

Vielfältig sparen: Payback wird drei

Walter Lukner, Geschäftsführer von Österreichs erstem Multipartnerprogramm, ist mit der Bilanz zufrieden.

Branchenprofi

Walter Lukner, Geschäftsführer von Payback Österreich und Mitglied der Geschäftsleitung von Payback, ist seit 2009 im Unternehmen und war davor rd. 20 Jahre in der Mineralölbranche tätig.

WIEN. Im Mai 2018 ging Payback als Österreichs erstes Multipartnerprogramm an den Start. Das deklarierte Ziel dahinter: Kunden mit einer einzigen Karte bzw. App eine möglichst große Partnervielfalt, einfache Anwendung und schnelle Ersparnisse zu bieten.

„Versprochen – geliefert!“ lautet das lakonische Resümee von Walter Lukner, Geschäftsführer von Payback Österreich. Mit nach Eigenangaben aktuell mehr als 3,2 Mio. aktiven Kunden und 1,5 Mio. App-Downloads hat man sich am Markt etabliert.

Positives Feedback

„Wir machen Kunden für sie relevante und vielfältige Angebote und bieten schnell spürbare Vorteile. So können wir trotz Corona auf ein weiteres Erfolgsgeschäft unseres Programms in Österreich zurückblicken“, erklärt Lukner. Während die Zahl der aktiven Kunden trotz Coronakrise stabil bleibt (2020 lag sie ebenfalls bei 3,2 Mio.) und Kunden täglich rd. 100.000

Payback Österreich

Vorreiter

Im Jahr 2000 in Deutschland mithilfe des Metro-Konzerns gegründet, expandierte Payback im Laufe der Jahre nach Italien, Polen, Mexiko, Indien und – im Mai 2018 – als erstes Multipartnerprogramm nach Österreich.

Vielfalt

Kunden können bei aktuell rund 250 Partnerunternehmen punkten, darunter stationäre Händler wie dm, Fressnapf, Unimarkt und sehen!wutscher. Das Online-Partnerportfolio umfasst ebenfalls bereits über 200 Partner.



© Christina Häusler

Mal „punkten“, wächst die Zahl der Partnerunternehmen beständig.

Langjährige Partner zeigen sich mit der Kooperation durchgängig zufrieden: „Nach drei Jahren enger und vertrauensvoller Partnerschaft sehen wir immer wieder aufs Neue: Der Wechsel zu Payback war der richtige Schritt“, erklärt dm-Geschäftsführer Harald Bauer.

Starker Partner Unimarkt

Auch im LEH performt das System, wie Unimarkt-Geschäftsführer Andreas Haider bekräftigt: „Die Partnerschaft mit Payback ist für uns sehr wertvoll. Wir können unseren Kunden dadurch noch mehr Vorteile bieten und unser Geschäft zusätzlich digitalisieren.“

Unimarkt rollt seit Anfang März 2021 seinen Mini-Selbstbedienungsladen Unibox österreichweit aus. Die Payback-Kar-

”

Wir machen Kunden relevante und vielfältige Angebote und bieten schnell spürbare Vorteile.

Walter Lukner
Geschäftsführer
Payback Österreich

“

te (bzw. App) spielt beim Zutritt zur Unibox wortwörtlich eine Schlüsselrolle: „Payback ist der Türöffner in die digitale Handelswelt. Bei der Unibox weisen wir zudem mit lokal ausgespielten Coupons die Kunden im Einzugsgebiet ganz gezielt auf das neue Angebot hin“, so Lukner.

Der Faktor Vielfalt

Bei ihren Einkäufen können Payback-Kunden bei 250 Partnerunternehmen punkten. „Wir sind laufend im Gespräch mit potenziellen Partnern und fokussieren dabei auf interessante Branchen. Ich bin zuversichtlich, dass wir auch im stationären Bereich bald prominente Neuzugänge begrüßen werden können“, erklärt Lukner.

Beständig am Wachsen ist auch das Online-Partnerportfolio, das über 200 Unternehmen umfasst. Die jüngsten Neuzugänge heißen mömax, Ralph Lauren und mymuesli. (red)