



Medieninformation

München / Kreuzlingen, 14.02.2019/18.03.2019

Nachhaltiger Impuls bei der Markterschließung von München und europaweit relevanter Markeninszenierung

Schweizer „wee“ neuer Businesspartner des EHC Red Bull München

Die Schweizer weeConomy AG ist seit Februar 2019 Businesspartner des Deutschen Eishockeymeisters EHC Red Bull München. Die Partnerschaft gilt zunächst bis Mitte 2020. Nach den bereits bestehenden Sponsorships mit den DEL2-Klubs Tölzer Löwen und Deggendorfer SC vertiefen die Cashback- und Mobile Payment-Spezialisten von „wee“ ihr Engagement als Partner im Profi-Eishockey.

„Ich bin begeistert von unserer neuen Partnerschaft“, schwärmt „wee“-Founder und Visionär Cengiz Ehliz (48), Multi-Unternehmer im M-Commerce, seit 9. Februar „frisch gebackener“ Unternehmer des Jahres von München. „Wir haben in Bad Tölz in den vergangenen Jahren viel gelernt, jetzt möchten wir mit der Multiplikation dieser aufgebauten Kompetenzen auch in München starten. Und hier war und ist unser erklärter Wunschpartner der EHC Red Bull München. Dabei ist unsere erste weeArena und das Engagement bei den Tölzer Löwen weiterhin die globale Projekt-Blaupause.“

Christian Winkler, Managing Director Sports und Geschäftsführer des EHC Red Bull München: *„Ich freue mich sehr, unser Partner-Portfolio mit einem innovativen Unternehmen erweitern zu können. Die weeConomy AG wird uns in unterschiedlichen Feldern nachhaltig unterstützen.“*

Letztlich sind es vor allem die beiden folgenden Gründe, aus denen sich die Schweizer, deren operative Europazentrale in der Parkstadt Schwabing nur wenige Kilometer vom Olympia-Eisstadion entfernt liegt, für das auf Nachhaltigkeit angelegte Engagement entschieden und entsprechend investiert haben:

- Mit seinen drei deutschen Meisterschaften und dem für ein DEL-Team historischen Einzug ins Champions-League-Finale 2019 ist der EHC Red Bull München im sportlichen Kontext DER deutsche Vorzeige-Club im Eishockey. Das bezieht sich auch auf die Nachwuchsarbeit, die Fan-Community und das aufgebaute Image. Als offizieller „Business Partner“ wird „wee“ die positiven Emotionen des Clubs nutzen, um diese Marke in diesem herausragenden Umfeld zu platzieren und emotional noch stärker aufzuladen.
- Der EHC Red Bull München ist in der Region München ein herausragender Sympathie-Faktor, der im Olympia-Eisstadion wöchentlich für Furore sorgt. In die weitergehende Erschließung des Pilotmarktes München für das Cashback-/Mobile-Payment-System „wee“ wird diese neue Partnerschaft umfänglich integriert. Konkret:

Sowohl stationäre Einzelhändler aus der Region, die sich von „wee“ digitalisieren lassen, als auch Konsumenten – aktive Nutzer von weeCard und weeApp – dürfen sich auf Einladungen zu den Spielen der Eishockey-Cracks oder auf Veranstaltungen in der Eisarena freuen. Bis dato haben sich im Großraum München ca. 2.400 Einzelhändler in die „wee“-Infrastruktur integriert, mindestens 4.000 und 400.000 aktive Nutzer auf Konsumentenseite sind das Ziel für 2019.

Das Pilotprojekt weeArena – mit dem weltweit ersten offenen Bezahlssystem – präsentiert sich derzeit in Bad Tölz. Bargeldloses Bezahlen mit der weeApp oder weeCard wird es mit Start der Saison 2019/20 aber auch im Deggendorfer Eisstadion geben – 25 weitere weeArenen sind in den kommenden Jahren weltweit geplant.

Was zeichnet „wee“ als Cashback- und Mobile Payment-System aus?

Und was unterscheidet „wee“ von anderen Loyalty-Programmen? Was macht „wee“ so einzigartig? Zunächst – es gibt keine Bonuspunkte, mit denen man sich irgendetwas bestellen kann, das man oft nicht braucht. Kauft der Kunde beispielsweise im Portal wee.com bei einem der mehr als 1.300 teils namhaften Onlineshops ein und erhält dabei als „wee“ erzielte Rabatte (ein „wee“ = ein Euro), so kann er diese nur beim Einkauf im stationären Einzelhandel verrechnen lassen oder auf sein eigenes Girokonto buchen. Insofern ist „wee“ der Partner, der Turbo für den vielerorts darbedenden Einzelhandel. Aktuell sind europaweit gut 30.000 Akzeptanzstellen angeschlossen, in den nächsten Jahren soll eine weitere Million Einzelhändler – für diese kostenlos – in die „wee“-Infrastruktur integriert und dabei digitalisiert werden.

Medienkontakt:

weeConomy AG/weeBusiness GmbH, Mediensprecher/Public Relations, Tilmann Meuser
c/o CP/CONSULT Consulting Services GmbH
Tel: +49 (0) 201 / 890699-15; mobil: +49 (0) 177 / 8095117
meuser@cp-cs.de

PS: Als Service bieten wir Ihnen nutzungsrechtsfreies Bildmaterial (Fotos, Bewegtbild) zum Download an unter <http://blog.wee.com/presse/>
www.weelovemunich.de

Über eine Veröffentlichung und die Zusendung des entsprechenden Belegs würden wir uns sehr freuen.
Informationen zu wee: <https://wee.com/>



„Multi-Unternehmer im M-Business Cengiz Ehliz strahlt: Die Partnerschaft zwischen „wee“ und EHC Red Bull München soll weit über ein konventionelles Sponsorship hinausgehen.“