

## PRESSEMITTEILUNG

28. April 2017

### **„Sparkassen-Vorteilswelt startet“**

**Seit Jahren schon bietet die Kreissparkasse Ludwigsburg ihren Privat-Girokunden ein besonderes Girokonto an. Dabei handelt es sich um ein Konto, das sich durch zahlreiche Mehrwerte auszeichnet, die dem Kunden handfeste Vorteile bringen. Die Mehrwerte umfassen Sonderkonditionen für Produkte, Vergünstigungen bei Veranstaltungen, Rabatte bei Kooperationspartnern, um nur einige zu nennen. Jetzt gibt es ein weiteres Argument für das KSK-Girokonto: Ab 2. Mai geht die „Sparkassen-Vorteilswelt“ an den Start – mit einem innovativen „Geld zurück“-Programm.**

#### **Privat-Girokonten der Kreissparkasse ausgezeichnet**

Ein guter Beleg dafür, ob Kunden ihrer Sparkasse vertrauen, ist die Entwicklung der Zahl der Privat-Girokonten. „Diese Zahl kennt bei der Kreissparkasse Ludwigsburg seit Jahren nur eine Richtung: nach oben“, sagt Dr. Heinz-Werner Schulte, Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Ludwigsburg. Im Jahr 2014 hatte die Gesamtzahl noch bei rund 211.000 gelegen. Ein Jahr später betrug sie rund 217.000. Im Laufe des Jahres 2016 stieg sie erneut um mehr als 5.000 an und betrug zum Jahresende rund 222.000 – ein Plus von fast 2,5 Prozent.

„Die Zahl der Kunden, die ihre Privat-Girokonten online führen, ist ein klarer Hinweis dafür, dass digitale Dynamik den Lebensbereich Banking tiefgreifend verändert“, erklärt Schulte. Mittlerweile beträgt die Zahl der online geführten Girokonten knapp 115.000. Bezogen auf die Gesamtzahl der Privat-Girokonten von Kreissparkassen-Kunden bedeute dies, so Schulte, dass rund 52 Prozent dieser Konten online geführt sind.

Erst kürzlich sei die Leistungsfähigkeit der Girokonten der Kreissparkasse von dritter Seite bestätigt worden. Aus der vergleichenden Studie „Mehrwertkonten-Banken 2017“ des Deutschen Instituts für Service-Qualität im Auftrag von n-tv ist die Kreissparkasse Ludwigsburg bereits zum zweiten Mal als Sieger hervorgegangen. Sie belegte Platz 1 in den Kategorien Konditionen und Filialservices und kann jetzt mit dem Testsiegel werben.

„Diese Siegel ist für uns eine schöne Bestätigung. Unsere Privat-Girokonten gibt es zu fairen Konditionen, wir sind im gesamten Landkreis mit Filialen und Geldautomaten präsent und der Kunde erhält zusätzlich attraktive Mehrwerte, beispielsweise in Form von vergünstigten Eintrittspreisen zu Veranstaltungen aller Art“, so Schulte.

### **Veranstaltungen für jeden Geschmack**

„Jahr für Jahr bietet die Kreissparkasse eine sehr breite Palette an Veranstaltungen“, sagt Schulte. „Uns ist es dabei wichtig, Angebote für alle Generationen zu machen, bei großen und kleinen Events.“ 260 waren es insgesamt im Jahr 2016. An Höhepunkten gab es keinen Mangel. Kunden haben nicht nur den Vorteil, aus einem breiten Angebot auswählen zu können. Sie erhalten zudem ganz konkrete Vergünstigungen beim Ticket-Kauf.

Unter all den ganz unterschiedlichen Veranstaltungen etwa im Bereich Kultur rage das Mega-Event „Kreissparkasse Ludwigsburg musicOpen“ in besonderer Weise heraus, so Schulte. Das mehrtägige Open-Air-Spektakel im Schlosshof schlage immer mehr Zuhörer in seinen Bann. Schon 2015 gab es mit rund 33.000 Konzertbesuchern einen damals neuen Zuhörer-Rekord. „Das musicOpen 2016 legte die Latte noch ein Stück höher und brachte an sechs Tagen knapp 40.000 Besucher in den Schlosshof. Der Vorverkauf für die Konzerte 2017 läuft bereits sehr gut an“, sagt Schulte.

„Wir sind eben mehr als nur eine Bank“, sagt Schulte. Der Kreissparkasse sei es wichtig, nicht nach maximalem Gewinn zu streben, sondern einen Beitrag zu mehr Lebensqualität im Landkreis zu leisten. Davon sollen unsere Giro-Kunden besonders profitieren - durch ermäßigte Eintrittspreise.

### **SparkassenCard als Schlüssel zur Sparkassen- Vorteilswelt**

Jetzt startet die Kreissparkasse Ludwigsburg für ihre Kunden das neue Mehrwertprogramm unter der Bezeichnung Sparkassen-Vorteilswelt. „Ab 2. Mai werden unsere Kunden beim Einkaufen einzig und alleine für das Bezahlen mit ihrer SparkassenCard bei zahlreichen autorisierten Partnerunternehmen aus Handel, Dienstleistung und Gastronomie im Landkreis belohnt. Sie bekommen einen Teil des Kaufpreises ganz automatisch auf ihr Privat-Girokonto gutgeschrieben – was auch ‘Cashback’ genannt wird“, sagt Schulte. „Ob beim Essengehen, beim Blumen- oder Brillenkauf - unsere Kunden können sich so auf tolle Rabatte in Höhe von aktuell bis zu 10 Prozent freuen“, so Schulte. Dadurch erfahre das Privat-Girokonto und die SparkassenCard eine weitere Aufwertung.

Insgesamt 18 Sparkassen bundesweit machen derzeit bereits bei dem Modell Sparkassen-Vorteilswelt mit. Sparkassen von Heilbronn über Pforzheim oder Göppingen bis München bzw. Düsseldorf sind mit von der Partie und es werden immer mehr. So können Kunden der Kreissparkasse Ludwigsburg nicht nur von den teilnehmenden Partnern im Kreis Ludwigsburg profitieren. Sie können, erklärt Schulte, auch Rabatte von den Partnerunternehmen anderer Sparkassen vor Ort einstreichen, also von deren Cashback-Zahlungen profitieren. Die Sparkassen-Vorteilswelt, die bundesweit bereits von über 2.000 stationären Partnern genutzt werde, ist jetzt schon ein Erfolgsmodell und hat eine große Zukunft. Die teilnehmenden Dienstleister, Gastronomen und Händler kämen unter anderem aus den Bereichen Freizeit, Sport, Friseur, Kosmetik, Auto, Restaurants, Cafés, Hotels, Möbel, Elektro und Lebensmittel.

## **Sparkassen-Vorteilswelt kennt nur Gewinner**

„Neben den Privatkunden der Kreissparkasse Ludwigsburg profitieren auch die teilnehmenden Partnerunternehmen in unserem Landkreis, die häufig ebenfalls zu unseren Kunden zählen. Und last but not least ist das Programm auch für uns von Vorteil. Man kann also durchaus von einer dreifachen Win-Situation sprechen“, betont Sascha Braun, Leiter des Privatkundenstabs bei der Kreissparkasse Ludwigsburg.

## **Handfeste Vorteile für den Privatkunden**

Lästiges Treuepunkte sammeln, Markenkleben, das Mitführen separater Kundenkarten – das alles gelte nicht für Kreissparkassenkunden. Diese profitierten wesentlich einfacher und bequemer. Das beim Einkauf beim Partner der Sparkassen-Vorteilswelt ersparte Geld erscheint automatisiert und ohne weiteres Zutun auf dem eigenen Girokonto - die Auszahlung erfolgt monatlich ab einem Betrag von einem Euro. „Der Vorteil des Privatkunden ist eine hohe und transparente Ersparnis. Zudem kann er sich über täglich nutzbare Vorteile in seiner Region freuen“, erklärt Braun.

„Was das sensible Thema Datensicherheit betrifft, so sind die Kunden der Sparkassen-Vorteilswelt auf der sicheren Seite, da an keiner Stelle des Mehrwert-Programms eine Auswertung des Kaufverhaltens der Kunden unter Verwendung von personenbezogenen Daten stattfindet“, so Braun. Den „gläsernen“ Kunden werde es mit der Kreissparkasse nicht geben.

## **Regionaler Partnerunternehmen profitieren**

Einzelhändler, aber auch Dienstleister und Gastronomen aus der Region bekommen erstmals ein digitales und performance-basiertes Marketing- und Kundenbindungsinstrument an die Hand. „Kundenbindung ist bekanntlich der Schlüsselfaktor für den Unternehmenserfolg“, erläutert Braun. Und Kunden an sich zu binden sei heutzutage immer schwieriger. Das läge unter anderem an der hohen Wettbewerbsintensität, an der Kaufkraftverlagerung ins Internet und an der Flut an Werbebotschaften und Lockangeboten.

Mit der Sparkassen-Vorteilswelt sind für die Partnerunternehmen mit Bestandskunden höhere Umsätze zu erwarten. Und loyale Kunden kaufen erfahrungsgemäß mehr Produkte, bleiben länger treu und bringen höhere Erträge. Zudem werden so auf einfachem Weg auch neue attraktive Zielgruppen erreicht und Zusatzerträge erzielt. Ein weiterer wichtiger Punkt: die teilnehmenden Partner benötigen keine kostenintensive Hard-/Software. „Wir als Kreissparkasse stellen unsere Infrastruktur zur Transaktionsabwicklung zur Verfügung“. Keine Fixkosten, kein Risiko, kein technischer Aufwand – die Vorteile des Partners lägen auf der Hand.

Handelspartner profitieren außerdem davon, dass die Kreissparkasse ihre Kunden auf die Vorteilswelt durch gezielte Kampagnen aufmerksam macht. Durch vielfältige reichweitenstarke Werbemaßnahmen werden Privatkunden auf die teilnehmenden Händlern aufmerksam gemacht. „Die Platzierung und Vermarktung über unseren stark frequentierten Internetauftritt ist beispielsweise ein Weg auf unsere Partnerfirmen hinzuweisen“, so Braun.

## **Privat-Girokonto wird aufgewertet**

Die Kreissparkasse wertet ihre Konten und Karten weiter deutlich auf und verschafft sich einen Wettbewerbsvorsprung um die Gunst des Finanzdienstleistungskunden. Der Imagegewinn ist ein weiterer Pluspunkt. „Die klassische SparkassenCard wird so immer mehr zur digitalisierten

Kundenkarte, die vieles möglich macht“, so Braun. Ein weiterer wichtiger Aspekt sei, dass mit dem innovativen Programm die regionalen Partner aus Handel, Dienstleistung und Gastronomie – eine wichtige Kundengruppe der Kreissparkasse - gestärkt werde. „Schließlich empfehlen wir unseren Privatkunden gezielt den Einkauf bei den teilnehmenden Partnerunternehmen.“

## **Örtlicher Handel im Landkreis zieht mit**

Bei ihrer Suche nach ausgesuchten Partnerfirmen unter ihren Geschäfts- und Firmenkunden, die die Vorteile des Cashback-Programms für sich nutzen wollen, ist die Kreissparkasse in Zusammenarbeit mit der Firma paycentive, dem Systemanbieter, auf der Erfolgsspur: Bereits 90 Betriebe aus den Bereichen Einzelhandel, Dienstleistung und Gastronomie sind mittlerweile autorisierter Partner. Tendenz steigend. „Die Unternehmen haben schnell das große Potential des Programms erkannt. Wer den auffälligen Türaufkleber „Hier gibt´s Treuebonus!“ versehen mit den Logos von Kreissparkasse Ludwigsburg und der Firma paycentive bei sich anbringt, kann mit einer höheren Kundenfrequenz rechnen“, sagt Braun.

Bei der Händlerakquisition habe sich ganz besonders die Einbindung unserer Kundenbetreuer sowie unserer Electronic Banking-Fachberater ausgezahlt. Hier war die enge Kundenbindung, das vorhandene Vertrauen oft der entscheidende Faktor. Auch die frühzeitige Ansprache und Einbindung des Innenstadtvereins LUIS habe Früchte getragen. „Der LUIS-Vorstand signalisierte von Anfang an ein reges Interesse seitens der Händler vor Ort. Das hat dem Vorhaben die nötige Dynamik verliehen“.

## **Partnerunternehmen sind optimistisch**

„Nachdem ich letztes Jahr die Fleischerei meines Vaters übernehmen konnte, habe ich mir natürlich Gedanken gemacht, wie wir das Unternehmen weiter voranbringen können. Die Kernfrage lautete: Was können wir tun, damit sich Stammkunden bei uns weiterhin wohlfühlen und gleichzeitig neue Kunden für unsere Produkte begeistert werden können?“, sagt Bernd Tafelmaier, Metzgermeister und Inhaber der Fleischerei Tafelmaier in Steinheim an der Murr auf der Pressekonferenz. „Da passte die Sparkassen-Vorteilswelt perfekt. Die langjährigen Stammkunden profitieren von dem Bonus und gleichzeitig macht uns das Angebot auch attraktiv für Neukunden. Da wir im Landkreis zu Hause sind, passt der regionale Bezug perfekt zu uns und wir haben uns entschieden gleich von Anfang an dabei zu sein“, so Tafelmaier.

Lewin Berner, Geschäftsführer der Sioux GmbH in Walheim mit Factory Outlet in Bietigheim-Bissingen, wie die Fleischerei Tafelmaier autorisiertes Partnerunternehmen, gibt sich ebenfalls optimistisch: „Als Traditionsunternehmen aus der Region freuen wir uns sehr, dass wir bei dieser Initiative von Anfang an dabei sein können. Uns hat das Konzept sofort überzeugt. Die Kreissparkasse stellt ihr lokales Beziehungsnetzwerk zwischen mittelständisch geprägten Betrieben und Privatkunden zum Nutzen aller Beteiligten vor Ort zur Verfügung. Paycentive hat für alle Seiten Vorteile: Für den Privatkunden, der eine Tür geöffnet bekommt zu einer vielfältigen und attraktiven Vorteilswelt, sowie für die mittelständisch geprägten Dienstleister oder

Einzelhändler vor Ort, die durch die Aktion Aufmerksamkeit und Frequenz erhalten“, erklärt Berner.

Und auch Jörg Schietinger, Vorstandsmitglied der paycentive AG sieht die neue Kooperation positiv: „Wir freuen uns, dass wir das paycentive Programm jetzt auch für die Kreissparkasse Ludwigsburg - eine der größten Sparkassen in Deutschland - umsetzen. Das paycentive-Netzwerk wird damit künftig noch flächendeckender und attraktiver, wovon alle teilnehmenden Sparkassen und deren Privat- und Geschäftskunden profitieren.“