

HANDELS.BLATT

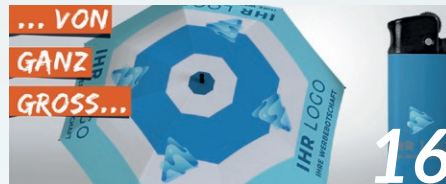
02-2022

WKO 
WIRTSCHAFTSKAMMER NIEDERÖSTERREICH
Versand-, Internet- & allgemeiner Handel

New Deal & Green Deal

My Beethoven bloomt

Eisbären würden online kaufen



16



Allgemeiner Handel

New Deal mit Omnibus	4
Weniger Schrott aus China	5

Versand- und Internethandel

Novelle Abfallwirtschaftsgesetz	6
Social Media für Webshops	7
E-Commerce-Expertenrunde	8
Klimafreundlicher Online-Handel	10
Be different. Buy different.	11
Erfolg mit E-Commerce	12
Vertrauen steigert Umsatz	14

Werbeartikelhandel

Mehr Geschäft mit gogimmick.at	16
--------------------------------	----

Zoofachhandel

Krisen erhöhen Preise	17
-----------------------	----

Blumengroßhandel

My Beethoven blüht	18
--------------------	----

Altwarenhandel

Verborgene Schätze	19
--------------------	----

Liebe Leserinnen und Leser,
 liebe Mitglieder,

in den letzten Monaten ist vieles passiert. Kaum haben wir eine Erleichterung der Pandemie gespürt, überrascht uns die nächste Krise. Der Krieg in der Ukraine macht uns jetzt schon mit enorm gestiegenen Energiepreisen zu schaffen. Was er sonst noch an Problemen im Bereich Rohstoffe bringen wird, wagen wir nur zur ahnen. Jetzt ist die Politik gefragt und Sie können sicher sein, dass wir hart an einer Entlastung der Betriebe arbeiten!

Aber auch sonst gibt es Neuigkeiten: Click&Sell erklärt Ihnen, wie Sie Social Media gewinnbringend für Ihren Webshop einsetzen können, wir erklären die Novelle zur Verpackungsverordnung, und wir stellen Ihnen einen weiteren erfolgreichen blaugelben Online-Händler vor.

Wenn Sie all diese Informationen gerne schneller haben möchten, dann folgen Sie uns auf Facebook und Instagram.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen beim Lesen!

*Ihr KommR Ing. Alexander Smuk
 Gremialobmann*



Facebook



Instagram



KommR Ing. Alexander Smuk
 Gremialobmann

alexander@smuk.at
 0664 8584383

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Schon fit für New Deal mit Omnibus?

Denn die neue Richtlinie ist mit 28. Mai 2022 in Kraft getreten

New Deal

Fairness und Transparenz soll der New Deal bringen. Vier bereits bestehende EU-Richtlinien wurden dafür modernisiert und an die digitale Welt angepasst:

Die wichtigsten Neuerungen für Online-Händler

- Verbraucher müssen vor Vertragsabschluss in klarer, verständlicher und angemessener Weise über die wichtigsten Rankingkriterien informieren.
- Es muss angegeben werden, ob es sich um einen privaten oder geschäftlichen Verkauf handelt. Wenn der Lieferant kein Gewerbetreibender ist – sondern eine Privatperson – muss der Verbraucher gewarnt werden, dass die EU-Verbraucherschutzbestimmungen nicht gelten.
- Bei Rabattaktionen muss der niedrigste Preis angegeben werden, der innerhalb der letzten 30 Tage vor der Preisermäßigung angewandt wurde.
- Suchergebnisse müssen gekennzeichnet werden, wenn die Position erkaufte wurde.
- Online-Händler mit eigener Webseite müssen künftig sicherstellen, dass keine gefälschten Kundenbewertungen oder Empfehlungen bei einer Suchabfrage aufgelistet werden. Findet eine Überprüfung statt, muss auch über das „Wie“ informiert werden.



Weniger Schrott aus China

Gesetzesänderungen zeigen Wirkung

Das kaputte Ladekabel direkt in China nachzubestellen, war vor kurzem noch billiger, als es im stationären Handel zu kaufen.

Denn bis Juli 2021 wurde auf Pakete unter einem Warenwert von € 22,- keine **Einfuhrumsatzsteuer** erhoben. Das wurde auch gut ausgenutzt: Laut Angaben des Finanzministeriums wurde in der Vergangenheit bei 75 % dieser Pakete der Warenwert zu niedrig angegeben.

Dazu kam, dass Absender aus China nur wenig Porto für ihre Pakete abführen mussten, da China vom Weltpostverein aus historischen Gründen besonders gefördert wurde. Auch dieser Wettbewerbsvorteil endete 2021.

Mit Elektroartikeln und anderen Waren überschwemmen chinesische Online-Händler schon seit Jahren unseren Markt. Allein bei Elektronikartikeln sind es **Millionen kleine Warensendungen**, die jedes Jahr aus China nach Österreich verschickt werden. Nicht nur den heimischen Händlern macht die Konkurrenz aus Fernost zu schaffen, auch die Post hat durch den Transport chinesischer Waren große Verluste.

Diese Änderungen haben eindeutig zu **mehr Fair Play im internationalen Online-Handel** geführt.

Besonders gespürt hat das die **Shopping-Plattform Wish**. Billigware aus China – dafür steht das Angebot des Shopping-Portals Wish. Doch der Handel mit Gadgets, Modeschmuck und Kleidung zu Niedrigpreisen ist abgestürzt. Der Umsatz von Wish ist 2021 um fast zwei Drittel zurückgegangen, der Marktplatzumsatz um 72 %. Jetzt will sich Wish aus 79 Ländern zurückziehen und überlegt einen Ausstieg aus dem europäischen Markt.



Novelle scheinweise

Die neuen Bestimmungen des Abfallwirtschaftsgesetzes treten nach und nach in Kraft

Green Deal

Die Novelle zum Abfallwirtschaftsgesetz wurde notwendig, um Anpassungen an das EU-Recht vorzunehmen und die Vorgaben des europäischen Green Deal zu übernehmen. Sie kennen den Green Deal nicht? Alle 27 EU-Mitgliedstaaten haben sich verpflichtet, die EU bis 2050 zum ersten klimaneutralen Kontinent zu machen. Um Ressourcen so lange wie möglich zu erhalten und möglichst wenig Abfall zu erzeugen, wird eine **kreislauforientierte Wirtschaft** angestrebt – durch mehr Recycling, Wiederverwendung und intelligentes Produktdesign.

Seit 11.12.2021

... sind **Einwegkunststoffprodukte verboten**. Das gilt für:

- Wattestäbchen
- Besteck, Teller, Trinkhalme
- Rührstäbchen
- Luftballonstäbe
- Lebensmittelverpackungen aus expandiertem Polystyrol
- Getränkebehälter und -becher aus expandiertem Polystyrol
- Alle oxo-abbaubaren Kunststoffe

... dürfen **bestimmte Einwegkunststoff-Produkte** wie Getränkebecher, Tabakprodukte, Feuchttücher und Damenhygieneprodukte nur mehr mit entsprechender Kennzeichnung erstmalig in Verkehr gebracht werden.

Seit 1.1.2022

... muss die **Auszeichnung von Einweg- und Mehrweg-Getränkeverpackungen** rechtzeitig vor der Kauf-Entscheidung des Kunden auf der Website und in den Bestellformularen gut sichtbar gemacht werden. Für den stationären Handel gilt: Einweg- und Mehrweg-Getränkeverpackungen müssen deutlich sicht- und lesbar ausgezeichnet werden. Und zwar so, dass sie eindeutig zugeordnet werden können. Ausgenommen sind alle, deren Geschäftslokale kleiner sind als 400 m².

Ab 1.1.2023

... muss sichergestellt sein, dass alle Lieferanten oder Hersteller Ihrer Handels-Waren die gesetzlichen Vorgaben zur **Sammlung und Verwertung** von Verpackung, Einwegkunststoffen, Elektroaltgeräten und Gerätebatterien einhalten und **an einem Sammel- und Verwertungssystem teilnehmen**. Mit dieser Gesetzesänderung wird eine große Lücke im bestehenden System geschlossen und Wettbewerbs-Fairness zwischen aus- und inländischen Unternehmen geschaffen.

... muss von ausländischen Online-Versandhändlern im Bereich Verpackungen und bestimmter Einwegkunststoff-Produkte ein **Bevollmächtigter in Österreich** bestellt werden. Für ausländische Online-Versandhändler, die Waren in Österreich an private Konsumenten liefern, ist das eine Muss-Regelung.

Ab 1.1.2025

... wird **Pfand auf Einweg-Getränkeverpackungen** eingeführt.



CLICK & SELL

Was bringt Social Media Marketing für Webshops wirklich?



Facebook, Instagram und Whatsapp sind nicht mehr wegzudenken. Social Media ist Teil unserer Gesellschaft geworden und damit auch eine großartige Möglichkeit, Kunden zu erreichen. Denn diese Plattformen sammeln große Mengen an sehr guten und genauen Daten, die dann im Marketing genutzt werden können, um Ihre Wunschkunden direkt anzusprechen.

Auf Social Media ist es vor allem möglich, **Wunschkunden** zu finden, die nicht aktiv nach einem Produkt oder einer Dienstleistung suchen, die aber grundsätzlich Interesse hätten.

Deshalb ist es wichtig, die richtigen Kanäle zu bedienen, wo sich **Ihre Zielgruppe** tatsächlich aufhält.

Corona war für viele ein Grund, in den Social-Media-Kanälen präsent zu werden. So auch für Hebamme Traude Trieb. Selbst für ihren Beruf hat Social Media funktioniert und sich vor allem rentiert.

Experte Patrick Kindlmayr von #mehr.wert spricht über den schmalen Grat zwischen Vertrieb und Unterhaltung. Unterhaltsames verkaufen hat aus seiner Sicht die besten Erfolge. Und es gilt: Je spitzer in den Markt, desto erfolgreicher.

Wichtig ist, **alle Businessfunktionen** der Kanäle einzurichten, die Produkte einzupflegen und eine **Schnittstelle zum Webshop** herzustellen.

Social Media Marketing ist mit Sicherheit ein langfristiges Investment, aber es funktioniert.



[online-mehrwert.at](https://www.online-mehrwert.at)



[traudetrieb.at](https://www.traudetrieb.at)



Social Media Marketing Video auf Youtube



Funktionäre an der Basis

E-Commerce Expertenrunde am Campus Wieselburg
der FH Wiener Neustadt

Das E-Commerce Service unter der Leitung von Michaela Luger begleitet unsere Mitglieder auf dem Weg zur digitalen Sichtbarkeit.

Dazu gehört auch, genau zuzuhören, wo der digitale Schuh am meisten drückt. Deshalb werden E-Commerce-Runden mit Experten, WKO-Funktionären und erfolgreichen niederösterreichischen Online-Händlern organisiert, in denen **aktuelle Themen und Herausforderungen** diskutiert werden, von denen dann direkt neue Service-Angebote abgeleitet werden.

Dieses Mal hat uns die Expertenrunde am 20. Mai an den Campus Wieselburg der FH Wiener Neustadt geführt. Der 1999 gegründete Standort ist **Think-Box für Marketing, Innovation, Consumer Science und Nachhaltigkeit**. Wert gelegt wird auf angewandte Forschung und den Nutzen für die Gesellschaft. Dort gibt es auch den einzigen **Studiengang E-Commerce** mit Masterabschluss in Österreich. Wo wären also mehr Experten zum Thema E-Commerce zu finden?



Die Expertenrunde E-Commerce am Campus Wieselburg der FH Wiener Neustadt



Nach einem unglaublich interessanten **Fachvortrag über die Blockchain** und ihre Einsatzmöglichkeiten von Michael Hollaus, haben wir nach sehr spannenden Diskussionen noch an einer Hausführung mit Rainer Neuwirth, Studiengangs- und Fachbereichsleiter E-Commerce, teilgenommen.

Dabei haben wir schon viel Neues gesehen, aber getoppt wurde das alles von den **Erlebnisstationen der langen Nacht der Forschung** am Campus Wieselburg der FH Wiener Neustadt: Essbare To-Go-Kaffeebecher, das Facial Coding System und das E-Commerce-Lab der FH.



vlnr: NÖ-Spartengeschäftsführer Mag. Karl Ungersbäck, Berufsgruppensprecher Gerald Ludwig Spiess, BA MA und Studiengangsleiter Rainer Neuwirth, MA



vlnr: Berufsgruppensprecher Gerald Ludwig Spiess, BA MA, Mag. Michaela Luger, BSc, Jacqueline Eder, LL.B. und Studiengangsleiter Rainer Neuwirth, MA

Mag. Michaela Luger, BSc
E-Commerce Service
02742 851 18330
e-service@wknoe.at



wieselburg.fhwn.ac.at



Mein Motto:
*Verändern,
bewegen,
gestalten –
für unsere Zukunft.*

Gerald Ludwig Spiess, BA MA
**Berufsgruppensprecher Versand-
und Internethandel**

0660 9496108, g.spiess@hoch-mut.at





Eisbären würden online kaufen

Online-Handel klimafreundlicher als erwartet

Die E-Commerce-Plattform Gambio hat in Zusammenarbeit mit Logistics Advisory Experts GmbH eine Studie veröffentlicht: „Klimawirkungen auf dem Prüfstand: Wie umwelt(un)freundlich ist der E-Commerce wirklich?“

Erforscht wurden fünf gängige Mythen, die über den vermeintlich klimaschädlichen Onlinehandel im Umlauf sind.

1. Stationärer Handel ist klimafreundlicher als Online-Handel.
2. Online-Handel führt zu erhöhtem Verkehrsaufkommen.
3. Die hohe Retourenquote ist maßgeblich für die schlechte Klimabilanz des Online-Handels verantwortlich.
4. Aufgrund des zusätzlichen Verpackungsmülls hat der Online-Handel eine schlechte Klimabilanz.
5. Der Energiebedarf des Online-Handels ist höher als der des stationären Handels.

Das Ergebnis: Die Mythen halten einer Überprüfung nicht stand, denn der Online-Handel setzt in fast allen Bereichen **wesentlich weniger CO₂-Emissionen** frei, als der stationäre Handel.

Die einzige Schwachstelle: der **Verpackungsmüll**. Insbesondere überdimensionierte Verpackungen wirken sich negativ auf die Klimabilanz des Online-Handels aus. Allerdings fallen diese Auswirkungen im Vergleich zu transport- oder gebäudeenergiebedingten Emissionen kaum ins Gewicht. Die Optimierung von Versandverpackung ist aber ein Ansatzpunkt, um die CO₂-Emissionen weiter zu senken.

Beim **Verkehrsaufkommen** fanden die Wissenschaftler heraus, dass der stationäre Handel für 11 % des städtischen Gesamtverkehrsaufkommens verantwortlich ist, das Ausliefern von Onlineshopping-Käufen inklusive Retouren jedoch nur 0,5 %.

Ein wichtiger CO₂-Treiber ist der **Energieverbrauch** des Handels. Hier lässt sich festhalten, dass vor allem die Energie für Gebäude für den größten Anteil des ökologischen Fußabdrucks des stationären Handels verantwortlich ist.

Die Emissionen der IT-Infrastruktur sind zwar im Online-Handel höher, fallen aber im Vergleich mit den Gebäude-Emissionen kaum ins Gewicht.



Download-Link zur Gambio Studie



BLAU-GELBER ONLINE-HÄNDLER

myProduct: Be different. Buy different.



Nachhaltig und regional direkt vom Hersteller kaufen

2009 haben drei Studenten ihre Idee wahr gemacht und **myProduct** gegründet. Heute können Sie bei myProduct mehr als 20.000 einzigartige und hochwertige Produkte von mehr als 1000 Produzenten direkt kaufen. So einfach und nachhaltig wie noch nie! Durch den direkten Einkauf profitieren alle von **fairen Preisen und 100 % Transparenz**. So macht Einkaufen Spaß! Ohne Mindestbestellwert. Ohne Mitgliedschaft. **Saubequem und radikal transparent.**

Rainer Neuwirth, Mitgründer & Geschäftsführer: „Wir machen Produzenten durch innovative Technologien & effiziente Prozesse den Onlinevertrieb so **einfach & nachhaltig** wie möglich und bringen sie auf die relevantesten Onlineshops & Marktplätze. Damit sie wieder Zeit für das haben, was ihnen Spaß macht: großartige Produkte herzustellen.“

Zu den bekanntesten Onlineplattformen von myProduct zählen das gleichnamige Onlineportal **myProduct.at** oder **erdbeerwoche-shop.com** – der führende Onlineshop für nachhaltige Damenhygiene in der DACH Region.



Michael Schruuf und Rainer Neuwirth von myProduct

Weiters wickelt myProduct Onlinebestellungen für Neckermann.at, Shöpping.at, Bio Austria oder den AMA Genuss Regionen ab und ist Kooperationspartner der Austrian Airlines, um dort **regionale Produkte an Reisende im Onboardverkauf** anzubieten.

myProduct aus Zwettl mit Büros in Amstetten wurde 2009 von Rainer Neuwirth (GF), Michael Schruuf und Thomas Poscher gegründet und gehört seit 2015 zur Kastner Gruppe. Aus dem Studententraum ist ein veritables Unternehmen geworden, das aktuell vier E-Commerce Lehrlinge und drei Logistik Lehrlinge ausbildet.



myproduct.at
facebook.com/MyProduct.at
instagram.com/myproduct.at

Auf dem Weg zum digitalen Erfolg – das Angebot der WKNÖ im Überblick

Erste Schritte für Ihren Webshop. Webinare und Workshops. Wertvolle Tipps. Plattformen. Rechtliche Grundlagen. Fördermöglichkeiten, Beratungsangebote und virtuelle Tools.

Die Unterstützungs-Angebote und Services der Wirtschaftskammer NÖ in Sachen E-Commerce sind umfangreich und vielfältig.

DER WEG ZUM EIGENEN WEBSHOP

- Schritt 1: Ist ein Webshop für mein Unternehmen sinnvoll?
- Schritt 2: Welches Webshopsystem verwende ich?
- Schritt 3: Welche rechtlichen Rahmenbedingungen und Informationspflichten für Webshops sind zu beachten?
- Schritt 4: Informieren Sie sich über Zahlungsverfahren und Risikomanagement im Onlinehandel
- Schritt 5: Lieferlogistik im Onlinehandel
- Schritt 6: Konversion & Web-Controlling
- Schritt 7: Zertifizierungen im Onlinehandel
- Schritt 8: IT-Security



Der Weg zum Webshop

RECHTLICHE GRUNDLAGEN

Überblick zu den rechtlichen Rahmenbedingungen und interessante Tipps zum Thema E-Commerce: AGB, Datenschutz, Impressum & Informationspflichten, alternative Streitbeilegung, Rücktritt/Widerruf, Geo-Blocking, grenzüberschreitender Webshop, Urheberrecht und vieles mehr.



Rechtliches

WEBINARE, WORKSHOPS & CO.

- Aktuelle E-Commerce-Webinare
- #HANDEldigital-Wissensplattform – Online-Seminare für den Handel
- „Click & Sell – Das Magazin für Online- und Versandhandel“
- Lehrberuf E-Commerce-Kaufmann – alle Infos auf einen Blick
- Qualifizierter E-Commerce-Experte – alles zur Ausbildung im WIFI NÖ
- Quickstart Online – das Wissensportal für digitale Durchstarter:innen

Möglichkeiten zur Weiterbildung



PLATTFORMEN

Das Plattform-Ökosystem bietet große Chancen für Unternehmen, ist allerdings auch mit einigen Herausforderungen verbunden. Was es zu beachten gilt, eine Übersicht von Plattformen in Österreich, die Vor- und Nachteile sowie den „WKO-Plattformchecker“ finden Sie hier kompakt auf einen Blick.



Alles rund um E-Commerce-Plattformen

#HANDEldigital

Neben den spezifischen Serviceangeboten im E-Commerce der WKNÖ werden Handelsunternehmen auch durch die Wirtschaftskammer Österreich unterstützt. Eine Vielzahl von Services sind auf der #HANDEldigital-Wissensplattform zusammengefasst.



Hier geht's zur Plattform

UNTERSTÜTZUNGEN

- Fördermöglichkeiten für Ihren Webauftritt
- Digitalisierungsberatung Handel, etwa „Einstieg in den E-Commerce“ und „WEB-Fit kurz & bündig“
- Toolbox „Virtuell Arbeiten“: Werkzeuge, um die virtuelle (Zusammen-)Arbeit im Unternehmen einfacher und effizienter zu gestalten
- Plattformen richtig nutzen: Plattformchecker und vieles mehr
- Datenschutzerklärung KOMPAKT: kostenlose Beratungsförderung für die Erstellung Ihrer Datenschutzerklärung



Unterstützungen im E-Commerce

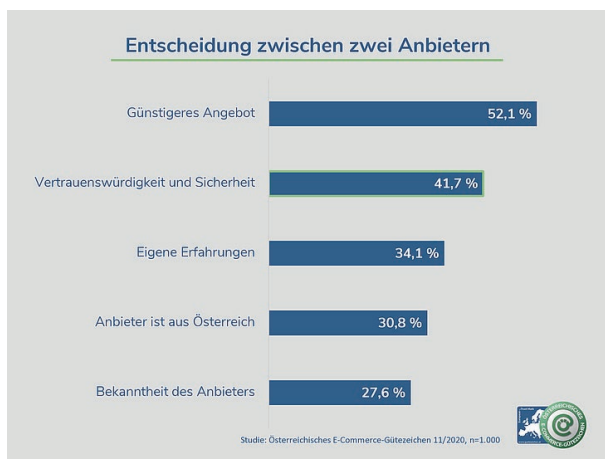
IHRE EXPERTINNEN IN SACHEN E-COMMERCE

Mag. Michaela Luger, BSc
02742 851 18330
Jacqueline Eder, LL.B.
02742 851 18340
E-Commerce Service
e-service@wknoe.at

Vertrauen steigert Umsatz

Das E-Commerce-Gütezeichen hilft

Vertrauen



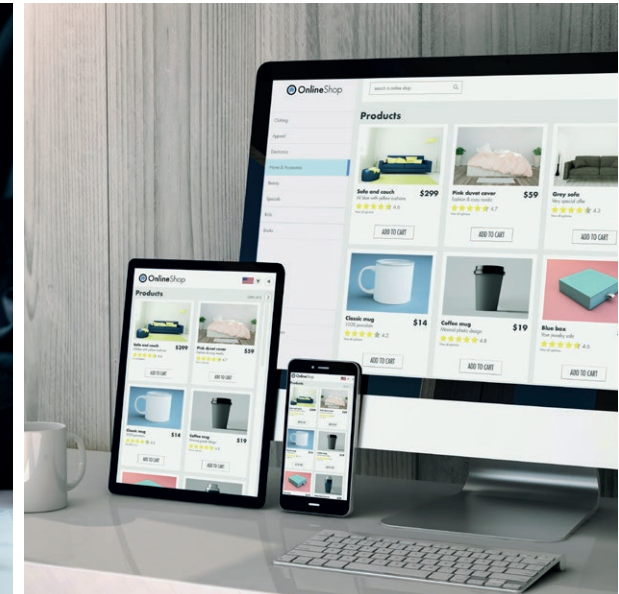
Vertrauen ist beim Online-Shopping ein ganz wesentlicher Faktor. Eine Studie bestätigt: Für rund 42 % der Konsumenten sind Vertrauenswürdigkeit und Sicherheit des Anbieters die wichtigsten Kriterien für den Online-Kauf. Vor allem für kleine oder noch weniger bekannte Online-Shops sind diese Faktoren ausschlaggebend.

Auch **Service-Orientierung und benutzerfreundlicher Aufbau** der Website sind entscheidend: 93 % der Konsumenten ist es wichtig, dass das bevorzugte Zahlungsmittel zur Verfügung steht und Retouren einfach möglich sind. 80 % geben an, dass sie auf eine ansprechende Gestaltung des Shops achten und für 75 % ist es essenziell, dass der Anbieter schon lange besteht. Über 70 % legen Wert auf Gütesiegel. 81 % finden die Meinungen anderer Verbraucher beim Einkaufen im Internet wichtig. Schenken Sie daher Kundenbewertungen besondere Aufmerksamkeit!

Kundenbewertungen geben Sicherheit

Hierzulande gibt es kaum Bedenken beim Einkaufen im Internet. Trotzdem steigern positive Bewertungen anderer Kunden das Sicherheitsgefühl noch einmal um 36 %. Für Online-Händler stellen **positive Bewertungen einen Image-Gewinn** dar und bewirken **Umsatzsteigerungen**.





Aber lassen Sie sich keinesfalls zu Fake-Bewertungen hinreißen! Wenn Sie gute **Qualität und Service** bieten, kommen positive Beurteilungen ganz von selbst. Kritik lässt sich nicht verhindern, aber je mehr positive Bewertungen Sie haben, desto weniger fallen negative ins Gewicht.

So geht man mit Kundenbewertungen am besten um:

- Feedback aktiv anregen
- Rasch reagieren
- Verständnis und Höflichkeit zeigen
- Lösungen anbieten
- Aus Kritik lernen

Vertrauen durch das österreichische E-Commerce-Gütesiegel

Sie sind ein seriöser Online-Händler und möchten das Ihren Kunden auch zeigen? Dann zertifizieren Sie sich mit dem österreichischen E-Commerce-Gütesiegel. Immerhin legen über 70 % der Online-Kunden Wert darauf. Als einziges Gütesiegel im E-Commerce wird es **von Wirtschaftskammer, Arbeiterkammer und Wirtschaftsministerium unterstützt** und genießt daher ein hohes Vertrauen bei den Konsumenten.

Durch die Zertifizierung erhalten Sie ein **sichtbares und überprüfbares Zeichen für Seriosität** und Sie grenzen sich aktiv von Betrugsangeboten ab.

Das E-Commerce-Gütesiegel garantiert:

- Einen transparenten Bestellvorgang
- Vollständige Informationen über Kosten, Kaufvertrag, Lieferung etc.
- Den Schutz der persönlichen Daten
- Eine sichere Zahlung im Shop
- Eine kostenlose Streitschlichtungsstelle

www.guetezeichen.at



gogimmick.at + Krone Hit = mehr Geschäft

Wie ist die Werbung für Werbemittelhändler angekommen?

Die neue Plattform des niederösterreichischen Werbemittelhandels ist online. gogimmick.at ist an unsere Kunden gerichtet, die dort viel Information und mit einfacher Standortsuche auch gleich ihren niederösterreichischen Werbemittel-Partner finden.

Und – wie schon berichtet – haben wir gogimmick.at gemeinsam mit Krone Hit beworben. Sowohl im Radio als auch auf kronehit.at. Den ganzen Februar wurde 5 Mal täglich Wetterpatronenzen im Sendegebiet Niederösterreich geschaltet. „Das Wetter mit den niederösterreichischen Werbemittelhändlern“ – das ist sehr gut angekommen!

Damit wurden 357.000 Zuhörer erreicht und das statistisch gesehen 12,8 Mal. Das ergibt eine Gesamtreichweite 4,5 Millionen. Dazu kommen noch einmal 7,5 Millionen Zuhörer über redaktionelle Spots.

Die Internetkampagne hat **194.000 Pageviews** gebracht. Was sich großartig auf den Start von gogimmick.at ausgewirkt hat.

Sie wollen auch auf gogimmick.at gelistet sein? Dann melden Sie sich bei uns: s.pass@reva.co.at

www.gogimmick.at



Mein Motto:
Jammern und
nix tun ist
der falsche Weg!

Sebastian Paß
Berufsgruppensprecher Werbeartikelhandel

02622 9002-329, 0664 1852222
s.pass@reva.co.at



Corona & Ukraine

Wie schwer trifft uns der Ukrainekrieg?



Gerade sind wir dabei, die Coronakrise – zumindest vorübergehend – hinter uns zu lassen, schon haben wir mit dem Ukraine-Krieg die nächste Krise.

Die Gefährdung der Energieversorgung ist in aller Munde, die Teuerungen bei den Heizkosten spüren wir schon im Börserl. Genauso schwerwiegend ist eine mögliche **Rohstoffknappheit bei vielen Grundzutaten für Futtermittel**, egal ob es Weizen, Sonnenblumen beim Vogelfutter oder Süßkartoffeln als wichtige Beigabe bei Hundefutter betrifft. Vieles davon kommt aus der Ukraine.



Und eines ist klar: Unbeschränkt werden wir die Preissteigerungen nicht an unsere Kunden weitergeben können! Damit stellt sich über kurz oder lang die **Frage nach der Wirtschaftlichkeit** unserer klein strukturierten Zoofachgeschäfte.

Hier ist die Politik gefragt, mit geeigneten Unterstützungsmaßnahmen für **Entlastung der Kleinunternehmen** zu sorgen und möglichst rasch umzusetzen.

Umgekehrt liegt es aber auch an uns, unsere Geschäftsmodelle auf ihre Zukunftstauglichkeit zu überprüfen und rechtzeitig Anpassungen vor zu nehmen. Hier bietet der Jahresschwerpunkt „**Erfolgsfaktor Geschäftsmodell**“ des niederösterreichischen Handels zahlreiche Ideen und Unterstützungsmöglichkeiten.

Schauen Sie rein!



Mein Motto:

*Zusammenhalt
ist alles!*

Günter Daxböck
Berufsgruppensprecher Zoofachhandel

02630 36575, 0664 4634787
daxzoo@hotmail.com



My Beethoven blüht

Bundeslehrlingswettbewerb im Schloss Grafenegg

Am 11. und 12. Juni wird **feinste floristische Handwerkskunst** von den besten österreichischen Lehrlingen im Schloss Grafenegg präsentiert. Machen Sie sich ein blühendes Bild! Überzeugen Sie sich von Talent, kreativem Gespür und Wissen unseres Berufsnachwuchses.

Neben den üblichen Werkstücken Kondolenzstrauß und Hochzeitsschmuck freuen wir uns ganz besonders auf die Themenarbeiten zu „My Beethoven blüht“. Sie bedeutet eine große Herausforderung aus technischer und kreativer Sicht. Anlässlich des **100-jährigen Bestehens des Bundeslandes Niederösterreich** vereint dieses Motto das Klassische mit dem Modernen.

Zu Lebzeiten meist in Niederösterreich sesshaft, komponierte der als Exzentriker bekannte Beethoven auch die **Landeshymne seiner Wahlheimat**. Er spielt in den Werkstücken der Teilnehmenden eine maßgebliche Rolle und blüht so zu neuem Leben auf.

Der niederösterreichische Blumengroßhandel wünscht unseren Lehrlingen viel Erfolg!





Auf geht's zur 2. Staffel!

Verborgene Schätze gehen in die Verlängerung

Egal, ob altes Tafelgeschirr oder Schmuckstücke aus Familienbesitz, Antiquitäten, Raritäten oder Kuriositäten: Mit der Sendereihe „Verborgene Schätze“ haben wir uns schon einmal auf eine **Reise in die Vergangenheit** gemacht und spannende Geschichten erzählt. Und wir haben damit **unsere Branche vor den Vorhang** geholt.

Weil die Sendereihe so erfolgreich war, werden wir in die nächste Runde gehen.

Haben Sie Lust, mitzumachen, oder kennen Sie jemanden, der unbedingt in einer Folge vorkommen soll? Es ist ganz sicher eine **großartige Werbung** für Ihr Geschäft. Melden Sie sich. Wir freuen uns auf eine neue, spannende Sendereihe!

info@theresastern.at
oder 0664 6485557

Hier geht's zur ersten Staffel:



Mein Motto:
*Aus Liebe zum Individuellen –
aus Passion zur Interessensvertretung!*

Theresa Stern
Berufsgruppensprecherin Altwarenhandel

0664 6485557, info@theresastern.at



Impressum:

Landesgremium Versand-, Internet- und allgemeiner Handel Wirtschaftskammer Niederösterreich
Wirtschaftskammer-Platz 1, 3100 St. Pölten
T 02742 851 19340
F 02742 851 19329
E handel.gremialgruppe4@wknoe.at
H www.wko.at/noe/versandhandel

Projektleitung & Text: Elke Reisner, REISNER.marketing
Grafik: Mag. Andrea Kurz, KURZDESIGN
Druck und Produktion: Siebdruck Hauser GmbH

Fotonachweise:

Portraits: Andreas Kraus
BBNÖ/Androsevic, © PUTZ & STINGL, Adobe Stock

