



Wenn Banking
selbstverständlich ist,
macht das Erlebnis
den Unterschied.

 Sparkasse

 PAYBACK

Bundesweites Webinar
Sparkassen Vorstände

05. März 2025

Erfolgreicher Start der Pilotierung im Produktivsystem!

Finanzübersicht

Überweisung +

Favoriten ▾

Guten Tag Serdal Ergin



Letzte Anmeldung

Sie waren zuletzt am 24.02.2025 um 15:48 Uhr angemeldet.
Bitte beachten Sie die aktuellen Sicherheitshinweise.



Stefan Laaser

[E-Mail schreiben](#)

Hilfe & Kontakt



Konten und Karten



Sichteinlagen
DE

SERDAL ERGIN

0,00 EUR 

Bonusprogramme



S-Vorteilswelt mit PAYBACK
308 342 419 762 5797 Serdal Ergin


2.350 °P 

Gesamtsumme

0,00 EUR

 [Sortierung bearbeiten](#) ·  [Druckansicht](#) ·  [Giro-Detail-Übersicht](#)

 Nachrichten **6**

 Profil und Einstellungen

 Hilfe und Kontakt



Agenda

- | | | |
|----|-------------------------------|--------------------|
| 01 | Projektstatus | André Pallinger |
| 02 | Update Pilotierung & Rollout | Frank Axel |
| 03 | Update Zentrale Kommunikation | Frank Axel |
| 04 | Händleroffensive | Hans Josef Schmitz |
| 05 | Fragen und Antworten | |

Agenda

01 Projektstatus

Management Summary



Pilotierung & Rollout

- Pilotierung mit der ersten Sparkasse ist erfolgreich angelaufen: Funktionstests im Livebetrieb (Online-Banking, Internet-Filiale, App Sparkasse, OSPlus und in der S-Vorteilswelt App/Web sind verprobt - Cluster: Neu Sparkassen, Bestandssparkassen, Sparkassen 24.0
- Aktuelle Fehlerbilder werden in enger Abstimmung zwischen der FI und der S-MM bearbeitet
- Sukzessiver Rollout aller teilnehmenden Sparkassen ab April bis Ende Q2 2025 Stand heute sichergestellt – Friendly User Phase für Sparkassen Mitarbeiter



Endkundenkommunikation und GSK

- Der zentrale und kommunikative Marktstart auf Sparkassen und PAYBACK Kanälen (ohne Paid Media) vor Endkunden ist für Juli 2025 geplant
- Neu: Entscheidung aus FA Vertrieb 13.02. und FA KuM 26.02. für den Zeitraum Jul-Sep 2025 zentrale Incentivierungskampagnen umzusetzen, um eine schnelle Kundenaktivierung sicherzustellen
- Fokus in Phase 1 auf Registrierung/Verknüpfung sowie in einer 2. Phase auf Erhöhung der Anzahl TRX/Einsatz der Sparkassencard
- Ab spätestens Oktober 2025 erfolgt die aufmerksamkeitsstarke „Big Bang“ Kommunikation – diese stellt neben der Bekanntmachung der Kooperation den One Step Check-out bei den PAYBACK Partnern Aral, dm, EDEKA und Netto in den Mittelpunkt



Aktueller Status One Step Check-out

- Netzbetreiber haben von den Terminalherstellern Verifone und Ingenico neue Software zum Testing erhalten
- E2E Testing bis Ende März 2025 angestrebt / Pilotierung geplant ab April 2025
- Nach Pilotierung rechnet bspw. EDEKA mit 2-3 Monaten für den deutschlandweiten Rollout



Heutiger Fokus:

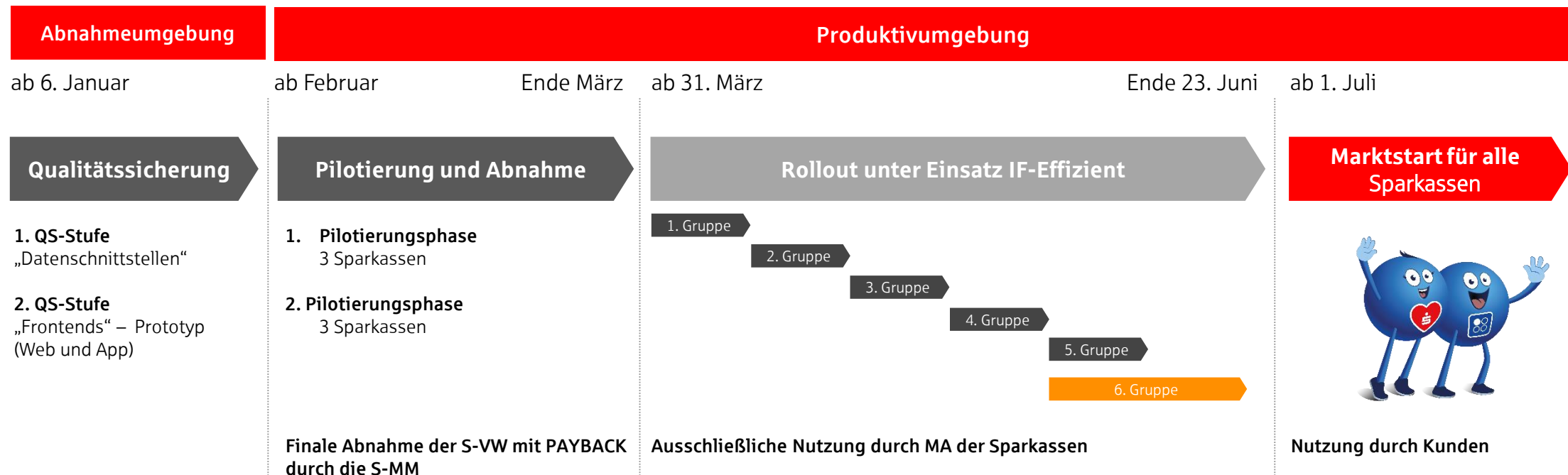
- Statusupdate zur Rollout & Kommunikationsplanung
- Vorstellung Händleroffensive zur Gewinnung regionaler Partner

Agenda

02 Update Pilotierung & Rollout

Planung für Pilotierung und Rollout bis zum Marktstart ab Juli 2025

Technische und organisatorische Vorbereitung des Marktstarts



Pilotierung ist mit den ersten Sparkassen erfolgreich angelaufen – Fehlerbilder werden gefixt

Pilotierungsphase




- Weitere **ausgewählte Sparkassen und Mitarbeitende** werden die Funktionen der S-Vorteilswelt mit PAYBACK im Produktivsystem verproben.

Ziele der Pilotierung

- **Gewinnung von Erkenntnissen:** Die gewonnenen Einblicke sollen später allen Sparkassen im Rollout-Prozess zugutekommen.
- **Validierung der Funktionalitäten:** Verprobung und Validierung der neuen Features der S-Vorteilswelt, insbesondere in Verbindung mit PAYBACK.
- **Feedback zur Integration:** Nutzung Rückmeldung der Pilotsparkassen, um technische und operative Anpassungen frühzeitig vorzunehmen.
- **Vorbereitung des Rollouts:** Die Erkenntnisse aus der Pilotierung fließen in die finale Vorbereitung des Rollouts ein.

→ **Sparkassen bestmöglich auf den Rollout der S-Vorteilswelt mit PAYBACK vorbereiten**

Im Rahmen der Pilotierung erhalten die Pilot-Sparkassen Checklisten und Anwendungsfälle

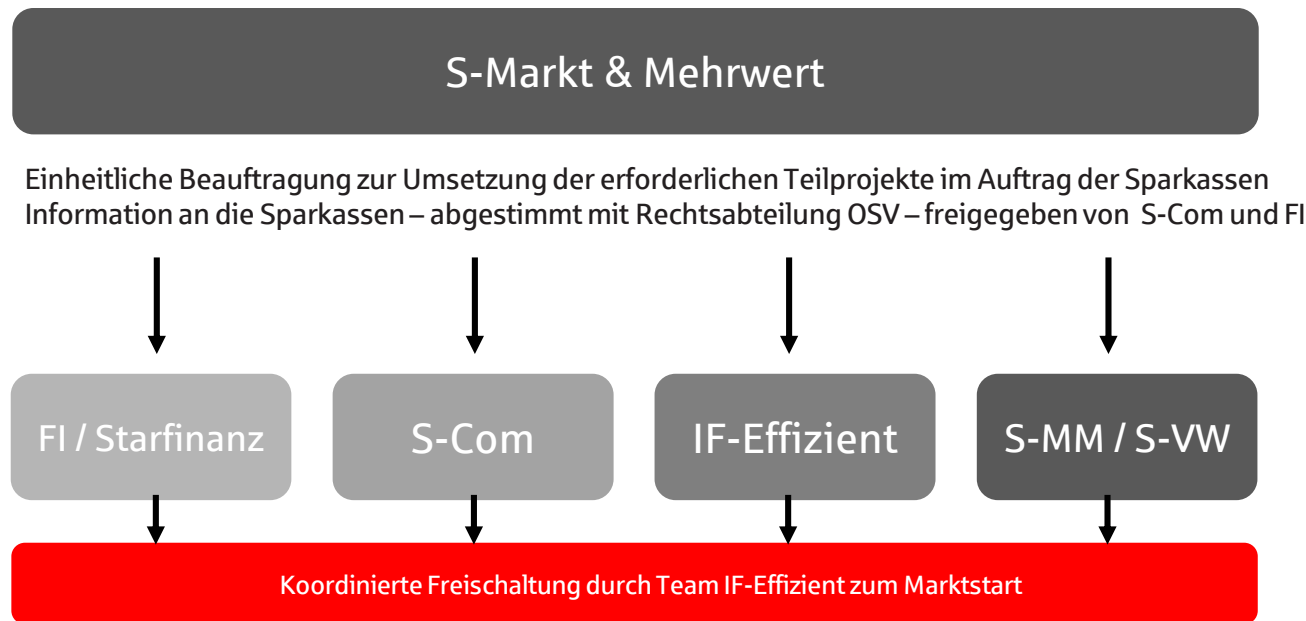
 Checkliste Pilotierung S-Vorteilswelt mit PAYBACK 					
Die nachfolgende Checkliste bietet Ihnen eine übersichtliche Darstellung der erforderlichen Ressourcen, Prozesse und Tätigkeiten für die erfolgreiche Umsetzung der Pilotierung und der S-Vorteilswelt mit PAYBACK					
PROJEKT-KOORDINATION					
		S-Markt & Mehrwert Serdal Ergin 0151 1970 7965 serdal.ergin@s-markt-mehrwert.de			
Nr.	Tätigkeit / ToDo	Anmerkungen / Hinweise S-MM	Fälligkeit	Status	Anmerkungen / Hinweise Sparkass
1	Erstellung SRPlus-Tickets in das Fi-Ticketssystem gemäß Organisationsrundschriften 2024/1465 Release-Anlage 07.03.19 - OSPlus 24.1 und Ticketvorlage (Anlage 2, Anlage 4)	Ticket wurde am 14.01.2025 erstellt - Ticket-Nr. 29092300		Erledigt	
2	Antrag Anlage bzw. Änderung technischer User für den Support (Anlage "Dyns-Anlage und Änderung technischer User" und "Zusatz zur Anlage "Dyns Anlage und Änderung Technischer User")	siehe Mail von Serdal Ergin vom 29.01.2025	vor Start der Pilotierung	Offen	
3	Rücksendung der Pilotierungsvereinbarung (Anlage "Pilotierungsvereinbarung")		vor Start der Pilotierung	Offen	
4	Auswahl der Kollegen (Anwender) für die Pilotierung anhand der Anwendungsfälle, die als Anwender 1-6 die Pilotierung durchführen sollen		vor Start der Pilotierung	Offen	
5	Übermittlung der E-Mail-Adressen und von Infos zu Mobilgeräten der Anwender gemäß Anlage "Anleitung S-Vorteilswelt App vor Marktstart"	Informationen werden für die Installationsberechtigung der APP benötigt, da die App noch nicht in den Stores eingestellt werden kann.	vor Start der Pilotierung	Offen	
6	Bereitstellung der Anwendungsfälle an die an der Pilotierung teilnehmenden Kollegen	Je Anwender stellen wir Ihnen eine separate Excel-Datei mit den jeweiligen Anwendungsfällen zur Verfügung	vor Start der Pilotierung	Offen	
7	Prüfung, ob die institutsparameter "Loyalty-Anwendung", "S-VW" und "S-VWP" auf "1" administriert sind (gemäß Organisationsrundschriften 2024/1465 Release-Anlage 07.03.19 - OSPlus 24.1)		vor Start der Pilotierung	Offen	
8	Prüfung, ob Dokumente für die S-Vorteilswelt für das Elektronische Postfach korrekt und aktiviert sind (gemäß Organisationsrundschriften 2024/1465 Release-Anlage 07.03.19 - OSPlus 24.1)		vor Start der Pilotierung	Offen	
9	Zuweisen des KURS-Rechts "S-Vorteilswelt" für den stationären Prozess (gemäß Organisationsrundschriften 2024/1465 Release-Anlage 07.03.19 - OSPlus 24.1)		vor Start der Pilotierung	Offen	

Anwendungsfälle Pilotierung neue S-Vorteilswelt mit PAYBACK				
Beschreibung Anwender 1: Ist bereits in der S-Vorteilswelt registriert, hat noch kein PAYBACK-Konto.				
				Wählen Sie anhand des Dropdown-Menüs aus
AF-Nr.	Anwendungsfall (AF)	Hinweise zur Durchführung	Datum & Uhrzeit (ungefähr)	Ergebnis wie erwartet? F
AF 1	Als Endkunde, der noch kein PAYBACK-Konto hat, logge ich mich über den Web-Browser in die S-Vorteilswelt meiner Sparkasse ein und verknüpfe ich mich mit PAYBACK. Dabei erstelle ich ein neues PAYBACK-Konto für mich.	Nutzen Sie bitte diesen Link, um in die neue S-VW zu kommen: https://pilot.prod-backend-vorteilswelt.de/		
AF 2	Als Endkunde, der seine S-Vorteilswelt mit PAYBACK verknüpft hat, prüfe ich über den Web-Browser in der S-Vorteilswelt meiner Sparkasse, in der S-Vorteilswelt-App, in meinem Online-Banking (Web-Browser & App) und in meinem Account bei PAYBACK, ob der jeweilige Punktestand übereinstimmt.	-		
AF 3	Als Endkunde, der seine S-Vorteilswelt mit PAYBACK verknüpft hat, löse ich meinen Punktegutschein über die PAYBACK-Website ein und prüfe, ob sich der Punktestand in der S-Vorteilswelt meiner Sparkasse im Web-Browser, in der S-Vorteilswelt-App, in meinem Online-Banking (Web-Browser & App) und in meinem Account bei PAYBACK entsprechend geändert hat und synchron ist.	-		
AF 4	Als Endkunde, der seine S-Vorteilswelt mit PAYBACK verknüpft hat, löse ich über den Web-Browser in der S-Vorteilswelt Punkte für eine Finanzprämie ein und prüfe, ob sich der Punktestand in der S-Vorteilswelt meiner Sparkasse im Web-Browser, in der S-Vorteilswelt-App, in meinem Online-Banking (Web-Browser & App) und in meinem Account bei PAYBACK entsprechend geändert hat und synchron ist. Weiterhin prüfe ich, ob auf dem verknüpften Girokonto der Zahlungseingang aus der Einlösung der	-		
AF 5	Als Endkunde, der seine S-Vorteilswelt mit PAYBACK verknüpft hat, löse ich Punkte über die PAYBACK-Website durch Kauf einer beliebigen Prämie oder Spende ein und prüfe, ob sich der Punktestand in der S-Vorteilswelt meiner Sparkasse im Web-Browser, in der S-Vorteilswelt-App, in meinem Online-Banking (Web-Browser & App) und in meinem Account bei PAYBACK entsprechend geändert hat und synchron ist.	-		

Rollout unter Einsatz IF-Effizient

Ziele:

- Keine Einzelbeauftragungen weiterer DL in der Finanzgruppe durch die Sparkassen
- Zentrale Dienstleistung von S-MM organisiert und von Team IF-Effizient sichergestellt
- Sicherstellung eines einheitlichen Marktstarts am 1. Juli 2025 für alle Sparkassen



S Markt & Mehrwert Leistungsschein
- S-Vorteilswelt mit PAYBACK -

*Rollout „S-Vorteilswelt mit PAYBACK“
Information für nutzende Sparkassen*

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sie haben im Leistungsschein „PAYBACK und S-Vorteilswelt“ mit uns die Einführung von „S-Vorteilswelt mit PAYBACK“ durch Ihr Haus vereinbart. Zur Umsetzung informieren wir Sie über die Bereitstellung und Aktivierung der „S-Vorteilswelt mit PAYBACK“ durch die S Markt & Mehrwert für ihr Haus.

Folgende Inhalte werden dazu von uns im Rahmen des Rollouts für Sie bereitgestellt:

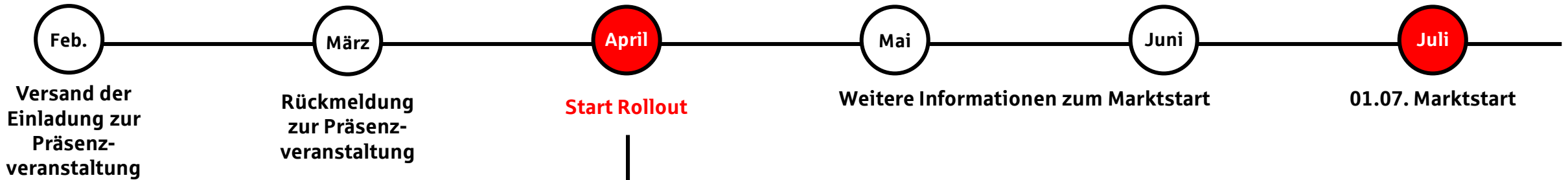
- Implementierung der technischen Registrierungsstrecke
- Aktivierung der technischen Registrierungsstrecke nach textlicher Ankündigung
- Bereitstellung der notwendigen Kommunikations-Assets (z.B. Produktseiten)

Diese Inhalte werden durch die S-Markt- und Mehrwert für sie automatisch über IF- Effizient bereitgestellt und in ihrem System aktiviert.


Die S-MM beauftragt demnach für Ihre Sparkasse bei der Finanz Informatik und allen weiteren Dienstleistern (S- Com, SMM etc.) die Vornahme aller hierfür erforderlichen technischen und organisatorischen Tätigkeiten für alle Kanäle (IF, App und stationäre Anwendungen). Gleiches gilt für zentrale Kommunikationsmassnahmen im Rahmen des Kundenbetriebes, über die wir Sie im Vorfeld rechtzeitig informieren.

Für Fragen zum Rollout und zur Bewerbung der „S-Vorteilswelt mit PAYBACK“ stehen Ihnen..... gern zur Verfügung.

Meilensteinplan Rollout



Die Planung ist für alle Rollout-Gruppen identisch.

Woche 0	Woche 1	Woche 2	Woche 3
Bereitstellung von Informationsunterlagen  siehe Folgeseite	Präsenzveranstaltung <ul style="list-style-type: none">AnwendungsfälleRollout-VereinbarungQ & A Start interner Mitarbeitertest (mind. 6 Mitarbeiter)	Webinar <ul style="list-style-type: none">Austausch zu Fortschritten / ProblemenWeitere Vorgehensweise zum Start für alle MitarbeiterQ & A Information für alle Mitarbeiter	Erfolgreicher Mitarbeitertest: <ul style="list-style-type: none">Start für alle MitarbeiterAbschluss der Rollout-Maßnahmen

Im Rahmen des Rollouts erhalten die Sparkassen ein umfangreiches Infopakete

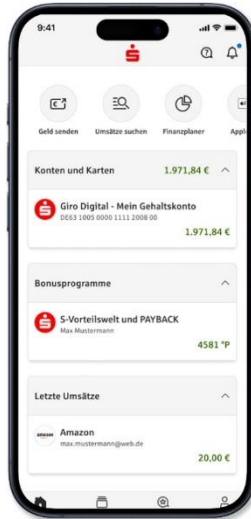
**Testprotokoll
Mitarbeiter 1**

Name, Vorname:
Telefon:



Implementierung und Test von PAYBACK

4. Ausweitung der Tests auf alle Mitarbeiter



Implementierung und Test von PAYBACK

3. Hinweise zur Durchführung der Tests durch die Sparkasse

Implementierung und Test von PAYBACK

Sparkasse XYZ

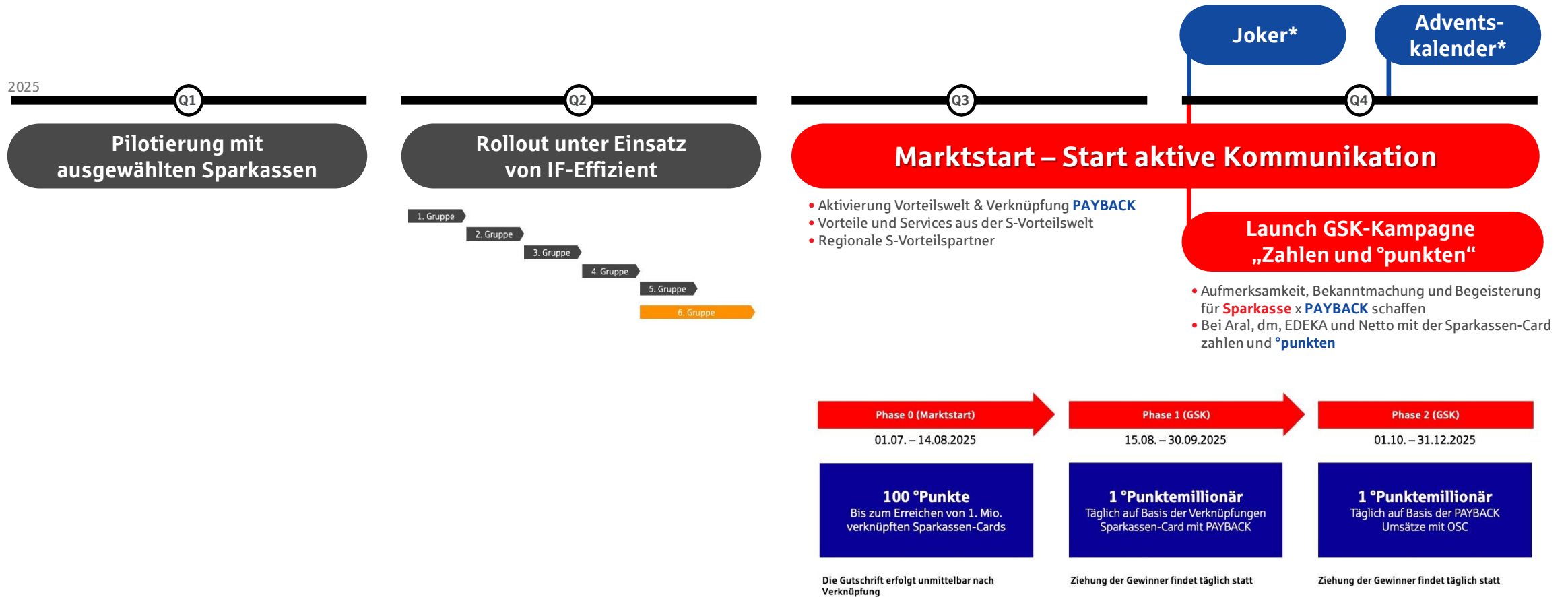
Ansprechpartner SMM Name, Vorname Telefon E-Mail	Ansprechpartner IF Effizienz Name, Vorname Telefon E-Mail	Ansprechpartner Sparkasse Name, Vorname Telefon E-Mail
--	---	--



Agenda

03 Update Zentrale Kommunikation

Marketingplanung sieht aktive und zentrale Kommunikation ab Juli 2025 vor



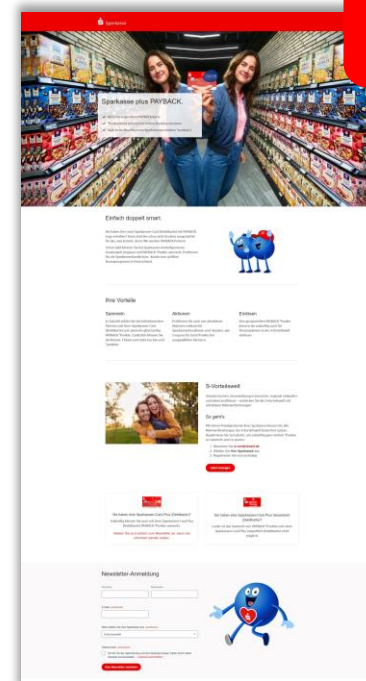
FaKum hat Vorgehen am 26.02.2025 bestätigt.

* Teilnahme noch offen

Ausgabe von Sparkassen-Cards mit PAYBACK Logo ab 05.03.2025 – KMAUS steht ab Juli bereit

- Nachforderungen (Umtauschkarten) ab dem 05. März 2025 mit PAYBACK Logo – Endkunden werden mit einem Textbaustein und einer Landingpage informiert
- PAYBACK Logo als sichtbarer Hinweis auf die Kooperation und kein funktionaler Bestandteil der Sparkassen-Card
- Ab Juli 2025 Regelaustausch aller ablaufenden Sparkassen-Cards
- Ab Juli 2025 Subventionierung von KMAUS Beileger, Rückseitendruck und Etiketten durch die S-MM in 2025

Mood:
Anpassung
des Motivs



Landingpage



Beileger: Vorder- und Rückseite



Etikett



Rückseitendruck

Sparkassen-Card Plus ist für Privatpersonen zum Marktstart im Juli nicht „sammelfähig“

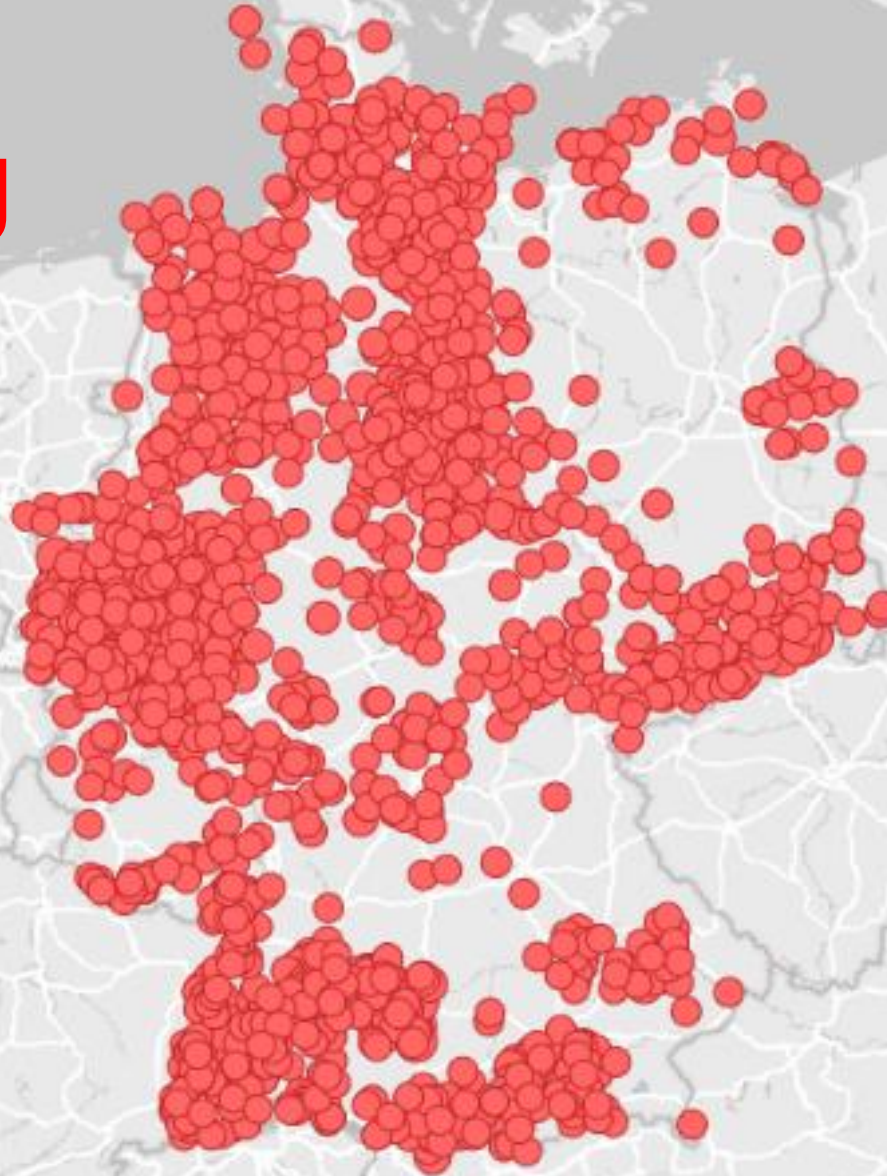
- Die Sparkassen-Card Plus gehört nicht zum Privatgirokonto, sondern einem zugeordneten Sonderkonto und ist damit nicht verknüpfungsberechtigt und sammelt keine PAYBACK °Punkte.
 - Derzeit unterscheidet die Grundlogik der S-Vorteilswelt nicht zwischen Registrierungsberechtigung und Sammelberechtigung.
 - Die Sparkassen-Card Plus gehört zu einem Sonderkonto, das keine Girokonto-Funktionen hat
-
- Ziel: Umsetzung der Integration der Sparkassen-Card Plus spätestens zu FI Release 26.0
 - Somit Ausgabe der Sparkassen-Card Plus ohne PAYBACK Logo

Agenda

04 Händleroffensive

Regionale Durchdringung

Kunden profitieren bundesweit bei allen teilnehmenden S-Vorteilspartnern



Ziel
bis 30.06.2025

5.000 POS

nehmen teil.



Aktuell:
regionale
S-Vorteilspartner
[PAYBACK]

2.700 Händler mit
3.500 POS*

Nationale Abdeckung

Erfolgreiche Akquise neuer S-Vorteilspartner | im Zusammenspiel zwischen Sparkasse und der S-MM

Akquise durch Sparkasse



Die Sparkasse akquiriert eigenständig potenzielle Partner über Firmenkunden- und Paymentberater. Das Beraterteam wird gezielt durch die S-MM über Webinare geschult und auf die Partnerakquise vorbereitet.

Wöchentliche Webinare zur Unterstützung.



Wie profitiert ein regionaler Händler von der Teilnahme an PAYBACK exklusiv über die Sparkasse?

- ✓ Kundenbindung erhöhen
- ✓ Neue Kunden gewinnen
- ✓ Gezielte Marketingmaßnahmen vornehmen
- ✓ Wettbewerbsvorteil generieren
- ✓ Durchschnittsböhen erhöhen
- ✓ Eigenes Markenimage verbessern



Payback hat eine große, bundesweite Reichweite und eine hohe Bekanntheit.

Für regionale Händler bietet sich die Möglichkeit, über die Plattform und Marketingmaßnahmen von PAYBACK zusätzliche Kunden anzuziehen, die das Programm bereits nutzen und nun einen weiteren Anlaufpunkt in ihrer Nähe haben.

Die Teilnahme an einem etablierten und vertrauenswürdigen Programm wie PAYBACK kann dazu beitragen, das Image des regionalen Händlers zu stärken und professioneller wirken zu lassen. Das schafft Vertrauen bei Neukunden und kann die Marke nachhaltig stärken.


Wenn Kunden ^oPunkte bei verschiedenen Händlern sammeln können, steigt die Attraktivität des gesamten Netzwerks, was letztlich auch dem regionalen Händler zugute kommt.



Insgesamt hilft ein Bonusprogramm wie PAYBACK einem regionalen Händler, sich besser im Markt zu positionieren und die Kundenbindung zu stärken sowie Umsätze zu steigern!


Leitlinien zur Eigenakquise Umsetzung

S-Vorteilspartner
selbständig
akquirieren!




Eine **Projektleitung** der S-Markt & Mehrwert wird Ihnen zur Verfügung gestellt und berät Sie zu sämtlichen Fragen der Eigenakquise.

Webinar:

- 
- Wie kann ich Zielkunden für PAYBACK begeistern?
 - Wie kann eine Verzahnung mit PAYBACK und Paymentsolutions aussehen?
 - Digitale Medien zur Vertriebsunterstützung stehen bereit.

Webinar:

„Der effiziente Weg zum regionalen Partnernetz.“

- 
- Wir machen Ihre Mitarbeiter fit – von der Terminierung bis zum Abschluss.
 - Wöchentliche Termine für alle Sparkassen dienstags und freitags

Schritt-für-Schritt zur Gewinnung von S-Vorteilspartnern

1. Selektion	2. Priorisieren	3. Qualifizieren	4. Workshop	5. Eigenakquise	6. Vertragsrücklauf
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Selektionsdatei in OSPlus anwenden ✓ nach definierten Parametern selektieren ✓ Zielkunden aus dem Einzelhandel identifizieren. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Einteilung von Prioritäten ✓ siehe Präsentation „Adressmanagement“. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ No-Go Partner ausschließen ✓ Einhalten von Exklusivitätsregeln ✓ Top-Partner identifizieren ✓ Potentiale zur Ansprache festlegen. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ digital oder vor Ort ✓ Abholen der Berater rund um das Thema PAYBACK ✓ Angebot vorstellen, Argumentation ✓ Ziel: <ul style="list-style-type: none"> - Terminierung und Beratung von Zielkunden - Vertragsabschluss von Kooperationsverträgen. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Verzielung von Beratern ✓ Verzahnung mit den Bereichen Medialer-Vertrieb bzw. der Fachabteilung Payment ✓ Vertrieb von Terminals und PAYBACK als das zentrale Kundenbindungsprogramm. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Kooperationsverträge zur Partneranlage an die S-MM versenden <p style="text-align: center;">Ausblick:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Self-Onboarding: Interessenten können sich über die Internetfiliale Ihrer Sparkasse künftig selbst registrieren Start ab März 2025.
Projektleitung Sparkasse & S-Markt & Mehrwert	Projektleitung Sparkasse & S-Markt & Mehrwert	Projektleitung S-Markt & Mehrwert & Sparkasse	Trainer S-Markt & Mehrwert	Sparkasse	Projektleitung S-Markt & Mehrwert & Sparkasse

Checklist: Materialien und Unterlagen zur Eigenakquise

1. Selektion

- ✓ Datei zur Datenselektion
- ✓ Anleitung zur Datenselektion.

2. Vertragswesen

- ✓ Kooperationsvertrag PAYBACK
- ✓ Kooperationsvertrag Direktvorteilspartner
- ✓ Ausfüllhilfe.

3. Werbematerial

- ✓ Info-Flyer
- ✓ OnePager
- ✓ Partnervideo
- ✓ POS-Werbemittel

4. Schulungsmaterial

- ✓ Workshop-Folien zur Eigenakquise
- ✓ Webinar
- ✓ Telefonleitfaden*
- ✓ Text für Anschreiben

5. Akquise

- ✓ Identifikation von Top-Partner
- ✓ Festlegung der Potentiale zur Ansprache
- ✓ Händlerbriefe versenden
- ✓ Präsentation für Partner
- ✓ Argumentationsleitfaden
- ✓ Referenzdaten
- ✓ Partnervideo*
- ✓ PAYBACK OnePager*
- ✓ Flyer Neuhändler*

6. Vertragsrücklauf

- ✓ Anleitung zur Vertragsabwicklung und, -übergabe an das Partnermanagement der S-Markt & Mehrwert.



* digitale Dateien können über ein Bestellformular geordert werden.

Sparkassen erhalten ein Starterpaket für die Eigenakquise

Die Eigenakquise der Sparkasse ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für einen raschen Ausbau des regionalen Händlernetzes

Planung – Leitfaden/Checkliste zu Umsetzung (Projektplan), Kick-Off Präsentation

Systemzugänge – Portale: Partnerdatenbank, Partnerwelt für Händler, Self-Onboarding-Tool

Vorlagen – Muster-Datenselektion, Händler-Anschreiben, Argumentationsleitfaden

Marketingmaterialien – Partner-Flyer, Onpager






Vertragsabschluss – Partnervertrag, Ausfüllhilfe

- 1.0_Checkliste_Eigenakquise_PAYBACK_Punktepartner
- 1.1_Anlage_Partnerakquise_Betreuung_20241118
- 1.3_Händleroffensive_Datenabrufinformationen_v1.0
- 1.4_S-Cashback Regional Adress-Management_10.2024
- 1.6_Vorlage_Projektplan_Eigenakquise
- 1.7_Informationen zum Datenaustauschportal für neue Nutzer
- 1.8_Partnerakquise_Workshop_Angebot_20240613
- 2.4_Vertragsrücklauf_Eigenakquise
- 3.2_Kooperationsvertrag_24_final
- 3.3_Handout_Kooperationsvertrag
- 3.8_Eigenakquise_Workshop
- 4.1_Einzelhandel_Werbegemeinschaften
- 4.2_MASTER_Arbeitsliste-PM-Außendienst_Sparkasse-Institutsname
- 4.3_OnePager_Telefonleitfaden
- 4.4_Präsentation für Partner

Agenda

05 Fragen und Antworten

Takeaways

-  Nach erfolgreicher Pilotierung: gestaffelter flächendeckender Sparkassen Rollout über IF-Effizient ab April
-  zentraler gemeinsamer Marktstart der PAYBACK Kooperation vor Endkunde ab Juli 2025
-  Beschlussfassung für eine zentrale Incentivierungskampagne zum Marktstart
-  GSK-Kampagne ab Oktober 2025 oder früher
-  Der Auf- und Ausbau eines regionalen Händlernetzwerks der Sparkassen bildet einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil und erhöht die Attraktivität des Gesamtprogramms für Sparkassenkunden

Takeaways

Die nächste zentrale Kommunikation zum aktuellen Projektstatus erfolgt im PAYBACK Newsletter der Ausgabe März 2025.

Zur Anmeldung:

<https://news.dsv-gruppe.de/-optin-form/22414/55/gDw2k>





 **#gemeinsam
punkten**

Impressum & Credits

Grenzstraße 21, 06112 Halle
Telefon: +49 345 569-0
info@s-markt-mehrwert.de, www.s-markt-mehrwert.de

Diese Präsentation einschließlich aller ihrer Teile, insbesondere auch deren Layout, ist durch das Urheberrecht geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Veröffentlichungen, Vervielfältigungen, Veränderungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Der Inhalt und die Ideen dieser Präsentation sind vertraulich und dürfen ohne Zustimmung der S-Markt & Mehrwert nicht weitergegeben oder auf irgendeine Weise weiterverwendet werden.