

## Exklusiver Genuss im ec-Karten-Format: Papiergutscheine gehören bei Leysieffer der Vergangenheit an

Geschenk für Genießer: CARDS&emotions Gutscheinkarten von TeleCash steigern den Absatz bei Leysieffer. Das ist ganz nach dem Geschmack des Traditionsunternehmens, das seine Kunden deutschlandweit mit Leckereien verwöhnt.



### Die Herausforderung

„Qualität geht über alles“, lautete seinerzeit die Maxime von Gründer Ulrich Leysieffer. Auch unter der neuen Geschäftsführung hat sich das nicht geändert. Nur hochwertige und natürliche Zutaten werden verwendet. Künstliche Aromen sind tabu. Doch wo Pralinen noch von Hand verziert werden und die Fruchtaufstriche in Kupferkesseln über offenem Feuer kochen, ist auch der Preis ein anderer als im Supermarkt nebenan. Leysieffer setzt konsequent auf das Edelsegment. Besonders wichtig ist deshalb auch das Zusatzgeschäft mit Gutscheinen.

Wenn feinste Schokoladen im Regal stehen, ist der Anspruch an Gutscheine besonders hoch. Edel und schick müssen sie sein. Und praktisch. Die bisher genutzten Geschenkgutscheine aus Papier waren aber wenig flexibel. Sie lagen oft zu Hause in der Schublade, wenn der Beschenkte spontan das Leysieffer-Geschäft aufsuchte und den Geldwert gegen Leckereien aller Art eintauschen wollte. Für die Mitarbeiter in der Confiserie oder im Bistro war der administrative Aufwand außerdem hoch, sowohl beim Verkauf des Gutscheins als auch bei der Einlösung.

### Das Unternehmen

Was vor mehr als 100 Jahren mit einer Konditorei in Osnabrück begann, ist mittlerweile über die Stadtgrenzen hinaus bekannt für seine süßen Köstlichkeiten. Leysieffer betreibt heute 19 Confisereien und sechs Bistros in ganz Deutschland. Zwischen Westerland und München warten exklusive Pralinen, von Hand gerührte Fruchtaufstriche, Kaffee, Wein und Champagner auf Genießer. Ulrich Leysieffer hat das Familienunternehmen 1909 gegründet. Heute führen Axel und Jan Leysieffer in der dritten bzw. vierten Generation die Geschäfte und beschäftigen rund 450 Mitarbeiter.

**Unternehmen:**

Leysieffer GmbH &amp; Co. KG

**Firmensitz:**

Osnabrück

**Branche:**

Süß- und Genusswaren

**Mitarbeiter:**

450

**Herausforderung:**

Ablösung der unflexiblen Papiergutscheine an 25 Standorten

**Lösung:**

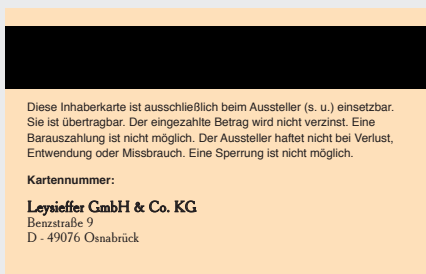
CARDS&amp;emotions Gutscheinkarten von TeleCash

**Beschreibung:**

Geschenkgutscheine und Bezahlkarten im ec-Karten-Format

**Vorteile:**

geringere Prozesskosten, einfachere Handhabung, höhere Flexibilität für Kunden, gesteigerte Kundenbindung und neues Umsatzpotenzial



## Die Umsetzung

In allen 25 Leysieffer-Filialen wurden die Papiergutscheine 2009 gegen elegante schwarze CARDS&emotions Gutscheinkarten ausgetauscht. Neue Hardware musste für das elektronische Gutscheinsystem nicht angeschafft werden. Die Karten können mit den bereits vorhandenen Terminals des bargeldlosen Zahlungsverkehrs ge- und entladen werden.

## Das Ergebnis

„Im operativen Handling bringen die Gutscheinkarten von TeleCash gegenüber der Papiervariante viele Vorteile mit sich“, so Gisela Bredemann von Leysieffer. „Noch viel wichtiger ist allerdings, dass sich die Zahl der verkauften Gutscheine deutlich erhöht hat.“ Auch im Firmenkundengeschäft hat das Interesse an Leysieffer-Gutscheinen durch die Umstellung auf die Kartenvariante rapide zugenommen. „Die Neue Osnabrücker Zeitung und Die Welt verschenken Gutscheine von uns an ihre Neukunden, wenn Abonnements abgeschlossen werden“, freut sich Bredemann über das Zusatzgeschäft.

## Die Lösung: CARDS&emotions

Mit CARDS&emotions Gutscheinkarten konnte Leysieffer den Prozess erheblich verbessern. Das Verkaufspersonal lädt den intelligenten Gutschein schnell auf – und entwertet ihn beim Einlösen als elektronisches Zahlungsmittel. Der administrative Aufwand mit Stift und Papier entfällt. Positiv für den Beschenkten: Er kann den handlichen Gutschein im ec-Karten-Format jederzeit mit sich führen und in allen Leysieffer-Filialen einlösen.

Für den Händler ergeben sich aber noch weitere Vorteile. Er hat die Möglichkeit, zwischen verschiedenen Kartenmotiven zu wählen oder sich ein ganz individuelles Design erstellen zu lassen. Mit CARDS&emotions lässt sich zugleich die Kundenbindung erhöhen. Die Karten sind wiederaufladbar und können so weiterverwendet oder langfristig als bargeldlose Zahlkarte eingesetzt werden. Und wenn die Anzahl der verkauften Gutscheine steigt, kommen auch mehr potenzielle Neukunden mit dem Unternehmen in Kontakt.



„Geschenkgutscheine sind für uns ein wichtiges Zusatzgeschäft. Entscheidend ist, dass die Kunden maximale Flexibilität beim Einlösen haben. Mit CARDS&emotions von TeleCash haben wir eine Lösung gefunden, die den Gutschein-Absatz deutlich steigert – und zugleich noch unsere Abwicklung vereinfacht.“

Gisela Bredemann, Leysieffer GmbH & Co. KG