

Omnichannel-Wachstum

DOUGLAS Group baut Gutscheingeschäft mit neuem B2B-Online-Shop aus

- Die DOUGLAS Group startet in Deutschland einen neuen Self-Service-B2B-Shop für Geschenkgutscheine und erleichtert damit die Bestellung von Gutscheinen für Firmenkunden; internationaler Roll-out geplant.
- DOUGLAS Gutscheine sind ein bewährter und skalierbarer Omnichannel-Wachstumstreiber. Sie tragen dazu bei, neue Kund*innen zu gewinnen, schaffen Anreize für wiederholte Käufe und erhöhen die Markenreichweite.
- Der neue B2B-Gutschein-Shop ist Teil einer umfassenderen Strategie, das Gutscheingeschäft über drei bestehende Vertriebskanäle – eigene Kanäle, B2B-Vertrieb und Drittanbieter – weiter auszubauen.

Düsseldorf, 20. Oktober 2026 – Die DOUGLAS Group, Europas führender Anbieter für Premium-Beauty, baut ihr Gutscheingeschäft mit dem Start eines neuen [Self-Service-B2B-Gutschein-Shops](#) in Deutschland weiter aus. Der gemeinsam mit dem Zahlungsdienstleister *epay* entwickelte, eigenständige Online-Shop ermöglicht es Unternehmen, DOUGLAS Gutscheine in großen Mengen für geschäftliche Zwecke schnell und unkompliziert zu bestellen – etwa als Geschenke für Mitarbeitende, Geschäftspartner*innen oder Kund*innen. Die neue Plattform ist Teil einer umfassenderen Strategie der Gruppe, das Geschäft mit Geschenkgutscheinen über drei bestehende Vertriebskanäle – eigene Kanäle, B2B-Vertrieb und Drittanbieter – weiter auszubauen.

„Gutscheine sind für uns weit mehr als nur ein Geschenkprodukt. Sie sind ein strategischer Wachstumstreiber, der unsere Filialen, unseren Online-Shop und unsere App miteinander verbindet und gleichzeitig neue Kundinnen und Kunden an die Marke DOUGLAS heranführt“, sagt Eberhard Wirtz, Senior Vice President (SVP) Group Sales Channel Excellence. „Gleichzeitig sehen wir erhebliches Wachstumspotenzial im Bereich Geschenkgutscheine für Unternehmen. Mit unserem neuen Self-Service-B2B-Gutschein-Shop machen wir es Firmenkunden so einfach und bequem wie nie zuvor, DOUGLAS Gutscheine in großen Mengen zu erwerben, und stärken damit unsere Position als führende Adresse für Beauty-Geschenke in Europa.“

B2B ist ein wichtiger Vertriebskanal für DOUGLAS Gutscheine. Im Geschäftsjahr 2024/25 entfielen rund 20% der gesamten Gutscheinverkäufe auf das B2B-Geschäft. Gleichzeitig sieht das Unternehmen erhebliches Wachstumspotenzial in einem strukturell nicht ausgeschöpften Markt. Im neuen DOUGLAS B2B-Gutschein-Shop können Unternehmen Gutscheine im Wert von 5 bis 250 Euro in großen Mengen bestellen und dabei aus verschiedenen Umschlagdesigns wählen. Die Gutscheine können entweder sofort als PDF heruntergeladen oder als physische Gutscheinkarten bestellt werden. Nach dem erfolgreichen Start in Deutschland plant die DOUGLAS Group, den B2B-Gutschein-Shop im kommenden Jahr in weiteren Märkten einzuführen, zunächst in Österreich, den Niederlanden und Polen. Ergänzend zum Self-Service-Angebot werden große Firmenkunden weiterhin durch Key Account Manager*innen betreut.

Gutscheine sind ein wichtiger Omnichannel-Wachstumstreiber

Als führender Anbieter für Premium-Beauty, einer Kategorie, die eng mit dem Thema Schenken verbunden ist, ist DOUGLAS ideal positioniert, um Kund*innen persönliche und zugleich unkomplizierte Geschenklösungen zu bieten. Auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten bleibt die Nachfrage nach Geschenken stabil, wobei Beauty-Produkte zu den beliebtesten Geschenken für unterschiedlichste Anlässe zählen.

Als eines der umsatzstärksten Einzelprodukte im Sortiment sind DOUGLAS Gutscheine ein bewährter Wachstumstreiber. Sie spielen eine wichtige Rolle bei der Gewinnung neuer Kundinnen und Kunden, schaffen Anreize für wiederholte Käufe, stärken die Kund*innenbindung und erhöhen die Markenreichweite. Darüber hinaus steigern sie Warenkorbwerte, generieren zusätzliche Umsätze über den Gutscheinwert hinaus und sorgen sowohl in den Filialen als auch auf den digitalen Kanälen für zusätzliche Frequenz. Rund 70% der DOUGLAS Gutscheine werden in den Filialen eingelöst (GJ 2024/25), was ihre Rolle als wichtiges Bindeglied zwischen den Vertriebskanälen unterstreicht.

Weiteres Wachstum über eigene Kanäle und Drittanbieter

Um zusätzliches Wachstumspotenzial zu erschließen, erhöht die DOUGLAS Group außerdem die Sichtbarkeit von Geschenkgutscheinen über ihre eigenen stationären und digitalen Kanäle. Diese bilden die Basis des Gutscheingeschäfts und stehen gruppenweit für den größten Anteil der Gutscheinverkäufe (70% im GJ 2024/25). Zu den Maßnahmen zählen neue, prominent platzierte Displays in den Filialen, eine stärkere Platzierung und Bewerbung im Online-Shop und in der App sowie eine neue 360-Grad-Marketingkampagne unter dem Motto „ALWAYS THE RIGHT GIFT“. Gemeinsam stärken diese Maßnahmen die Rolle von Geschenkgutscheinen als wichtige Omnichannel-Wachstumstreiber und festigen DOUGLAS' Position als führende Adresse für Beauty-Geschenke.

Neben den eigenen Kanälen vertreibt die DOUGLAS Group Gutscheine auch über Drittanbieter, darunter Supermärkte, Tankstellen und andere Einzelhändler. Im Geschäftsjahr 2024/25 entfielen rund 10% der gesamten Gutscheinverkäufe auf den Vertrieb über Drittanbieter. Künftig will die DOUGLAS Group in diesem Bereich weiteres Wachstumspotenzial erschließen, indem bestehende Partnerschaften und Verkaufsstellen gezielt weiterentwickelt und der Vertrieb auf zusätzliche Märkte ausgeweitet werden.

Über die DOUGLAS Group

Die DOUGLAS Group ist mit ihren Marken DOUGLAS, NOCIBÉ, Parfumdreams und Niche Beauty der führende Omnichannel-Anbieter für Premium-Beauty in Europa. Die DOUGLAS Group inspiriert ihre Kund*innen, ihre eigene Art von Schönheit zu leben, indem sie ein einzigartiges Sortiment online und in rund 1.970 Geschäften anbietet. Die DOUGLAS Group ist der Partner der Wahl für Brands und bietet ein ausgewähltes Sortiment exklusiver Marken sowie eigener Unternehmensmarken. Das Sortiment umfasst Düfte, Make-up, Hautpflege, Haarpflege, Accessoires sowie Beauty-Dienstleistungen. Die Stärkung der erfolgreichen Omnichannel-Positionierung und die konsequente Weiterentwicklung des Kund*innenerlebnisses stehen im Mittelpunkt der Unternehmensstrategie „Let it Bloom“. Das erfolgreiche Geschäftsmodell stützt sich auf das Omnichannel-Angebot, die führenden Marken und die Datenkompetenz der DOUGLAS Group. Im Geschäftsjahr 2024/2025 erwirtschaftete die DOUGLAS Group einen Umsatz von 4,58 Milliarden Euro und beschäftigte europaweit mehr als 19.900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die DOUGLAS Group (Douglas AG) ist an der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet.

Für weitere Informationen besuchen Sie bitte die [Website der DOUGLAS Group](#).

Pressekontakt

Maren Peters
Senior Manager Group Communications
Telefon: +49 211 16847 6644
E-Mail: newsroom@douglas.de