

17.10.2019 - 14:14 Uhr

wee investiert 1,5 Mio. Euro in der Schweizer Romandie und wird Partner beim Fußball-Erstligisten FC Sion



Sion/Kreuzlingen/München (ots) -

Welt-Premiere im Fußball: Mobile Payment- und Cashback-System vernetzt Stadion mit Einzelhandel

Der FC Sion und die weeConomy AG, Kreuzlingen, haben heute einen für die Region zukunftsweisenden Vertrag unterschrieben. Dabei wird der Schweizer Traditionsclub mit seiner emotionalen Strahlkraft bei der Einführung des innovativen Mobile Payment- und Cashback-Systems wee zum imposanten Leuchtturm weit über die Romandie hinaus. Der europäische Markteinstieg startet jetzt für die Schweiz in Sion und Martigny über Lausanne bis nach Genf. Gemeinsames Motto der beiden Partner: "We love FC Sion. We love Wallis. wee love Romandie!"

Cengiz Ehliz, wee-Founder und global aktiver Unternehmer im Bereich Mobile Payment, freut sich über die neue Markterschließungsregion in der Westschweiz: "Wir führen aktuell Gespräche mit Fußball-Erstligisten in diversen Ländern", so der gebürtige Oberbayer mit türkischen Wurzeln. "Dass wir jetzt unser Konzept mit dem FC Sion als erstem Partner in der Schweiz gemeinsam umsetzen, freut mich besonders, denn die regionale Infrastruktur, der sympathische Club mit zwei nationalen Meisterschaften und 13 Cup-Titeln sowie seinen emotionalen Fans, passen sehr gut zu Produkt und Marke."

Wie lautet die Strategie? 4.000 stationäre Einzelhändler, so die Planung, werden in die technologische wee-Infrastruktur integriert und über die weeApp, die neue Suchmaschine für den Einzelhandel, für perspektivisch 400.000 potenzielle Kunden online sichtbar gemacht. Damit hilft wee aktiv mit, den heimischen Einzelhandel gegen die durch E-Commerce verursachten Umsatzeinbußen zu stärken. Der Clou für alle Kunden, die dann beim Bäcker und Metzger in der Nachbarschaft einkaufen, sich beim Friseur die Haare stylen lassen oder den Wochenend-Trip beim Après Ski krönen: Es winken Rabatte von bis zu 10%, die der Konsument als wee mit der weeCard oder weeApp sammelt. Diese können wiederum nur beim Einkauf im angeschlossenen Einzelhandel angerechnet werden. Oder man lässt sich das Guthaben alternativ aufs eigene Bankkonto überweisen - ein Merkmal, das wee von allen Wettbewerbern unterscheidet.

wee bietet darüber hinaus Online-Shopping in über 1.400 teils namhaften Onlineshops unter wee.com an. Die hier als Einkaufsvorteil generierten wee können ebenfalls nur beim Konsum im stationären Handel verrechnet werden, als zusätzlicher Turbo für die Händler vor Ort, die damit direkt von ihrem Gegner, dem E-Commerce, profitieren. Ein wee entspricht einem Euro - der in Echtzeit über das Backoffice von wee in Schweizer Franken umgerechnet wird. weeConomy vernetzt mit seiner Mobile Payment- und Cashback-Strategie, unter Einhaltung aller aufsichtsrechtlichen Regularien, den stationären Einzelhandel mit E-Commerce und bindet im Wallis einerseits die Stadion-Infrastruktur des Stade de Tourbillon, Heimstätte des FC Sion, andererseits die umfassende Club-Community mit ein. Und das sind mindestens 100.000 bekennende rot-weiße Fans! Die Intention von wee im Sinne eines Win-Win mit dem Fußball-Club lautet: Kunden zu Fans und Fans zu Kunden machen!

Christian Constantin, Unternehmer, Patron und Präsident des FC Sion, freut sich über den Innovationsschub für die Region: "Nachdem es bisher auch in der Schweiz nur geschlossene Systeme gab, hat mich das offene und mit außen vernetzte System von wee überzeugt. Denn wir - und ich selbst als Frontmann in erster Reihe - tun alles dafür, die Digitalisierung in unserer Heimat voranzutreiben."

Bereits zu Saisonbeginn wurden die Dauerkarten für Heimspiele als gebrandete weeCards ausgegeben. Dieses Dauerkartenticket kann bereits jetzt in Doppelfunktion auch als digitale Geldkarte beim Shopping außerhalb bei angeschlossenen Händlern genutzt werden. Was bedeutet das konkret für beide Partner?

- Die Investitionen der weeConomy beim FC Sion für die vollumfängliche Digitalisierung des kommunalen Stadions sowie des neuen clubeigenen Hospitality-Bereichs - die Voraussetzung für bargeldloses Bezahlen und Cashback sammeln - umfassen über drei Jahre gerechnet einen ambitionierten sechsstelligen Euro-Betrag. Dabei geht es im Wesentlichen darum, "Touchpoints" wie Ticketkassen, Fanshop und zusätzliche Ausgabestationen auf die wee-Technologie umzurüsten. Hardware-Partner ist dabei der Marktführer simply-X aus Deutschland mit Referenzen wie dem Berliner Olympiastadion, Eintracht Frankfurt, FC Augsburg oder in der Schweiz beim Eishockeyclub SCL Tigers. Dieses Leistungspaket beinhaltet zudem ein veritables Sponsorship von wee als Premium Partner.

- weeConomy erhält im Rahmen dieser Partnerschaft gleichermaßen konventionelle und innovativ-kreative Leistungen für die aufmerksamkeitsstarke Inszenierung der Marke vom aktuell Tabellenvierten der Super League: Neben u.a. der Präsenz auf Banden und der Großleinwand hat sich das Unternehmen als "Highlight" das Naming Right zur Hospitality-Area gesichert, die ab sofort unter dem Namen "weeRendez-Vous" zum Sympathieträger wird. Mit Kapazitäten für einen Durchlauf von 5.000 Fans an Spieltagen ist hier eine moderne Event-Location mit zwei Etagen entstanden, die an spielfreien Tagen für Veranstaltungen jeder Art mit Sitzplätzen für bis zu 800 Gäste genutzt werden kann.

- Die emotionale Markeninszenierung von wee auf der Plattform des FC Sion beinhaltet weitergehend die abgestimmte Nutzung der Social Media-Kanäle, die Aktivierung von Spielern und die Positionierung als Co-Presenter der jährlichen Gala des FC Sion, bei der im vergangenen Februar 7.500 Gäste dem Stargast Gérard Depardieu beim Talk mit Präsident Christian Constantin begeistert lauschten. Weitere Maßnahmen sind fixiert...

Beide Partner erwarten mit der Synchronisation von Digitalisierung, Mobile Payment und Cashback höhere Umsätze! Die Erfahrung mit der weeArena im oberbayerischen Bad Tölz, Stadion des Eishockey-Zweitligisten Tölzer Löwen und "Blaupause" für den Roll-Out, haben gezeigt: Mobile Payment mit der weeCard - ohne zeitraubendes Bargeld-Handling - erhöht das Transaktionsvolumen, wovon wee profitiert. Der FC Sion darf sich dabei auf ein Umsatzplus von bis zu 20% beim Stadion-Catering freuen.

ANLAGE MIT ZITIERBAREN O-TÖNEN ZUR MEDIENINFO "WEE LOVE ROMANDIE"

"Schon seit längerem suchen wir ein bargeldloses Bezahlsystem, was es ermöglicht, Transaktionen schneller - und mit Mobile Payment - durchzuführen. Mit wee haben wir jetzt ein Bezahlsystem gefunden, das es unseren Fans ermöglicht, im Stadion zu konsumieren und das verbleibende Guthaben auch bei regionalen Händlern einzusetzen. Es ist ein echtes Plus, das uns gegenüber allen anderen Stadien mit geschlossenen Systemen differenziert." Christian Baudoin, Finanzchef FC Sion.

"Ich habe mich für diese Partnerschaft stark gemacht, denn unser oft unterschätztes Wallis hat es verdient, hier in Pilotfunktion für die Schweiz und international wieder einmal eine herausragende Vorbildfunktion einzunehmen. Wir sind im Fußball weltweit die ersten beim offenen Stadion-Mobile-Payment. Und das macht mich sehr stolz!" Daniel Bayard, wee, Area Manager Romandie.

"Neben dem FC Sion starten wir in der Romandie den Kick-Off für wee als Mobile Payment- und Cashback-System auch mit der Rallye-Europameisterschaft. Unser gemeinsames Motto wee Love Romandie soll in der Zukunft vielfältige Sponsorships bündeln, die von tausenden Einzelhändlern und hunderttausenden Konsumenten als Fans und Nutzern mitgetragen werden." Egon Kuonen, wee, Area Manager Romandie.

"Ich freue mich auf die erfolgreiche Markteinführung von wee in der Romandie. Ich bin davon überzeugt, dass wir hiermit auch einen wichtigen Beitrag für die Etablierung von Mobile Payment in der Gesamtschweiz leisten. Gleichmaßen bin ich felsenfest davon überzeugt wee, basierend auf der Blockchain-Technologie, als offizielles digitales Bezahlsystem, bereits mittelfristig, mit meinem Team etablieren zu können. Und das über den stationären Einzelhandel und Arenen, die sich wee angeschlossen haben, hinaus." Martin Neumair, wee, Country Manager Schweiz.

"Für mich und meine Spieler ist der Umgang mit dem Smartphone als Kommunikationsinstrument und Computer Bestandteil des Alltags, besonders bei den vielen Auswärtsfahrten. Dass wir hier, mit Mobile Payment, Cashback und der noch stärkeren

Emotionalisierung der Fans eine weltweite Vorreiter-Rolle für den Fußball übernehmen, finde ich klasse." Stéphane Henchoz, Trainer FC Sion.

P.S.: Als Service bieten wir Ihnen nutzungsrechtsfreies Bildmaterial (Fotos, Bewegtbild) zum Downloaden an unter <http://blog.wee.com/presse/>

Weitere Informationen zu wee und Founder Ehliz:

weeloveromandie.ch

wee.com/fr

weesports.com

cengizehliz.com

www.facebook.com/weeloveromandie

Kontakt:

Tilman Meuser

Head of Corporate Communications / Mediensprecher weeGroup

Tel: mobil +49 177 / 80 95 117

Mail meuser@cp-cs.de

Medieninhalte



Ein historischer Tag für den FC Sion und wee im Stade de Tourbillon: Präsident Christian Constantin (r.) und Unternehmer Cengiz Ehliz voller Freude beim Unterschreiben des Vertrags, der die Digitalisierung des Stadions in Vernetzung mit der Region gewährleistet. Weiterer Text über ots und www.presseportal.ch/de/nr/100062166 / Die Verwendung dieses Bildes ist für redaktionelle Zwecke honorarfrei. Veröffentlichung bitte unter Quellenangabe: "obs/weeConomy AG"

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100062166/100834125> abgerufen werden.