



GELD ZURÜCK NACH DEM ONLINE-EINKAUF

Online-Cashback: Das PayBack-Modell im Internet

www.netzwelt.de

In Deutschland besitzen mehr als 60 Prozent aller Haushalte eine PayBack-Karte, über die Verbraucher in SB-Warenhäusern und an Tankstellen Punkte sammeln. Recht beliebt sind auch die Programme für Vielflieger, zum Beispiel das Programm Miles & More der Lufthansa. Cashback ist ein großes Thema in der Schnäppchenrepublik - viele Käufer möchten zumindest einen Anteil des ausgegebenen Betrags durch Gutscheine oder Prämien zurückerhalten.

Das Netz entdeckt langsam, was die Offline-Welt vorgemacht hat. Nach dem jüngsten Hype um Groupon und den hiesigen Konkurrenten CityDeal zeigt sich, dass Dienste fürs Sparen und Rabatte durchaus Potential haben. Sie sind nicht nur die logische Weiterentwicklung der Preissuchmaschinen, sondern verbessern meist auch den Komfort beim Shoppen, ohne den Kunden zu stark an die Angebote eines einzigen Händlers zu binden.

Mit vielen Kooperations-Partnern: AndasaEines der erfolgreicheren Cashback-Netzwerke im Netz ist Andasa, das eigentlich AdiCash hieß. Gegen den ursprünglichen Namen hat aber der Discounter Aldi geklagt, da es zu sehr an den eigenen Firmennamen erinnert.

Für die Registrierung ist nur die Eingabe von E-Mail-Adresse und Passwort nötig. Kunden, die sich zum ersten Mal anmelden, erhalten ein Startguthaben von zehn Euro. Die Adresse des Benutzers muss nicht bestätigt werden, sodass potentiell falsche E-Mail-Adressen bei Andasa landen können. Andasa zeigt jedem registrierten Anwender im Kundenmenü, was er bisher bei welchen Händlern gekauft hat und ob Provisionen storniert wurden.

Positiv fällt das einfache Provisionsmodell von Andasa auf: Bei jedem Händler, der am Projekt beteiligt ist, gibt es mindestens zwei Prozent des Warenwerts zurück als Cashback. Einzelne Händler geben sogar bis zu fünf Prozent an das Programm weiter. Mit über 2.000 registrierten Shops ist Andasa recht groß: Darunter sind sowohl weniger prominente Händler, aber auch

Schlecker, Neckermann und Zalando. Ab einem Betrag von 30 Euro wird der angesammelte Bonus per Überweisung auf ein beliebiges Girokonto ausgezahlt.

Provision nur mittels CookiesDamit die Provision beim nächsten Einkauf im Web korrekt gutgeschrieben wird, sollte man unbedingt Cookies zulassen und die Webseite des Händlers über die Andasa-Suchfunktion anklicken. In den Ergebnissen kann der Besucher genau sehen, welcher Betrag ausgezahlt wird - Apple gibt zwei Prozent, aber nicht auf das iPad. Weniger gut gelungen ist die Suche nach Produkten: Hier liegt Andasa deutlich hinter den etablierten Preissuchmaschinen. Die Funktion kam im Test nicht mit allen Sonderzeichen und Umlauten zurecht.

Für den Internet Explorer und Mozilla Firefox gibt es eine praktische Toolbar, damit Käufer nicht immer den Umweg über die Andasa-Webseite gehen müssen. Leider ist sie nur zu Windows kompatibel. In Zusammenarbeit mit der Advanzia Bank gibt Andasa eine MasterCard Gold heraus, ganz ohne Jahresgebühr und als echte Karte mit Kreditrahmen. Damit verschenkt Andasa noch einmal zehn Prozent der regulären Provision an die Nutzer.

Peter zahlt kein Geld mehr ausEiner der erfolgreichsten Mitbewerber von Andasa war bis Juni 2010 PeterZahlAus. Da die Macher im Projekt aber keinen Erfolg mehr sehen, wurde es an Andasa verkauft. Für die Bestandskunden gibt es ein lukratives Wechselangebot: Sie erhalten statt zehn Euro nun 15 Euro als Startguthaben. Das Projekt selbst wird nicht mehr weitergeführt.

Höherer Mehrwert bei TamolaDas zweite Cashback-Programm nennt sich Tamola und fällt durch eine schönere Optik im Vergleich zu Andasa auf. Das Programm basiert nicht auf einem festen Mindestbonus sondern wechselt von Händler zu Händler. Tamola gibt die gesamte Provision an den Kunden weiter, die von





GELD ZURÜCK NACH DEM ONLINE-EINKAUF

Online-Cashback: Das PayBack-Modell im Internet

www.netzwelt.de

den Partnern bei neuen Bestellungen bezahlt werden - die Konkurrenz behält für sich selbst gerne einen großen Anteil, um den Betrieb zu finanzieren.

Da auch Tamola nicht kostenlos arbeitet, wird einmal im Jahr eine Gebühr von sieben Euro berechnet - diese wird aber mit dem Cashback-Konto verrechnet und fällt wirklich nur dann an, wenn auch Provisionen erreicht wurden. In den meisten Fällen bringt Tamola ein wenig mehr Geld als Andasa: Neckermann erstattet sieben Prozent vom Warenwert, Zalando gibt sogar acht Prozent aus. Ein Posterdienst bietet satte 14 Prozent.

Die Überweisung der Provision wird nicht manuell durch den Teilnehmer gestartet, sondern von Tamola vollautomatisch einmal im Monat an ein beliebiges Konto gesendet. Obwohl im Netzwerk nur 700 Händler registriert sind, verteilen diese sich gut über die Branchen.

Gute Übersicht und GutscheineDamit Teilnehmern die Provision tatsächlich gutgeschrieben wird, müssen sie über Tamola zunächst den Händler suchen und dann einen speziellen Link anklicken - und das geht nur mit aktivierten Cookies zuverlässig. Sobald ein Einkauf getätigt wurde, erscheint der Bonus im Kundenmenü als vorgemerkt. Damit haben Besucher den Bonus stets im Blick.

Neben dem reinen Cashback, wie es auch die Konkurrenz bietet, stellt Tamola regelmäßig Gutscheine ins Netz. Diese lassen sich immer mit der Provision kombinieren, sodass noch mehr Geld zurück an den Käufer geht. Weitere Schnäppchen listet der Betreiber im Bereich Top-Aktionen, der besonders günstige Sonderangebote enthält. Wer Cashback selbst nicht nutzen möchte, kann über Tamola beim Einkaufen dennoch Guthaben sammeln und es im Rahmen des Charity-Programms an gemeinnützige Projekte spenden.

Zweifel an Rabattfuchser.deNeben Andasa und Tamola gibt es noch eine ganze Reihe kleinerer Programme, zu

denen auch Rabattfuchser gehört. Die Provisionen sind durchweg niedriger als bei der Konkurrenz und unterscheiden sich enorm, von wenigen Cent bis zu 20 Euro ist bei Rabattfuchser alles drin. Die Seite ist insgesamt deutlich unübersichtlicher als Andasa und Tamola, dafür zahlt der Betreiber den Bonus schon ab 25 Euro an die Teilnehmer aus.

Etwas Zweifel am Hintergrund des Programms wecken einige Gewinnspiele: Rabattfuchser wirbt neue Kunden damit, dass sie hohe Provisionen für bezahlte Aktionen erhalten. Dabei dürfte es aber weniger um die Gewinnspiele, als vielmehr um die Weitergabe der Daten des Kunden gehen. Rabattfuchser klärt hier im Einzelfall nicht genau auf, welche Informationen an den Partner für das jeweilige Gewinnspiel weitergeleitet werden.

Mit Yenomi im echten LebenAls einer der wenigen Anbieter kombiniert Yenomi die vielen Vorteile des Online-Cashback mit der bekannten Funktionsweise einer Offline-Karte. Wer sich nur im Netz anmeldet, zahlt keine Grundgebühr und erhält zwischen zwei und fünf Prozent oder einen festen Bonus, der sich in der Regel bei um die 1,50 Euro je Einkauf bewegt. Wie bei den Konkurrenten muss jeder Einkauf über die Webseite des Programms begonnen werden.

Für die Yenomi Card, die als echte Scheckkarte nach Hause gesendet wird, erhebt Yenomi im Jahr eine Gebühr von 14,95 Euro. Dafür wird die Karte nicht nur im Internet, sondern von zahlreichen realen Läden akzeptiert. So erhält jeder Käufer mit Yenomi bei der Apollo-Kette zehn Prozent Rabatt auf seine Brillen - ausgenommen sind lediglich besonders günstige Angebote und die Kombination mit anderen Rabatten. Mit der Kombination ist Yenomi eine Alternative zu Payback, das zunehmend seine Aktivitäten auf E-Commerce ausdehnt.

Sparidee: Reisen und TankenEin eher kleiner Vertreter des Online-Cashback ist Sparidee. Das Programm arbeitet genau wie Andasa oder Tamola, jedoch vergütet



34% MEHR
Seiten mit Original HP Druckpatronen
gegenüber Alternativpatronen*

» Mehr erfahren!



HIT PRINT
INTELLIGENTLY



GELD ZURÜCK NACH DEM ONLINE-EINKAUF

Online-Cashback: Das PayBack-Modell im Internet

www.netzwelt.de

es auch einen kleinen Anteil an Tankkosten und Reisepreisen zurück. Die Mitglieder können ihre Tankbelege an den Betreiber als Datei per E-Mail oder als Fax senden, dieser vergütet sie bis zu einer Höchstsumme von 80 Euro mit fünf Prozent auf den Rechnungsbetrag. Im Monat verschenkt Sparidee so aber höchstens vier Euro. Ob sich der Aufwand wirklich lohnt, muss jeder selbst entscheiden. Nach eigenen Angaben des Betreibers sind auch Rabatte auf Reisen bis fünf Prozent möglich, wenn man sie über das Sparidee-Reisebüro oder einen Partner bucht.

FazitDie Branche für Cashback im Netz ist noch recht überschaubar, die besten Angebote bieten derzeit Andasa und Tamola. Letzteres besticht vor allem dadurch, dass es höhere Boni immer dann auszahlt, wenn man im Monat viel im Netz einkauft. Andasa ist dafür über die Toolbar sehr komfortabel bedienbar und hat viele Händler angeschlossen. Die Konsolidierung der Branche hat mit dem Ende von PeterZahltAus erst begonnen - trotzdem dürften weiter neue Cashback-Programme entstehen, da sich E-Commerce-Anbieter damit von der Konkurrenz absetzen möchten.

34% MEHR
Seiten mit Original HP Druckpatronen
gegenüber Alternativpatronen*

» Mehr erfahren!



HIT PRINT
INTELLIGENTLY

