von Punkten als digitale Zahlungsmethode entstehen.

Die Lösung ermöglicht eine beliebige Kombination von Partner-Händlern aus verschiedenen Marktsegmenten. So können Verbraucher Punkte an noch mehr Touchpoints sammeln und einlösen. In der Luftfahrtindustrie ist dieser Ansatz besonders relevant. Eine globale Studie von Bond Brand Loyalty aus dem Jahr 2018 ergab, dass 50 Prozent der Verbraucher mit Multi-Brand-Kundenbindungsprogrammen sehr zufrieden sind.

"Entscheidend für den Erfolg von Loyalty-Programmen sind Einsatzfrequenz und Einfachheit. Mit unserem flexiblen Loyalty-Angebot können wir noch mehr Unternehmen weltweit einbeziehen," sagt Jörg Möller, EVP Travel & Mobility bei Wirecard. "Somit können Verbraucher an einem weitumfassenden Treueprogramm teilnehmen, das ihnen global mehr Möglichkeiten bietet, Punkte zu sammeln und auszugeben, sowie ein nahtloses Erlebnis gewährleistet. Wir freuen uns, mit unserer neuen Lösung moderne und innovative Treueprogramme auf den Markt zu bringen und das tägliche Finanzhandlung weltweit weiter zu digitalisieren."

Die neue Wallet läuft als Pilotprojekt in Zusammenarbeit mit CardGenY, einem in London ansässigen Unternehmen, das Toolkits für die digitale Transformation unter anderem in der Reisebranche anbietet. Zu den Kunden von CardGenY gehören eine Reihe nationaler Fluggesellschaften und Unternehmen wie McKesson, ein Fortune-500-Unternehmen und ein weltweit führender Anbieter von Gesundheitsprodukten. Durch die Kooperation können Wirecard und CardGenY den Betreibern von Treueprogrammen maßgeschneiderte und volldigitale Lösungen anbieten.

"Loyalty und Prämien liegen in unserer DNA, zusammen mit Wirecard sind wir in der Lage, volldigitale Zahlungsmöglichkeiten mit einer erstklassigen Loyalty-Management-Plattform und einem Punktmodul zur Unterstützung einfacher bis komplexer Programme zu kombinieren. Wir freuen uns, für Unternehmen auf der ganzen Welt die Reichweite und Kundenbindung zu verbessern und ihnen zu ermöglichen, neue Umsätze außerhalb ihres Kerngeschäfts zu generieren", sagt Peter Marriott, Mitgründer von CardGenY.

Die Customer Journey der neuen Loyalty-Lösung wird in diesem Video gezeigt: <https://www.youtube.com/watch?v=uMfQTAw61m4>

Über Wirecard:

Wirecard (GER:WDI) ist eine der weltweit am schnellsten wachsenden digitalen Plattformen im Bereich Financial Commerce. Wir bieten sowohl Geschäftskunden als auch Verbrauchern ein ständig wachsendes Ökosystem an Echtzeit-Mehrwertdiensten rund um den innovativen digitalen Zahlungsverkehr durch einen integrierten B2B2C-Ansatz. Dieses Ökosystem konzentriert sich auf Lösungen aus den Bereichen Payment & Risk, Retail & Transaction Banking, Loyalty & Couponing, Data Analytics & Conversion Rate Enhancement in allen Vertriebskanälen (Online, Mobile, ePOS). Wirecard betreibt regulierte Finanzinstitute in mehreren Schlüsselmärkten und hält Lizenzen aus allen wichtigen Zahlungs- und Kartennetzwerken. Die Wirecard AG ist an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert (DAX und TecDAX, ISIN DE0007472060). Besuchen Sie uns auf www.wirecard.de, folgen Sie uns auf Twitter [@wirecard](https://twitter.com/wirecard) und auf Facebook [@wirecardgroup](https://facebook.com/wirecardgroup).

Kontakt:

Wirecard-Medienkontakt:

Wirecard AG
Jana Tiltz
Tel.: +49 (0) 89 4424 1363
E-Mail: jana.tiltz@wirecard.com

CardGenY-Medienkontakt:

CardGenY
Peter Marriott
Tel.: +44 (0) 7426 334 042
E-Mail: peter.marriott@cardgeny.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100011879/100833215> abgerufen werden.