

Medieninformation

Luxemburg, 23. August 2018

Erfolgreiche Bilanz von Entrepreneur Michael Scheibe nach 100 Tagen COOINX SA

Kostenloses E-Business für 1 Mio. Einzelhändler verändert Lebensqualität in Europa

An seinem jüngsten unternehmerischen Projekt hat Founder und CEO Michael Scheibe (57) mit einem interdisziplinären Expertenteam aus der ganzen Welt ein Jahr recherchiert, geplant, getestet... Dabei hat er gut 100.000 Flugmeilen bewältigt, gut 100 Experteninterviews geführt und einen Teil seines privaten Vermögens in die Erfolgsspur von COOINX investiert. Es galt einerseits mit den über Jahrzehnte gewachsenen persönlichen Erfahrungen im internationalen Vertrieb und E-Business eine neue Vertriebsmatrix zu konzipieren – die für das neue Team mit perspektivisch bis zu 8.000 Mitarbeitern unschlagbare Leistungsanreize bietet. Andererseits musste die paneuropäische Vision mit kostenlosem Anschluss von einer Million Einzelhändler an das digitale Zeitalter durch individuelles E- und M-Business, in lukrative Produkte übersetzt werden, die vertriebsseitig zum erklärten Selbstläufer werden. Unabhängig von den Besonderheiten in 21 nationalen Märkten Europas, der Karibik und in Südamerika, in denen die Luxemburger bereits erfolgreich aktiv sind!

100 Tage nach operativem Projektstart und der offiziellen Präsentation Mitte Juni 2018 mit der Botschaft „The future starts now!“ bei der COOINX-Convention vor 4.000 Gästen reitet die in Luxemburg ansässige COOINX schon jetzt auf einer Erfolgswelle und übertrifft die mit dem Start gesetzten Ziele bei Weitem. Umsätze, Anzahl Vertriebspartner und internationale Netzwerkausprägung haben die Erwartungen bis dato mehr als erfüllt.

Scheibes Leadership übersetzt Vision in Strategie, Produkte und Maßnahmen

„Bei meinem unternehmerischen Baby COOINX“, so der in der Schweiz ansässige deutsche Vollblutunternehmer, „habe ich alles in die Waagschale geworfen. Nicht nur die in den vergangenen 30 Jahren hart erarbeiteten Kompetenzen als erfolgreicher Unternehmer in der Immobilienbranche und später als Vertriebsvorstand sowie Investor bei E-Business und M-Commerce-Projekten. Vielmehr habe ich im Sinne von erfolgreicher Leadership die besten Top-Professionals integriert, die ich mir in der jüngsten Vergangenheit notiert habe – teils harte Wettbewerber, teils langjährige Gefährten, teils Newcomer, die aber vor Esprit sprühen und ihr Know-how aus der digitalen Welt, auch mit Expertisen aus dem Bereich Block Chain-Technologie und Kryptowährungen mit einbringen. Was mir aber am wichtigsten war hinsichtlich glaubhafter Leadership, überprüfbarer Projekt-Sicherheit und

strategisch geplanter Nachhaltigkeit: Aus meinem privaten Kapital habe ich einen Betrag im siebenstelligen Euro-Bereich hinterlegt. Mehr Glaubwürdigkeit geht nicht!“

Die COOINX-Unternehmensstrategie verbindet außerordentliche Assets, die nach innen und nach außen wirken, mit sich gegenseitig befruchtender Schnittmenge. Dabei ist die Mission der Gesellschaft, die sich als international agierendes Marketingunternehmen positioniert, der Verkauf von innovativen und effektiven Onlineprodukten zur Digitalisierung des Einzelhandels. Allein in Deutschland verbucht der Onlinehandel rund 60 Mrd. Euro Umsatz, Tendenz weiter steigend. Geld, das dem stationären Einzelhandel abfließt, was zur Verödung der Innenstädte beiträgt, was die Lebensqualität der Menschen mehr und mehr einschränkt...

DER Motor für die Digitalisierung des europäischen Einzelhandels

Und genau hier wird COOINX aktiv – als federführender Treiber für die Digitalisierung des Einzelhandels. Hierbei arbeitet COOINX als wichtiger Vertriebs-/Vertragspartner mit dem angehenden Marktführer für M-Business im Einzelhandel aus der Schweiz zusammen. Dieser börsennotierte Technologieführer (Swiss Fintec Invest AG, vormals wee.com AG) integriert aktuell europaweit Einzelhändler in sein innovatives Cashback-System und macht diese gleichermaßen digital sichtbar. Über die Systemintegration von „wee“ kann der Einzelhändler Online-Marketing-Tools aktivieren und so einerseits neue Kunden akquirieren, andererseits bestehendes Klientel binden. Gleichermaßen kann der Kunde bargeldlos, mittels Smartphone, einkaufen. Als Gegenleistung für die Einbindung bietet der jeweilige Einzelhändler einen einstelligen Rabatt an, der zwischen den Konsumenten einerseits und dem Schweizer Unternehmen andererseits aufgeteilt wird. Der Clou der Schweizer: Rabatte, die beim Onlineshopping in weit mehr als 1.000 Onlineshops unter wee.com erzielt werden, können als angesammelte „wee“ nur im Einzelhandel ausgegeben oder auf das eigene Girokonto ausbezahlt werden.

Ein sog. „Einzelhandels-Digitalisierungsprodukt“ der COOINX bindet exakt einen Händler an und spiegelt sich im MDT-Package als „Rundum-Sorglos-Paket“ mit einer Vielzahl an Leistungen für den Einzelhändler. Dieses Produkt ist Kern der Vertriebsaktivitäten, aktuell mit 890 Euro bepreist. Es wird flankiert von einem weiteren Online-Tool, das für einmalig 99 Euro und weitergehend für 39 Euro p.a. das Backoffice des Vertriebspartners darstellt. Über die Vermarktung dieses Warenkorbs werden den Vertriebspartnern unterschiedlichste Umsatzbeteiligungen ermöglicht, deren Grundlage der Marketingplan ist. Dieser wurde nach den Bedürfnissen der Partner entwickelt, beinhaltet elf unterschiedliche Verdienstmöglichkeiten von einmaligem bis dauerhaftem Salär und hat sich schon jetzt als im Markt einzigartiger Vertriebsturbo erwiesen.

Beteiligung an erfolgreichem ICO als Incentive

Dabei profitieren die Partner gemäß objektiver Leistungen – u.a. auch mit einem Geschenk als einzigartigem Incentive, sogenannten Token eines ICO (Initial Coin Offering), der im 4. Quartal von externer Seite realisiert wird. Erklärtes Ziel der Luxemburger ist es, eine Million MDT-Packages bis 2019 zu vermarkten und gemeinsam mit „wee“ eine europaweite Renaissance des teils darbenen Einzelhandels aktiv mit zu gestalten.

Markenaffiner Self-Made-Unternehmer mit „Sprit im Blut“

Als Privatmann ist der dreifache Familienvater trotz aller Erfolge bescheiden geblieben, sieht man von seinem Hobby, dem Automobil-Rennsport ab. Dabei schwört er auf die bayerische Marke mit der obligatorischen Niere als Kühlergrill. „Was meine Lebensqualität angeht, bin ich sehr entspannt. Natürlich brauche ich keine zwei BMW i8, aber mein neu aufzubauendes Netzwerk, insbesondere in Osteuropa, identifiziert sich natürlich mit Premium-Marken,“ ist sich der Unternehmer bewusst. „Und aktiver Rennsport macht nicht nur Spaß, vielmehr treffe ich hier an den Rennstrecken auch relevantes Klientel für unser Business. Und genau deswegen ist ein Luxusauto für jeden Vertriebspartner ein motivierendes Aushängeschild. Dem werden wir gerecht!“ unterstreicht der einflussreiche Senator im Europäischen Wirtschaftssenat e.V., der vor 10 Jahren als erfolgreicher Unternehmer in der Immobilienbranche ausgestiegen ist, mit ca. 1 Milliarde nachweisbarem Umsatz.

Die inzwischen ausgebaute digitale Adresse von COOINX S.A. unter www.cooinx.com präsentiert zunächst in vier, bald in sieben Sprachen, das Unternehmen mit den Schwerpunkten Philosophie, Mission, Produkte etc. öffentlich. Der interne Bereich ist über einen Login gesichert.

Medienkontakt:

COOINX S.A.
205, route d'Arion
L-1150 Luxemburg

Michael Scheibe
(Founder/CEO)
presse@cooinx.com

<https://cooinx.com>
https://www.facebook.com/COOINX/?ref=br_rs