

Leaders
H. Freidl

/11

Gemeinsam sind wir stark

Mit Lyoness startete Hubert Freidl eine Einkaufsgemeinschaft mit Geld-zurück-Garantie. Mittlerweile nutzen Mitglieder in 30 Ländern das Angebot – auch online und mit entsprechender App fürs Smartphone.

VON HANS SCHNEEWEISS

Eigentlich ist alles ganz einfach: Lyoness ist eine Einkaufsgemeinschaft. Wenn Mitglieder einkaufen gehen, bekommen sie in den Partnergeschäften Rabatt, weil nicht nur sie dort einkaufen, sondern eben auch viele andere Lyoness-Kunden. Ein bis zwei Prozent des Einkaufswertes bekommen sie damit gleich gutgeschrieben – sind zehn Euro Guthaben erreicht, wird der Betrag auf das Girokonto des Kunden überwiesen. Shoppen ist mit der Lyoness-Gemeinschaft also billiger. „Gemeinsam sind wir stark!“ ist auch der Slogan des Unternehmens mit Holding-Sitz in der Schweiz. Genau das hat sich auch der gelernte Großhandelskaufmann Hubert Freidl, der Lyoness-Gründer, 2001 gedacht, als er – natürlich beim Einkaufen – diese großartige Idee hatte.

Mittlerweile findet Google zum namensgebenden Land Lyonesse aus der Artus-Sage weniger Treffer als zu der Einkaufsgemeinschaft Lyoness. „Die Entwicklung von Lyoness verläuft hervorragend und ganz nach Plan“, sagt Freidl. Denn seine Idee hat sich für die Konsumenten als äußerst gewinnbringend und für den Handel als attraktives Kundenbindungstool erwiesen. „Wir sind aktuell in 26 Ländern in Europa, in den USA und Kanada sowie in den Vereinigten Arabischen Emiraten und in Südafrika aktiv und haben rund zwei Millionen Mitglieder“, erzählt er.

Vom Gutschein bis Online-Shopping. Gestartet wurde mit einem Gutschein-System. Um die Rabatt-Vorteile von Lyoness zu nutzen, konnten die Kunden Cashback-Gutscheine über

das Lyoness-Landesbüro per Telefon, online oder schriftlich bestellen. Der Gutscheinbetrag wurde dann vom jeweiligen Einkaufskonto abgebucht. Mit dem Gutschein ging man dann in eines der Partnerunternehmen und sobald der Einkauf getätigt war, bekam man die Vergütung auf das Auszahlungskonto gutgeschrieben. Diese Möglichkeit besteht zwar weiterhin – und wird auch genutzt –, wesentlich einfacher machte das Shoppen mit dem Lyoness-Rabatt-System aber die 2008 eingeführte Cashback Card. Denn das ist eine Karte – wie eine Kreditkarte –, die beim Einkauf vom Händler einfach durchgezogen wird. Kundennummer, Händlernummer, Betrag und Datum werden eingegeben und schon gibt es Geld zurück. Um auch am immer größer werdenden Online-Einkaufsmarkt mitzunaschen, kam ein Jahr darauf dann Online-Shopping mit Lyoness dazu. „Unser Online-Shop hat alle Erwartungen übertroffen“, freut sich Freidl. Damit kann man auch im Internet einkaufen mit Geld-zurück-Garantie. „Unsere Kunden können mittlerweile weltweit aus über 2.200 Online-Shops und aus über 110 Millionen Produkten und Dienstleistungen wählen.“ Ein Riesangebot.

Mobile Cashback. Im Juli 2011 startete dann Lyoness Mobile Cashback mit der iPhone-App, im August folgte bereits die Applikation für Android-Smartphones. „Es macht mich sehr stolz, dass die Entwicklung dieser App eine reine Lyoness-Innovation ist“, sagt Freidl. „Die Handhabung ist denkbar einfach. Entweder die App downloaden oder unter m.lyoness.net



FOTO: BEIGESTELLT

einloggen. Beim Einkaufen dann den Gutscheinbetrag eingeben, mobilen Gutschein am Smartphone erstellen, einlösen und Geld zurückbekommen.“ Die Resonanz auf die Apps war bereits kurz nach der Einführung beeindruckend. Die Lyoness-App schaffte es sogar in der Kategorie Business an die Spitze der Apple-App-Charts. Die Android-App ist seit dem Start im August immer in den Top Ten der Kategorie Shopping vertreten. Allein in den ersten beiden Monaten wurden die Einkaufs-Apps 15.000 Mal downgeloadet. Mittlerweile wurde auch eine iPad-App erstellt und mit weiteren Funktionen ausgestattet. Möglich werden mit dieser App nicht nur die Schnellsuche der Partnerunternehmen, eine Umkreissuche mit Kartenansicht und sogar Routenberechnung und eine Ansicht der Bonus-Rabatte, sondern der Nutzer kann auch Partnerunternehmen als persönliche Favoriten speichern und direkt im Lyoness-Store Bestellungen durchführen.

Die Stiftung. Ein Teil des Geldes geht automatisch an die Lyoness Child & Family Foundation, deren Leitsatz „Bildung schaffen – Leben erhalten“ bedürftigen Menschen zu mehr Chancen im Leben verhilft. „Mir sind die Projekte der Child & Family Foundation sehr wichtig. Das war auch der Grund, diese Einrichtung im Jahr 2008 zu gründen. Seit der Gründung konnten wir 30 nationale und internationale Projekte realisieren und etwa 4.400 Kinder und Familien unterstützen“, sagt Freidl stolz, der sich erst kürzlich vom Fortschritt eines aktuellen Projektes auf den Philippinen selbst überzeugt

„*Lyoness ist ein Loyalty-Programm für den Handel und unsere Mitglieder.*“

hat. „Am 15. September 2011 haben wir den Spatenstich zur Renovierung der nunmehr Lyoness-Foundation-San-Roque-Grundschule auf der Insel Leyte gemacht.“

So weit alles gut und verständlich. Ein bisschen komplizierter wird das System allerdings mit dem Freundschaftswerbungsprogramm. Jeder Kunde, der aktiv Kunden wirbt, kann auch damit Geld verdienen. „Wenn ein Mitglied ein weiteres wirbt, profitiert dieses direkt mit 0,5 Prozent von den Einkäufen und bei einem angeworbenen Neu-Mitglied ebenfalls mit 0,5 Prozent von allen Einkäufen.“ Ungefähr zwei bis drei Prozent der Lyoness-Kunden sind aktive Werber und nutzen diesen „Mehr-Gewinn“. Durch fleißiges Anwerben von Neukunden können sich die Mitglieder auch in einer Matrix Positionen erarbeiten. Je höher die Position, desto mehr Geld soll dann zurückfließen. Und um schneller in der Hierarchie zu steigen, kann man auch als Lyoness-Business-Partner einsteigen und Pakete erwerben. Auf der Homepage der Arbeiterkammer ist ein Artikel mit dem Titel „Skepsis über Lyoness-System“ zu finden. Auch die Schweizer Stiftung für Konsumentenschutz hält das Lyoness-System für undurchsichtig. Dabei legt Lyoness großen Wert darauf, dass sämtliche Aktivitäten jederzeit nachvollziehbar und belegbar seien. Jetzt muss sich die Einkaufsgemeinschaft mit zwei Strafanzeigen, eine in Österreich, eine in der Schweiz, auseinandersetzen. Der Hauptvorwurf lautet auf Betreiben eines illegalen Gewinnerwartungssystems, eines pyramidenartig aufgebauten Schneeballsystems.

„Unser System funktioniert nicht schneeballartig“, sagt Freidl. „Es geht nur um Vergütungen aus dem Einkauf. Unser Unternehmen hat mittlerweile die ISO-9001:2008-Zertifizierung erhalten und wurde auch vom TÜV Rheinland zertifiziert.“ Und im Gegensatz zu einem Pyramidensystem sei Lyoness nicht abhängig vom Werben weiterer Kunden. „Lyoness ist eine Einkaufsgemeinschaft und ein Loyalty-Programm für den Handel und somit Dienstleister zwischen unseren Mitgliedern und Partnerunternehmen“, so Hubert Freidl. ■