

PRESSEMITTEILUNG

## **Doppelt hält besser: Starker Partner sucht starke Partner Die GKL Gemeinsame Klassenlotterie der Länder baut ihr Vertriebsnetz nachhaltig aus**

**Zusammen mit bestehenden sowie neuen Sales-Partnern sollen zusätzliche Zielgruppen erschlossen werden und so gerade das digitale Geschäft weiter wachsen**

**Hamburg/München, 28. März 2023:** „Wir erfüllen Träume“: Unter diesem Motto vereint die GKL Gemeinsame Klassenlotterie der Länder seit rund einer Dekade die beiden starken Marken SKL und NKL. Das gebündelte Wissen der beiden traditionsreichen Klassenlotterien mit einem vielfältigen Spielangebot spiegelt sich auch in den Synergien des Vertriebsnetzes der GKL wider: Um die große Zahl an Losbesitzerinnen und Losbesitzer auch künftig optimal zu betreuen und zudem neue Zielgruppen zu erschließen, plant die GKL – gemeinsam mit bestehenden und neuen Partnern – die Vertriebswege gezielt auszubauen.

„Gerade jüngere Zielgruppen, die sehr digital affin sind und maximale Convenience schätzen, sind ein spannender Markt, den wir für uns weiter erschließen möchten“, erklärt Hanna Overhoff, Abteilungsleiterin Vertrieb und Kundenservice bei der GKL. „Unsere Produkte punkten neben ihrem Premiumcharakter und einer staatlich gesicherten Gewinnauszahlung vor allem auch mit einem komfortablen und gleichzeitig absolut flexiblen Aboservice. Jetzt sind wir auf der Suche nach weiteren, erfahrenen und ambitionierten Vertriebspartnern mit bereits vorhandenen, vielfältigen Vertriebsstrukturen, um gemeinsam neue Wege zu gehen.“

Hanna Overhoff ist seit 2001 für die GKL als Vertriebsleitung tätig. Sie kennt das Vertriebsgeschäft und den Markt bestens und weiß, auch die Anforderungen an das Lotteriegeschäft entwickeln sich ständig weiter. Um auf neue Gegebenheiten optimal reagieren zu können, setzt die GKL auf einen engen, partnerschaftlichen Austausch mit allen Vertriebspartnern: „Wir als GKL bieten ein fertiges Vertriebskonzept mit etablierten Produkten. Sowohl bei der Kundenakquise, -ansprache als auch -pflege können unsere Partner aber eigene kreative Ideen mit einbringen“, betont die GKL-Vertriebsleiterin. „Im Schulterschluss mit unseren bestehenden und auch neuen Partnern wollen wir das GKL-Vertriebssystem künftig noch vielseitiger und attraktiver für diverse Zielgruppen gestalten – gerade mittels bisher eher weniger genutzter Kommunikationskanäle im digitalen Segment, auch abseits von Social Media.“

Vor dem Hintergrund der Zielgruppenvielfalt weitet die GKL ihr Produktportfolio sukzessive aus: Neben den beliebten Stammprodukten, dem SKL-Millionenspiel und der NKL-Lotterie, gibt es zahlreiche weitere monatlich spielbare Produkte mit attraktiven Gewinnen. Die GKL-Vertriebspartner profitieren somit nicht nur von einem etablierten Erfolgsmodell, sondern auch von einem attraktiven, abwechslungsreichen Produktportfolio – mit lukrativen Provisionen für jedes verkaufte Los. Weiterer Vorteil: GKL-Vertriebspartner haben kein Wareneinsatzrisiko. Nicht verkaufte Lose können unkompliziert an die GKL zurückgegeben werden.

Wer GKL-Vertriebspartner werden möchte, sollte natürlich auch etwas Geduld und Startkapital mitbringen. Hanna Overhoff erklärt: „Im Schnitt dauert es gut 1,5 Jahre, bis das Lotteriegeschäft voll angelaufen ist, dann lassen sich aber – mit entsprechender Erfahrung und Expertise – sehr gute Umsätze erzielen, mit Erträgen teils deutlich über Marktdurchschnitt.“ Derzeit umfasst das Vertriebsnetz der GKL gut 40 staatlich zugelassene Lotterie-Einnahmen sowie rund 250 Verkaufsstellen. Potentielle neue Sales-Partner können sich zum weiteren Austausch an die Abteilung Vertrieb und Kundenservice der GKL wenden. Mehr Informationen unter [www.gkl.org/vertriebspartner](http://www.gkl.org/vertriebspartner)

## **Über die GKL Gemeinsame Klassenlotterie der Länder:**

Die GKL Gemeinsame Klassenlotterie der Länder (GKL) ist eine Anstalt öffentlichen Rechts mit Sitz in Hamburg und München. Sie wurde am 1. Juli 2012 mit Zusammenlegung der beiden Staatslotterien Nordwestdeutsche Klassenlotterie (NKL) und Süddeutsche Klassenlotterie (SKL) gegründet. Damit entstand Deutschlands erster, von allen 16 Bundesländern getragener Lotterieberater.

Die GKL wird vertreten durch ihren Vorstand: Dr. Bettina Rothärmel (Vorsitzende), Jörg Scheidhammer.

Das Produktportfolio der GKL umfasst die NKL-Lotterie, den NKL EXTRA-JOKER, die NKL-Rentenlotterie, die SKL-Lotterie, den SKL EURO-JOKER und den SKL TRAUM-JOKER, die sich alle durch staatlich garantierte Gewinne auszeichnen. Mit ihren Lotterierprodukten folgt die GKL ihrem Auftrag, attraktive Angebote zu schaffen, die dazu beitragen, das natürliche Spielinteresse der Bevölkerung zu kanalisieren und kontrolliert zu bedienen. Dies erfolgt stets im Bewusstsein der erheblichen sozialen Verantwortung für die Spielteilnehmerinnen und Spielteilnehmer.

### **Pressekontakt:**

Serviceplan Public Relations & Content  
Virginie Brand  
Tel.: +49 40 202288 8606  
E-Mail: [v.brand@house-of-communication.com](mailto:v.brand@house-of-communication.com)  
Internet: [www.skl.de/info/presse](http://www.skl.de/info/presse)