



300 Euro. Darin enthalten sind hunderte von Vorschlägen aus den Bereichen Kurzurlaub, Fun und Action oder Wellness. Der Beschenkte kann sich davon dann selbst etwas aussuchen.

### Die Konkurrenz wächst stetig

Laut dem Vergleichsportaal [Erlebnisgeschenke.de](http://Erlebnisgeschenke.de) hat der Markt ein Volumen von 500 Millionen Euro und wächst kontinuierlich. „Unser Traffic steigt seit 2009 jedes Jahr um über 50 Prozent“, sagt Geschäftsführer Christian Bücherl. Besonders gefragt seien Events wie „Dinner in the Dark“ oder ein Fallschirmsprung. Rund 75 Prozent der Kunden sind Frauen, fast die Hälfte beschenkt den eigenen Partner. Eine Marktanalyse ergab außerdem: Im Schnitt gibt ein Kunde 130 Euro aus. Den größten Umsatz machen die Anbieter zu Weihnachten, gefolgt vom Valentinstag.

Mittlerweile gibt es einige Anbieter, die miteinander konkurrieren: Auf Mydays und Jochen Schweizer im Jahr 2003 folgten wenig später Jollydays und Meventi. Dazu kommt das Unternehmen Groupon, das im Internet mit Rabatt-Angeboten wirbt. Kochkurse, ein Tag im Freizeitpark, eine Fahrt mit dem Ballon – die beliebtesten Angebote sind auch dort Aktivitäten aller Art.

### Unvergessliche Erinnerungen schaffen

Der Soziologe und Schenkforscher Friedrich Rost von der Freien Universität Berlin begründet das so: „Was den materiellen Wert angeht, können sich Erwachsene, sofern sie nicht verarmt sind, das meiste, was sie sich wünschen, selbst kaufen.“ **Anders als Liebe, Geborgenheit, Glück.** Gemeinsame Geschichten, die man sich immer wieder erzählen kann.

Das bestätigt eine aktuelle Weihnachtsumfrage der Gutschein-Plattform Groupon: Fast 61 Prozent der Befragten sagten, dass Unternehmungen besondere Erinnerungen schaffen und unvergesslich bleiben. Rund 75 Prozent gaben an, lieber etwas zum gemeinsamen Erleben zu schenken. Man beschenkt sich dabei immerhin auch selbst. Fast die Hälfte würde sich über ein solches Geschenk selbst am meisten freuen.

### Zeit statt Zeug verschenken

Manche Geschäftsidee widmet sich noch direkter dem knappen Gut der Zeit. Im Internetshop „Zeit statt Zeug“ können Kunden eine Nackenmassage verschenken – statt einen Schal. Oder Waldluft statt Parfüm. Eine Stunde Fotos anschauen statt einen Fotoapparat.

#### TOP-THEMEN AUF TAGESSPIEGEL.DE

- ☰ **Neutralitätsgesetz in Berlin:** SPD versteckt Gutachten zum Kopftuch
- ☰ **Stadtautobahn A111 in Berlin:** Tegeler Tunnel nach Unfall stadteinwärts teilweise gesperrt
- ☰ **Syrien und Irak:** Der "Islamische Staat" schrumpfte 2015 um 14 Prozent
- ☰ **Asyl in Brandenburg:** Flüchtlinge sollen Cottbus wieder zur Großstadt machen
- ☰ **Fifa ohne Sepp Blatter:** Der Kampf gegen Korruption beginnt erst jetzt