



Weil's nicht egal ist, wie wir handeln.

SICHER.HANDELN

Metaversum

Künstliche Intelligenz

2nd Hand boomt

HANDELS.BLATT

INHALT



METAVERSUM

10

Eine Reise in die Zukunft des Online-Handels.

Rückschau

Das war der Handelstag 2023.

04 Einladung

zum Fachgruppentag 2023

05 INFO.channel

*Wie gut kennen Sie
Ihre Zielgruppe?*

06 MELDEGESETZ 08

*Willhaben & Co melden ans
Finanzamt.*

Künstliche Intelligenz **08**

*Wachstumsmotor KI.
Was sie kann und was zu tun ist.*

FBA-Programme **13**

Inland, CEE oder PAN-EU?

Gogimmick.at **15**

So läuft die Image-Kampagne.

Blumengroßhandel **17**

Selbstversorgung und schlechtes Wetter

Zoofachhandel **18**

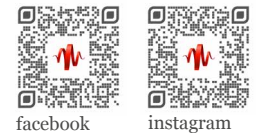
Radikale Verschärfung im Bundes-Tierschutzgesetz geplant

Second-Hand **19**

boomt - die Teuerung ist aber nur einer der Gründe.



Editorial



Liebe Leserinnen und Leser,
liebe Mitglieder,

stehen wir wirklich vor einer weiteren digitalen Revolution? Oder sind wir gar schon mittendrin?

Künstliche Intelligenz befreit das Internet von seiner Zweidimensionalität, und das Metaversum schließt die Lücke zwischen Online-Handel und Geschäftslokal. Klingt genauso, wie es ist. Wir können uns auf einiges gefasst machen.

In diesem Heft finden Sie vieles zu KI und Metaversum, Sie können nachlesen, wen das Digitale-

Plattformen-Meldegesetz betrifft, warum Menschen gerne 2nd Hand kaufen und am INFO.channel erfahren Sie, warum Wissen über Zielgruppen so wichtig ist.

Wir stellen Ihnen einen weiteren blaugelben Online-Händler vor, und wir sagen Ihnen, wo Sie die neuen Paketklebebänder des österreichischen Online-Handels bestellen können. 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 Alexander Smuk



KommR Ing. Alexander Smuk
Gremialobmann
alexander@smuk.at | 0664 8584383

DIGITALISIERUNG IM BLICK Das war der niederösterreichische Handelstag



Das Haus der Digitalisierung macht seinem Namen alle Ehre.

Im beeindruckenden Haus der Digitalisierung in Tulln fand Mitte Mai der niederösterreichische Handelstag statt - um niederösterreichische Betriebe auf ihrem Weg zur Digitalisierung mit Knowhow und hochkarätigen Sprechern zu unterstützen.

Eingeladen hat die WKNÖ, begrüßt haben Spartenobmann Franz Kirnbauer und WKNÖ-Vizepräsidentin

Nina Stift. Die Key Note gab Ernst Gittenberger von der JKU Linz. Die Grenzen zwischen online und offline verschwinden, Multi-Channel gewinnt an Bedeutung und viele Betriebe sind bereits sehr erfolgreich in Sachen E-Commerce. Und genau darum ging es:

Die verschiedenen Aspekte der Digitalisierung im Handel, den

aktuellen Stand und erfolgreiche Wege aufzuzeigen. Digitalisierung bietet so viele Möglichkeiten, dass es immer wieder notwendig ist, sich am Laufenden zu halten.

Die Sprecherinnen waren in fünf Themenblöcken zusammengefasst:

PLATTFORMEN:

Philipp Stählin, Amazon & Robert Hadzetovic, Shopping Mstage & Tim Rymarczyk, Shopware

VERSANDMANAGEMENT &

PAKETLOGISTIK: Rainer Schwarz, DPD & Georg Weiß, Logsta
LADEN 2.0: Bernd Abl, Hervis, Umdasch Digital Retail & Joel Hornstra

SOCIAL MEDIA: Agnes Jaglarz, marketing circus & Sebastian Prohaska, ithelps-digital



Fragen wurden über QR-Code gestellt und von den Vortragenden beantwortet.



v.l.n.r.: Rainer Neuwirth, FH Wr. Neustadt, WKNÖ-Vizepräsident Thomas Schanden, Spartenobmann-Stv. Christof Kastner, WKNÖ-Vizepräsidentin Nina Stift, Bundesspartenobmann Handel Rainer Trefelik, WKNÖ-Spartenobmann Handel Franz Kirnbauer und Spartenobmann Karl Ungersböck

Das E-Commerce-Service der WKNÖ - am Handelstag auf der Bühne mit Jaqueline Eder - unterstützt Betriebe bei allen Fragen rund um ihren Online-Auftritt. Das Angebot umfasst rechtliche Themen, alles zur Erstellung eines Webshops, wichtiges über Plattformen, Online-Marketing, Digitalisierungs-Beratungen, Fördermöglichkeiten, Webinare, Workshops und Weiterbildung.

Hier geht's zum E-Commerce-Service:
e-service@wknoe.at, 02742 851 18330

EINLADUNG ZUM FACHGRUPPENTAG 2023

Nichts ist beständiger als der Wandel

ÜBER KI, WEB3 UND DIGITALEN HUMANISMUS

Gerade haben wir uns auf Web 2.0, Social Medias, internationale Digitalgiganten und Datenschutzgesetze eingestellt, schon rollt die nächste Welle der Veränderung auf uns zu. Künstliche Intelligenz hat die Chance, ein Shopping Assistent zu werden, internationale Marken experimentieren mit Metaverse Shops. Der Ruf nach einer **Verantwortung der Unternehmen für ihren digitalen Impact auf die Menschen wird laut.**

Mag. Martin Giesswein gibt uns Impulse, welche Geschäftsmodelle heute und in den nächsten Jahren in dieser neuen Welle der digitalen Transformation unserer Gesellschaft Sinn machen. Was kommt mit der EU-Gesetzgebung

zur Künstlichen Intelligenz? Mehr denn je ist es wichtig, sich als Unternehmer zukunftsorientiert den bestehenden und zukünftigen Herausforderungen zu stellen und proaktiv für den eigenen Betrieb daran zu arbeiten. Wie sieht Ihr Geschäftsmodell aus? Woran sollten Sie schrauben?

Perfekt passt dazu die Location: **Stift Heiligenkreuz** ist seit 1133 Heimat der Zisterzienser, die gegen die Gefahr, der Tradition zuliebe im Alten zu erstarren das Mönchtum im Jahr 1098 reformieren wollten. Gegen großen Widerstand zog eine kleine Gruppe von reformwilligen Brüdern in ein abgechiedenes Sumpfgelände nahe Dijon, um ein neues Kloster zu gründen. Die Zisterzienser waren geboren.

Wir freuen uns, Sie mit besonderen Themen und einem hervorragenden Speaker in diesem wunderschönen Rahmen begrüßen zu können!

Mag. Armin Klauser
Geschäftsführer Landesgremium

KommR Ing. Alexander Smuk
Gremialobmann

24.8.2023

PROGRAMM

ab 14:00 Uhr Wir treffen uns im Innenhof des Stift Heiligenkreuz.

14:30 Uhr Führung im Stift Heiligenkreuz

16:00 Uhr Vortrag von Mag. Martin Giesswein:
Digitale Geschäftsmodelle im Zeitalter von künstlicher Intelligenz, Web3 und digitalem Humanismus

17:00 Uhr Wir laden Sie zum gemeinsamen Abendessen ein.

Um alles zeitgerecht organisieren zu können, bitten wir um verbindliche Anmeldung bis spätestens 10.08.2023 an: handel.gremialgruppe4@wknoe.at



*Einladung zum
Fachgruppentag*



Mag. Martin Giesswein



www.active-agents.com

www.reisner.marketing

Jetzt den INFO.channel auf YouTube abonnieren!

Wie gut kennen Sie Ihre Zielgruppen?

Passend zum INFO.snack versorgen wir Sie via INFO.channel mit interessanten Fakten und wichtigem Knowhow aus der Praxis. Die Sendung ist ein Mix aus Fachwissen von Experten und Berichten erfahrener Onlinehändler Niederösterreichs.

Wir freuen uns, Ihnen die zweite Folge zum Thema „**Wie gut kennen Sie Ihre Zielgruppe(n)?**“ präsentieren zu dürfen!

Man kann nicht nicht kommunizieren

Wenn Sie ein Unternehmen führen, kommunizieren Sie immer: mit Kunden, mit Mitarbeitern, mit Liefe-

ranten. Sie stellen sich automatisch darauf ein - so gut Sie es können oder gelernt und trainiert haben. In der Neukundengewinnung - egal ob live oder online - wissen Sie aber nicht, wer Ihr Gegenüber ist. Dazu brauchen Sie **spezielles Wissen**, und das kann die Zielgruppenanalyse. Denn Sie kommunizieren immer - auf Social Media, mit Ihrem Logo oder Ihrer Website. Selbst, wenn Sie keinen Social-Media-Auftritt haben, sagt das etwas aus.

Experte Markus Hubinger, Active Agents und Expertin Elke Reisner, REISNER.marketing, erzählen Ihnen, wie Ihre Kunden und Kundinnen die eigene Zielgruppe kennenlernen können und damit sehr viel effektiver Neukunden gewinnen und bestehende Kunden binden können.

DAC7 IST KEIN NEUER WEIN.

Warum Willhaben & Co an das Finanzamt melden

Seit Beginn dieses Jahres ist das Digitale-Plattformen-Meldepflichtgesetz (DPMG) in Kraft. Seitdem sind digitale Verkaufsplattformen **verpflichtet, dem Finanzamt Informationen über Verkäufer und Vermieter zu melden.**

Zugrunde liegt die EU-Richtlinie DAC7, die die Steuerehrlichkeit im Online-Handel erhöhen soll.

Gleichzeitig wird die länderübergreifende Kooperation der Steuerbehörden ausgebaut. Betroffen sind alle, die auf digitalen Plattformen verkaufen.

Auf EU-Ebene gibt sich die Richtlinie damit zufrieden, dass einfach nur die Daten der Nutzer gemeldet werden.

Danach werden diese Daten mit den Steuerdaten verknüpft, die in der

Einkommens-Steuererklärung angegeben werden.

In Österreich sieht das darauf aufbauende DPMG aber vor, dass Betreiber einer digitalen Plattform die Umsätze eines Anbieters an das Finanzamt melden müssen. **Das aber nur, wenn auch die Zahlung über die Plattform erfolgt ist.**

HIER GREIFT DAS DPMG:

- Warenverkauf
- Dienstleistungen
- Vermietung und Verpachtung

HIER GREIFT DAS DPMG NICHT:

- Zahlung außerhalb der Plattform
- <30 Transaktionen/Jahr
- Jahresumsatz unter €2.000,-

Der Plattformbetreiber muss informieren, wenn er Daten an das

Finanzamt übermittelt. Leider wissen manche kleineren Plattformbetreiber noch gar nicht, was da auf sie zukommt. Zum einen brauchen sie eine Software, die diese Daten überhaupt erfasst und abbildet, zum anderen ist Eile geboten. **Schon Anfang 2024 müssen die Daten für 2023 gemeldet werden.** Die Strafen sind empfindlich: beginnend bei € 10.000,- bis hin zu € 200.000,- für eine vorsätzliche Verletzung der Meldepflicht.

Für alle, die bisher unter dem Steuer-Radar geflogen sind, wird es eng. Denn es könnte sein, dass sich das Finanzamt bei Verdacht auf Steuerhinterziehung die alten Steuererklärungen genauer ansieht.





KI

WACHSTUMSMOTOR KÜNSTLICHE INTELLIGENZ Was kann KI und wie kann sie jeder jetzt schon einsetzen?

KI kann Aufgaben auszuführen, die normalerweise menschliche Intelligenz erfordern würden. Es ist eine Technologie, die es Maschinen ermöglicht, zu lernen, zu verstehen, zu entscheiden und zu handeln, ähnlich wie ein Mensch. KI basiert auf Algorithmen und Modellen, die entwickelt wurden, um aus großen Datenmengen zu lernen. Diese Modelle können Informationen analysieren, Muster erkennen und Vorhersagen treffen. KI-Systeme können kontinuierlich lernen und sich verbessern, indem sie ihre Leistung aufgrund von Feedback und Erfahrungen anpassen.

(Erstellt mit ChatGPT.)

Eines steht außer Frage: **KI ist die Schlüsseltechnologie der kommenden Jahrzehnte.**

In einer globalen Studie von McKinsey gaben 56 % an, dass KI in mindestens einer Funktion im Unternehmen eingesetzt wird. In Österreich befinden sich laut



Hier geht's zum Trendguide

Fraunhofer Austria Research KI-Anwendungen bei knapp jedem zehnten Unternehmen im operativen Einsatz.

Dabei ist KI längst fester Bestandteil unseres Alltags: Selbstlernende Systeme steuern die Spracherkennung in Smartphones, steuern Autos oder identifizieren zielsicher Menschen auf Fotos. KI kann Schach spielen, Witze erzählen, Tweets absetzen, Texte schreiben und übersetzen - die Möglichkeiten scheinen unbegrenzt. Aber was kann die KI für Ihr Unternehmen tun und wo ist ihr Einsatz sinnvoll?

WAS KI KANN

1. BESCHLEUNIGUNG

Durch Echtzeitanalyse und Automatisierung wird KI zur Effizienzmaschine und zum Prozessoptimierer für Logistik, Produktion und Distribution.

2. ANALYSE

KI erkennt verborgene Muster und macht große Datenmengen erst wirklich nutzbar.

3. INTERFACES

KI schafft neue Schnittstellen zu Kundinnen und Kunden und schafft dadurch ein neues Level an personalisierten Kaufempfehlungen.

4. HYPERPERSONALISIERUNG

KI macht Zielgruppen zu Individuen.

WAS IST ZU TUN?

KI wird hohe Produktivitäts- und Wachstumsschübe auslösen. Damit wir von diesem Wachstumsturbo profitieren können, müssen wir rasch die richtigen Weichen stellen.

ETABLIEREN Sie höchste Datenstandards in Ihrem Unternehmen: In chaotischen Datenbanken erkennt auch die beste KI keine Muster.

NUTZEN Sie KI, um Muster aufzuzeigen - aber überlassen Sie die Interpretation der Ergebnisse nicht den Maschinen. Nur Menschen sehen Zusammenhänge über die reinen Daten hinaus.



Neugierig geworden?
Dann informieren Sie sich weiter:

Plattform KI

SCHAFFEN Sie smarte Kundenschnittstellen. Chatbots auf der Homepage, Sprachassistenten im Geschäft oder Bilderkennungssysteme ermöglichen eine direkte, zielgerichtete Kommunikation.

NUTZEN Sie KI, um für Kundinnen und Kunden besser auffindbar zu sein: Optimieren Sie Ihre Website nicht nur für Suchmaschinenprogramme, sondern auch für Sprachanwendungen. Denn SEO wird bald zu BEO, zur Bot Engine Optimization.

WO IST KI JETZT SCHON LEICHT EINSETZBAR?

DEEPL

setzt ein ausgeklügeltes KI-System ein, um schnelle und präzise Übersetzungen zu liefern. Die eingesetzten neuronalen Netze können selbst kleinste sprachliche Nuancen erfassen und diese in einer anderen Sprache wiedergeben. [>deepl.com](https://www.deepl.com)

CRAIYON

kann aus Textbeschreibungen Bilder erstellen. Dazu wurde das KI-System mit ungefilterten Bildern aus dem Internet trainiert. Je präziser das gewünschte Bild beschrieben wird, desto besser kann die KI ein Bild zusammenstellen. [>craiyon.com](https://www.craiyon.com)

GPT-3

kann mit Hilfe von Deep Learning Texte erstellen, zusammenfassen, vereinfachen und übersetzen. In mehreren Online-Publikationen wurden schon Artikel veröffentlicht, die komplett von GPT-3 verfasst wurden und nur schwer von menschlich geschriebenen Texten zu unterscheiden sind. [>openai.com](https://openai.com)

**“Künstliche Intelligenz ist weder gut noch böse.
Es kommt – wie bei allem – ganz darauf an,
was wir daraus machen.”**



Mag. Armin Klauser
Geschäftsführer Landesgremium

EIN WERKZEUG IST EIN WERKZEUG ... und kann genutzt oder missbraucht werden.

Künstliche Intelligenz ist in aller Munde. Als Nicht-Digital-Native bin ich neugierig geworden und habe ChatGPT die Wirtschaftskammer erklären lassen - für Schüler und für Erwachsene. Das Ergebnis hat mich positiv überrascht. Die Erklärung war korrekt und verständlich. Durch die Einführung von ChatGPT ist KI für uns greifbar geworden und der textbasierte Chatbot, der auf Fragen binnen weniger Sekunden eine Antwort parat hat, zeigt, welches Potenzial darin steckt. KI ist in der Lage, Aufgaben auszuführen, die normalerweise menschliche Intelligenz erfordern würden und kann dadurch mehr Effizienz in unseren Arbeitsalltag bringen. Die Einsatzmöglichkeiten sind nahezu unbegrenzt.

Gerade im E-Commerce ist das interessant, denn mit jedem Klick werden Daten generiert, aus denen wir mithilfe von KI einen Mehrwert ziehen können. Beispielsweise kann uns die KI dabei helfen, das Kaufverhalten unserer Kunden zu analysieren, um ihnen dadurch ein personalisiertes Einkaufserlebnis zu bieten. Auch im Bereich des Kundensupports kann KI hervorragend eingesetzt werden. Denn niemand hat Zeit und Lust für gefühlt ewig in einer Warteschleife zu hängen. Chatbots können dort Abhilfe schaffen und auch immer „menschlichere“ und hilfreichere Antworten liefern. Gerade Bereiche, die von Routineaufgaben und Standardprozessen geprägt sind, können durch KI sehr gut automatisiert werden. Durch diese Zeitersparnis kann man sich verstärkt wichtigeren Aufgaben widmen.

Aber alles hat zwei Seiten. KI-Systeme sind nicht frei von Fehlern. Maschinell generierte Inhalte müssen immer kritisch überprüft werden - ein Vier-Augen-Prinzip zwischen Mensch und Maschine ist notwendig. KI stellt uns auch vor Risiken in Sachen Privatsphäre, Datenschutz und fremder Rechte. Ein Aspekt, den wir uns stets vor Augen halten sollten: Die KI ist nur so gut, wie die Daten oder Motive, mit denen sie trainiert wurde. Das könnte dazu führen, Vorurteile und Diskriminierungen zu verstärken, wenn ihr das nicht extra untersagt wird.

WIRD UNS KÜNSTLICHE INTELLIGENZ BALD ERSETZEN? NEIN.

WIRD SIE UNS DABEI HELFEN, EFFIZIENTER ZU ARBEITEN, ROUTINE-TASKS ZU AUTOMATISIEREN UND UNS AUF UNSERE KERNKOMPETENZEN ZU KONZENTRIEREN? JA.



Metaversum klingt nicht nur nach Science-Fiction - es ist es auch. Nicht nur, weil der Begriff zum ersten Mal im legendären Science-Fiction-Roman „Snow Crash“ aufgetaucht ist, sondern auch, weil es das Metaversum noch gar nicht gibt.

Jedenfalls befreit sich das Internet aus seiner Zweidimensionalität: Künstliche Intelligenz, Blockchain, künstliche neuronale Netzwerke, VR-Brillen, digitale Assistenten und eben Metaversum sind nur ein paar Begriffe, an die wir uns gewöhnen werden.

METAVERSUM - WAS IST DAS?

In „Snow Crash“ wird eine virtuelle Welt beschrieben, in der sich Menschen als Avatare begegnen, ihren Geschäften nachgehen und auch ihre Freizeit miteinander verbringen. Wie so oft ist die Science-Fiction der Wissenschaft vorausgegangen, denn genau so wird es Realität werden: eine dreidimensionale digitale Welt, ein vollständig begehb- und erlebbares Internet. Alles wird in Echtzeit gerendert und ist live. Heute gibt es schon mehr als 10.000 dreidimensionale digitale Plattfor-

men, die - wenn es technisch möglich ist - nahtlos miteinander zu einem Metaversum verbunden werden sollen. Gegenstände und Währungen können von einem Element des Metaversums ins nächste mitgenommen werden. Wann es so weit sein wird, kann noch niemand sagen. Der Übergang wird wohl fließend sein.

Ein vollständig entwickeltes Metaversum erwarten Experten in etwa 20 Jahren. Das Marktpotenzial ist jedenfalls riesig: 800 Milliarden Dollar Umsatz sollen laut Bloomberg Intelligence im Metaversum schon

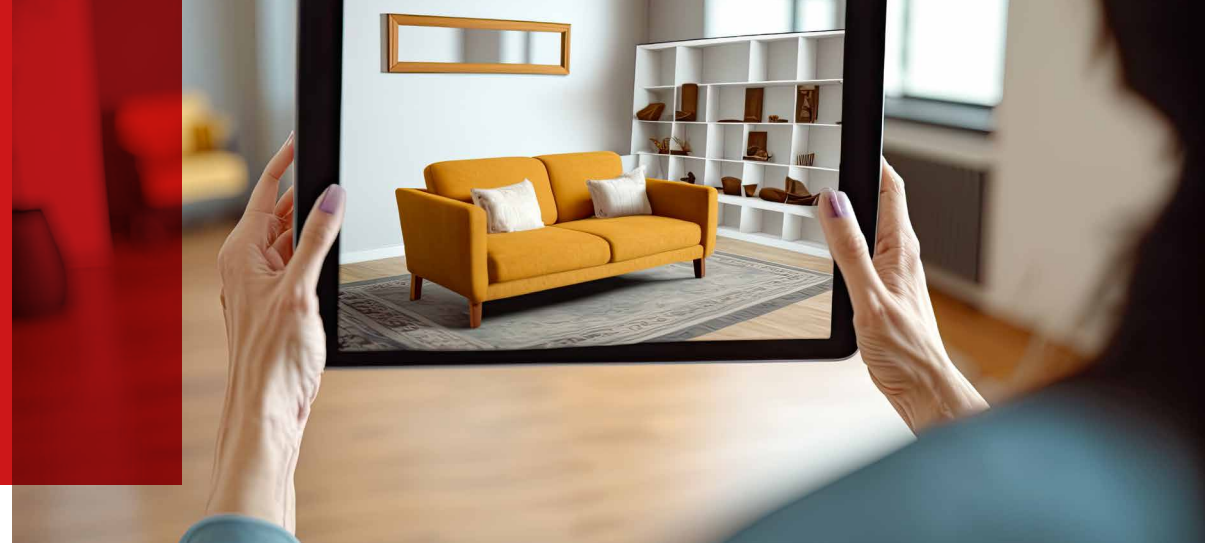
im Jahr 2030 erreicht werden. Im Metaversum entsteht also eine eigene Wirtschaft. Coins wie Ether oder Bitcoin sind die Währung, um digital Güter zu kaufen und zu verkaufen, könnten aber auch als Bezahlung für diejenigen verwendet werden, die im Metaversum arbeiten.

IST DORT SCHON WER?

Noch ist das Metaversum eine gigantische Großbaustelle, auf der Meta, Microsoft und etliche Spielehersteller ihre dreidimensionalen Welten erschaffen. Aber dennoch: 2021 wurden in digitalen Welten Grundstücke

WER WILL IM METAVERSUM EINKAUFEN?

Wenn man schon im Metaversum einkaufen könnte, wären laut einer neuen Studie von GetApp **48 % der Konsumenten** mit dabei. **96 % glauben**, Metaversum wird die Lücke zwischen dem Onlineshopping und dem Einkaufserlebnis im Geschäft schließen.



im Wert von mehr als 500 Millionen Dollar gehandelt. Letztes Jahr stieg dieser Umsatz auf das Doppelte.

McDonalds arbeitet an einem virtuellen Restaurant mit Lieferservice und Gucci hat bereits eine virtuelle Handtasche für mehr als 4.000 Dollar verkauft. Spotify hat seine eigene virtuelle Welt auf Roblox. Konzerte und Filmpremieren haben Zuschauerzahlen in Millionenhöhe. Warner Music investiert in die digitale Welt The Sandbox und hat dort ein digitales Grundstück gekauft, um eine Immobilie zu bauen, die als Musik-Themenpark und Konzertort dient.

Diese neue virtuelle Welt hat ein unglaubliches Potenzial. Experten schätzen, dass der Anteil des Metaversums im E-Commerce weltweit

bereits im Jahr 2030 rund 2,5 Billionen Dollar erreichen wird.

IST DAS AUCH WAS FÜR KMUs?

Klar ist, dass das Metaversum auch für KMUs interessant ist. Denn es **schließt die Lücke zwischen dem Online-Shopping und dem Einkaufserlebnis im stationären Handel.**

Der Nachteil des Online-Shoppings ist für viele Kunden nach wie vor, dass man die Produkte nicht angreifen, ausprobieren oder dreidimensional sehen kann. Deshalb gehen immerhin 27% aller Online-Kunden ins lokale Geschäft, um das Produkt vor dem Kauf noch einmal anzusehen.

AR- und VR-Technologien im Metaversum werden es aber zukünftig möglich machen, ein Produkt im

virtuellen Schauraum vor der Kaufentscheidung auszuprobieren, es sogar virtuell in das eigene Zuhause zu holen, um zu sehen, ob z.B. die neue Couch gut ins Wohnzimmer passt. Dadurch werden sich die unliebsamen Rücksenderaten erheblich senken.

Digitale Einkaufs-Assistentinnen können beraten und betreuen, das Metaversum kann noch besser für Kundenbindung genutzt werden. Denn durch einen virtuellen Marktplatz lassen sich Beziehungen zu Kunden und Interessenten viel leichter und zahlreicher aufbauen als im jetzigen Onlinehandel, da sie sich viel länger und authentischer in der virtuellen Umgebung aufhalten.

Es werden sich neue Absatzmöglichkeiten und völlig neue

Geschäftsmodelle entwickeln.

Neue Werbeumgebungen für die Vermarktung von Produkten werden entstehen, die von kleinen und mittelständischen Unternehmen gut genutzt werden können.

Für jeden Online- oder Multi-Channel-Händler wird eine Marketing-Strategie, die sich auf das Metaversum ausrichtet, eine große Chance darstellen, das eigene Unternehmen voranzubringen und sich von der Konkurrenz abzuheben.

Versand- und
Internethandel



TOP-MODERNER BETRIEB & NACH- HALTIGKEIT Der Bogentandler ist blaugelber Onlinehändler

Die Bogentandler GmbH feiert heuer ihr 10-jähriges Bestehen. Der Online-Händler René Hofmann betreibt den Webshop gemeinsam mit drei Mitarbeiterinnen. Erfunden haben sie sich als Bogentandler, weil es im Bogensport kaum attraktive

Online-Shopping-Angebote gab. Und der Erfolg gibt ihnen Recht!

Heute ist die Bogentandler GmbH ein top-moderner Betrieb, der nicht nur im Online-Handel punktet. Vielmehr wird auf Nachhaltigkeit gesetzt: ein hochmodernes Gebäude, PV-Strom, E-Autos und eine Wärmepumpe sorgen für einen ansehnlichen ökologischen Fußabdruck.

Es werden bis zu 250 Pakete pro Tag weitgehend CO₂-neutral versendet. Verpackt wird in gebrauchte Kartons. Im Moment arbeitet René Hofmann an

der Papierlosigkeit seines Betriebes. 2.500 Artikel in mehr als 100.000 Variationen werden ausschließlich online angeboten. Nur kleinere Reparaturen werden vor Ort durchgeführt. Alles, was das Bogenschützenherz höherschlagen lässt, wird angeboten. Die Ladezeit des Shops ist phänomenal und das teilautomatisierte Lager wird von zwei Mitarbeiterinnen betreut - in einer 4-Tage-Woche. Weil der Bogentandler natürlich auch auf die Work-Life-Balance seiner Angestellten schaut.



www.bogentandler.at



FULFILLMENT BY AMAZON Inland, CEE oder PAN-EU?

Wenn Sie Kommissionierung, Verpackung und Versand Ihrer Waren von Amazon erledigen lassen (FBA), dann ist die **Wahl der Lagerländer eine wichtige Entscheidung**. Amazon bietet dazu drei Programme an: Beim **Inlandsprogramm** wird die Ware ausschließlich in Deutschland gelagert. Dafür ist eine steuerliche Registrierung in Deutschland

erforderlich. Es fällt allerdings ein Gebührensuschlag je bestellter Einheit an.

Beim **CEE-Programm** wird die Ware in Deutschland, Tschechien und Polen gelagert. Es ist eine steuerliche Registrierung in allen drei Ländern erforderlich. Dadurch wird die umsatzsteuerliche Behandlung komplexer, allerdings gibt es keinen Gebührensuschlag und die Versandkosten könnten dadurch günstiger werden. Wenn Sie sich auf den zentral- und osteuropäischen Markt konzentrieren wollen, bietet dieses Programm eine gute

Möglichkeit, in dieser Region Fuß zu fassen und Kunden zu erreichen - vor allem, wenn Ihr Unternehmen wächst und Sie Schwierigkeiten haben, mit der steigenden Nachfrage Schritt zu halten.

Das **PAN-EU-Programm** ermöglicht die Lagerung der Waren in allen EU-Ländern, in denen Amazon ein Warenlager betreibt. Es ist in jedem Lagerland eine steuerliche Registrierung notwendig. Das PAN-EU-Programm eignet sich daher nur für große Händler mit hohem Bestellvolumen.

Produkte, die über FBA versendet

werden, sind für Amazon Prime-Mitglieder verfügbar, was zu schnelleren Lieferzeiten und höherer Kundenzufriedenheit führt. Prime-Mitglieder neigen auch dazu, mehr zu kaufen, sodass Sie potenziell von einer größeren Kundenbasis profitieren können. Eine gründliche Analyse Ihrer Geschäftsanforderungen und eine Kosten-Nutzen-Analyse können helfen, zu entscheiden, welches FBA für Ihr Unternehmen sinnvoll ist.



Vielen Dank
für Ihren Einkauf!
Ihr österreichischer Onlinehandel



JETZT WIEDER PAKETKLEBE- BÄNDER BESTELLEN

Sie möchten sich gerne bei Ihren Kunden für den Einkauf bedanken und gleichzeitig noch einmal sichtbar machen, dass sie bei Ihnen in einem

österreichischen Onlineshop gekauft haben? Praktisch soll das auch noch sein? Das machen wir Ihnen ganz einfach.

Alle Mitglieder der Fachgruppe Versandhandel können ab sofort ganz formlos bei uns bestellen und erhalten 6 Rollen der Paketklebebänder versandkostenfrei zugesandt.



SO GEHT'S:

EMAIL AN: handel.gremialgruppe4@wknoe.at

BETREFF: Paketklebebänder Bestellung

LIEFERADRESSE ins Email schreiben

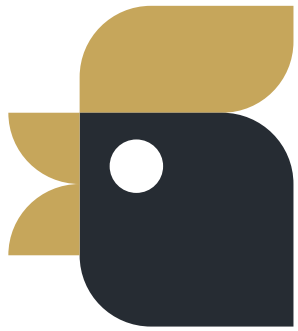
*Wir versenden solange der Vorrat reicht und in der Reihenfolge des Eintreffens der Bestellungen.
Also schnell bestellen!*



*“Verändern, bewegen,
gestalten – für
unsere Zukunft”*

Gerald Ludwig Spiess, BA MA
Berufsgruppensprecher Versand- & Internethandel
g.spiess@hoch-mut.at | 0660 9496108

JETZT WIEDER ERHÄLTlich: DIE **PAKETKLEBEBÄNDER** DES ÖSTERREICHISCHEN ONLINEHANDELS!



Goldener Hahn '23

Werbeartikelhandel

WIR SIND SPONSOR DES GOLDENEN HAHNS 2023

Wir sind heuer Sponsor des Goldenen Hahns in der Kategorie Dialog Marketing. Warum Dialog Marketing? Leider gibt es noch immer keine Kategorie Werbeartikel - aber daran arbeiten wir. Die Verhandlungen laufen!

KOOPERATION IN EUROPA – WIR SIND DABEI!

Berufsgruppensprecher Sebastian Pass war heuer wie üblich auf der GWW Trend. Messen sind ein Branchentreff und andere spannende Termine werden üblicherweise dazu geplant. Heuer haben sich am Rande der GWW Trend mehrere europäische Verbände mit dem Ziel getroffen, mehr auf europäischer Ebene zu kooperieren. Dazu wird bereits an einem neuen europäischen Verband gearbeitet. Der österreichische Werbeartikelhandel der WKÖ wurde mit den Themen „Fiscal / Legal“ betraut. Aktive Mitgestaltung von Beginn an!

GADGETS. GIMMICKS. GIVE-AWAYS.



SO LÄUFT DIE GOGIMMICK-IMAGE-KAMPAGNE AUF KRONEHIT BIS JETZT

WORDRAP: 2,2 Mio. Kontakte

400.000 Personen 5,5-mal gehört

WETTER-PATRONANZ: 4,5 Mio. Kontakte

380.000 Personen 12-mal gehört

GEWINNSPIELTEILNAHMEN:

265 Personen

“Jammern und nix tun ist der falsche Weg!”



Sebastian Pass
Berufsgruppensprecher Werbeartikelhandel
02622 9002-329, 0664 1852222
s.pass@reva.co.at



Blumen-
großhandel

WETTER & TEUERUNG

STEUERN UMSÄTZE & PREISE

Das Wetter hat uns heuer einen sprichwörtlichen Strich durch die Rechnung gemacht: Der Beginn der Outdoor-Saison war witterungsbedingt schleppend. Aufgrund einer dadurch um 15-20 % niedrigeren Produktion bei Beet- und Balkonpflanzen, muss mit einer Preissteigerung von 10-15 % gerechnet werden.

Auch in anderen Bereichen sind Preissteigerungen zu erwarten - zum einen wegen der allgemeinen Teuerung und Inflation, zum anderen stand für Blumengroßhändler auch weniger Ware zur Verfügung. Auch das Sommerblumen- und Gemüsegeschäft im Mai war witterungsbedingt schlecht und blieb bis zu 40 % hinter dem Jahr 2021 und 30 % hinter dem Jahr 2022. Hoffen

wir auf schnell besseres Wetter!

Wenigstens der Muttertag hat seine Versprechen gehalten. Trotz unsicherer Erwartung in der Branche und einer ärgerlichen Global 2000-Presseaussendung waren die Umsätze auf Vorjahres-Niveau. Größere Nachfrage bei Solitärpflanzen mit geringen Wasserbedarf, die der großen Hitze trotzen. Beratung beim Verkauf immer wichtiger.



UNPROFESSIONELLER BEFUND ärgert gesamte Branche

Pünktlich zum Muttertags-Geschäft hat die Umwelt Organisation Global 2000 Blumensträuße, Zimmerpflanzen und Gartenblumen auf Pestizid-Rückstände getestet. Bereits im ersten Satz der Aussendung sind wir über den Nicht-Fach-Begriff Gartenblumen gestolpert. Was damit wohl genau gemeint ist? Jedenfalls wurde angeblich unabhängig getestet und das Ergebnis war „verheerend“. Es wird sogar von Gesundheitsgefährdung gesprochen. Laut dem Bundesinstitut für Risikobewertung Deutschland besteht allerdings kein aktuelles gesundheitliches Risiko für Verbraucherinnen und Verbraucher. Ebenfalls wird behauptet, in Österreich und der gesamten EU seien die Pestizid-Rückstände auf Pflanzen unregelt. Aus dem Landwirtschaftsministerium heißt es: „Grundsätzlich ist festzuhalten, dass die rechtlichen Vorgaben europaweit geregelt sind und Angelegenheiten zu Pflanzenschutzmittel-Rückständen in die Zuständigkeit des Bundesministeriums für Soziales, Gesundheit, Pflege und Konsumentenschutz fallen.“ Dort konnte man aber keine fachliche Stellungnahme abgegeben, da weder konkret Produkte noch die verwendeten Methoden, oder die konkreten Rückstandsmengen angeführt wurden. Damit kann nicht beurteilt werden, ob gesetzliche Vorschriften hinsichtlich Rückstände verletzt wurden. Ähnlich professionell war auch der abschließende Tipp, doch besser „Blumen selbst zu pflücken“. In öffentlichen Anlagen? Auf Wiesen oder Gärten, die einem nicht gehören? Wir können uns ganz sicher sein, dass der österreichische Blumengroßhandel nur auf Ware setzt, die gut und sicher ist. Schließlich sind wir Profis und würden uns das auch von so manchen Medien wünschen, die die Presseaussendung unrecherchiert abgedruckt haben.

GEGARTELT WIRD ABER NICHT NUR WEGEN DER TEUERUNG:

- OBST, GEMÜSE UND KRÄUTER AUS EIGENEM ANBAU SCHMECKEN BESSER.
- DÜNGEMITTEL UND PESTIZIDE VERMEIDEN
- MEHR MIT DEM JAHRESKREIS UND DER SAISON IM EINKLANG SEIN

81%
69%
63%



SELBSTVERSORGUNG

IM TREND

Egal ob am Land oder in der Stadt - immer mehr Österreicher entdecken die Lust am Garteln.

Vor allem der Anbau von Obst, Gemüse und Kräutern ist seit Teuerung und Inflation in den Mittelpunkt gerückt. Drei Viertel der von IMES Befragten bauen Schnittlauch, Knoblauch, Petersilie und andere schmackhafte Pflanzen an. Bei Obst und Gemüse sind Paradeiser mit 72 % besonders beliebt, danach kommen verschiedenste Beeren, Salate, Paprika und Gurken.

Auch im städtischen Bereich wird immer mehr selbst angebaut. Dafür muss der begrenzt verfügbare Raum besonders gut genutzt und vor allem

auch bewässert werden. Mehr als zwei Drittel der Befragten sind der Überzeugung, dass der sparsame Umgang mit Wasser im Garten einen wesentlichen Beitrag zum Umweltschutz leistet.

AFRIKA BESSER ALS HOLLAND?

International wird fast die Hälfte des gesamten Schnittblumen-Geschäfts mit Rosen gemacht, es folgen Tulpen (14 %) und Chrysanthemen (11 %). Während Tulpen und Chrysanthemen vor allem in den Niederlanden gezüchtet und gezogen werden, ist Kenia der weltweit größte Rosenexporteur.

Seit mehr als 10 Jahren gibt es in Österreich für Rosen ein FairTrade-Siegel. 2021 waren in Österreich bereits mehr als ein Drittel der

verkauften Rosen Fairtrade zertifiziert. Das Schweizer Unternehmen Treeze, spezialisiert auf das Erstellen von Ökobilanzen, hat errechnet, dass importierte FairTrade-Rosen 6,5-mal weniger Energie verbrauchen und fast 5,5-mal weniger CO₂ verursachen als Rosen aus beheizten europäischen Gewächshäusern.



“Weil es Menschen geben muss, die sich einsetzen, und weil es mir eine Herzensangelegenheit ist – vor allem, wenn es um unsere Lehrlinge geht.”

Alexander Mlinek

Berufsgruppensprecher Blumengroßhandel
07416 52750, 0664 1514113
office@tree-blumen.at



RADIKALE VERSCHÄRFUNGEN im Bundes-Tierschutzgesetz geplant



Die Novelle plant weiter, dass Tierhalter einen verpflichtenden Sachkunde-Nachweis erbringen und Tierzuchten bei der Behörde registriert werden müssen. Der Zoofachhandel müsste Sachkunde nachweis und Identität des Tierkäufers prüfen, was wir selbstverständlich entschieden ablehnen. Wenn das alles Gesetzeskraft erlangt, hat das für den Zoofachhandel weitreichende ernste Konsequenzen. Diese Novelle beinhaltet Positionen der radikalen Tierrechtsbewegung.

Unüblicherweise sind wir als Interessenvertreter des Zoofachhandels im Vorfeld nicht eingebunden worden. In einer Allianz mit den Tierhalter- und Züchternverbänden bemühen wir uns intensiv darum, diesen radikalen Entwurf zu entschärfen.

Wie wir wissen, zeigt die Praxis der Tierschutzgesetzgebung, dass rigorose Verbote nur den illegalen und unkontrollierten Handel aufblühen lassen.
**TIERSCHUTZ MUSS
TIERE SCHÜTZEN -
NICHT VERBIETEN!**

Das Tierschutzministerium hat einen Entwurf für eine Novelle des Tierschutzgesetzes vorgelegt. Er sieht Tierhaltungsverbote, strenge Meldepflichten für Züchter und Halter sowie verpflichtende Sachkundenachweise für viele Tierarten

vor. Die Haltung von Wildtieren soll generell verboten werden, wovon auch die Nachzucht betroffen wäre. Für Heimtiere würde das Ministerium eine Positivliste erstellen. Weiters ist ein Nachweis für Qualzuchtfreiheit zu erbringen.



*“Zusammenhalt
ist alles!”*

Günter Daxböck
Berufsgruppensprecher Zoofachhandel
02630 36575, 0664 4634787
daxzoo@hotmail.com

Altwarenhandel

BEFUGTER
Altwaren
HÄNDLER

*Kundenpotenzial tausender Sammler,
Nostalgie-Fans und Touristen*

SECOND-HAND IST WIEDER IM TREND

DIE TEUERUNG IST ABER NUR EINER DER GRÜNDE

Die Geschäfte im Altwarenhandel blühen - vor allem seit der Teuerung. Aber Menschen kaufen Second-Hand aus den verschiedensten Gründen:

KOSTENERSPARNIS: Second-Hand-Artikel sind oft günstiger als neue Produkte. Man kann hochwertige Waren zu einem Bruchteil des Neupreises kaufen.

NACHHALTIGKEIT: Second-Hand ist umweltfreundlich. Denn es müssen keine neuen Waren hergestellt

werden. Upcycling liegt im Trend.

EINZIGARTIGKEIT: Second-Hand-Artikel sind oft einzigartig und haben einen ganz eigenen Charakter. Vintage- oder Retro-Kleidung, Antiquitäten oder seltene Gegenstände sind vor allem im Altwarenhandel erhältlich. Viele schätzen Individualität und Charme solcher Stücke.

QUALITÄT: Oft sind gebrauchte Artikel von hoher Qualität und langlebig.

Sammel-Leidenschaft: Manche kaufen Second-Hand-Artikel, um ihre Sammlungen zu erweitern.

VINTAGE IST "IN": Vintage-Produkte wie Schallplatten, Postkarten, altes Spielzeug und Bücher, und gerade dekorative Kleinigkeiten für den Wohnbereich, die nicht viel kosten, sind gerade heiß begehrt.

Wir haben alle Gründe im Altwarenhandel für Sie zusammengestellt. Vielleicht kann ja der eine oder

andere im Verkauf gut verwendet werden. Vor allem das Thema Nachhaltigkeit wird ja immer wichtiger.



“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
02742 851 19340
handel.gremialgruppe4@wknoe.at
www.wko.at/noe/versandhandel
Projektleitung & Text: Elke Reisner, REISNER.marketing
Grafik: Gabriele Kochmann
Druck & Produktion: Siebdruck Hauser GmbH

Fotonachweise

Fotos Handelstag: Josef Bollwein
Foto Bogentandler: René Hofmann
Portraits: Andreas Kraus
Adobe Stock

