

## Bis zu 50 Prozent Provision

Christian Bücherl, Chef der führenden Vergleichsplattform [Erlebnisgeschenke.de](https://www.erlebnisgeschenke.de), wertet seit Jahren die zahlreichen Angebote für Erlebnisgutscheine aus. Auch er hält die die Nichteinlösequote für ein attraktives Geschäftsmodell: "Etwa jeder vierte online gekaufte Erlebnisgutschein wird nicht eingelöst."

Die Geschäftsformel ist relativ simpel: Der Kunde kauft einen Gutschein. Das Geld landet sofort beim Erlebnisgutscheinanbieter. Das Geld wird aber erst dann an den Anbieter – die Fallschirmschule oder das Wellnesshotel etwa – weitergereicht, wenn es zur Einlösung kommt. Das kann Tage, Wochen oder Jahre später sein.

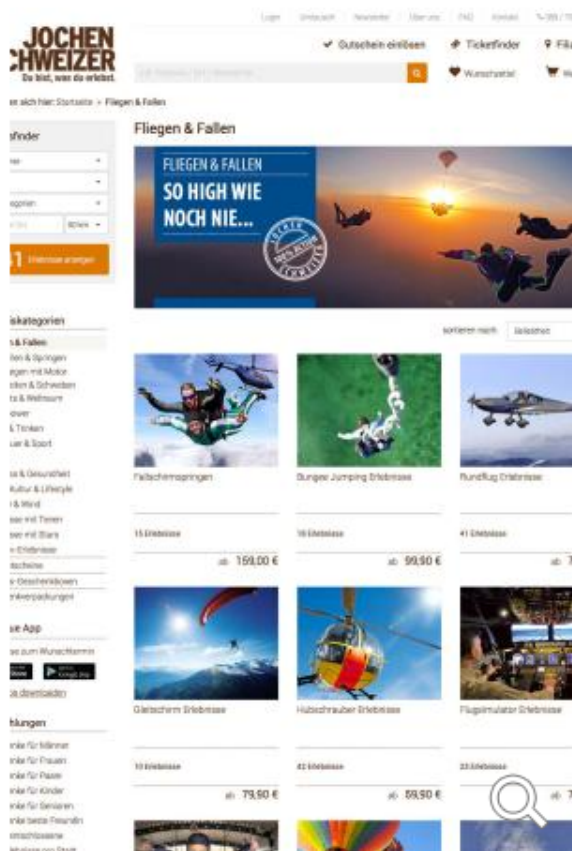


Foto: jochen-schweizer.de

Erlebnisgeschenke auf der Jochen-Schweizer-Seite

Außerdem wird eine Verkaufsprovision einbehalten, die laut Insidern 25 bis 40 Prozent, teilweise sogar 50 Prozent beträgt. Angenommen, sie läge bei 30 Prozent, ergibt das folgende Rechnung: Ein Candle-Light-Dinner kostet 100 Euro. Für Gutscheine, die tatsächlich eingelöst werden, bekommt das Restaurant 70 Euro und 30 Euro gehen an den Gutscheinanbieter.

Hinzu kommt dann die Nichteinlöse-Quote von 25 Prozent. Der Erlebnisgutscheinanbieter kann damit, grob gerechnet, fast die Hälfte des Umsatzes als Ertrag verbuchen.

## Kleinbeträge für Millionen

"Das Tolle an Gutscheinen ist, dass sie einen sofortigen Gewinn bringen, die Leistung jedoch erst zu einem späteren Zeitpunkt erbracht werden muss", sagt auch Georg Dirk, Chef des Gurado-Gutscheinsystems. Das kann Tage, Wochen oder Jahre später sein. Dirk vermarktet mit seiner Firma Gutscheine von Freizeitdienstleistern,

Händlern und Gastronomen.