

Gutscheinkarten: Der Trend geht zum E-Geld

Von Rolf Janßen

Gutschein- und Geschenkkarten sind in vielen Branchen auf dem Vormarsch. Dabei ist zu unterscheiden zwischen einfachen Gutscheinen und solchen, die als E-Geld zu klassifizieren sind. Der Trend geht dabei zu E-Geld-Karten, die erweiterte Einsatzmöglichkeiten bei mehreren rechtlich voneinander unabhängigen Unternehmen bieten und darüber hinaus die Guthaben vor Insolvenz des ausgebenden Unternehmens schützen. Aber auch Prepaid-Kreditkarten fallen in diese Kategorie. Red.

Das Volumen an Gutschein- und Geschenkkarten wächst von Jahr zu Jahr mit zweistelligen Prozentsätzen. Vor allem als Geschenk führen Gutscheine seit Jahren die obersten Plätze der Wunschlisten an, besonders zu den traditionellen Geschenk-Anlässen Geburtstag und Weihnachten. Das bestätigt die Prüfungs- und Beratungsgesellschaft Ernst & Young, die seit 2007 in der Vorweihnachtszeit die geplanten Käufe von Weihnachtsgeschenken untersucht. Diese Entwicklung maßgeblich unterstützt hat die Retailo GmbH, die Geschenkkarten von bis zu 100 Top-Marken im Drittvertrieb an rund 45 000 Verkaufsstellen am PoS (Point of Sale) anbietet.

Der Vertrieb von Geschenkkarten über Regale am PoS unterliegt eigenen Marktge-

gebenheiten: Der Kunde sucht sich unter einer Vielzahl von Markenprodukten den Gutschein seiner Wahl aus. Dabei stehen ihm auch Geschenkkarten bekannter Marken wie amazon.de, Ikea, Douglas, iTunes oder Google Play zur Verfügung. Entscheidend für den Vertriebs Erfolg ist es, dem Kunden ein breit gefächertes Portfolio vieler unterschiedlicher Geschenkkarten-Marken anzubieten.

Klassische Gutscheine und E-Geld

Deshalb finden sich neben den klassischen Geschenkkarten zunehmend auch Kartenprodukte in den Regalen am PoS, die auf der Basis von E-Geld reguliert werden. Im Unterschied zu klassischen Closed-Loop-Geschenkkarten können E-Geld-Karten nämlich bei unterschiedlichen, rechtlich voneinander unabhängigen Akzeptanzstellen eingesetzt werden.

■ So können beispielsweise unterschiedliche Unternehmen, die zu einer Branche gehören, einen gemeinsamen Gutschein herausgeben und durch diese Branchenrelevanz (zum Beispiel Kinogut-

schein) am stark wachsenden Drittvertrieb im Handel teilnehmen und profitieren.

■ Ferner können Franchise-Nehmer eines Unternehmens so gemeinsam einen Gutschein herausgeben, welcher sich von Verbrauchern dann bei allen teilnehmenden Franchise-Filialen beziehungsweise Niederlassungen einlösen lässt.

Gemeinsam mit der Novum Bank hat Retailo bereits 2012 die erste Geschenkkarten-Idee für unabhängige Unternehmen der gleichen Branche realisiert. Der Kino-Gutschein für vier der größten Kinobetreiber Deutschlands, Cineplex, Cinestar, Kinopolis und UCI Kinowelt bietet alle Freiheiten, auch bei der Wahl des Kinos. Der Gutscheinwert lässt sich bundesweit direkt bei allen teilnehmenden Kinopartnern einlösen. Inzwischen ist er bundesweit erhältlich. Dieses Konzept lässt sich auch auf andere Branchen übertragen, in denen mehrere voneinander unabhängige Partner eine gemeinsame Gutscheinkarte ausgeben.

E-Geld-Regulierung schafft Sicherheit für Verbraucher und Unternehmen

Außer einer größeren Flexibilität beim Einlösen der Gutscheinkarte bei verschiedensten Akzeptanzpartnern ist der Unterschied zwischen einem „herkömmlichen“ und einem auf E-Geld-Basis ausgegebenen Gutschein für den Verbraucher auf den ersten Blick nicht erkennbar. Verbraucher



Zum Autor

Rolf Janßen, Leiter Geschäftsbereich Payment, Retailo AG, Köln

aktivieren E-Geld-Gutscheine analog zu anderen Geschenkgutscheinen durch das Bezahlen am PoS, um sie anschließend zu verschenken oder selbst einzulösen.

Für die kartenausgebenden Unternehmen ist der Unterschied, dass ein E-Geld-Institut mit der Verwaltung der Aufladebeträge beauftragt werden muss. Spezialisierte Partner unterstützen dabei, das entsprechende Produktdesign umzusetzen. Der Multi-Channel-Gutscheindistributor Retailo nutzt dabei die durch die optimale Kombination etablierter Prozesse im Geschenkkartenvertrieb vorhandenen Skaleneffekte, die sich auch in einer günstigeren Kostenstruktur widerspiegeln.

Unternehmen und Verbraucher profitieren bei E-Geld-Produkten zusätzlich von mehr rechtlicher Sicherheit, da diese der Regulierung durch die öffentliche Hand unterliegen. So ist für das Betreiben eines E-Geld-Geschäfts eine Erlaubnis der jeweiligen Aufsichtsbehörde des Staates, in dem das Institut niedergelassen ist, notwendig. Unter anderem wird das auf eine E-Geld-basierte Geschenkkarte eingezahlte Guthaben auf gesonderten Treuhandkonten verwaltet. Entsprechend den gesetzlichen Vorgaben arbeitet Retailo bei der Ausgabe und dem Vertrieb eines E-Geld-Produktes mit lizenzierten E-Geld-Instituten wie der Novum Bank zusammen.

Als Teil von Blackhawk Network, einem weltweit führenden Anbieter von Gutscheinen und Prepaid-Lösungen, kann das Unternehmen sogar eine konzerneigene E-Geld-Lizenz nutzen. Die Institute halten, entsprechend den gesetzlichen Vorgaben, die relevanten Prozesse zur Erfüllung ihrer Verpflichtungen vor und weisen dies gegenüber den Aufsichtsbehörden nach. Relevant sind beispielsweise Eigenkapitalausstattung, Sicherungsmaßnahmen und Datenhaltung.

Kunden profitieren auch von höherer Sicherheit, da das beteiligte E-Geld-Institut den Guthabenwert absichert. Im Falle ei-

ner Insolvenz des kartenausgebenden Unternehmens geht der Guthabenwert dadurch für den Kunden nicht verloren. Werden E-Geld-Gutscheine nicht eingelöst, so ist aufgrund der gesetzlichen Vorschriften transparent geregelt, was mit dem Restguthaben am Ende der Guthabenlaufzeit passieren muss. Auch die Unternehmen auf der anderen Seite profitieren. Mit einer E-Geld-basierten Lösung sind sie in einem immer stärker regulierten Markt auf der sicheren Seite.

Prepaid-Kreditkarten ermöglichen sichere Online-Zahlungen

E-Geld ermöglicht außerdem eine sichere und in Deutschland noch recht junge Bezahlmöglichkeit in Form von Prepaid-Kreditkarten. Denn Kreditkarten an sich führen hierzulande ein regelrechtes Schattendasein – insbesondere verglichen mit skandinavischen Ländern oder den USA. Ein Grund sind Sicherheitsbedenken: Viele Menschen, die eine klassische Kreditkarte haben, nutzen diese nicht im Internet. Um dennoch online eine sichere Zahlungsmöglichkeit zur Verfügung zu haben, setzen immer mehr Kunden auf Prepaid-Kreditkarten.

Laut einer repräsentativen Kundenbefragung von Retailo GmbH wollen neun von zehn Käufern ihre Prepaid-Kreditkarte vor allem für Einkäufe im Internet nutzen. Dabei verfügen 90 Prozent der Nutzer eigentlich schon über eine weitere Bezahlkarte oder über ein Bankkonto. 22 Prozent der Kunden entscheiden sich für die Prepaid-Kreditkarte, weil sie ein anonymes Bezahlinstrument suchen und 17 Prozent, weil ihre Bank ihnen gar keine Kreditkarte zur Verfügung stellt.

Kreditkarten ohne Konto und Schufa-Auskunft

Die Prepaid-Kreditkarten, die Retailo von der Novum Bank distribuiert, sind im Vergleich zu klassischen Kreditkarten sofort

einsatzbereit – ohne Antrag oder Schufa-Auskunft. Auch ein Bankkonto ist nicht erforderlich. Die Aufladung erfolgt bequem per Aufladekarte, die es ebenfalls im Handel gibt. Dadurch kann der Kunde quasi Bargeld auf seine Prepaid-Kreditkarte einzahlen und sofort nutzen. Kunden genießen dadurch volle Kostenkontrolle und vermeiden unbemerkte und unautorisierte Abbuchungen. Möchte der Kunde seine Prepaid-Kreditkarte mit Beträgen über 100 Euro aufladen, lässt er sich gemäß E-Geld-Gesetzgebung durch die kartenausgebende Bank identifizieren.

Zusätzlich wurde mit der Joker Online Mastercard eine Prepaid-Kreditkarte ausschließlich für das Bezahlen im Internet entwickelt. Diese Variante beinhaltet keine Plastikkarte und ist daher kostengünstiger. Nach der Registrierung kann der Nutzer seine Kartendaten auf dem beigefügten Kartenträger notieren und sofort online einkaufen. Wer die Karte auch außerhalb des Internets nutzen möchte, kann sich eine vollwertige Plastikkarte mit Chip und PIN per Post nach Hause senden lassen.

Von E-Geld-Kartenideen profitieren viele Branchen

Die Möglichkeit, E-Geld-Geschenkkarten bei mehreren rechtlich voneinander unabhängigen Akzeptanzstellen einzusetzen, macht diese für viele Branchen interessant. Franchise-Ketten der Branchen Fashion und Gastronomie haben nun die Chance, per Geschenkgutschein an tausenden PoS präsent zu sein. Verbraucher profitieren von mehr Flexibilität, die gesetzlichen Anforderungen sorgen für ein Plus an Sicherheit für alle Akteure. Wenn Unternehmen bei der Umsetzung des entsprechenden Produktdesigns auf erfahrene Partner setzen, dann erhalten sie die gewünschten Kartenprodukte inklusive flächendeckender Distribution aus einer Hand. Auch erste Handelsunternehmen haben ihre Gutscheinkarten auf E-Geld-Basis bereits im eigenen Unternehmen eingeführt. ■