



Sehr geehrte Damen und Herren,

ein erfolgreiches Jahr 2013 liegt hinter uns. Nun gilt es, diesen Schwung mitzunehmen. Denn eines ist sicher: 2014 wird nicht weniger herausfordernd werden. Wir sind weiterhin mit einem schwierigen Marktumfeld konfrontiert. Umso wichtiger ist der gegenseitige Zusammenhalt. Wir werden im neuen Jahr den Begriff der Lotto-Familie mit neuem Leben erfüllen. Dafür werden wir mehrere Maßnahmen in die Wege leiten.

Als Partner in den Annahmestellen im Land bilden Sie das Rückgrat von Lotto Baden-Württemberg. Sie spielen nicht nur bei der Umsetzung der Spielsuchtprävention und des Jugendschutzes die Hauptrolle, sondern eben auch beim täglichen Vertrieb unserer Lotterien und Sportwetten. Nur qualifizierte, motivierte und wirtschaftlich erfolgreiche Partner sind dazu imstande. Deshalb zielen unsere Anstrengungen auf genau diese Bereiche.

Auf ein aussichtsreiches 2014!

Ihre

Marion Caspers-Merk

Marion Caspers-Merk
Geschäftsführerin

Herausgeber: Staatliche Toto-Lotto GmbH Baden-Württemberg, Nordbahnhofstraße 201, 70191 Stuttgart
Redaktion: Paul Herbinger (Leiter), Mathias Yagmur, Frank Härter
Bilder: ilo-profit, STLG, DLTB Becker&Bredel, Waldhäusl
Layout/Druck: IVS Abele GmbH, Deizisau

Interview mit Marc Plesser, Geschäftsführer der ilo-profit Services GmbH

„Sehen noch deutliches Potenzial“

INTERN sprach mit Marc Plesser, dem Geschäftsführer der ilo-profit Services GmbH, über die erfolgreiche Zusammenarbeit seines Unternehmens mit den Lotto-Annahmestellen im Land.

INTERN: Herr Plesser, was sind die entscheidenden Vorteile von ilo-profit für die Annahmestellen?

Marc Plesser: Wir sind 2006 mit dem Ziel gestartet, durch die Bündelung der Nachfrage vieler Annahmestellen beim Wareneinkauf Sonderkonditionen zu erzielen, die der einzelne Betreiber so nicht erreichen kann. Unsere Dienstleistungen sind für die Annahmestellen kostenlos, die Teilnahme an den jeweiligen Bausteinen ist absolut freiwillig. Somit bleibt jede unternehmerische Entscheidung der Betreiber in deren Ermessen.

INTERN: Welchen wirtschaftlichen Vorteil hat die typische Annahmestelle von ilo-profit? Lässt sich das konkret beziffern?

Marc Plesser: Schwierig, dafür spielen zu viele Faktoren eine Rolle. Tatsache ist, dass sich besonders aktive Teilnehmer bei der Ergebnisverbesserung im fünfstelligen Euro-Bereich bewegen.

INTERN: Gibt es auch Risiken?

Marc Plesser: Wir prüfen im Vorfeld der flächendeckenden Verbreitung eines Bausteins sehr sorgfältig eventuelle Risiken. Dabei nehmen wir auch professionelle Hilfestellung in Anspruch, z.B. von besonders versierten Annahmestellen-Betreibern. Das soll sicherstellen, dass hier optimale Ergebnisse erzielt werden. Aber wie



Marc Plesser, Partner der Lotto-Annahmestellen.

bei jeder unternehmerischen Entscheidung bleibt natürlich immer ein Restrisiko.

INTERN: Wer steht hinter ilo-profit? Sind das die großen Handelskonzerne?

Marc Plesser: Hier gab es in der Vergangenheit immer wieder Vermutungen und Gerüchte. Tatsache ist: Wir sind eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von vier Lotteriegesellschaften, darunter Lotto Baden-Württemberg. In zehn weiteren Bundesländern sind wir zudem Kooperationspartner von Lotto. Daraus resultiert, dass die Bausteine unseres Programms exklusiv den Lotto-Annahmestellen vorbehalten sind.

INTERN: Wie viele Annahmestellen in Baden-Württemberg nutzen ilo-profit?

Marc Plesser: Über 2.300 Annahmestellen in Baden-Württemberg nutzen die Chancen zur Ertragssteigerung, allein beim Baustein e-loading sind es schon über 2.000. Wenn man berücksichtigt, dass alle Filialisten und Tankstellen

unser Programm nicht nutzen können, sind wir nicht mehr allzu weit von einer flächendeckenden Nutzung entfernt. Bei vielen unserer Bausteine sehen wir allerdings noch deutliches Potenzial, das es noch auszuschöpfen gilt. Hier sei exemplarisch „Café Emilio“ erwähnt, unser Coffee-to-go-Konzept exklusiv für Annahmestellen.

INTERN: Wie sieht die Zukunft von ilo-profit aus? Was steht 2014 an?

Marc Plesser: Schwerpunkt aller unserer Aktivitäten bleibt der ständige Ausbau des Programm-Angebots, um die Attraktivität auch weiterhin zu erhöhen. Nach einer sehr erfreulichen Testphase werden wir 2014 einen neuen Lieferanten im Nonfood-Bereich aufnehmen, die Firma Sun-Vi aus Hamburg. Sortimentsschwerpunkte sind dort Trendartikel wie Sammelkarten.

profit 

DEN MACHEN SIE MIT UNS

✗ ilo-profit ist ein gemeinsames Tochterunternehmen der Lottogesellschaften Baden-Württemberg, Hessen, Rheinland-Pfalz und Saarland.

✗ Das profit-Programm besteht aus vier Eckpfeilern: Wareneinkauf, Datentechnik, Dienstleistungen und Marketing. Wie die Module eines Baukastens können sie flexibel zusammengestellt werden.

✗ Kontakt:
ilo-profit Services GmbH
An der Helling 32
55252 Mainz-Kastel
Tel.: 06134 - 21076-10
Fax: 06134 - 21076-19
E-Mail: info@ilo-profit.de