



München/Kreuzlingen/Bad Tölz/Deggendorf/Neuss, 27. September 2018

Weltpremiere: „offenes“ bargeldloses Stadion- Bezahlsystem erfolgreich

„wee“ vernetzt Shopping im Einzelhandel und E-Commerce mit Mobile Payment in weeArena Bad Tölz

Siebenstellige Investitionen in die globale Pilotregion und harte Arbeit haben sich nicht nur für die Schweizer M-Commerce Spezialisten gelohnt. Zum Saisonstart der Tölzer Löwen in der DEL2 ist die weeArena digitalisiert: Ein neues Zeitalter für Mobile Payment, das Einkaufs- und Konsumverhalten der Welt zu verändern und die Lebensqualität zu verbessern. Verschiedene europäische Regionen wurden evaluiert, bevor Bad Tölz den Zuschlag mit nachhaltiger Investitionsgarantie erhielt. Der Pilot hat die Stresstests absolviert – vom Erfolg profitiert das gesamte bayerische Oberland an der Grenze zu Österreich. Und mittel-/langfristig mindestens noch weitere 25 Regionen von Arenen, die auf Basis dieser Blaupause technologisch umgerüstet und mit dem Einzelhandel vor Ort sowie Online-Shopping vernetzt werden.

Cengiz Ehliz (48), Visionär und Gründer von „wee“: „Wir mussten richtig dicke Bretter bohren,“ freut sich der Multi-Unternehmer im M-Commerce, „denn meine Heimat tut sich mit Innovationen schwer.“ Dass die weeMarketplace AG ihr Pilotprojekt im Isarwinkel realisieren wollte, hat die Fans wenig interessiert. Erst als das Hauptsponsorship die Lizenz für den Aufstieg der Löwen in die DEL2 sicherte und auch die Naming-Rights des Eistempels für die weeArena unter Dach und Fach waren, entwickelte sich Begeisterung. Neben dem sechsstelligen Hauptsponsorship flossen allein in den vergangenen 9 Monaten rund 1,5 Mio. Euro Umsatz an zusätzlicher Wirtschaftsförderung durch von „wee“ veranstaltete Events in die heimische Wirtschaft.

Investitionen tragen Früchte

Als Mehrheitsaktionär der börsennotierten Swiss Fintec Invest AG schaut der gebürtige Tölzer und Eishockey-Fan öfter mal persönlich vorbei, um sich die Projektfortschritte im Eistempel aufzeigen zu lassen. „Für die Realisation meiner Vision denke ich in Dekaden“, unterstreicht Ehliz, „aber hierfür braucht es Konzepte und bei der Umsetzung in Zwischenschritten ein interdisziplinäres Team – inklusive Controlling. Ohne den nachweisbaren Proof of Concept verpufft jede Investition und die weltweite Viralisierung des Projektes wäre gefährdet.“

Die Schweizer können sich vor Anfragen kaum retten. „Wie ich höre“, so Ehliz, „gibt es gefühlt keine Liga der Welt, die uns nicht auf dem Radar hat. Die weeMarketplace AG hat rund 100 Anfragen von Clubs und Stadionbetreibern. Aber wir arbeiten seriös, sind unseren Aktionären verpflichtet und werden uns bei der Expansion nicht selber überholen.“

Multiplikation des „offenen“ Mobile Payment-Stadionsystems von „wee“ national und international

Das kann sich aber schnell ändern, so Ehliz: „Erstmal müssen wir den reibungslosen Mobile Payment-Betrieb in der weeArena nachweisen, parallel sind wir aber schon dabei, den Einzelhandel beim Ligakonkurrenten Deggendorf zu erschließen und das Eisstadion für die kommende Saison auf bargeldlos umzurüsten. Dass wir international Gespräche führen, ist kein Geheimnis. Unsere Spezialisten arbeiten hierzu an einer Art Franchise-Modell, das die Multiplikation des Systems gewährleisten wird.“

Interesse besteht auch aus China: 2022 werden in Peking die olympischen Winterspiele veranstaltet. Mit dem Bau von 35 neuen Eisstadion landesweit möchten die Ausrichter den global beliebten Eishockeysport popularisieren. Und wenn nicht in China, wo dann, würde ein „offenes“ Stadion-Bezahlsystem wie das von „wee“ am besten passen? Mobile Payment in China steht nicht nur für Bezahlen mit dem Smartphone. 350 Millionen Chinesen begleichen bereits heute über Online-Dienstleister ihre Miete oder erhalten so ihr Gehalt, leihen Geld oder legen es an.

Die in Kürze anstehende Vernetzung des Cashback-Systems „wee“ mit den global unbegrenzten Möglichkeiten der Blockchain-Technologie, kann für „wee“ einen gewaltigen Innovationssprung bedeuten. Dies bildet den entscheidenden Schritt zur Umsetzung der Vision von Ehliz. „Weltweit mit einer Karte oder App einkaufen können, online und offline, und dabei mit jedem Einkauf einerseits Geld sparen, andererseits über unsere weeCharity benachteiligten Kindern weltweit Gutes tun.“

weeArena Bad Tölz funktioniert nach reibungslosen Stress-Tests

Das weltweit erste „offene“ Stadion-Bezahlsystem feierte am 14. September mit Neuerungen für die Fans erfolgreich Premiere: Rund 800 Dauerkarten-Besitzer strömten mit ihrer wee ArenaCard ins Stadion, gut 1.000 Tageskarten-Käufer erhielten zusätzlich zur Eintrittskarte eine Spieltag-bezogene, kostenlose wee ArenaCard... Wie auch in anderen Stadien gibt es nun im Stadion Stationen, um Geld aufladen und entladen zu können. Diese werden zunächst von Personal betreut, um bei Nachfragen helfen zu können. Bis Mitte Oktober können die Besucher noch mit Bargeld bezahlen.

„Wiggerl“ Donbeck (46), Geschäftsführer der Tölzer Löwen Eissport GmbH, ist stolz: „Um unseren Hauptsponsor „wee“ beneidet uns die gesamte Liga. Natürlich ist ein guter Etat die Voraussetzung für Erfolg, aber gleichermaßen freue ich mich über die Unterstützung des Nachwuchsbereichs durch „wee“ und die überregionale Aufmerksamkeit für die weeArena.“

Im Gegensatz zu allen anderen Systemen ist die wee ArenaCard bald universell einsetzbar. In der aktuellen Projektstufe ist bereits gewährleistet, dass mit dem Konsum in der weeArena erzielt Cashback beim Shopping im lokalen Einzelhandel oder beim weitergehenden Einkaufen im Eisstadion verwendet werden kann. Alternativ lassen sich die gesammelten wee in Euro auf das eigene Girokonto auszahlen. Es ist geplant, die weeCard so einsetzen zu können, dass man diese auch als Eishockey-Dauerkarte, als wee ArenaCard, einsetzen kann, wenn man bereits im Besitz einer weeCard oder weeApp ist. Vorab soll gewährleistet werden, dass mehrere weeCards über einen wee Account geführt werden. Geht man von gut 30 Pflichtspielen der Tölzer Löwen in dieser Saison aus, so werden mit Eintritt und Konsum ca. 150.000 Transaktionen getätigt.

Das entspricht einem Umsatzvolumen von ca. 2 Mio. Euro. Bis Ende des Jahres erfolgt der Ausbau des Händlerpools auf 80 Einzelhändler, darüber hinaus soll das evaluierte Potenzial von 150 für die Region ausgeschöpft werden.

weeArena-Technologie bald auch in Niederbayern im Deggendorfer Eisstadion

Spätestens zum Saisonstart 2019/20 wird das Deggendorfer Eisstadion auf bargeldlos umgerüstet sein. Ausgangspunkt der Zusammenarbeit war die Anfrage von Artur Frank (45), erfolgreicher Unternehmer, DSC-Geschäftsführer und Vorstand im Gesamtverein, bei regionalen Finanzinstituten, ob es „nicht eine Plastikkarte gibt, mit der man sowohl im Eisstadion, als auch im heimischen Einzelhandel konsumieren kann.“ Die entsprechende Absage navigierte den DEL2-Neuling zum Problemlöser „wee“. „Unser Sponsorship“, erläutert der erfahrene Macher, „beinhaltet einen sechsstelligen Euro-Betrag, aufgeteilt auf drei Jahre. Wir setzen in unserem Verein und im Eisstadion das Vereinskonzert von „wee“ um. Neben klassischen Sponsoring-Maßnahmen unterstützt uns der Partner bei der Nachwuchsförderung und in der Digitalisierung des Stadions nach Tölzer Muster.“

„wee“ als Innovator und möglicher Turbo auf dem Radar der DEL

Auch die DEL2 ist vom „wee“-Engagement sehr angetan, denn die beiden Sponsorships stehen für Etatsicherheit der Clubs und für eine gesteigerte Qualität der Profikader und der Nachwuchsarbeit. René Rudorisch (40), DEL2-Geschäftsführer: „Die weeMarketplace AG sorgt mit der Digitalisierung der Arenen in Bad Tölz und Deggendorf für einen tollen Fortschritt und beweist mit ihrem Engagement an den Standorten Leidenschaft und Interesse für den Eishockeysport in Deutschland. Denn so werden örtliche Sponsoren aus dem Einzelhandel noch stärker an die Clubs gebunden. Ich kann mir vorstellen, dass dieses Modell bei einer erfolgreichen Umsetzung auch für andere Standorte Mehrwerte bietet.“

Medienkontakt:

weeMarketplace AG
Mediensprecher/Public Relations
Tilman Meuser
c/o CP/CONSULT Consulting Services GmbH
Tel: 0201/890699-15; mobil: 0177/8095117
meuser@cp-cs.de

PS:

Als Service bieten wir Ihnen nutzungsrechtsfreies Bildmaterial (Fotos, Bewegtbild) zum Downloaden an unter <http://blog.wee.com/presse/>
Über eine Veröffentlichung und die Zusendung des entsprechenden Belegs würden wir uns sehr freuen.

Informationen zu wee: <https://wee.com/de>

Zum Projekt weeArena: <https://www.weearena.com>

Zu Visionär und wee-Founder Herrn Cengiz Ehliz: <http://cengizehliz.com/>