



# PAYBACK BEI DIE GETRÄNKEKÖNNER

Partner der REWE FÜR SIE Getränkevermarktungs- und Einkaufsgesellschaft mbH (GVG) führen unter der Dachmarke DIE GETRÄNKEKÖNNER das Kundenbindungsprogramm PAYBACK ein. „Im ersten Schritt werden über 600 Märkte von 14 teilnehmenden GVG-Partnern an Deutschlands führendes Bonusprogramm angebunden. Der erste Markt ist bereits seit zum 29. Juni 2020 gestartet und vergibt PAYBACK Punkte. Seitdem werden Schritt für Schritt weitere Märkte aufgeschaltet“, so Niklas Müller, Geschäftsführer GVG. Die Anbindung einer Verbundgruppe selbständiger Händler an das PAYBACK Programm kommt nicht häufig vor.

Mit der Teilnahme am PAYBACK Programm erweitert die GVG ihr Dienstleistungsportfolio um einen wesentlichen Baustein: Neben individualisiertem Category Management, vielfältigen Marketing-Dienstleistungen und einem modernen Ladenbau-Konzept können GVG-Partner nun ebenfalls von einer Teilnahme am PAYBACK Programm profitieren. „Wir sind stolz darauf, GVG-Partnern ab sofort auch die einzigartige Möglichkeit bieten zu können, Teil des größten deutschen Verbundes im Bereich Kundenbindung zu werden und unser Dienstleistungsportfolio auf diese Weise zu erweitern“, führt Niklas Müller aus.

Bereits seit Ende 2017 beschäftigt sich die GVG intensiv mit dem Thema Kundenbindung für ihre Vermarktungspartner. „Die Vorteile liegen klar auf der Hand: wir möchten unsere Händler dabei unterstützen, den steigenden Endkundenansprüchen gerecht zu werden und bieten daher mit PAYBACK die Möglichkeit, die bestehende Kundenstruktur zielgruppengerecht zu erreichen. Unsere Händler können so auf die Kundenwünsche und -bedürfnisse noch präziser eingehen und jeden Kunden gezielt, modern und über den von ihm bevorzugten Kanal ansprechen. Durch die Kombination aus Online- und Offline-Maßnahmen erhalten wir darüber hinaus eine bessere Ansprache auch neuer Zielgruppen. Hierdurch sichern wir nicht nur die Zukunftsfähigkeit unserer Händler, sondern verbessern auch deren Wettbewerbsfähigkeit“ so Laura Seggedi, Gesamtprojektleitung der PAYBACK Anbindung bei GVG.

Bei der Integration von PAYBACK wird ein besonderes Augenmerk daraufgelegt, eine ganzheitliche Kundenbeziehung im stationären Markt, online und mobil aufzubauen und zu pflegen. „Die Anbindung an das PAYBACK Programm hat für uns noch einmal gezeigt, welche Möglichkeiten wir im GVG-Partnernetz haben, die wir so als mittelständische Einzelunternehmen womöglich nicht nutzen könnten“, so Axel Weydringer, Geschäftsführer der GVG-Partner Weydringer & Strohte Getränke-Fachgroßhandel GmbH und WVG Getränkefachgroßhandel GmbH.

„Als Lead Partner waren wir sehr eng an der Anbindung beteiligt und freuen uns, dass wir in der Testphase sowie der Aufschaltung unseres ersten Marktes erfolgreich den Grundstein für die Anbindung weiterer GVG-Partner legen konnten“, so Fabian Heidebrecht, Geschäftsführer der

Getränkeland Heidebrecht GmbH & Co. KG, welche als erster GVG-Partner an das PAYBACK Programm angebunden wurde.

Bereits kurz nach dem Start konnten bei den teilnehmenden GVG-Partnern positive Effekte im Zusammenhang mit PAYBACK verzeichnet werden. „Schon nach wenigen Wochen stellen wir ein deutliches Interesse unserer Kunden an unserer Teilnahme an PAYBACK fest. Auch der Anstieg unserer durchschnittlichen Bonsumme ist merkbar. Noch vor Ausspielung der ersten Kundencoupons und der Integration von Werbemitteln im Markt war der Umsatzanteil mit PAYBACK Karteneinsatz schon sehr beachtlich“, so Jörg Schröder, Geschäftsführer von GPG Handelsmarken GmbH (Getränke Paradies Gefromm), ein an PAYBACK teilnehmender GVG-Partner.

„Nach einer herausfordernden aber dennoch sehr gut verlaufenen Integration von PAYBACK in unseren Märkten blicken wir nun voller Erwartung auf die Ausspielung und Effekte der geplanten PAYBACK Maßnahmen für 2020 und 2021. Wir sind zuversichtlich, dass wir mit PAYBACK unser Dienstleistungsportfolio abrunden und sich die PAYBACK Aktionen nahtlos in unsere bestehende Kommunikation integriert. Daher sind wir sehr gespannt auf die anstehenden Monate“ berichtet Michael Sojka, Geschäftsführer des GVG-Partners Getränke von A bis Z Fachmarkt GmbH.

„Durch die Teilnahme an PAYBACK wird unser GVG-Partnernetzwerk insgesamt deutlich stärker. Wir hoffen, dass sich dank des Erfolges der ersten angebundenen GVG-Partner zeitnah weitere GVG-Partner an das Programm anschließen, um noch flächendeckender PAYBACK bei DIE GETRÄNKEKÖNNER anbieten zu können und in der Verbundgruppe für noch größere Synergien zu sorgen“, meint Frank Meierhoff, Geschäftsführer des GVG-Partners alldrink GmbH.

DIE GETRÄNKEKÖNNER nutzen für die Kommunikation von PAYBACK ein einheitliches, modernes POS-Werbemittelkonzept, welches kontinuierlich weiterentwickelt wird. Das Portfolio enthält eine vielfältige Auswahl an Werbemitteln, und dies im „PAYBACK bei DIE GETRÄNKEKÖNNER“-Design für jeden Marktbereich, wie es für das Getränkefachmarktconcept von GVG bereits vor Einführung von PAYBACK üblich war. Hierzu gehören neben Materialien für den Außenbereich und Eingang sowie für die Fläche und Kassen auch Utensilien für Marktmitarbeiter, Give-Aways für Kunden sowie Grafiken für Aktionsplakate, Fenster und Service-Schilder. Bei den Bestellungen der stationären Werbemittel profitieren GVG-Partner ebenfalls durch Kostenvorteile durch die Verbundstruktur.

Die Kommunikation und Ausspielung von PAYBACK Coupons der GVG-Partner erfolgt über eine Vielzahl an Kanälen. Neben klassischen PAYBACK Medien, wie postalisch verschickte Papiercoupons sowie direkt verfügbare eCoupons in der PAYBACK App oder der PAYBACK Webseite, integrieren GVG-Partner PAYBACK-Aktionen ab sofort auch in eigenen Medien.

„Wir freuen uns sehr, von nun an PAYBACK Partner zu sein. Für uns wird hierdurch der Aufbau einer noch engeren Kundenbeziehung ermöglicht. Nicht nur die Bestandskunden unserer GVG-Partner werden für ihren Einkauf belohnt, sondern auch Neukunden bieten wir ab sofort dank

PAYBACK die Chance, DIE GETRÄNKE**KÖNNER** besser kennenzulernen und vom Sortiment unserer GVG-Partner zu profitieren. Zusätzlich differenzieren wir und unsere GVG-Partner uns zukünftig durch die Vergabe der beliebten Punkte von unseren Wettbewerbern“, berichtet Silke Rösler, Geschäftsführerin GVG / Vorstand FÜR SIE eG.

*Zum Abdruck frei. Belegexemplar erbeten.*