

SPONSORED CONTENT

Lyonesse – eine weltweite Erfolgsgeschichte



© Bild: iStock

Heidemarie Kipperer, Geschäftsführerin der Lyonesse Austria GmbH, und Silvia Kelemen Weihls, Lyonesse Head of Public Relations & Corporate Communication, im Gespräch über Cashback, Kundenbindung für KMU sowie das Thema Shopping 4.0.



Der Name Lyonesse ist zwar schon vielen ein Begriff, aber vielleicht können Sie noch einmal erklären, wie Lyonesse genau funktioniert.

Silvia Kelemen: Lyonesse ist eine weltweite Shopping Community, die seit 14 Jahren auf dem Markt und mittlerweile in 47 Ländern aktiv ist. Unsere sieben Millionen Mitglieder können bei 70.000 Partnerunternehmen sowohl online als auch im stationären Handel einkaufen und attraktive Vorteile nutzen: Sie bekommen bei jedem Einkauf Geld zurück und sammeln gleichzeitig sogenannte Shopping Points. Die Registrierung bei Lyonesse ist dabei völlig kostenlos und unverbindlich.

Heidemarie Kipperer: In Österreich legen wir beim Ausbau unseres Händlernetzwerks den Fokus sehr stark auf einen Mix aus Filialisten, Online Shops und vor allem regionalen kleinen und mittleren Unternehmen. Uns ist es wichtig, die Wirtschaft in den Regionen zu stärken und mit lokalen Betrieben zusammenzuarbeiten. So bieten wir nicht nur unseren Mitgliedern attraktive Partnerunternehmen, bei denen sie einkaufen können, sondern umgekehrt auch unseren Partnern ein effizientes Kundenbindungsprogramm, mit dem sie neue und loyale Kunden gewinnen und zugleich Kosten für Werbe- und Marketingmaßnahmen sparen können. Darüber hinaus haben sie die Möglichkeit, wiederum andere Lyonesse Partnerunternehmen als Kunden zu gewinnen und etwa bei Unternehmenseinkäufen selbst Cashback zu erhalten.

Lyonesse hat sich in den letzten Jahren neu aufgestellt. Wie sah das im Detail aus?

Silvia Kelemen: Im Zuge dieser Neuaufstellung haben wir eine Dreiteilung unserer Geschäftsbereiche vorgenommen, um unsere Unternehmensstruktur noch klarer zu definieren. Unter der Dachmarke Lyonesse verfügt das Unternehmen nun über eine Marke für Shopper (Cashback Card), eine für seine Partnerunternehmen (Cashback Solutions) und eine für seinen Vertrieb (Lyonet). Diese Trennung der Geschäftsfelder dient vor allem auch dazu, einen stärkeren Fokus auf die Partnerunternehmen in den Regionen zu legen und neue Partner zu gewinnen.

Welche Einkaufsvorteile bietet Lyonesse gegenüber anderen Anbietern?

Silvia Kelemen: Mit jedem Einkauf erhalten Lyonesse Mitglieder bis zu 5% Cashback und sammeln zusätzlich Shopping Points. Mit diesen Shopping Points erhalten sie zusätzlich großzügige Rabatte auf Produkte und Dienstleistungen unserer Partner.

Heidemarie Kipperer: Da Lyonesse weltweit tätig ist, kann man mit unserer Cashback Card auch weltweit einkaufen. Wenn unsere Mitglieder z.B. nach Italien auf Urlaub fahren, können sie auch dort die Cashback Card, die in Österreich registriert ist, nutzen. Genau das ist der größte Vorteil: Wir agieren länder- und branchenübergreifend.



Heidemarie Kipperer, GF (li.) und Silvia Kelemen, Head of Public Relations (r.) © Bild: LUEF

Thema Shopping 4.0: Welchen Weg wird Lyonesse hier gehen?

Silvia Kelemen: Bei Shopping 4.0 geht es um die Verzahnung von Online- und stationärem Handel. Die Art und Weise, wie wir einkaufen, verändert sich nicht zuletzt durch die Digitalisierung und die Nutzung von mobilen Endgeräten immer mehr. Als innovatives Unternehmen ist es für Lyonesse wichtig, auf Trends wie diesen zu reagieren. So setzen wir mit unserer neuen Cashback App in dieser Hinsicht ein starkes Zeichen, indem wir zahlreiche Neuerungen und Zusatzfunktionen anbieten.

Heidemarie Kipperer: Die App bietet eine standortbezogene Hörsuche mit einer Entfernungsanzeige und einer aktuellen Übersicht über die Höhe des persönlichen Cashback und die Anzahl der gesammelten Shopping Points sowie eine Anzeige der persönlichen Lieblichshops. Zudem kann man Shopping Point Deals per App einlösen und durch Schütteln des Handys wird blitzschnell der Barcode der persönlichen Cashback Card angezeigt.

Lyonesse engagiert sich seit 2015 im Breitensport. Welche Kooperationen gibt es?

Silvia Kelemen: Die Übernahme des Titelsponsorings der Lyonesse Open war für das Unternehmen eine strategisch wichtige Entscheidung, denn dadurch erfolgte die Hinwendung zum Sport. Als internationale Shopping Community war es für Lyonesse der nächste logische Schritt, sich im Breitensport zu engagieren. Im Jahr 2015 haben wir daher gemeinsam mit Rapid Wien das SK Rapid Cashback Programm ins Leben gerufen. Neben einem eigenen Online-Shopping-Portal stellt Lyonesse dem Verein auch eine Cashback Card im vereinseigenen Design zur Verfügung, mit der Rapid-Fans die Lyonesse Einkaufsvorteile weltweit nutzen können. 2016 wurde dasselbe Modell mit der Österreichischen Sporthilfe und zahlreichen renommierten Vereinen in Polen, der Tschechischen Republik, der Slowakei, Kroatien und Italien umgesetzt. Ebenfalls seit 2016 besteht eine richtungsweisende Kooperation mit der MotoGP™.

Heidemarie Kipperer: Die Mitglieder der Cashback Programme unserer Partnervereine genießen die gleichen Vorteile wie reguläre Lyonesse Mitglieder: Sie erhalten bei sämtlichen 70.000 Lyonesse Partnerunternehmen bis zu 5 % Prozent Cashback und sammeln Shopping Points. Zusätzlich fließt – je nach Partner – bis zu 1 % der Einkaufssumme in die Jugendarbeit oder in andere Projekte der jeweiligen Vereine.

Lyonesse ist ein großes internationales Unternehmen. Was macht Sie zu einem attraktiven Arbeitgeber?

Silvia Kelemen: Lyonesse beschäftigt in der Steiermark rund 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Weltweit sind es sogar rund 1.000. Aufgrund unserer internationalen Ausrichtung entstehen laufend neue Berufsmöglichkeiten in den unterschiedlichsten Bereichen. Wir achten dabei sehr auf eine offene Kommunikation und ein abwechslungsreiches Umfeld. Teamwork steht an erster Stelle – zwischen den einzelnen Abteilungen genauso wie in der Zusammenarbeit mit den Landesgesellschaften.

Heidemarie Kipperer: Ein angenehmes Arbeitsklima ist uns besonders wichtig. Daher bieten wir innovative Arbeitsprozesse und ein flexibles Arbeitszeitmodell an. Vom interkulturellen Umfeld, das wir als weltweit agierender Konzern bieten, profitieren alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Weitere Informationen dazu gibt es auf Lyonesse.com

HIER ZURÜCK ZUM THEMENSCHWERPUNKT

(Sponsored Content)

- DAS KÖNNTE SIE AUCH INTERESSIEREN
- DAS ERFOLGSREZEPT FÜR KMU
- SMART EINKAUFEN MIT DER NEUEN CASHBACK APP
- DIGITAL VERNETZT MIT DER NEUEN CASHBACK APP

EMPFEHLUNGEN FÜR SIE



HIDROFUGAL - SPONSORED

Das Profi-Werkzeug gegen Schweißgeruch

CHRONIK

"Emergency Room"-Schauspielerin von Polizisten erschossen

KULTUR

Meinl-Reisingers Attacke auf Keissl und die Wiener SPÖ

GESUND MACHT SCHLANK PROGRAMM - SPONSORED

Wie auch du Fett am Bauch verlieren kannst

INVESTOR-PRÄMIEN - SPONSORED

Wasserstoff-Revolution setzt ein – Diese 3 Aktien winken jetzt mit...

WIRTSCHAFT

MediaMarktSaturn unterbricht Gespräche für Türkei-Zukauf

POLITIK

106-jährige Roberta McCain nahm Abschied von ihrem Sohn

VERBRAUCHERHILFE24 - SPONSORED

Dieselfahrer? Jetzt Ansprüche auf Schadenersatz im Dieselskandal prüfen.

CHRONIK

Schulwart-Wohnungen als letzte Raucherecken

CHRONIK

Neuwahl nach Vassilakou-Abgang? "Für SPÖ mehr Risiken als..."

MY ANTIVIRUS REVIEW - SPONSORED

Computerbesitzer sollten sich das hier heute noch ansehen

HOLZKERN - SPONSORED

Handgefertigt: Entdecke einzigartige Armbanduhren aus Holz...

MEINUNG

Unterscheiden zwischen Asyl und erwünschter Zuwanderung

WIRTSCHAFT

Großauftrag im Wert von 116 Millionen Euro aus Polen für Porr

