

02.12.2003 - 11:05 Uhr

## webmiles schreibt in 2003 erstmals schwarze Zahlen

München (ots) -

webmiles GmbH, gegründet 1999, weist zum Jahresende 2003 erstmals einen Gewinn aus. Dieser liegt nach aktuellen Hochrechnungen bei rund 100'000 Euro (EBITA). Als eines der wenigen ehemaligen Start-Ups hat sich das Unternehmen, das seit dem Jahre 2000 zu arvato direct services gehört, am Markt etabliert und seine Stellung bis zum Marktführer im Bereich der online-basierten Bonussysteme ausgebaut.

Führend bei bonifizierten Kreditkarten

webmiles ist führend in Deutschland und der Schweiz bei bonifizierten Kreditkarten und bietet seinen Mitgliedern den grössten und attraktivsten Prämienshop im deutschsprachigen Raum. Mehr als 2000 Prämien warten auf webmiles-Sammler, die bei über 60 Partnerunternehmen und mehr als 350 Promotion-Partnern online webmiles sammeln können und diese in interessante und nicht alltägliche Sach- und Eventprämien eintauschen können. webmiles hat im Jahre 2001 den Sprung über die Alpen geschafft: Mit starken Partnern und knapp 100'000 webmiles-Sammlern in der Schweiz und über 15'000 in Österreich, wo webmiles seit 2002 vertreten ist, ist webmiles das einzige länderübergreifende Multipartnerprogramm.

Ein Schlüssel für den Erfolg von webmiles ist die kontinuierlich steigende Mitgliederzahl - mittlerweile sammeln mehr als 1,7 Millionen Menschen webmiles. webmiles ist führend im Dialogmarketing auf Basis neuer Medien (eMail, mobile). Dabei achtet webmiles insbesondere darauf, dass nur diejenigen Teilnehmer ein entsprechendes Angebot erhalten, die vorab explizit ihr Einverständnis (Permisson) erteilt und ihr persönliches Interessenprofil bei webmiles hinterlegt haben. Für webmiles ergibt sich daraus der Vorteil, die Kunden mit exakt auf ihr Profil zugeschnittenen Angeboten anzusprechen zu können.

Darüber hinaus verkauft webmiles die Bonusmeilen an Partnerunternehmen, die Interesse an dem branchenübergreifenden Programm haben und dies für Kundengewinnung und Kundenbindung nutzen. Der webmiles-Prämienshop bietet dabei die grösstmögliche Motivation für Endkunden.

Schnelle Anpassung ans Marktumfeld

Die schnelle Anpassung des Unternehmens nach der Übernahme durch arvato direct services, die Änderung der Kostenstrukturen entsprechend dem sich schnell ändernden Marktumfeld, die Entwicklung eines nachhaltigen Produktportfolios und der Gewinn erfolgreicher Partner, haben im Jahre 2003 Wirkung gezeigt. arvato direct services ist Marktführer für CRM Dienstleistungen in Europa und hat massgeblich zur erfolgreichen Entwicklung von webmiles beigetragen. Mario Schwegler, Geschäftsführer von webmiles zur Zukunft des Unternehmens: "Wir setzen weiterhin auf solides Wachstum, auf Klasse statt Masse. Wichtig ist für uns weiterhin Effizienz in der Kundengewinnung und -bindung. Es hat sich ausgezahlt, dass wir uns zu 100% am Kunden und seinen Bedürfnissen orientieren. Das heisst für

uns ganz konkret: nur wenn unsere Partner mit uns erfolgreich sind, sind wir es auch."

Über webmiles:

webmiles GmbH, Deutschlands Marktführer online-basierter Kundenbindungssysteme, ist ein Tochterunternehmen von arvato direct services. In Deutschland, Österreich und der Schweiz verbindet webmiles unter [www.webmiles.de](http://www.webmiles.de), [www.webmiles.at](http://www.webmiles.at) und [www.webmiles.ch](http://www.webmiles.ch) mit einem branchenübergreifenden Bonusprogramm im Internet und in der realen Welt die Interessen von über 1,7 Millionen Teilnehmern und mehr als 60 Partnerunternehmen. webmiles wurde 1999 gegründet und im Jahre 2000 von arvato direct services übernommen. Rund 40 Mitarbeiter am Standort München kümmern sich um den Ausbau der Kundenbeziehungen und des Partnernetzwerkes, sowie den webmiles-Prämienshop, der mit über 2'000 Prämien den attraktivsten im deutschsprachigen Raum darstellt.

Kontakt:

webmiles GmbH  
Ursula Kafka  
Tel: +49-(0)89-1246'9131  
E-Mail: [u.kafka@webmiles.biz](mailto:u.kafka@webmiles.biz)

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100005045/100469680> abgerufen werden.