Lotto langt längst nicht mehr

ILO-PROFIT Wiesbadener Unternehmen unterstützt Annahmestellen in ganz Deutschland mit Bausteinen fürs Zusatzgeschäft

Von
Christiane Stein

KASTEL. Die Pleite von Schlecker wirkt sich auch auf Lotto-Annahmestellen aus, insbesondere in ländlichen Gebieten, wo Einkaufsmöglichkeiten immer rarer werden. „Plötzlich fragen die Kunden nach Toilettenpapier oder wollen ihre Filme zur Entwicklung abgeben", sagt Marc Plesser, Geschäftsführer der Ilo-Profit Services GmbH. Das Wiesbadener Unternehmen mit Sitz in Kastel unterstützt exklusiv Kioske und kleine Läden in derzeit zehn Bundesländern, bei denen Tippscheine für die staatlich konzessionierten Lotterien und Sportwetten abgegeben werden können.

Dichtes Netz behalten

Es gehe darum, die Wirtschaftlichkeit der Lotto-Annahmestellen zu stärken, um bundesweit ein dichtes Netz aufrechterhalten zu können, erläutert Plesser. Gegründet wurde Profit 2006 als gemeinsames Tochterunternehmen der vier Lotto-Gesellschaften von Rheinland-Pfalz, Hessen, Baden-Württemberg und dem Saarland. Eigene wirtschaftliche Interessen verfolgt Profit nicht. Allerdings hat die Politik ein Interesse daran, dass die staatlichen Glücksspieleinnahmen auf stabilem Niveau bleiben, da ein Teil davon der Sportförderung und anderen wohltätigen Zwecken zugute kommt.

Lotto-Annahmestelle mit Verkauf – die Wiesbadener Ilo-Profit Services GmbH hilft Kiosken und kleinen Läden. Foto: Ilo-Profit

In vielen kleineren Dörfern sei die Lotto-Annahmestelle mit dem Zusatzangebot von Schreibwaren über Drogerieartikel bis hin zum „Coffee to go" inzwischen schon die einzige Einkaufsmöglichkeit, erläutert Plesser. Und in größeren Städten hätten es die kleinen Läden zunehmend schwerer, weil ihre früher ungewöhnlich kundenfreundlichen Öffnungszeiten längst von großen Handelsketten übertrumpft würden. Profit bietet den Lotto-Annahmestellen, von denen es bundesweit über 23 000 gibt, sogenannte Bausteine an. „Wir können alles außer Lotto", sagt Plesser und nennt gemeinsam mit Einkaufsmanager Walter Kley einige Beispiele für das „Profit-Programm": „Wir haben mit namhaften Unternehmen wie Lekkerland, Edeka oder Coca-Cola Verträge abgeschlossen und mit ihnen spezielle Konditionen ausgehandelt."

So könnten selbst kleine Läden günstiger einkaufen oder mit ihren derzeitigen Lieferanten besser über die Preise verhandeln. Auch mit Versicherungen und Energieunternehmen gibt es Vereinbarungen: „Größere Annahmestellen mit vier Meter breiten Eingangstüren, die sich automatisch öffnen, können schon auf einen Stromverbrauch von 75 000 Kilowattstunden (kWh) im Jahr kommen", sagt Kley. Wenn es durch den Wechsel des Stromanbieters gelinge, pro kWh ein oder zwei Cent weniger zu zahlen, schlage die Einsparung schon deutlich zu Buche. Eine Kaffeemaschine zählt ebenfalls zu den Bausteinen: Einem Kunden in Frankfurt sei es durch eine Café-Ecke gelungen, den Ertrag jährlich um 30 000 Euro zu steigern und außerdem noch die Verweildauer der Kunden im Laden zu erhöhen.

„Oft Tausende Artikel"

Die Lotto-Annahmestellen können mit Unterstützung von Profit auch mit einem Paketshop zusätzlichen Umsatz machen oder Druckerpatronen und Kopien anbieten. Vor den Annahmestellenbetreibern hat Plesser großen Respekt – Ideenreichtum und Arbeitseinsatz der Kleinunternehmer seien enorm: „Die haben auf kleinster Fläche oft Tausende Artikel", sagt der Ilo-Profit-Geschäftsführer. Oft kämen auch die Anregungen für neue Bausteine aus dem Kundenkreis. „Wir verlangen von den Annahmestellen für unsere Dienstleistung keine Beiträge und Gebühren, die Teilnahme ist völlig freiwillig, und unsere Kunden gehen mit uns keine langfristigen Verbindungen ein", sagt Plesser.

Profit selbst finanziert sich durch Aufwandsentschädigungen der Lieferanten und eine Dienstleistungsvergütung, die die Landeslotteriegesellschaften zahlen. Bis zum Jahresende will Profit in möglichst allen Bundesländern aktiv sein.

WKwirt02