

## Medieninformation

**Rubrik:** NEWS / MARKETING / DIGITAL / WIRTSCHAFT / START-UP NEWS  
**Anlass:** Schweizer Start-up poinz wächst weiter und gewinnt neue Investoren  
**Datum:** 29. Januar 2018  
**Aufhänger:** Erfolgreiches Geschäftsjahr 2017 / Umsatzsteigerung um knapp 50 Prozent / Ausbau Markführerschaft im Bereich Mobile Loyalty / Siebenstellige Investitionssumme für das Jungunternehmen auf Jahresbeginn  
**Link:** [www.poinz.ch](http://www.poinz.ch)

---

Mit siebenstelligem Investitionsbetrag ins neue Jahr

### **poinz auf Wachstumskurs: Umsatz und Userzahlen erneut verdoppelt**

**poinz schaut zum Jahresbeginn auf ein äusserst erfolgreiches Geschäftsjahr zurück: Nutzer- und Umsatzzahlen steigerte das Zürcher Jungunternehmen 2017 im Vergleich zum Vorjahr markant, es baute den Kundenstamm massgeblich aus und reagierte darauf entsprechend mit der Aufstockung der Belegschaft. Nachdem sich mittlerweile Treue- und Sammelaktionen im Einzelhandel etabliert und poinz seine Stellung als Schweizer Marktführer konsolidiert hat, überarbeitet das Unternehmen zurzeit auf Hochtouren seine App, um im neuen Jahr zusätzlich neue Marktfelder zu erschliessen. Unterstützt wird poinz im angestrebten Wachstum mit Investitionen von renommierten Branchen-Persönlichkeiten im siebenstelligen Bereich.**

Zwei Ziele definiert Robert Blum, Geschäftsführer und Mitgründer von poinz, zu Beginn des gerade angebrochenen 2018: die Markführerschaft ausbauen sowie nationales Wachstum vorantreiben. Der Geschäftsführer ist stolz, denn poinz blickt auf ein hervorragendes Geschäftsjahr 2017 zurück. Die Zahl der aktiven poinz-App-Nutzer steigerte das Unternehmen auf über 100'000 aktive monatliche Nutzer und somit um fast 70 Prozent. poinz zählt heuer über 550 Brands zu seinen Partnern, was im Vergleich zum Vorjahr in einer Umsatzsteigerung um fast 50 Prozent resultiert. Im neuen Jahr will Blum mit seinem Team seine Stellung als Schweizer Marktführer im Bereich Mobile Loyalty und Communication folglich nicht bloss behaupten, sondern noch weiter ausbauen: «2018 werden wir die aktiven Nutzerzahlen nochmals verdoppeln», prognostiziert Blum.

#### **Zeichen auf Wachstum**

Die Weichen sind gestellt: So hat poinz im vierten Quartal des letzten Jahres bereits unter der Verantwortung von neu-CTO und -Geschäftsleitungsmitglied Cyril Perrig, vorher für die Swisscom tätig, mit dem Aufbau eines hauseigenen Tech-Teams begonnen und dafür die ersten fünf Entwickler engagiert. Aktuell beschäftigt das Unternehmen 17 Mitarbeitende, wobei die Anzahl bis im dritten Quartal verdoppelt und dabei das Verkaufsteam ausgebaut werden soll. Dieses schnelle Wachstum ermöglicht nebst dem erfolgreichen Geschäftsjahr eine auf Jahresabschluss erfolgreich getätigte Finanzierungsrunde. Mehrere Branchen-Persönlichkeiten beteiligten sich am Investment im siebenstelligen Bereich wobei Dario Fazlic, Mitgründer von DeinDeal, Movu oder wefox als Lead Investor auch einen Platz im VR einnehmen wird.

Diese Investitionen ermöglichen es poinz seine App technisch vollständig zu überarbeiten und funktional entscheidend auszubauen. «poinz funktioniert sehr gut, um bestehende Kunden zu binden und mit diesen in einen für beide Seiten gewinnbringenden Dialog zu treten. Was wäre nun, wenn man mit poinz auch noch



neue Kunden gewinnen könnte?»), blickt Geschäftsführer Blum in die Zukunft. Über den genauen Plan und die genauen Funktionen gibt Blum bis zum Sommer keine Auskunft, zuerst soll fokussiert weitergearbeitet werden. Nur so viel sei verraten: «poinz wird sich zu einer interaktiven und automatisierten Marketing-Plattform weiterentwickeln, welche weit mehr bieten wird als eine Treuekarte». Dem erfolgreichen Wachstum steht somit bei technischem Gelingen nichts im Weg.

### **Über poinz**

Das im September 2012 gegründete Schweizer Start-up Unternehmen hat sich in den letzten fünf Jahren zum Schweizer Marktführer im Bereich Loyalty entwickelt. poinz steht für innovatives, mobiles Business-Customer Engagement, wobei im Ursprung ein ganz einfaches und bewährtes Prinzip steht: die physische Stempelkarte. *Rund 1200 lokale Geschäfte hat poinz mit über 360'000 Kunden vernetzt – via Smartphone.* Konsumenten haben auf diese Weise ihre Treuekarte jederzeit griffbereit und regionale Betriebe sowie auch nationale Grossunternehmen ein zuverlässiges und innovatives Instrument zur Kundenbindung, Neukundengewinnung sowie zur gezielten Interaktion mit dem Kunden – alles ohne Notwendigkeit zur Erfassung persönlicher Daten. Das Unternehmen mit Sitz in Zürich beschäftigt aktuell 20 Mitarbeiter und zählt Brands wie McDonald's, Migros, Calzedonia, Mövenpick, Subway oder Fizzen zu seinen treuen Partnern.

---

### **Für Interviewanfragen, Bildmaterial und weitere Informationen wenden sich Medienschaffende bitte an:**

BLOFELD Communications AG | Fanny Anderson | Langstrasse 94 | 8004 Zürich  
+41 44 245 45 10 | [fanny.anderson@blofeld.ch](mailto:fanny.anderson@blofeld.ch)