

## Die „Macherkarte“ macht 25.000 Nutzer

Seit dem Systemstart des Kundenvorteilsprogramms Macherkarte vom Sonderpreis Baumarkt im Frühjahr 2014 wurden bereits mehr als 25.000 Kundenkarten ausgegeben – Tendenz weiter steigend. Die Mitarbeiter der Syrcon GmbH dem Systemdienstleister und Mitentwickler des Kundenbindungssystems sowie die Geschäftsführung der Fishbull GmbH freuen sich über diesen Trend. Diese hohe Anzahl von Nutzern nach nur drei Monaten spricht laut Dr. Jan-Erik Becker, Geschäftsführer bei der Syrcon GmbH, ganz klar für den Erfolg dieses individuell entwickelten CRM Kundenbindungssystems.

Besitzer der Macherkarte können in allen teilnehmenden Baumärkten Punkte sammeln und diese dann gegen attraktive Prämien eintauschen. Die Transaktionen der teilnehmenden Filialen werden online über das Kassensystem an das Syrcon Hintergrundsystem übertragen. Die Einlösung von gesammelten Punkten erfolgt ebenfalls online über eine direkte Autorisierung über die Kassensysteme. Syrcon ist für den Systembetrieb, die Kartenausgabe, die Datenerfassung und das Punkteclearing verantwortlich und hat alle nötigen Schnittstellen zu den bestehenden Systemen entwickelt.

Die Macherkarte kann in allen derzeit über 130 Sonderpreisbaumärkten genutzt werden und sorgt damit bei der Fishbull GmbH für eine große Datenbasis. Die gespeicherten Kundendaten und Umsätze können mit Hilfe des Datamining analysiert und segmentiert werden. So sind diese Informationen für das Marketing und den Vertrieb nutzbar. Die Kunden der Sonderpreis Baumärkte werden mit diesem Instrument zukünftig wesentlich zielgerichteter informiert und erhalten auf Ihre Interessen und getätigten Einkäufe hin zugeschnittene Angebote. Das spart Kosten durch geringere Streuverluste und steigert die Kundenzufriedenheit.

"Mit Syrcon haben wir einen strategischen Partner gefunden, der als Full-Service-Dienstleister mit seiner langjährigen Erfahrung in der Konzeption und dem Betrieb von Kundenvorteilsprogrammen unsere Ideen zur Macherkarte erfolgreich umsetzen konnte." Marcus Kienel, Prokurist Fishbull GmbH - Sonderpreis Baumärkte.



Seit 1999 begleitet Syrcon als Full Service Dienstleister Unternehmen aller Branchen bei der Konzeption, der Realisierung und dem laufenden Betrieb von terminal- oder internetbasierten Abrechnungssystemen. Dabei entwickelt und programmiert das Team individuelle Lösungen zur Kundenbindung z.B. auf Grundlage von Chip-, Magnetstreifen- oder Barcodekarten.

Die Anbindung an bestehende Systeme wie Kassen oder Abrechnungssoftware ist genauso Bestandteil des Leistungsspektrums wie projektbegleitende Marktforschungsstudien oder Datenbankanalysen zur gezielten Ansprache von Kundenpotentialen.

Die Syrcon GmbH hat bisher mehr als 100 Kundenbindungsprojekte realisiert und betreut bei diesen Projekten mehr als 1.000 Akzeptanzstellen mit insgesamt über 1.000.000 Kartennutzern.

### Pressekontakt:

Syrcon GmbH  
 Michaela Winklmann  
 Tel.: (030) 700 142 - 230  
 E-Mail: [winklmann@syrcon.com](mailto:winklmann@syrcon.com)