

## Mit Coupons werben

Seit zwei Jahren bietet Gutscheine.de eine Plattform für Rabatte

Vom Friseur, der Kneipe in der Nachbarschaft oder von der Strumpfmärkte und von Amazon bis Zalando.de: Seit zwei Jahren können Händler, Dienstleister und Markenhersteller bei Gutscheine.de eigene Coupons einstellen und damit neue Kunden zu ihren Angeboten und Produkten locken. „Wir arbeiten heute mit mehr als 4.000 Partnern zusammen, rund 2.500 sind Online-, der Rest lokale Anbieter“, erzählt Marcus Seidel, Gründer der HSS Gutscheine, die das Portal Gutscheine.de in Berlin betreibt. Unter den Partnern finden sich rund 500 Markennamen aus allen Sparten.

Im Portal stehen mehr als 8.000 Gutscheine zum Ausdruck bereit oder verlinken direkt zu rabattierten Angeboten in diversen Online Shops. Im Monat wird die Seite etwa 850.000 Mal angeklickt und 250.000 Verbraucher suchen hier nach Preisnachlässen. Sie finden bei Gutscheine.de zudem ein breites Sortiment aus Geschenkgutscheinen, die bei den Partnern einzulösen sind. „Wir bieten eigentlich alle Gutscheinarten an“, meint Seidel. Demnächst werden diese auch mobil und über Smartphones abrufbar sein, denn Gutscheine.de arbeitet gerade an einer App: „Der mobile Markt ist spannend“, erklärt Seidel, „aber wir wollten zuerst eine rele-



Seidel: Bald kommt die Gutscheine-App

Gutscheine.de: Günstiges und Geschenke

vante Masse an regionalen Gutscheinen aufbauen.“

Dienstleistern, Markenherstellern und Händlern bietet Gutscheine.de nicht nur ein Tool zum Gestalten von Rabattgutscheinen und Aktionen. Vor allem ermöglichen die Berliner den Anschluss an eigene Partnerseiten und Affiliate-Netzwerke, mit deren Hilfe die Gutscheine gezielt online verbreitet werden können und Reichweite aufbauen. Je nach Leistungsumfang rechnen die Berliner pro Monat 19,90 Euro an Servicegebühren für die Nutzung der Gutscheinplattform ab. „Wir waren schon im ersten Jahr profitabel“, erzählt Seidel weiter. „2010 erzielten wir einen Umsatz im signifikanten sechsstelligen Bereich und generierten für unsere Partner ein Einnahmenvolumen von mehr als 20 Millionen Euro.“ vs