

PRESS RELEASE

exceet startet Sales Initiative für den Loyalty Markt

- **Uwe M. Storch (54) übernimmt Leitung des Segments Loyalty der exceet Card Group**
- **Neuer Vertriebsstandort in Bamberg**

Bamberg, 2. Juli, 2013 – Mit der Gründung eines neuen Vertriebsstandorts in Bamberg sowie der Ernennung von Uwe Storch zum Segmentleiter Loyalty startet eine umfangreiche Vertriebsinitiative der exceet Card Group im wachsenden Markt für Loyalty und Gift Card Programme. Immer mehr Handels- und Industrieunternehmen haben sich das Ziel gesetzt eine langfristige Kundenzufriedenheit und Kundenbindung zu erreichen. Dazu dienen umfangreiche und individuelle Loyalty-Lösungen. Dabei werden die Kunden für ihre dauerhafte Treue etwa durch besondere Rabatte, Geschenke, Sonderservices oder Vergünstigungen belohnt. Kartenbasierte oder Mobile Loyalty Lösungen haben sich als ideale Ergänzung zum klassischen Marketing entwickelt und sind heute wertvoller Informationslieferant von Kundenverhalten und Markttrends, insbesondere im Einzelhandel.

Und genau diesen Lösungsansatz verfolgt exceet. Von der Produktion der klassischen Karte über kreative Verpackungslösungen bis zur digitalen Kundenkarte via Smartphone-Applikation bietet die exceet innovative Komplettlösungen für Payment- und Loyalty-Systeme an. „Durch den immer stärker werdenden Wettbewerb im Handel, sehen wir hervorragende Wachstumspotentiale für maßgeschneiderte und kreative Kundenbindungsmaßnahmen. Ich freue mich, mit meinem Team diese Lösungen für die Kunden der exceet zu entwickeln und zu implementieren und Neukunden für unser Programm zu begeistern“, blickt Uwe Storch auf die Herausforderungen der Zukunft, denen sich auch die exceet Card Group – nun massiv verstärkt – mit einer umfassenden Sales Initiative stellen wird.

Zum 1. Juli 2013 übernimmt Uwe M. Storch (54) als Head of Segment Loyalty die Segmentverantwortung für diesen Bereich in der exceet Card Group. Als ehemaliger Leiter Sales & Client Management Business Unit „Cards“ und Mitglied der Geschäftsleitung der Swiss Post Solutions GmbH verfügt Uwe M. Storch über langjährige Produkt- und Branchenkenntnisse sowie über weitreichende Kontakte in Europa und im Raum Arabien-Nordafrika.

Der an der Frankfurter Akademie für Marketing/Kommunikation ausgebildete Kommunikationsfachwirt, Uwe M. Storch, startete seine erfolgreiche Karriere 1992 als Geschäftsführer bei Meiller ComCard. Seit 1995 baute er für Hansa-Werbung den Card-Bereich auf, bevor er 2000 in den Vorstand der GHP Card Systems AG berufen wurde. 2005 – nach Übernahme der GHP Gruppe durch die schweizerische Post – wechselte er in die Geschäftsleitung der Swiss Post Solutions GmbH und verantwortete insbesondere die Kundenbetreuung und Sales Aktivitäten der

Business Unit „Cards“ sowie die Neukundengewinnung für SPS Deutschland. Ab sofort profitiert die except Card Group von den umfangreichen Kompetenzen und Kontakten des gebürtigen Frankfurters.

Sie erreichen Herrn Storch unter folgenden Kontaktdaten:

Phone: +49 951 20850 8622

Mobile: +49 160 3660881

Email: u.storch@except-group.com

Über except Card Group

Die except Card Group AG vereint die Stärken von weltweit führenden Herstellern von RFID-, Dual Interface und Chipkarten. Das innovative Produktportfolio der Gruppe umfasst Design, Entwicklung, Beratung, Produktion, Personalisierung und Lettershop und ist somit einer der führenden Full-Service-Anbieter für Smartcards, NFC-Lösungen und Reader. Im Mobile Solutions Bereich bietet die except Card Group mobile Serviceleistungen, Identitätsschutz, sichere Zahlungslösungen, authentifizierte Onlinedienste sowie Zugang zu Cloud-Computing.

Kontakt:

except Group SE

114, avenue Gaston Diderich

L-1420 Luxemburg

Fabian Rau, Vice President Marketing

E-Mail: f.rau@except.ch

Phone: +49 172 365 3167