

Statt Bonuspunkten bekommt der Käufer Geld

24.01.2007, 11:22 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Karl Dorschner*



Lizenzpartner Karl Dorschner

Das virtuelle Einkaufszentrum von Karl Dorschner belohnt die treuen Kunden mit barer Münze

Dörfles-Esbach - Satte Rabatte ohne großes Feilschen verspricht Karl Dorschner. Sein virtuelles Einkaufszentrum mit über 1000 "Shops" lockt Schnäppchenjäger mit barer Münze. Der Kunde meldet sich kostenlos und unverbindlich an. Er bekommt eine persönliche Kundennummer. Dann könne der Bummel am Computer zu jeder Tages- und Nachtzeit starten. Alle Sicherheitsstandards würden eingehalten. "Und es gibt keine versteckte Kosten", betont Dorschner. Im Gegenteil. Wer über die Seite des Dörfles-Esbachers www.karli.sfy24.de online einkaufen geht, bekommt bares Geld statt Bonuspunkte oder Werbeprämien zurück. Manche Anbieter zahlen pro Einkaufsklick pauschal zwischen 50 Cent und 55 Euro, andere bieten Prozente auf den Kaufpreis zwischen 1,5 und 12,5 Prozent. Zwei Drittel der Anbieter lieferten dazu "frei Haus". Das Geld wird auf ein Zwischenkonto gebucht. Immer wenn 10 Euro beisammen sind, kann der Kunde es sich überweisen lassen. Am Jahresende kommt die Abschlussrechnung: Wer 150 Euro und mehr an

Prämien gesammelt hat, bekommt gestaffelt das Doppelte als Sonderbonus dazu. Und dann kommt die Kundenkarte dazu, die an jeder Tankstelle 5 % Rabatt bringt, da kommt im Jahr ganz schön was zusammen.

Renommierete Anbieter

Jenseits jeden Ladenschlusses hat die "elektronische Mall" rund um die Uhr geöffnet. Auf der Seite "www.karli.sfy24.de" finden sich Verknüpfungen, so genannte Links von A wie ADAC bis Z wie Zooplus. Lebensmittel, Kosmetik, Bekleidung, Versicherungen, Reisen, Blumen, Handys - es gibt nichts, was es nicht gibt. Zahlreiche renommierte Anbieter sind mit von der Partie, unter anderem American Express, Arcor, Goodyear, Edeka, Fujitsu-Siemens, Center-Parks, Calida, Levi's, Neckermann, Quelle, Schlecker, Hapag-Lloyd, Otto oder Nokia. "Es ist wie eine Club-Mitgliedschaft ohne Kaufzwang", meint Dorschner. Und die habe ihre Anhängerschaft. 1998 in Würzburg "erfunden" und gegründet, würden mittlerweile 300 000 Kunden über dieses Portal einkaufen.

Der Markt alleine in Deutschland ist riesig. Etwa 25 Millionen kaufen über das Internet ein und sorgen so für einen Umsatz von rund 80 Milliarden Euro. Tendenz stark steigend. Damit gehören die Bundesbürger zur Weltspitze. Dorschner schloss sich dieser Idee mit dem "E-Commerce" aus Franken an, weil er eine neue Herausforderung suchte. Als kaufmännischer Angestellter stand er 38 Jahre seinen Mann. Als Vertriebspartner von "storeforyou" geht er auf Akquise. Er sucht neue Kunden und neue Lizenzpartner. Näheres unter www.karldorschner.com. "Ich bin eine Art Makler für Produkte und Dienstleistungen", sagt er von sich selbst.

Portrait

Werdegang Hauptsitz in Würzburg:
1996 Gedanke eines Einkaufsportals im Internet
1997 Projektierung der Internetstadt
1999 Eintragung des Markennamens storeforyou
2001 Das 100. Partnerunternehmen ist online
2006 Auszeichnung als TOP-100 Innovator
2006 1 Million Menschen sind mittlerweile täglich auf dem Portal

News-ID: 116862 • Views: 165 (Stand: 26.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/116862/Statt-Bonuspunkten-bekommt-der-Kaeufer-Geld.html>