

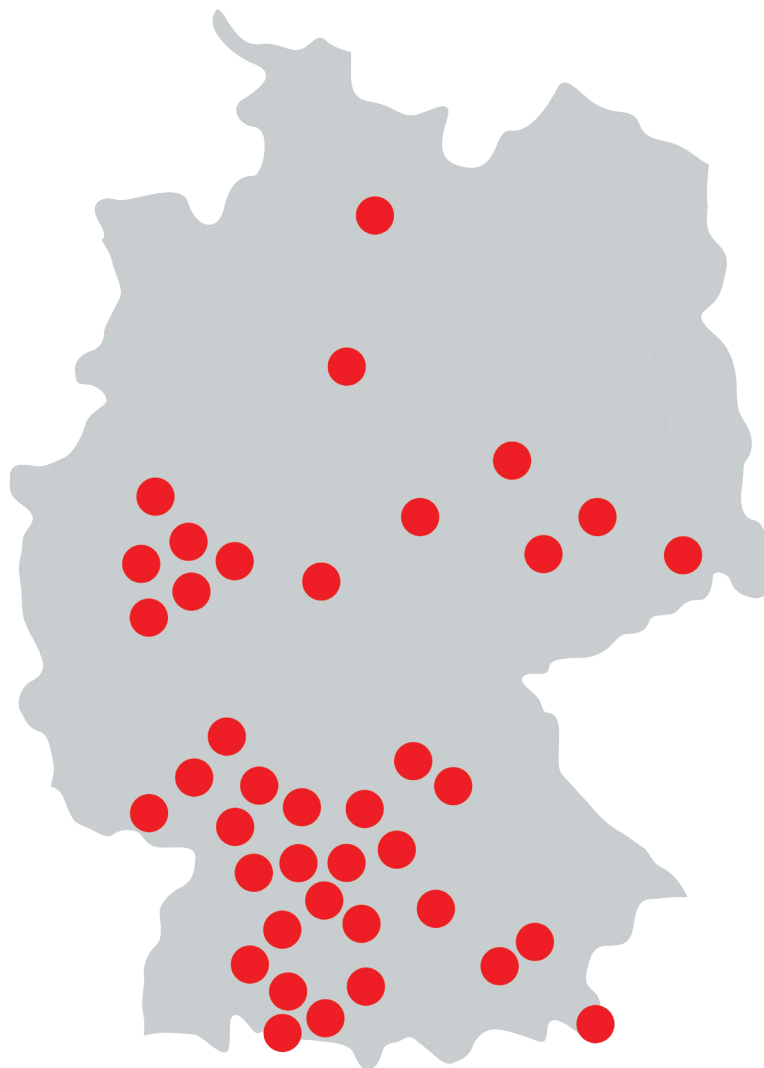


Referenzen

# Die teilnehmenden Sparkassen...

...des paycentive Loyalty-Programms

---

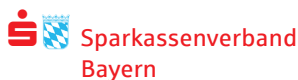


- |                                      |                                    |  |
|--------------------------------------|------------------------------------|--|
| 1. Stadtparkasse München             | 14. Kreissparkasse Ostalb          | 27. Stadt-Sparkasse Solingen           |
| 2. Sparkasse Pforzheim Calw          | 15. Kreissparkasse Reutlingen      | 28. Salzlandsparkasse                  |
| 3. Ostsächsische Sparkasse Dresden   | 16. Kreissparkasse Ravensburg      | 29. Sparkasse Südwestpfalz             |
| 4. Stadtparkasse Düsseldorf          | 17. Sparkasse Kraichgau            | 30. Sparkasse Erding-Dorfen            |
| 5. Kreissparkasse Ludwigsburg        | 18. Sparkasse Rhein-Haardt         | 31. Sparkasse Jena-Saale-Holzland      |
| 6. Kreissparkasse Heilbronn          | 19. Sparkasse Bodensee             | 32. Sparkasse Neustadt/Aisch           |
| 7. Stadt- und Kreissparkasse Leipzig | 20. Sparkasse Fürth                | 33. Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg   |
| 8. Kreissparkasse Waiblingen         | 21. Sparkasse Schwäbisch Hall - C. | 34. Sparkasse Berchtesgadener Land     |
| 9. Kreissparkasse Böblingen          | 22. Sparkasse Hegau-Bodensee       | 35. Kreis- und Stadtparkasse Dillingen |
| 10. Sparkasse Heidelberg             | 23. Sparkasse Leverkusen           | 36. Kreissparkasse Walsrode            |
| 11. Stadtparkasse Wuppertal          | 24. Sparkasse Gelsenkirchen        | 37. Kreissparkasse Nordhausen          |
| 12. Sparkasse Holstein               | 25. Kreissparkasse Groß-Gerau      | 38. Sparkasse Attendorn L. K.          |
| 13. Kreissparkasse Göppingen         | 26. Kreissparkasse Rottweil        | 39. Sparkasse Salem-Heiligenberg       |

# Referenzen...

## ...aus der Sparkassen-Finanzgruppe

---



### **Susanne Zwanzger**

#### **Marketing & Medialer Vertrieb des Sparkassenverband Bayern**

„Aus Sicht des Sparkassenverbands Bayern stellen Mehrwertleistungen ein wichtiges strategisches Instrument für die Sparkassen dar, um auch in der aktuellen Markt- und Wettbewerbssituation Kundenbeziehungen nachhaltig und profitabel zu gestalten. Das paycentive-Loyalty-Programm der paycentive AG unterstützt bei der Kundenbindung, weil es in innovativer Weise einen hohen Nutzen sowohl für die Privat- als auch die Firmenkunden der Sparkassen generiert und dabei transparent, einfach und sicher umsetzbar ist.“



### **Jürgen Fischer**

#### **Vertriebsleiter Privatkunden der Sparkasse Fürth**

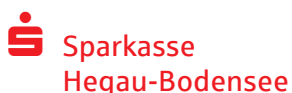
„Dank dem Vorteils-Programm der paycentive AG erhalten unsere Privatkunden höchst attraktive Preisvorteile beim Einkaufen vor Ort und Online. Damit bieten wir unseren Kunden mit den neuen Girokonto-Modellen einzigartige und vor allem auch einfach nutzbare Mehrwerte. Registrierte Kunden die beim Einkaufen die Vorteils-Welt nutzen, verdienen mit ihrem Mehr. Giro-Modell bereits bares Geld, da das ausbezahlte Cash-Back regional und online teilweise höher ist, als der Kontopreis. Die Entwicklung des ausgezahlten Cash-Backs von regionalen Partnern und Online-Händlern steigt stetig an.“



### **Patrick Hahne**

#### **Stv. Mitglied des Vorstandes der Stadtparkasse Wuppertal**

„Wir haben im Zuge der Einführung unseres neuen Kontomodells allen unseren Kunden im Rahmen unserer neuen TreueWelt auch das paycentive-Programm zur Verfügung gestellt. Die Kennzahlen zu Umsätzen und Kundennutzung übertreffen unsere Erwartungen bei weitem und bestätigen unsere Entscheidung. Zudem haben uns das Tempo und die Kompetenz der paycentive AG sowohl bei der technischen Umsetzung als auch bei der Partnergewinnung sehr beeindruckt. paycentive ist unsere klare Empfehlung auch für andere Sparkassen.“



### **Dr. Alexander Ehrlich**

#### **Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Hegau-Bodensee**

„Unser Engagement als Sparkasse gilt der Region Hegau-Bodensee, in der wir seit Jahren tief verwurzelt sind. Wir freuen uns, mit der Einführung der Sparkassen-Vorteilswelt zur Attraktivität und wirtschaftlichen Stabilität unserer Heimat beizutragen. Denn ab September profitieren auch unsere 86.000 Privatkunden bei allen regionalen Handelspartnern von tollen Treueboni, die monatlich automatisch als Gutschrift auf das Privatgirokonto rückvergütet werden“ so Alexander Ehrlich, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Hegau-Bodensee. „Mit nunmehr vier teilnehmenden Sparkassen im Bodenseeraum ergeben sich besondere Synergieeffekte für das umfangreiche Partnernetzwerk und den Kundenstamm von insgesamt mehr als 300.000 Privatkunden. Eine tolle Initiative aus der Region, für die Region, die den Kern unserer Sparkassen-Philosophie trifft. Wir freuen uns, ein Teil des paycentive-Netzwerkes zu werden.“



### **Sieghardt Bucher**

#### **Vorstandsmitglied der Sparkasse Pforzheim Calw**

„Sowohl von Seiten unserer Privatkunden als auch des regionalen Handels ist die Resonanz auf unsere Vorteilswelt mehr als positiv. Dies belegen auch die hohen Nutzungszahlen. Das Projekt hat unsere Erwartungen deutlich übertroffen. Ich kann daher das paycentive-Programm sowie insgesamt die Zusammenarbeit mit der paycentive AG uneingeschränkt empfehlen.“

# Referenzen...

## ...aus der Sparkassen-Finanzgruppe

---



**Rainer Arens**

**Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Heidelberg**

„Für uns war es bereits von Beginn an sehr wichtig, unseren Privatkunden einen weiteren direkten Mehrwert bieten zu können. Die hohe Nutzung durch die Kunden bei den bereits teilnehmenden Sparkassen und die Aufwertung der Sparkassen-Card (Debitkarte) hat uns überzeugt, sodass wir im Oktober 2017 ebenfalls Teil der Sparkassen-Vorteilswelt wurden. Rückblickend hat uns die positive Entwicklung seit dem Projektstart in unserer Entscheidung bestätigt. Der Monatsumsatz der Sparkassen-Vorteilswelt konnte seit Projektstart rasant erhöht werden. Zeitgleich war es uns möglich, die Anzahl der teilnehmenden Händler kontinuierlich weiter zu steigern – ein Wachstum, das sich natürlich auch in der Entwicklung der Transaktionen und damit der Kundenaktivität widerspiegelt. Dies alles spricht für das Loyalty-Programm „paycentive“ und ist ein tolles Ergebnis, auf das wir sehr stolz sind. Daher blicken wir gespannt und zuversichtlich in die Zukunft.“



**Thomas Lützelberger**

**Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Schwäbisch Hall - Crailsheim**

„Uns war es von Anfang an wichtig, einen direkten Mehrwert für unsere Privatkunden zu bieten und gleichzeitig unsere Region zu unterstützen. Da fiel die Entscheidung schnell auf das Loyalty-Programm der paycentive AG. Wir haben das Vorteilsprogramm *einfachkaufen*, seit dem Start Anfang Oktober 2017, erfolgreich eingeführt und bei unseren Privatkunden optimal platzieren können. Durch den guten Branchenmix, die Vielzahl von mittlerweile fast 200 regionalen Partnern und das einfache Handling beim Bezahlprozess mit der Sparkassen-Card konnten wir schon nach kurzer Zeit eine Kundenaktivität von über 40% erreichen. Das übertrifft unsere Erwartungen deutlich. Dieser schnelle Erfolg gelingt natürlich nur mit einem professionellen und kompetenten Partner an der Seite, daher kann ich die paycentive AG meinen Kolleginnen und Kollegen von den anderen Sparkassen nur empfehlen.“



**Andreas Ott**

**Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Rhein-Haardt**

„Wir haben intensiv überlegt, wie wir im Rahmen der Einführung einer neuen Privatgiro-Welt unseren Kontoinhabern neben unseren Bankleistungen einen emotionalen Mehrwert bieten können. Mit der Sparkassen-Vorteilswelt von paycentive sind wirfündig geworden: unsere Kunden profitieren in einfacher Weise vom lokalen Einkauf mit einer Karte - der Sparkassen-Card -, die sie schon haben. Besonders stolz sind wir, dass wir seit Projektbeginn im Juni 2017 bis April 2018 über 250 regionale Händler gewinnen konnten. Dass die Sparkassen-Vorteilswelt gut angenommen wird, zeigen die durchschnittlich 5,20 Euro Cashback, die unsere aktiven Vorteilswelt-Nutzer monatlich auf ihr Girokonto zurückerhalten. So leisten wir einen Beitrag, dass Kaufkraft vor Ort bleibt und geben regionalen Händlern die Chance, neue Stammkunden zu gewinnen“.



**Dr. Hariolf Teufel**

**Vorsitzender des Vorstandes der Kreissparkasse Göppingen**

„Die Erfolgsgeschichte des Loyalty-Programms der paycentive AG und die positiven Rückmeldungen anderer Sparkassen haben uns überzeugt, für unsere Kunden und für die Händler in der Region Göppingen „paycentive“ einzuführen. Entscheidend für uns war, dass allein durch die Bezahlung mit der Sparkassenkarte die Kunden automatisch die attraktiven Preisvorteile bei den regionalen Händlern erhalten. Aber auch der regionale Handel sollte unkompliziert und einfach am Programm teilnehmen können und davon profitieren. Beides bietet das paycentive Loyalty-Programm und wurde von der paycentive AG effektiv und kompetent umgesetzt. Daher können wir paycentive anderen Sparkassen nur empfehlen.“

# Referenzen...

## ...aus der Sparkassen-Finanzgruppe

---



**Lothar Mayer**

**Vorsitzender des Vorstandes der Sparkasse Bodensee**

„Ein Kundenbindungsprogramm muss für alle Beteiligten Vorteile bringen; das stand für uns fest, als wir uns Ende letzten Jahres über unsere Girokonto-Modelle und das seinerzeit gültige Punktekonto-Programm Gedanken machten. Als regionales Institut wollten wir die heimische Wirtschaft im Besonderen berücksichtigen und zur Teilnahme einladen. Das Loyalty-Programm „paycentive“ hat diesen Ansatz für uns bestens abgedeckt. Dank der effektiven Partnergewinnung durch die paycentive AG konnten bereits über 260 regionale Partner für unsere Vorteilswelt gewonnen werden – mehr als doppelt so viel als vorab geplant. Unsere Kunden erhalten für jeden Umsatz bei den Vorteilswelt-Partnern einfach und unkompliziert Geld auf ihr Sparkassen-Girokonto zurück. Uns begeistert nicht nur die Anzahl, sondern auch die hohe Qualität der gewonnenen Partner. Die Vorteilswelt mit paycentive als Kontozusatzleistung ist für viele und zunehmend immer mehr unserer Kunden ein wichtiges Zufriedenheitselement. Neue Girokunden äußern sich oft sogar begeistert über diesen Konto-Zusatznutzen. Insgesamt wurden unsere Erwartungen und Ziele weit übertroffen.“



**Dr. Heinz-Werner Schulte**

**Vorsitzender des Vorstandes der Kreissparkasse Ludwigsburg**

„Mehrwertgedanken realisiert die Kreissparkasse Ludwigsburg schon seit vielen Jahren. Darum haben auch wir entschieden, paycentive einzuführen. Unsere Erwartungen wurden erfüllt. Schon in den ersten drei Monaten nach dem Livegang haben über 12.000 unserer Kunden paycentive genutzt und dabei bares Geld gespart. Die teilnehmenden Händler profitierten ebenfalls schon im ersten Quartal seit Projektstart von einem Umsatzvolumen von deutlich über 2 Mio. Euro. Tendenz weiter steigend. Im Vergleich zu anderen Mehrwertprogrammen ist nicht nur die Nutzung deutlich höher, sondern unsere Kunden profitieren auch von dem deutschlandweiten Partnernetzwerk der paycentive AG: unsere Kunden nutzen die Mehrwerte nicht nur in der Region und bei den Nachbar-Sparkassen, sondern in ganz Deutschland. Dieser Netzwerkeffekt ist einzigartig.“



**Helmut Grundner**

**Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Berchtesgadener Land**

„Mit der Plattform wollen wir Menschen und Wirtschaft in der Region ein Stück weiter zusammenbringen und den Einkauf vor Ort stärken. Schon nach einem Monat zeigt sich: Mit Erfolg. Wir haben einen überragenden Start in allen Bereichen, von der Kundennutzung über die Zahl der teilnehmenden Partner bis hin zu Umsätzen und Treueboni verzeichnet“, freut sich Helmut Grundner, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse mit Sitz in Bad Reichenhall.



**Reinhard Faulstich**

**Vorstand der Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg**

„Sparkassen sind Partner für Mensch und Wirtschaft vor Ort. Deshalb freuen wir uns, mit dem neuen Vorteilsprogramm etwas für beide tun zu können“, erklärt Reinhard Faulstich, Vorstand der Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg. „Unsere knapp 55.000 Kunden profitieren ohne Aufwand von der Cashback-Vergütung und können sich am Monatsende über Geld freuen, das auf ihr Konto zurückfließt. Die Rückmeldungen in den Filialen sind entsprechend positiv. Gleichzeitig stärken wir den regionalen Einzelhandel und die Gastronomie, denn es winken häufig wiederkehrende Stammkunden. Von den ursprünglich für den Anfang geplanten 50 Händlern und Restaurants sind wir schnell auf 75 gekommen, und konnten kürzlich sogar schon die 100er-Marke knacken – ein Beleg für die hohe Attraktivität des Programms.“



# Referenzen...

## ...von Handels- und Shoppingpartnern

---

### Kategorie Auto & Mobiles



Ihr Mercedes-Benz Partner am Bodensee

**Dr. Hanna-Vera Müller**

**Geschäftsführerin AMF Auto-Müller GmbH Friedrichshafen**

„Wir freuen uns, dass wir mit der S-VorteilsWelt unsere Kunden für ihre Treue belohnen können. So profitieren sie von den erstklassigen Serviceleistungen und Produkten unseres Hauses, bekommen einen attraktiven Bonus ausbezahlt und stärken zudem den Handel und das Handwerk in der Region. Eine tolle Sache!“



**Gerd Meier**

**Geschäftsführer Camping-Caravan Meier GmbH Leverkusen**

„Die Sparkassen-Vorteilswelt überzeugt mich, da die Anbindung im Vergleich zu anderen Vorteilsprogrammen sehr einfach ist. Seit der Einführung des Programmes ist unsere durchschnittliche Summe des Kassenbons um ca. 34% gestiegen – eine hervorragende Entwicklung. Das umfangreiche Werbepaket der Sparkasse Leverkusen ist auch klasse: Inzwischen kommen sogar Kunden gezielt in mein Geschäft und sprechen mich auf unser Logo auf den Displays der Geldautomaten an.“

**KFZ Werkstatt  
Benja**

**Zlatho Benja**

**Geschäftsführer KFZ Werkstatt Benja Neckarsulm**

„Durch die Teilnahme an dem Kundenbindungsprogramm von paycentive konnten wir viele Kunden gewinnen und die Entwicklung geht weiter. Auch unsere Stammkunden sind von dem Cashback begeistert. Wir freuen uns diesen direkten Vorteil an unsere Kunden zurückzugeben. Durch die Kreissparkasse Heilbronn werden wir in die regionalen Werbemaßnahmen eingebunden und sogar bei der Gutschrift auf dem Kontoauszug genannt, das unterstützt uns zusätzlich bei unserer Außendarstellung.“



**Alexander Schmidt**

**Inhaber KFZ Technik Schmidt Sprockhövel**

„Seitdem wir unsere Kunden aktiv auf die TreueWelt der Sparkasse hinweisen, ist der Zahlungsverkehr mit der EC-Karte deutlich gestiegen. Wir freuen uns über die Kartenzahlung und unsere Kunden freuen sich über eine kleine Belohnung durch den Treuebonus, eine hervorragende Win Win Situation.“



**Hans-Georg Köder**

**Inhaber 2 Rad-Köder Süßen**

„Durch die Sparkassen-Vorteilswelt wird der regionale Handel unterstützt und gestärkt. Zudem bieten wir unseren Kunden durch das Vorteilsprogramm einen besonderen Mehrwert, denn jeder Kunde, der mit der Sparkassen-Card bezahlt, erhält einen Treuebonus. Dieser wird am Ende des Monats auf das Girokonto des Kunden gutgeschrieben. Eine perfekte Gelegenheit, um sich bei seinen Kunden zu bedanken.“

### Kategorie Blumen & Geschenke



kreativ – floristik

**Erika Bartsch**

**Inhaberin blumen bartsch Wuppertal**

„Die Kunden freuen sich sehr über den Treuebonus und kommen daher gerne in unser Geschäft. Das Vorteilsprogramm wird sehr gut angenommen. Wir bleiben bei unseren Kunden positiv im Kopf. Für mich ist auch ein großer Vorteil, dass durch die TreueWelt der Sparkasse Wuppertal mehr Kunden mit Karte zahlen.“

# Referenzen...

## ...von Handels- und Shoppingpartnern

---

### Blumen-Erika

**Daniela Faidt**

**Inhaberin Blumen-Erika Leingarten**

„Mich hat der regionale Ansatz des Kundenbindungsprogramms von paycentive sofort überzeugt. Hier werden auch mal die kleineren Einzelhändler und Gastronomen unterstützt, das finde ich klasse. Mit dem Programm haben wir die Möglichkeit bares Geld an unsere Kunden zurückzugeben und können sie somit stärker an uns binden. Auch die einfache Abwicklung des Bezahlprozesses mit der EC-Karte und der direkten Rückvergütung auf das Sparkassenkonto wissen unsere Stammkunden zu schätzen. Und bei der Gutschrift wird unser Firmenname auf dem Kontoauszug der Kreissparkasse Heilbronn genannt, so erinnern sich unsere Kunden erneut positiv an den Einkauf bei uns.“



**Jürgen Kaufmann**

**Geschäftsleitung Blumenhaus am Espan Fürth**

„Unser Blumenfachgeschäft befindet sich seit 1951 in Fürth, d. h. wir legen viel Wert auf unsere regionale Kundschaft. Wir sind fest in der Region verankert und haben eine langjährige Verbundenheit zur Sparkasse Fürth. Mit dem paycentive Kundenbindungsprogramm sehen wir eine sehr gute Möglichkeit auf unser Blumenhaus außerhalb der Innenstadt bzw. der stark frequentierten Fußgängerzone hinzuweisen. Mit der Vorteils.Welt bietet uns die Sparkasse Fürth eine attraktive und einfache Gelegenheit unsere Kunden für ihre Treue zu belohnen und somit auch die Region Fürth zu stärken.“

### Kategorie Dienstleistungen



**Klaus Bruckmaier**

**Inhaber Fahrschule Bruckmaier München**

„Mir ist es wichtig unseren Bargeldbestand zu reduzieren und mit dem paycentive Kundenbindungsprogramm können wir genau das umsetzen. Durch den Geld-zurück-Vorteil motivieren wir unsere Kunden mit der Sparkassen-Card zu bezahlen. Das einfache Handling zahlt sich somit für beide Seiten aus. Ein weiterer Vorteil ist die namentliche Nennung unserer Fahrschule bei der Gutschrift auf dem Kontoauszug des Kunden, dadurch treten wir auch ein zweites Mal positiv beim Kunden in Erscheinung. Auch die unterschiedlichen Werbekanäle, die uns die Stadtsparkasse München zur Verfügung stellt, bringen uns bei der Neukundengewinnung weiter voran.“

### Kategorie Einkaufen



**Ulla Wöltje**

**Inhaberin Blickfang Bad Wimpfen**

„Dass ich meinen Kunden mit 3% Treuebonus eine Freude bereiten kann, ist mir ein großes Anliegen. Jeder Kunde, der mit einer Sparkassen-Card bezahlt, wird von mir aktiv auf das Kundenbindungsprogramm angesprochen. Die Treue meiner Kunden, die zum einen durch die Zufriedenheit meiner Beratung, durch Kostproben in der Feinkostabteilung und die gute Qualität der Waren resultiert, möchte ich gerne belohnen. Und das Beste: Meine zufriedenen Kunden geben das positive Einkaufserlebnis ihren Familien und Freunden weiter, so dass ich dadurch auch Neukunden gewinnen kann – dafür bin ich sehr dankbar. Für mich als Partner bietet die Teilnahme auch eine tolle Möglichkeit für meinen Laden zu werben. Durch die exklusiven Werbeflächen der Kreissparkasse Heilbronn, wie z. B. im Online-Banking-Bereich, kann ich viele potentielle Neukunden erreichen. Das ist eine „Win-Win-Situation“ für beide Seiten.“

# Referenzen...

## ...von Handels- und Shoppingpartnern

---



**Michael Grossmann**  
**Inhaber Fritz Grossmann KG Friedrichshafen**

„Wir pflegen eine lange und gute partnerschaftliche Verbindung mit der Sparkasse Bodensee. Mit der S-VorteilsWelt hat die Sparkasse für uns eine attraktive und unkomplizierte Möglichkeit geschaffen, unsere Kunden für ihren Einkauf mit einem Treuebonus zu belohnen. Das ist gut für unsere Kunden und gut für uns!“



**Monika Wördehoff**  
**Inhaberin Homes & Roses Fürth**

„Das wichtigste Argument für meine Entscheidung bei dem paycentive Loyalty-Programm dabei zu sein ist, die kombinierte Nutzung von nur einer Karte als Zahlungsmittel und Kundenkarte. Auch meine (Sparkassen-)Kunden finden genau diesen Vorteil äußerst bequem“, so die Inhaberin Monika Wördehoff. „Ich halte die Belohnung treuer Kunden für sehr wichtig und durch die einfache Handhabung der Bezahlprozesse ist paycentive ein optimales Kundenbindungsmittel für mich geworden.“



**Frank Steinbrecher**  
**Geschäftsführer Musik-City Steinbrecher GmbH Pforzheim**

„Unsere (Sparkassen-)Kunden sind dankbar für den Stammkunden-Vorteil, den es bei uns gibt. Ich finde gerade das regionale Konzept des paycentive Loyalty-Programms sehr gut, um unsere treuen Kunden für ihren Einkauf bei uns zu belohnen. Zudem überzeugt mich die reibungslose Abwicklung und die einfache Handhabung des Bezahlprozesses. Über das Händler-Backend, welches paycentive zur Verfügung stellt, kann ich ohne Probleme alle Transaktionen sowie meine Abrechnung einsehen und verwalten.“



**Jutta Kisling**  
**Geschäftsführerin Kisling GmbH Frankenthal (Pfalz)**

„Wir werden gezielt auf das Bonusprogramm angesprochen und viele Kunden zahlen dadurch lieber mit der EC-Karte. Gerne spreche ich die Sparkassen-Vorteilswelt bei meinen Kunden an, um diese noch bekannter zu machen. Ein sehr großer Vorteil ist, dass keine zusätzliche Bonuskarte notwendig ist, denn man hat sowieso schon so viele Karten im Geldbeutel. Die Statistiken, die ich im Partnerportal aufrufen kann, bestätigen ein Umsatzplus und ermöglichen mir auch eine genaue Kostenkontrolle. Außerdem erhalte ich damit einen kleinen Einblick in das Kaufverhalten meiner Kunden.“

## Kategorie Elektronik & Computer



**Peter Wienhöfer**  
**Inhaber Hifi Studio 9 Wuppertal**

„Die TreueWelt der Sparkasse Wuppertal ist eine Win-Win-Geschichte: Der Kunde kauft regional in Wuppertal bei uns und bei den zahlreichen anderen Partnern ein und reduziert durch den Treuebonus, den er auf sein Konto gutgeschrieben bekommt, seine Kontogebühren bei der Sparkasse. Ein großer Vorteil für beide Seiten.“



**Andy Seidel**  
**Geschäftsführer MoCoS GmbH Lauffen am Neckar**

„Unsere Erwartungen, nach jetzt gut einem Jahr als Partner, wurden voll und ganz erfüllt. Die Kundenbindung über das Programm von paycentive funktioniert sehr gut. Bedingt durch die einfache Handhabung, direkt mit der Sparkassen-Card zu bezahlen und Geld zurück zu bekommen, konnten wir unseren Umsatz in diesem Jahr steigern. Ein weiterer Vorteil für uns ist die werbliche Einbindung durch die Kreissparkasse Heilbronn. Wir sind auf vielen unterschiedlichen Werbemaßnahmen mit unserem Logo vertreten, so finden auch viele Neukunden den Weg zu uns.“



# Referenzen...

...von Handels- und Shoppingpartnern

---

## Kategorie Fastfood, Schnell & Lecker



**Benjamin Riester**

**Restaurantmanager Burger King Bodenseecenter Friedrichshafen**

„Gerade unsere junge Kundschaft ist es ganz einfach gewohnt, umworben und für ihre Treue belohnt zu werden, sonst verlieren sie das Interesse und wandern zur Konkurrenz ab. Klar, dass das paycentive Loyalty-Programm deshalb für uns perfekt geeignet ist, um Anreize für unsere Kunden zu schaffen, uns treu zu bleiben, regelmäßig wiederzukommen und uns weiter zu empfehlen. Hinzu kommt, dass wir durch die Kooperation mit der Sparkasse Bodensee den jungen Menschen auch werblich über verschiedene Kanäle präsentiert werden, die so am Markt gar nicht verfügbar wären.“



**Willy Dany**

**Franchisenehmer der McDonald's Deutschland LLC**

„Das paycentive-Loyalty Programm ist eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten: Während sich unsere Gäste am Geld-zurück-Vorteil erfreuen und durch das einfache, bargeldlose Bezahlen profitieren, genießen wir die Reduzierung des Bargeldverkehrs und das damit verbundene, aufwändige Handling. Die stetig steigende Anzahl der Gäste bestätigt uns in unserer Aussage. Mit der Teilnahme können wir unseren Kunden nicht nur einen schnelleren und effizienteren Service sowie ein deutlich gesteigertes Restauranterlebnis bieten, sondern ihnen durch den Treuebonus auch etwas Tolles zurückgeben.“



**Sven Strohmayer**

**Franchise-Nehmer McDonald's Aurach**

„Mit paycentive motivieren wir unsere Gäste mehr und mehr Ihre Restauranteinkäufe bargeldlos zu bezahlen. Das einheitliche Kundenbindungssystem mit dem klar kommunizierten Bonus, reduziert für uns den Bargeldverkehr und das aufwändige Handling. Auch die Abrechnung ist für die Verwaltung denkbar einfach und sehr transparent gestaltet. Die steigenden Gästezahlen und der Umsatzanteil von 22,35%, der über das paycentive Programm läuft, sprechen für eine gute Akzeptanz bei unseren Gästen. Zum Vergleich: der Durchschnittsbonus liegt ca. 26% höher als im Bargeldvergleich (8,11€ vs. 10,56€). Gleichzeitig bieten wir über die neuen Bestellsysteme und Kioske in unseren Restaurants den Gästen, neben einem schnelleren und effizienteren Service, ein deutlich gesteigertes Restauranterlebnis.“



**Stefan Paxian**

**Franchise-Nehmer McDonald's Michelfeld**

„Das paycentive Loyalty-Programm kommt sehr gut bei unseren Gästen an, gerade unsere jungen Kunden finden den direkten Geld-zurück-Vorteil sowie die einfache, bargeldlose Bezahlung super. Dadurch konnten wir unsere Kartenumsätze um 15% steigern. Auch die werbliche Einbindung durch die Sparkasse Schwäbisch-Hall Crailsheim kommt uns zu Gute. Im Vordergrund steht aber, dass wir unseren Gästen durch den Treuebonus etwas zurückgeben können.“

## Kategorie Lebensmittel



**Benjamin Stiegler**

**Inhaber Edeka Stiegler Haßloch**

„Kunden, die ihre Einkäufe anstelle von Bargeld mit der Sparkassen-Card der Sparkasse Rhein-Haardt bezahlen, erhalten nachträglich 1% der Einkaufssumme auf ihr Konto gutgeschrieben. Damit belohnen wir den bargeldlosen Einkauf, der auch uns Zeit und Geld spart.“ so Benjamin Stiegler in einem Bericht aus dem Kundenmagazin „Fokus“ der Sparkasse Rhein-Haardt.

# Referenzen...

## ...von Handels- und Shoppingpartnern

---



**Nico Kermes**  
**Inhaber feinBrand Taucha Leipzig**

„Unsere Kunden setzen die Girocard bewusst ein, um den Treuebonus zu erhalten. Ein Zeichen, dass das Programm angenommen wird und für uns die ideale Möglichkeit zur Kundenbindung“, sagt der Inhaber von feinBrand Nico Kermes aus Taucha. „Besonders gut ist, dass der Händler bei der Treuebonusausszahlung auf dem Kontoauszug erscheint. Der Kunde erinnert sich positiv an den Kauf und kommt wieder. Unser Geschäft wird durch die Onlinepräsenz im Sparkassenportal und die klassische Werbung über die Sparkasse Leipzig dauerhaft in der Region präsentiert - so wissen Kunden von uns.“



**Jürgen Freyer**  
**Geschäftsführer Getränkemarkt Freyer Leingarten**

Auf die Frage „Was schätzen Sie und Ihre Kunden an der Partnerschaft mit dem Vorteilsprogramm?“, antwortet Jürgen Freyer in einem Interview mit der Kreissparkasse Heilbronn: „Unsere Kunden freuen sich über den Bonus, den sie durch das Vorteilsprogramm von paycentive bei uns erhalten. Und wir freuen uns über das bargeldlose Bezahlen und unseren Kunden einen weiteren Vorteil bieten zu können.“



**Necla Yigit**  
**Assistentin der Geschäftsführung Getränkemarkt Freyer Leingarten**

„Ich finde es super, dass es jetzt auch eine App zu einfachkaufen gibt. Durch die einfache Umkreissuche kommen immer mehr Kunden gezielt in unseren Getränkemarkt. Neukunden und auch Stammkunden schätzen das Vorteilsprogramm – die Auszahlung des Cashbacks ist für uns ein Instrument zur Kundenbindung, welches sehr gerne angenommen wird. Ein besonders großer Mehrwert ist für uns, dass der Firmenname bei der Cashback-Auszahlung auf dem Kontoauszug erscheint. Der Kunde wird nochmal an den Einkauf erinnert und behält unseren Getränkemarkt positiv im Kopf.“



**Michael Preidl**  
**Geschäftsführer GrillGott GmbH Obersulm**

„Wir geben einen Cashback von 5%, das kommt natürlich sehr gut bei unseren Kunden an und bindet sie an unser Geschäft. Durch die regionalen Marketingmaßnahmen sowie durch die Online-Bewerbung der Kreissparkasse Heilbronn konnten wir viele Kunden gewinnen, auch von den umliegenden Sparkassen, die das Loyalty-Programm von paycentive bei sich eingeführt haben bzw. bewerben. Dadurch dass unser Firmenname auf dem Kontoauszug genannt wird, erhalten unsere Kunden gleich doppelt ein positives Einkaufserlebnis, einmal beim Einkaufen in unserem Geschäft und dann wenn sie das Cashback erhalten - das finde ich klasse.“



**Christine Traub**  
**Inhaberin OHNE Der verpackungsfreie Supermarkt München**

„Wenn wir Kunden mit einer Sparkassen-Card auf den München-Vorteil ansprechen, sind sie immer positiv von dem Treuebonus überrascht. Dass es so einfach geht und es einen direkten Geld-zurück-Vorteil gibt, spricht für das Loyalty-Programm von paycentive. Als Ladenbesitzerin vergleiche ich die Vorteilswelt gerne mit anderen Kundenbindungsprogrammen und finde es klasse, dass man hier nicht zwei Jahre Punkte sammeln muss, um beispielsweise einen Kochtopf zu bekommen. Neben der Möglichkeit meine Kunden zu belohnen, kommt mir natürlich auch die hervorragende werbliche Einbindung durch die Stadtparkasse München zu Gute.“

# Referenzen...

## ...von Handels- und Shoppingpartnern

---



**Joschka Beyer**

**Inhaber Wajos - Die Genussmanufaktur Leverkusen**

Wir nehmen seit 2017 an der Vorteilswelt der Sparkasse Leverkusen in Kooperation mit der paycentive AG teil. Wir können eine stärkere Bindung zu unseren Stammkunden feststellen und einen Zuwachs an Neukunden durch die Sparkasse Leverkusen. Besonders begeistert sind wir von der einfachen Handhabung und der reibungslosen Umsetzung dieses Projektes. Wir freuen uns sehr über das äußerst positive Feedback unserer Kunden.



**Armin Schäufole**

**Inhaber Weingut Kelterhof Oberderdingen-Großvillars**

„Durch die Teilnahme am Loyalty-Programm von paycentive haben wir jetzt mehr Feierlichkeiten bei denen gezielt mit der Sparkassen-Card bezahlt wird, was ich sehr begrüße“, so der Inhaber Armin Schäufole vom Weingut Kelterhof. „Im Rahmen der regionalen Bewerbung durch die Sparkasse Pforzheim Calw konnten wir sogar unseren Werbeetat drastisch reduzieren. Durch den direkten Geld-zurück-Vorteil hat das Programm eine hohe Akzeptanz bei unseren Gästen.“



**Marco Isaack**

**Inhaber Noll Wein ...und mehr Sprockhövel**

„Das Vorteilsprogramm zahlt sich durch die einfache Handhabung und den geringen technischen Aufwand aus. Es ist keine weitere Kundenkarte nötig. Unsere Kunden bezahlen ihren Einkauf ganz einfach mit ihrer Sparkassen-Card und werden dafür mit einem Treuebonus belohnt. Dadurch kommen unsere Stammkunden gerne zu uns und wir schaffen es, Neukunden an uns zu binden, sodass sie zu zufriedenen Stammkunden werden. Außerdem motiviert der Treuebonus die Kunden mit Karte zu bezahlen, das spart im Nachhinein Zeit und Geld. Bereits nach wenigen Wochen spürten wir erste Erfolge, was nicht zuletzt den umfangreichen Werbemaßnahmen der Sparkasse zu verdanken ist. Die zusätzliche Werbung für das Geschäft und die Präsenz auf den verschiedenen Werbekanälen kommt uns zugute.“



**Hermann Thurner**

**Inhaber Café Bäckerei Konditorei Thurner Süßen**

„Uns ist es wichtig, den Kunden, die regelmäßig bei uns einkaufen, Danke zu sagen. Hierzu eignet sich die Sparkassen-Vorteilswelt hervorragend, denn jeder Kunde, der mit der Sparkassen-Card bezahlt, erhält am Ende des Monats einen Treuebonus auf sein Konto gutgeschrieben. Ein gelungener Nebeneffekt ist dabei, dass wir auf dem Kontoauszug namentlich erwähnt werden und sich die Kunden somit positiv an den Einkauf in unserer Bäckerei zurückerinnern. Gerade im Lebensmittelbereich ist die Hygiene sehr wichtig, deshalb freuen wir uns, dass das Vorteilsprogramm die Kartenzahlung fördert und somit weniger Kunden mit Bargeld bezahlen. Das spart außerdem Zeit und Geld.“



**Bettina Demmer**

**Inhaberin Metzgerei Demmer Solingen**

„Die Sparkassen-Vorteilswelt ist eine super Sache für alle Beteiligten. Durch das Vorteilsprogramm kommen regelmäßig neue (Stamm-)Kunden und es bietet ein sehr großes Potenzial, was Kundenbindung betrifft.“

# Referenzen...

## ...von Handels- und Shoppingpartnern

---

### Kategorie Mode, Schmuck, Accessoires



**Nadine Trovato**

**Geschäftsführerin AUST Fashion Heilbronn**

„Unsere Stammkunden sind begeistert über den direkten Geld-zurück-Vorteil, den wir mit dem innovativen Kundenbindungsprogramm der paycentive AG anbieten können. Durch die Einbindung unseres Firmennamens auf dem Kontoauszug der Kreissparkasse Heilbronn erhalten unsere Kunden gleich zweimal das positive Einkaufserlebnis. Das freut unsere Kunden, aber auch mich, wenn sie mir darüber berichten. Ein weiterer Vorteil ist die einfache Handhabung, unkompliziert ohne technischen Aufwand, ganz einfach nur mit der Sparkassen-Card bezahlen.“



**Daniela Schentz und Daniela Zäch**

**Inhaberin bzw. Mitinhaberin JUST ONCE Marbach am Neckar**

„Als Partner der Sparkassen-Vorteilswelt bewirbt man sich gegenseitig und hilft sich dadurch untereinander. Eine tolle Plattform, um sich in der Region darzustellen. Die Kunden freuen sich über den Treuebonus und kommen gerne wieder. Dies macht sich auch positiv in den Umsatzzahlen bemerkbar.“



**Lothar Bergmann**

**Inhaber Juwelier Bergmann Walsrode**

„Das Programm unterstützt uns sehr bei der Kundenbindung. Durch das innovative System der paycentive AG haben wir die Möglichkeit, unseren Kunden einen direkten Geld-zurück-Vorteil zu geben. Das nehmen die Kunden natürlich sehr gerne an und freuen sich darüber. Die einfache Handhabung ohne weitere Kundenkarte überzeugt ebenfalls. Auch im Bereich der Vermarktung sind wir mehr als zufrieden, denn die Kreissparkasse Walsrode ist in der regionalen Bewerbung sehr aktiv und bindet uns regelmäßig in verschiedene Werbemaßnahmen ein.“

### Kategorie Optiker & Hörakustiker



**Madlen Erdmann**

**Inhaberin Optik Erdmann Bleicherode**

„Für uns ist paycentive ein wirklich gutes Kundenbindungsmittel. Dem Kunden zu sagen, du bist mir wichtig, du bekommst bei mir Cashback, finde ich eine ideale Möglichkeit im Verkauf“, sagt die Inhaberin Madlen Erdmann von Mobileroptiker24.de aus Bleicherode. „Wir setzen das Loyalty-Programm seit Mai 2015 ein, und seitdem nutzen Bestandskunden den Bonus und kaufen gern. Marketingseitig werden wir in der Region über die Sparkasse Nordhausen in deren Werbung eingebunden, und so wissen Kunden von uns. Zudem sprechen wir sie vor Ort beim Zahlen an.“



**Frank Schrader**

**Inhaberin Optik Schrader Wuppertal**

„Die Anbindung und Handhabung der TreueWelt ist im Vergleich zu anderen Vorteilsprogrammen sehr einfach, es ist keine weitere Kundenkarte notwendig. Unsere Stammkunden werden durch die Auszahlung des Treuebonus belohnt und für Neukunden ist er ein Anreiz bei uns im Geschäft einzukaufen. Ein besonders großer Vorteil ist aber die Präsenz im Onlineportal zur TreueWelt sowie auf verschiedenen weiteren Werbekanälen. Durch die umfangreichen Marketingmaßnahmen der Sparkasse wird unser Geschäft in der Region noch bekannter.“

# Referenzen...

## ...von Handels- und Shoppingpartnern

---



**Matthias Hellenbroich**  
**Geschäftsführer Optik Hellenbroich**

„Das Programm hilft uns sehr bei der Kundenbindung. Durch das innovative System der paycentive AG haben wir die Möglichkeit, unseren Kunden einen Vorteil in Form von einer direkten Cashback-Auszahlung zu geben, das nehmen unsere Kunden natürlich sehr gerne an und freuen sich darüber. Seit unserer Teilnahme konnten wir auch eine Umsatzsteigerung der Kartenumsätze feststellen, was uns wiederum sehr freut. Auch im Bereich Vermarktung sind wir sehr zufrieden, die Kreissparkasse Heilbronn ist in der regionalen Bewerbung sehr aktiv und bindet uns regelmäßig in verschiedene Werbemaßnahmen ein, zum Beispiel auch unseren Firmennamen direkt auf dem Kontoauszug bei der Überweisung des Cashbacks.“



**Peter Stock**  
**Inhaber Optik & Akustik Stock OHG**

„Es ist super, dass wir durch das Vorteilsprogramm unsere Stammkunden belohnen können, denn diese erhalten bei jedem Einkauf mit der Sparkassen-Card einen Treuebonus auf ihr Girokonto gutgeschrieben. Außerdem kommen, seitdem wir an dem Programm teilnehmen, zahlreiche Neukunden in unser Geschäft.“

### Kategorie Restaurants & Cafés



**Katrin Feucht**  
**Geschäftsführung Enchilada Pforzheim**

„Seit dem Start des Cashback-Programms von paycentive Anfang 2016 haben wir eine deutliche Steigerung der Umsatzzahlen zu verzeichnen. Kunden schätzen es, in unserem Restaurant beim Bezahlen den Bonus direkt zu erhalten. Das Beste ist obendrein die Weiterempfehlung an Freunde und Bekannte. Für uns ist die kartenbasierte Zahlungsform nicht mehr wegzudenken. Nun, mit der Einbindung der Geld-zurück-Funktion, steht uns eine optimale Incentivierung und Kundenbindung zur Verfügung.“



**Kresimir Kozina**  
**Inhaber Gasthaus Herkenrath Hof & Schalander-Bar Leverkusen**

„Anfangs war ich gegenüber dem Vorteilsprogramm eher skeptisch. Jedoch konnte ich bereits nach wenigen Wochen erste Erfolge feststellen, die mich überzeugten. Die Zahl der Neukunden wächst stetig an. Einige dieser Neukunden besuchen meinen Gasthof seitdem regelmäßig und wurden somit zu zufriedenen Stammkunden. Ich finde es super, dass meine Kunden für ihre Treue mit dem Geld-zurück-Vorteil belohnt werden.“



**Helga Gstrein**  
**Restaurantmanagerin MoschMosch Heilbronn**

„Klarer Vorteil ist, dass unsere Gäste etwas für ihre Treue zurück bekommen: bares Geld. Wir denken, das ist ein schöner Anreiz zu uns zu kommen und wir freuen uns darüber, unseren Gästen neben einer Portion Lächeln und den besten Nudeln außerhalb Japans etwas zurückgeben zu können.“ so die Restaurantmanagerin Helga Gstrein bei einem Interview mit der Kreissparkasse Heilbronn.



**Andreas Berndt**  
**Inhaber DOM BRAUHAUS Leverkusen**

„Wir freuen uns sehr, dass wir uns durch den Treuebonus bei unseren Stammgästen bedanken können und ihnen dadurch etwas zurückgeben können. Die Stärkung des regionalen Handels spielt bei dem Vorteilsprogramm ebenfalls eine wichtige Rolle, was ich sehr positiv finde. Außerdem unterstützt uns die Sparkassen-Vorteilswelt durch die verschiedenen Werbemaßnahmen der Sparkasse sehr bei der Neukundengewinnung. Seit der Einführung des Programms finden viel mehr neue Kunden den Weg in unser Brauhaus.“



# Referenzen...

## ...von Handels- und Shoppingpartnern

---



**Nikolaos Topalidis**  
**Inhaber Taverne Mykonos**

„Durch das System profitieren beide Seiten: Wir freuen uns über viele Kartenzahler und unsere Gäste freuen sich nach dem Besuch in unserer Taverne über den Treuebonus. Durch das Cashback-Programm können wir unsere Stammgäste noch weiter an uns binden und viele neue Gäste in unserem Lokal begrüßen. Hinzu kommt, dass das System auch von einem Laien schnell verstanden werden und so überall zügig eingesetzt werden kann.“



**Lorenc Lleshaj**  
**Inhaber TRESOR Göppingen**

„Das Programm ist super geeignet, um seinen Kunden einfach mal Danke zu sagen. Stammkunden und Neukunden besuchen regelmäßig unser Restaurant. Mit dem Treuebonus können wir ihnen nun etwas zurückgeben. Durch die zusätzlichen Werbeleistungen der Sparkasse finden zudem immer mehr Neukunden in unser Restaurant. Besonders gut gefällt mir auch, dass die Geschäfte und Gastronomie in der Region durch das Vorteilsprogramm gestärkt werden.“



**Giuseppe Schembri und Vincenzo Bottazzo**  
**Inhaber SP6 Strandbar Pforzheim**

„Wir sind jetzt schon das dritte Jahr beim paycentive Loyalty-Programm mit dabei und nutzen die Kundenbindung gezielt, um unser Saisongeschäft zu pushen. Das nehmen unsere Gäste auch sehr gerne an und schätzen den Vorteil, den es beim Bezahlen mit der Sparkassen-Card gibt. Der einfache Ablauf mit dem elektronischen Bezahlverfahren und dass unsere Gäste keine Extra-Sammelkarte benötigen, macht das Programm für uns sehr attraktiv. Dadurch belohnen wir unsere Gäste für das bargeldlose Bezahlen und reduzieren somit auch den Bargeldverkehr und das damit verbundene aufwändige Handling“.

## Kategorie Schönheit & Wellness



**Andreas Schmitz**  
**Inhaber Friseurhandwerk Andreas Schmitz Leverkusen**

„Besonders gut gefällt mir die reibungslose Abwicklung bzw. Anbindung des Programmes. Bereits nach wenigen Wochen konnten wir erste Erfolge feststellen. Unsere Kunden werden durch den Geld-zurück-Vorteil motiviert mit Karte zu bezahlen, dadurch können wir ihre Treue belohnen. Positiv ist auch die zusätzliche Werbung für den Salon, welche unsere regionale Verbundenheit stärkt.“



**Anita Bielau-Steinle**  
**Inhaberin Coiffeur Anita Steinle Solingen**

„Die Sparkassen-Vorteilswelt der Stadt-Sparkasse Solingen ist ein tolles Programm, welches ich gerne unterstütze. Ich finde es super, dass durch das Vorteilsprogramm meine Stammkunden mit dem Geld-zurück-Vorteil, welcher bei Bezahlung mit der Sparkassen-Card direkt auf ihr Girokonto ausgezahlt wird, belohnt werden und ich mich somit für deren Treue bedanken kann. Zudem kommen meine Kunden immer wieder gerne in meinen Salon.“



**Sandra Harbecke**  
**Inhaberin Sandra Harbecke Frisör Solingen**

„Ich bin begeistert darüber, dass mich meine Kunden regelmäßig auf die Sparkassen-Vorteilswelt ansprechen. Zudem kommen immer wieder Neukunden gezielt in meinen Salon, um den Treuebonus zu erhalten. Ich bin durchweg zufrieden mit dem Vorteilsprogramm der Sparkasse und würde es jederzeit weiterempfehlen.“

# Referenzen...

...von Handels- und Shoppingpartnern

---

## Kategorie Sport & Freizeit



**Nicola Wunsch**

**Geschäftsführerin Sport Locher GmbH Friedrichshafen**

„Wir halten nicht besonders viel vom ausufernden Tanz um neue Kunden. Wichtiger ist es uns, unsere treue Kundschaft gezielt zu belohnen. Schließlich macht die einen Großteil unseres Geschäfts aus. Mit dem paycentive Loyalty-Programm können wir unseren Stammkunden etwas zurückgeben und diese noch stärker an uns binden. Das Beste: Damit sorgen wir auch noch dafür, dass der Umsatz in der Region bleibt und die Kunden nicht sukzessive zu Online-Shops abwandern. Schließlich wollen wir ja alle, dass es unserem schönen Bodenseekreis wirtschaftlich auch weiterhin gut geht.“



**Tobias Wildmann**

**Inhaber Fahrrad Wildmann Wuppertal**

„Unsere (Sparkassen)-Kunden finden die Cashback-Funktion grundsätzlich sehr gut, und unser Geschäft profitiert besonders hinsichtlich Frequenzsteigerung und Neukundengewinnung davon“, so der Inhaber Tobias Wildmann. „Was mich besonders überzeugt, ist die sehr einfache Handhabung der Bezahlprozesse, verbunden mit der Werbewirksamkeit, die wir als kleines Unternehmen sonst kaum erzielen könnten.“



**Erwin Gutensohn**

**CFO VAUDE Sport GmbH & Co. KG Tettng**

„Nachhaltigkeit und Innovation sind die Grundsäulen unserer VAUDE-Strategie. Das innovative Loyalty-Programm der paycentive AG passt da natürlich hervorragend in unser Konzept. Sicherlich auch bedingt durch die Einbindung in die Onlineportale der Sparkassen konnten wir schon nach kurzer Zeit feststellen, dass es nicht nur Sparkassenkunden aus unserer Region, sondern verstärkt auch aus anderen Regionen in unsere Filiale in Tettng zieht. Das ist genau das, was wir uns erhofft haben!“



**Tim Maier**

**Geschäftsführer Sport Maier Eislingen**

„Seitdem wir an der Sparkassen-Vorteilswelt teilnehmen, werden mehr Kunden auf unser Geschäft aufmerksam. Durch die Kombination aus unserem guten Service und dem Geld-zurück-Vorteil, den die Kunden bei Bezahlung mit der Sparkassen-Card erhalten, kommen mehr Kunden gezielt zu uns. Das Vorteilsprogramm ist ein einfacher Weg, ohne großen Aufwand, sich bei den Kunden für den Einkauf zu bedanken und positiv bei ihnen in Erinnerung zu bleiben.“



**Maximilian Süss**

**Inhaber Rack'n'Roll Billard Cafe Remscheid**

„Durch paycentive habe ich erstmals eine strukturierte Übersicht, wie viele Kunden aus Wuppertal bei uns zu Gast sind. Als ich die ersten Zahlen gesehen habe, war ich sehr überrascht über die hohen bargeldlosen Umsätze. Die einfache Umsetzung, die zusätzliche Onlinepräsenz in der Vorteilswelt und die Kundenbindung sind unschätzbare Vorteile bei ganz geringem Aufwand.“

# Referenzen...

## ...von Handels- und Shoppingpartnern

---

### Kategorie Wohnen, Einrichten & Bauen



**Volker Schnitzler**

**Inhaber Kaminofenstudio ihr-energieeinsparhaus-west Wuppertal**

„Besonders gut gefällt mir an dem Vorteilsprogramm, dass Stammkunden belohnt und Neukunden gebunden werden. Die Treue unserer Kunden ist uns sehr wichtig. Diese wird durch den Geld-zurück-Vorteil belohnt. Die meisten Neukunden entwickeln sich dadurch auch zu zufriedenen Stammkunden. Ein positiver Nebeneffekt ist die zusätzliche Werbung für das Geschäft durch die verschiedenen Marketingmaßnahmen der Sparkasse.“



**Axel Bischoff**

**Geschäftsführer Betten Bischoff Göppingen**

„Wir erhalten regelmäßig positives Feedback unserer Kunden zu der Teilnahme an dem Vorteilsprogramm. Das freut uns und fördert die Kundenbindung, denn diese erhalten bei jedem Einkauf einen Treuebonus zurück. Was uns ebenfalls sehr gut gefällt ist, dass der stationäre Handel durch paycentive unterstützt und gestärkt wird. Alles in allem bietet das Programm einen großen Mehrwert für Händler und Kunden.“