

Moderne Kundenbindung mit Kundenkarten von Heyden-Securit.



Wir haben drei Leidenschaften: Unser Handwerk, unsere Kunden und unsere Stadt.

Im Herzen von Münster befinden sich das Stammhaus und das Café der Holzofenbäckerei Pohlmeier. Die Bäckerei an der Ludgeristraße eröffnete ihren Betrieb im Jahr 1934 und wird mittlerweile in der dritten Generation fortgeführt. Frei nach dem Motto: „Unser Handwerk, unsere Kunden und unsere Stadt“, sorgen neben Vater und Sohn rund 85 weitere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Produktion, Verkauf, Logistik und Verwaltung dafür, dass die Menschen in Münster jeden Tag eine Vielzahl an unterschiedlichen, frischen Backwaren bekommen. Aber nicht nur auf frische und schmackhafte Produkte wird Wert gelegt, sondern auch auf die Kundenloyalität. Daher gibt es eine **Treuekarte** für wiederkehrende Schüler.

„Mit der Pohlmeier Schülerkarte haben Sie die Sicherheit, dass nur ausgewählte Produkte wie Backwaren, Molkereiprodukte oder alkoholfreie Getränke erworben werden können.“ Herr Hafemeister, Holzofenbäckerei Pohlmeier



Treue wird belohnt. Das bezieht sich heutzutage nicht nur auf die erwachsene Kundschaft, sondern richtet sich auch vermehrt an junge Menschen wie bspw. Schüler, die beinahe täglich vor oder nach der Schule Geschäfte bzw. Bäckereien und Kioske aufsuchen. So setzt die Bäckerei Pohlmeier neben der **Gutscheinkarte** seit neuestem auch die **Schülerkarte** ein. Auf der Schülerkarte befindet sich ein Wertguthaben, mit der Schüler bargeldlos einkaufen kann.

Die Karte kann mit einem Betrag zwischen 10,00 € und 50,00 € aufgeladen werden, wobei auf Wunsch ein Tageslimit bestimmt werden kann. Weitere Einschränkungen wie das Ausschließen von Produkten wie z.B. Alkohol etc. sind so möglich. Weitere Vorteile sind der Verzicht auf Mitführen von Bargeld, welches gegebenenfalls unkontrolliert ausgegeben wird oder durch Diebstahl etc. abhanden kommen kann.

Die Erstellung der **Schülerplastikkarte** ist dabei sehr einfach. Die **vorgedruckte** und **individualisierte Karte** wird zunächst über den **Magicard Kartendrucker** mit einem **individuellen QR-Code** bedruckt und anschließend direkt an der Kasse über den angeschlossenen **Barcodescanner** mit einem Geldbetrag zwischen 10,00 € und 50,00 € aufgeladen. Bei jedem Bezahlvorgang wird die Karte einfach an den Scanner gehalten und der jeweilige Betrag wird vom vorhandenen Guthaben abgebucht. Auf Wunsch ist die Karte auch personalisierbar und somit bei Verlust abgesichert.

Damit sich der Umstieg für den Kunden auszahlt, ist es möglich, ein höheres Guthaben aufzuladen als der Kunde tatsächlich bezahlt, also z.B. 10,00 € bezahlen - 11,00 € Guthaben erhalten. Rabattmarken und Gutscheinehefte sind out, aufladbare Gutscheine- und Schülerplastikkarten sind in!



Über die HEYDEN-SECURIT GmbH

Gegründet wurde HEYDEN-SECURIT im Jahre 1969 und bietet Individual- und Standardlösungen für Drucksysteme an. Darüber hinaus ist das Unternehmen seit vielen Jahren Master Dealer des englischen Herstellers MAGICARD und hat mittlerweile über 17.000 Drucker im Markt. Gegliedert ist das Unternehmen in zwei Bereiche.

Die Abteilung **IDENTIFIKATION, BESUCHERMANAGEMENT** und **ZUTRITTSKONTROLLE** liefert komplette Ausweis- und Kartensysteme bestehend aus Kartendruckern, Software, Plastikkarten und Schlüsselanhänger sowie eine große Auswahl an Kartenzubehör und vieler weiterer Komponenten.

Im Bereich **PREISAUSZEICHNUNG** und **KUNDENBINDUNG** werden Preisschild-, Kunden-, Etiketten- und Plakatdrucksysteme und entsprechendes Zubehör angeboten. Seit einiger Zeit kommen neben den Kartensystemen auch vermehrt Coffee2Go Becher aus Porzellan als intelligente **Mehrweg-Kundenbindungslösung** zum Einsatz. Ganz neu setzt man im Hause HEYDEN-SECURIT verstärkt auf **digitale Kommunikation** - modern und ganz einfach: digitale Wanddisplays und Plakatständer - die zeitgemäßen Kundenstopper.

Das gesamte Mitarbeiterteam lebt „alte“ Werte in der Kommunikation, kombiniert diese mit modernen Produkten und zeitgemäßer Technik. Direkte Ansprechpartner, kurze Wege, bestmöglicher Service und schneller Support sind seit jeher die Stärken des Unternehmens und das bundesweit.

Ansprechpartner für weitere Informationen:

Frank Ribbe

Vertriebsleiter Nord Preisauszeichnung & Kundenbindung