

Quick and easy zum Genuss: BackWerk revolutioniert das Kundenbindungssystem und setzt auf Loyalty und Mobile Payment mit NFC-Technik

Neu eingeführt: digitales BackWerk-Kundenbindungssystem per Smartphone-App und als Bezahlkarte nutzbar

Essen, 6. Juni 2017. – Der Trendsetter unter den Snack-Anbietern setzt seit Mai auf ein neues Kundenbindungssystem: Loyalty und Mobile Payment mit der modernen Near-Field-Communication (NFC) werden künftig in einem Paket angeboten. Für die Gäste bedeutet das schnelles kontaktloses Bezahlen und Punkte sammeln per Smartphone oder Karte. Dabei können sich die Gäste aussuchen, ob sie lieber mit der bekannten BackWerk-Karte oder ganz einfach digital über die NFC-Technik mit dem Smartphone bezahlen und Punkte sammeln möchten. „Wir nutzen modernste, schnelle NFC-Technik und ein in dieser Branche bislang einmaliges Kundenbindungssystem, um Payment- und Treue-Funktionen in einer Karte oder auch auf dem Smartphone zu verbinden“, sagt Dirk Richartz, Leitung Marketing der BackWerk Management GmbH. „Die Einführung dieses neuen Bezahl- und Kundenbindungsprogramms in den ersten BackWerken läuft seit Mai und bietet zahlreiche Vorteile für unsere Gäste.“

Tap and go: Mit NFC-Technik schnell und einfach zum Genuss

Mit der NFC-Technik kommen die Gäste des Snack-Anbieters künftig noch leichter zum Genuss. Das kontaktlose, schnelle Bezahlen per Smartphone oder BackWerk-Karte bietet sich insbesondere für Stammgäste an, die regelmäßig und ohne lästiges

Kontakt:

Engel & Zimmermann AG – Unternehmensberatung für Kommunikation
Am Schlosspark 15 – 82131 Gauting

T 089 – 893 563 3 **F** 089 – 893 984 29 **M** info@engel-zimmermann.de Seite 1

Bargeld-Handling bei dem Quick-Service-Gastronomen einkaufen wollen. „Gerade im Markt des Außer-Haus-Verzehrs möchte der Gast nicht lange warten, wenn er sich sein Frühstück oder sein Mittagessen on the go bei uns kauft“, erklärt Dirk Richartz. „Hier zählt für ihn neben der Qualität unserer leckeren Produkte auch die Schnelligkeit.“

Für die Umsetzung des Systems arbeitet BackWerk eng mit der Qnips GmbH aus Hannover zusammen, einem Spezialisten für Mobile Marketing, der sich gleichermaßen um Entwicklung und Betrieb des gesamten Systems kümmert. „Wir freuen uns, mit Qnips einen modernen, technikaffinen Partner an der Seite zu haben, der uns bei der Umsetzung unserer Ideen für die BackWerk-Karte unterstützt“, so Dirk Richartz. Als Anreiz für die Nutzung der Payment-Funktion werden Gästen, die sich für die Nutzung der BackWerk-Karte entscheiden, bei der ersten Aufladung von mindestens zehn Euro zehn digitale Punkte gutgeschrieben.

Loyalty-Programm für Gäste: Zahlreiche Vorteile – ohne Datenschutzrisiken

Wer bereits eine analoge Stempelkarte nutzt, kann sie kostenlos gegen die neue Version umtauschen, wobei bereits gesammelte Punkte übertragen werden. Das digitale Treue-Programm ermöglicht es Nutzern der BackWerk-Karte, ihren aktuellen Punktestand, ihr Guthaben und ihre Einkäufe über den QR-Code auf der Karte oder unter www.meine-back-werk-karte.de jederzeit abzurufen. Smartphone-Nutzer erhalten die BackWerk-App kostenlos im Google Play Store und als iOS-Version im App Store und kommen damit in den Genuss zahlreicher weiterer Features wie zum Beispiel einem Routenplaner oder Bewertungsfunktionen. „Ein weiterer, insbesondere für sicherheitsbewusste Verbraucher entscheidender Vorteil:

Kontakt:

Engel & Zimmermann AG - Unternehmensberatung für Kommunikation
Am Schlosspark 15 - 82131 Gauting

T 089 - 893 563 3 **F** 089 - 893 984 29 **M** info@engel-zimmermann.de Seite 2

Bei der Nutzung werden keine persönlichen Daten erfasst“, erklärt Dirk Richartz. „So lässt sich die Karte ohne Registrierung und vollkommen anonym nutzen.“

Künftig soll das Loyalty-Programm der Karte um weitere Funktionen erweitert werden: Damit können treue Kunden belohnt werden, indem sie individuelle Rabatte erhalten, Coupons für bestimmte Produkte einlösen oder an lokalen Aktionen teilnehmen. Schon jetzt erhält der Besitzer der BackWerk-Karte bei zehn gesammelten Punkten ein Kaffeegetränk seiner Wahl gratis. Pro Monat kann ein frei wählbares Guthaben von bis zu 100 Euro pro Karte aufgeladen werden.

Das Handling des elektronischen Geldes des neuen Kundenbindungssystems übernimmt die Berliner solarisBank AG. Die solarisBank ist ein Technologieunternehmen mit eigener Vollbanklizenz, dessen Produkte hauptsächlich auf Unternehmen aus der Digitalbranche zugeschnitten sind.

Die BackWerk-Karte ist bereits in über 40 Stores u.a. in Bonn, Dortmund, Göttingen, Hannover, Karlsruhe, Lippstadt, Münster, Hagen, Gelsenkirchen und Wuppertal erhältlich. Die Einführung in allen BackWerken ist bis Ende 2017 geplant. Über den aktuellen Stand können sich Interessierte unter www.back-werk.de informieren.

Kontakt:

Engel & Zimmermann AG - Unternehmensberatung für Kommunikation
Am Schlosspark 15 - 82131 Gauting

T 089 - 893 563 3 **F** 089 - 893 984 29 **M** info@engel-zimmermann.de Seite 3

Die Eckdaten von BackWerk

Branche: Backgastronomie

Position: Top 12 im Quick-Service Marktsegment (Außer-Haus-Verzehr)

Historie: Marktpionier und Branchenprimus der SB-Bäckereien

Firmensitz: Essen

Führungs-Team: Karl Brauckmann, Vera Weiss

Kunden: über 6 Millionen monatlich (Durchschnitt)

Vertriebsform: Franchising

Partner / Franchise-Betriebe: über 250 Partner mit über 343 Franchise-Betrieben

Umsatz: 209 Millionen Euro (2016)

Mitarbeiter: über 3.000 davon über 120 in der Franchise-Zentrale

International: Österreich, Schweiz, Niederlande, Großbritannien, Slowenien

Die Meilensteine von BackWerk

- 2001 Erste SB-Bäckerei Europas eröffnet in Düsseldorf
- 2002 Erster Pilot-Franchise-Partner startet in Duisburg
- 2003 Aufbau der Franchise-Zentrale in Essen und Beginn der Franchisevergabe
- 2004 Vollmitgliedschaft im Deutschen Franchise Verband (DFV)
- 2005 DFV-Systemcheck (als eines der ersten Franchise-Systeme)
- 2006 Start in Österreich
- 2007 100. Franchise-Partner
- 2008 „Öko-Test“-Bestnote im Vergleich der größten Filialbäckereien
- 2009 F&C Award in Gold vom Institut Franchising & Cooperation (F&C) in Münster
- 2010 200. Franchise-Partner
- 2011 Jubiläum 10 Jahre BackWerk „Franchise-Geber des Jahres“ verliehen vom DFV
- 2012 Platz 1 im „impulse“-Ranking der deutschen Franchisesysteme
„Franchise-Gründer des Jahres“ verliehen vom DFV
- 2013 „Retailer of the Year“, Platz 2 im „impulse“-Ranking der deutschen
Franchise-Systeme, Award „Franchise-Geber des Jahres“ in Österreich
- 2014 Beteiligung des schwedischen Finanzinvestors EQT, Eröffnung im Berliner
Hauptbahnhof, F&C Award in Gold
- 2015 Zum 3. Mal in Folge von Kunden zum besten Händler in der Kategorie Brot und Backwaren
gewählt (2013 – 2015)

Weitere Infos: www.back-werk.de

Kontakt:

Engel & Zimmermann AG – Unternehmensberatung für Kommunikation
Am Schlosspark 15 – 82131 Gauting

T 089 – 893 563 3 **F** 089 – 893 984 29 **M** info@engel-zimmermann.de Seite 4