

Pressemitteilung der PaySys Consultancy GmbH
vom 1. Juli 2010

Gift Cards sind erfolgreicher als Papiergutscheine

- Neue Händler-Umfrage zu Prepaid Gift Cards -

Der herkömmliche Geschenkgutschein aus Papier wird in zunehmendem Maße durch die Plastikkarte ersetzt. Von Rewe bis zu IKEA übernehmen Handelsketten diesen Trend aus den USA und setzen auf Gift Cards, Plastikkarten in Größe einer Bankkarte. Diese „prepaid“ Gift Cards werden in der Regel zu festen Beträgen von den jeweiligen Händlern herausgegeben. Manche aber können auch mit einem Betrag nach Wunsch aufgeladen und sogar nach Wiederaufladung erneut genutzt werden. Die Geschenkkarten können nicht nur bei dem jeweiligen Händler erworben werden, sondern auch in sogenannten „Gift Card Malls“, z. B. in Tankstellen, die neben ihren eigenen Karten auch die Gift Cards anderer Unternehmen verkaufen.

Über die Verbreitung und Nutzung der Gift Cards gibt es im deutschen Markt kaum zuverlässige Zahlen. Aus diesem Grund führte die in Frankfurt ansässige Unternehmensberatung PaySys Consultancy in Bad Homburg (Ballungsgebiet Rhein-Main) im Mai 2010 eine Händlerbefragung über Geschenkgutscheine bzw. Geschenkkarten



(Gift Cards) durch. Befragt wurden insgesamt 57 große, mittelständische und kleine Einzelhandelsgeschäfte verschiedener Branchen in der Einkaufsmeile „Louisenstraße“. Bad Homburg hat 52.000 Einwohner und gilt als bevorzugtes Wohngebiet für meist gut verdienende Pendler, die in Frankfurt tätig sind. Der Kaufkraftindex von Bad Homburg gehört zu den höchsten in Deutschland.

In der Fußgängerzone Louisenstraße sind neben Einzelgeschäften und kleineren Boutiquen die meisten namhaften Einzelhandelsketten vertreten: Hugendubel, Karstadt, Deichmann, Rossmann, Tchibo, Fielmann usw. Fast die Hälfte der befragten Unternehmen gehört zu dieser Gruppe der Einzelhandelsketten und Franchisenehmer.

Als Ansprechpartner für die Befragung wurden Mitarbeiter im Kassensbereich ausgewählt, denen Fragen dazu gestellt wurden, ob Geschenkkarten oder Geschenkgutscheine in Plastik- oder Papierform verkauft werden, wie hoch die Akzeptanz der Geschenkkarten bzw. der Gutscheine eingeschätzt wird und wie oft diese ausgegeben werden. Besonderes Augenmerk wurde darauf gelegt, ob es in oder vor den Geschäften Hinweise auf die Ausgabe gibt.

Als Ergebnis der Umfrage stellte PaySys Consultancy fest, dass fast alle Händler (95%) Geschenkkarten und/oder Geschenkgutscheine anbieten. Ein Viertel der Händler bietet Gift Cards an. Diese Geschenkkarten werden aber fast ausschließlich von Handelsketten und Franchisenehmern angeboten. Die Ausgabe einer eigenen Karte ist für einzelne lokale Geschäfte offensichtlich nicht interessant. Die im Vergleich zum Papiergutschein höheren Produktionskosten und zusätzlicher Aufwand für die technische Verarbeitung an der Ladenkasse sind vermutlich die Gründe für die weitgehende Absenz der Gift Cards in diesem Segment.

Einige Händler geben sowohl Gift Cards als auch Geschenkgutscheine aus. Diese Händler sind über die Akzeptanz und Nutzung dieser vorausbezahlten Instrumente sehr zufrieden (Note 1,5). Die Handelsketten, die Gift Cards herausgeben, sind in der Regel zufriedener (Note 2,3) als die Kollegen, die nur Papier-Gutscheine anbieten (Note 2,6). Für die einzelnen lokalen Geschäfte werden Gutscheine als „zufriedenstellend“ eingestuft (Note 3,0). Ein Viertel dieser Händler bewerten die Gutscheine sogar mit der Note 4 oder 5 („Flop“). Aus Sicht der befragten Händler sind Gift Cards eindeutig erfolgreicher als die herkömmlichen Gutscheine.

Dieser Erfolg schlägt sich auch in den Zahlen nieder. Bei den Handelsketten ist der Absatz der Gift Cards vier- bis fünffach höher als der Verkauf von Papier-Gutscheinen. Pro Jahr werden im Durchschnitt ca. 7.000 Gift Cards verkauft. Die Bandbreite variiert von ca. 1.500 bis zu 25.000 Karten pro Geschäft pro Jahr. Der Papiergutschein steht mit jährlich ca. 1.500 Scheinen deutlich im Schatten seines Kunststoff-Nachfolgers. Es gibt aber auch eine Ausnahme, in der eine Einzelhandelskette ihre Gutscheine ähnlich erfolgreich vermarktet wie die Gift Cards.

Insgesamt sind die vorausbezahlten Geschenkprodukte der Handelsketten und über-regionaler Franchisenehmer (ca. 2.900 Stück p.a.) wesentlich erfolgreicher als die Gutscheine der einzelnen lokalen Geschäfte (ca. 300 p.a.). Der Grund für diese Vorliebe der Konsumenten dürfte der bundesweite Einsatz dieser Geschenkprodukte sein.

Für die lokalen Händler besteht allerdings die Option, händlerübergreifende Geschenkkarten oder –gutscheine einzuführen. In Bad Homburg bietet die Aktionsgemeinschaft Bad Homburg e.V. einen derartigen Gutschein bereits seit 30 Jahren an. Der Gutschein wird in ca. 60 Geschäften akzeptiert. In der Umfrage wurde allerdings nur in einem einzigen Geschäft auf diesen Gutschein hingewiesen. Händlerübergreifende Geschenkkarten gibt es in Deutschland noch kaum. Eine derartige Karte steht vor erheblichen gesetzlichen Hürden bedingt durch die Umsetzung der europäischen E-Geld-Richtlinie. Die alleinige Mutation der Materie von Papier zu Elektronik führt zum irrsinnigen Ergebnis, dass derartige Gift Cards vom Gesetzgeber als „elektronisches Geld“ eingestuft und nur von beaufsichtigten E-Geld-Instituten herausgegeben werden dürfen.

Die Vermarktung der Geschenkprodukte ist noch steigerungsfähig. Gutscheine waren in sämtlichen Geschäften nur auf Anfrage erhältlich. In zwei Dritteln der Geschäfte wurden die Gift Cards durch die deutlich sichtbare Positionierung aktiv vermarktet.

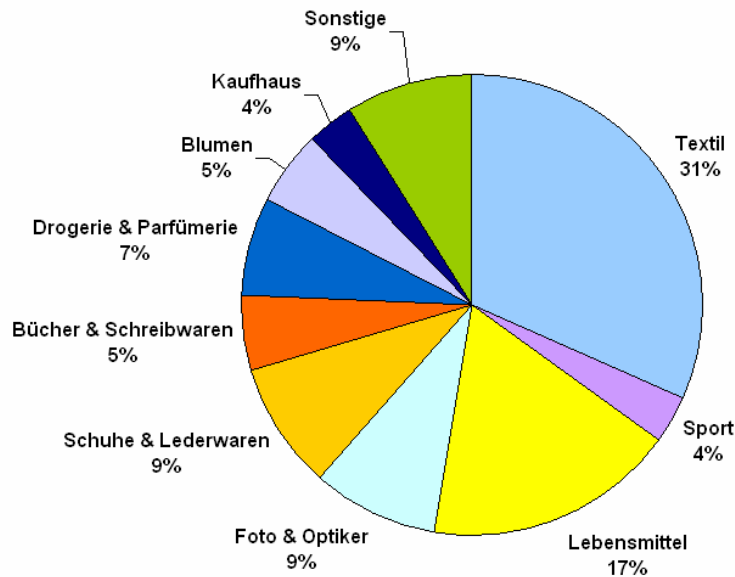
Insgesamt schätzt PaySys Consultancy die Anzahl der in Deutschland ausgegebenen und aufgeladenen Geschenkkarten derzeit auf ca. 20 bis 25 Mio. Stück. Mit diesen Karten wird im Einzelhandel jährlich ein Umsatz von 1 bis 1,5 Mrd. Euro getätigt (ca. 0,3 bis 0,4% des Einzelhandelsumsatzes). Der Trend ist steigend!

Die Anlage enthält weitere Ergebnisse dieser Umfrage.

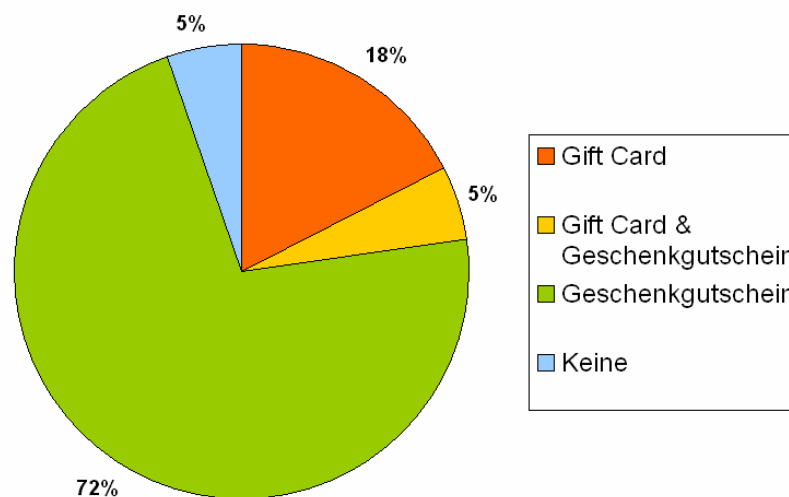
Ansprechpartner:
Dr. Hugo Godschalk
PaySys Consultancy GmbH
Im Uhrig 7
60433 Frankfurt
Tel.: 069/95 11 77-0
Fax: 069/52 10 90
Email: info@paysys.de
www.paysys.de

PaySys Consultancy GmbH ist deutsches Mitglied der European Payments Consulting Association (EPCA); www.EPCA.de

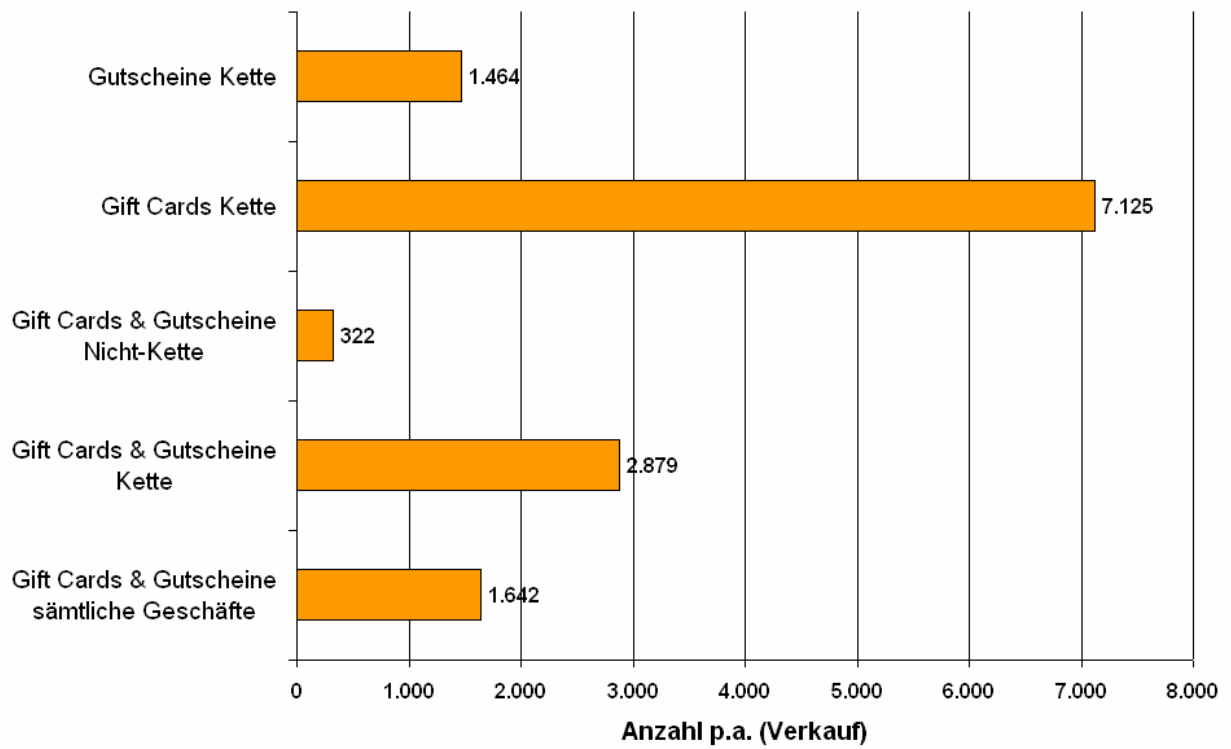
Anlage: Weitere Ergebnisse der Umfrage



**Branche-Zugehörigkeit der befragten Unternehmen
(Basis: 57 Einzelhandelsgeschäfte)**



**Verkauf von Gutscheinen und Gift Cards in % der befragten Unternehmen
(Basis: 57 Einzelhandelsgeschäfte)**



**Durchschnittliche Anzahl der verkauften Gutscheine
und Gift Cards pro Geschäft pro Jahr**