



Weil's nicht egal ist, wie wir handeln.

SICHER.HANDELN

Amazon sperrt Konten

Jetzt Cobra HQ besuchen!

Neues Pfandsystem

HANDELS.BLATT

INHALT



Existenzkrise für Amazon-Händler

10/11

*Amazon sichert sich ab und sperrt Konten.
Wir sagen Ihnen, was Sie tun können.*

Wandel im Handel 04

Die Batterieverordnung setzt neue Standards

Cobra HQ

Jetzt anmelden zur exklusiven Besichtigung des Cobra Hauptquartiers!

05 Neues Pfandsystem

Mit 1.1.2025 tritt in Österreich ein neues Pfandsystem in Kraft.

06/07 INFO.channel

Alles über die Gewährleistung

08

brickstone.at 09

*ist blaugelber
Online-Händler*

M-Commerce 12

*Weg vom Desktop hin zu
Mobile-Commerce*

**Biologischer
Mottenschutz** 13

*für Ihre Lager-
und Geschäftsräume*

Backstage 14

im Aquarienhaus in Schönbrunn

Gartenhandschuhe 16

jetzt bestellen oder gewinnen!

MoPA 17

*Alles über das
Museum of Promotional Articles*

Venyl Vibes 18

*Die erstaunliche Rückkehr
der Schallplatte*



Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,
liebe Mitglieder,

mit einem neuen Jahr öffnet sich auch immer ein neues Kapitel. In der Wirtschaftswelt bedeutet das auch immer die Anpassung an sich ständig ändernde Vorschriften und Marktbedingungen. Mit dem HANDELS.blatt halten wir Sie dazu immer am Laufenden.

Eine Veränderung, die mir persönlich gut gefällt: Das EU-Parlament hat eine neue Regelung verabschiedet, die Überweisungen in Euro innerhalb der EU auf eine Durchführungszeit

von nur zehn Sekunden beschränkt. Diese Regelung, die allerdings noch der Zustimmung der Mitgliedstaaten bedarf, soll zudem kostengleich mit herkömmlichen Überweisungen sein.

Desweiteren finden Sie in diesem Heft einiges zum neuen Pfandsystem, Sie können nachlesen, was Sie am besten gegen die Kontensperrungen von Amazon unternehmen und was es auf sich hat mit dem M-Commerce. Am INFO.channel erfahren Sie alles über Gewährleistung, und wir sagen Ihnen, wo Sie die neuen Handschuhe des Blumengroßhandels bestellen

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

*Ihr KommR Ing. Alexander Smuk
Gremialobmann*



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



WANDEL IM HANDEL

Die Batterieverordnung setzt neue Standards

Als Teil des Green Deals bringt die neue Batterieverordnung (BATT2) der EU für Händler ab dem 18. August 2024 wichtige Änderungen und Pflichten mit sich. Sie zielt darauf ab, den gesamten Lebenszyklus von Batterien zu regulieren und schließt neben Herstellern auch Händler in ihre Bestimmungen ein.

Die BATT2 gilt für alle Arten von Batterien und Akkus, die in der EU hergestellt, importiert oder in Verkehr gebracht werden. Es betrifft Hersteller und Händler von Batterien und batteriebetriebenen Produkten.

1. ÜBERPRÜFUNG & KENNZEICHNUNG

Händler müssen vor der Markteinführung prüfen, ob die Batterien ordnungsgemäß gekennzeichnet sind, die erforderlichen technischen Dokumente und eine Konformitätserklärung vorliegen und die Hersteller im Herstellerregister eingetragen sind. Das schließt auch die Überprüfung der CE-Kennzeichnung und das Vorhandensein aller notwendigen Dokumente wie Betriebsanleitungen ein.

2. LAGERUNG & TRANSPORT

Händler müssen sicherstellen, dass die Bedingungen für Lagerung und Transport der Verordnung entspre-

chen. Sie bringt verbesserte Standards für die sichere Lagerung und den Transport, um die Sicherheit, Umweltverträglichkeit und Rückverfolgbarkeit über die Lieferkette hinweg zu gewährleisten.

3. INFORMATIONSBEREITSTELLUNG FÜR VERBRAUCHER

Die BATT2 sieht vor, dass Händler ihren Verbrauchern klare Informationen über die Qualität und Nachhaltigkeit der Batterien zur Verfügung stellen. Dazu gehören Label und QR-Codes, die Auskunft über Kapazität, Leistung, Langlebigkeit und chemische Zusammensetzung.

4. RÜCKNAHMEVERPFLICHTUNG

Die BATT2 legt fest, dass Händler, die Batterien oder batteriebetriebene Produkte verkaufen, eine Rücknahmepflicht für Altbatterien haben. Kunden müssen eine Möglichkeit haben, ihre Altbatterien sicher und bequem zurückzugeben, um sicherzustellen, dass sie auch tatsächlich ordnungsgemäß recycelt werden.



OPERATION EINBLICK

Ihr Exklusivpass ins Herz der COBRA

Sind Sie bereit?

Diese Spezialveranstaltung öffnet Ihnen die Türen zum Hauptquartier der legendären österreichischen Spezialeinheit COBRA!

Am Donnerstag, den 2. Mai 2024, von 09:30 bis 12:00 Uhr, erhalten Sie die seltene Gelegenheit, dass sich die streng gesicherten Türen des Einsatzkommandos in Wiener Neustadt nur für Sie öffnen. Wir beginnen den Tag mit einer Vorstellung durch Direktor Treibenreif, die durch ein Präsentationsvideo und eine Fragerunde ergänzt wird. Im Anschluss führt Sie ein Arealrundgang zu COBRAs Trainingsstätten

inklusive einer exklusiven Waffen- und Ausrüstungsschau.

Um 12:30 Uhr runden wir das Erlebnis mit einem gemeinsamen Mittagessen im Hubertushof Fromwald ab.

Ein kulinarischer Ausklang, der zum Netzwerken und Nachbesprechen der Eindrücke einlädt.

Bitte beachten Sie die Exklusivität des Ereignisses: Die Teilnehmerzahl ist auf 30 beschränkt, und es gilt das "first come, first serve"-Prinzip. Aufgrund der begrenzten Kapazität ist die Anmeldung auf zwei Personen pro Mitgliedsunternehmen beschränkt.

Um eine verbindliche Anmeldung wird gebeten - sowohl für die Besichtigung als auch für das Mittagessen.



Sichern Sie sich jetzt Ihren Platz!

Wir freuen uns auf einen spannenden Tag mit Ihnen!



wko.info/noe-cobra



[Hubertushof Fromwald](#)

2. Mai 2024
Besichtigung des
COBRA Hauptquartiers

NEUES PFANDSYSTEM KOMMT

Mit 1.1.2025 tritt in Österreich ein neues Pfandsystem in Kraft. Damit werden Recyclingquoten für Einweg-Getränkeverpackungen erhöht, Müll und Umweltverschmutzung werden reduziert. Ganz nach dem Wunsch der Konsumenten und Konsumentinnen, die mit 87 % die Idee unterstützen, dass der Großteil der Getränke in wiederverwendbaren Mehrweg- anstatt Einwegflaschen abgefüllt wird. 91 % gaben an, sie würden Mehrwegflaschen kaufen, sobald diese verstärkt angeboten werden.

PFANDBETRAG

Für jede gekaufte Einweg-Getränkeverpackung bis zu 3 Litern, wird ein Pfand von 25 Cent erhoben. Milchprodukte sind aus hygienischen Gründen ausgenommen. Produkte werden immer inklusive Pfandbetrag verkauft und der gesammelte Pfand wird an eine zentrale Stelle abgeführt.

ZENTRALE STELLE

Die Organisation und Verwaltung des

Systems übernimmt die EWP Recycling Pfand Österreich GmbH. Sie ist zuständig für die Überwachung des Material-, Geld- und Datenflusses. Produzenten und Importeure müssen ihre Produkte bei der EWP Recycling Pfand Österreich GmbH registrieren.

REGISTRIERUNG RÜCKNEHMER

Eine Registrierung als Rücknehmer ist notwendig um, die ausbezahlten Pfandbeträge rücküberwiesen zu bekommen und Säcke und Plomben im System bestellen zu können. Der Registrierungsprozess wird ab Mitte 2024 im Login-Bereich auf der Website der EWP Recycling Pfand Österreich gestartet werden. Ausnahme: Werden die Flaschen und Dosen direkt bei einem Rücknahmeautomaten zurückgegeben, braucht es keine Registrierung, da der Pfandbetrag über den Automaten mittels Gutschein ausbezahlt wird.

RÜCKGABE & RÜCKERSTATTUNG FÜR KONSUMENTEN

Konsumenten können die leeren Verpackungen an Sammelstellen zurückgeben und erhalten das Pfand zurück.

ZUSTAND DER RÜCKGABE

PET-Flaschen und Dosen müssen unzerdrückt zurückgegeben werden, damit Rücknahmeautomaten sie erkennen können.

PFANDSYMBOL

Ein einheitliches Pfandsymbol wird eingeführt, um die betroffenen Produkte klar zu kennzeichnen.

VERPFLICHTUNGEN FÜR DEN EINZELHANDEL

Einzelhändler sind zur Rücknahme verpflichtet. Das kann automatisiert oder manuell geschehen.

ONLINE-HÄNDLER

Auch Online-Händler sind in das Pfandsystem eingebunden. Versandhändler aus dem Ausland müssen einen österreichischen Bevoll-

mächtigten benennen, der für die Einhaltung der Pfandregelungen verantwortlich ist.

SELBSTFINANZIERUNG

Das System finanziert sich durch die Pfand- und Produzentengebühren. Nicht zurückgegebene Flaschen und Dosen tragen ebenfalls zur Finanzierung bei. Zudem wird das gesammelte Plastik und Aluminium verkauft, was zusätzliche Einnahmen schafft. Produzenten können das gesammelte Material für das Recycling zurückkaufen.

VORBEREITUNGEN IM HANDEL

Einzelhändler müssen in Vorbereitung auf das System ihre Filialen umrüsten, Rücknahmeautomaten installieren und ihre Systeme anpassen.

ÜBERGANGSFRIST

Für vor dem Systemstart produzierte Artikel gibt es eine Übergangsfrist, um Verschwendung zu vermeiden.



*Hier geht's zur
weiteren Informationen
zur Handling-Fee*



*Hier geht's
zum Handbuch*

AUFWANDS-ENTSCHÄDIGUNG FÜR HÄNDLER

Die Aufwandsentschädigung im neuen österreichischen Pfandsystem ist eine finanzielle Vergütung, die Einzelhändler für die Teilnahme am Pfandsystem erhalten. Sie ist dazu gedacht, die zusätzlichen Kosten zu decken, die durch die **Sammlung, Sortierung und Rückgabe** der leeren Getränkeverpackungen entstehen. Diese Vergütung hilft den Händlern, die erforderlichen Investitionen für die Einrichtung und den Betrieb von Rücknahmeautomaten oder manuellen Rücknahmestellen zu finanzieren.

Außerdem soll sie den **Mehraufwand für Personal, Lagerhaltung und Verwaltung** ausgleichen, der durch die Rücknahme der Pfandgebinde entsteht.

Ziel ist es, sicherzustellen, dass die Händler durch das Pfandsystem nicht finanziell belastet werden und dass keine zusätzlichen Kosten auf die Verbraucher übertragen werden müssen. Die genaue Höhe der Aufwandsentschädigung wird durch die **EWP Recycling Pfand Österreich GmbH** festgelegt und ist so kalkuliert, dass sie die tatsächlichen Kosten der Händler angemessen refundiert.

Durch die Aufwandsentschädigung soll auch gewährleistet werden, dass das Pfandsystem effektiv funktioniert, indem es einen **Anreiz für Geschäfte** schafft, am System teilzunehmen und sich aktiv an den Bemühungen um ein nachhaltigeres Österreich zu beteiligen.

KLEINERE HÄNDLER IM PFAND-DILEMMA

Navigieren durch neue Recyclingvorschriften

Während große Handelsketten sich leichter anpassen können, sind kleinere Händler unter Druck. Vor allem dann, wenn sie bislang keine Pfandgebühren erhoben oder Leergut zurückgenommen haben.

Unsicherheit besteht vor allem darin, wie genau die Umsetzung der neuen Systemanforderungen in ihren Geschäften erfolgen soll, insbesondere in Bezug auf die **notwendige technische Ausstattung** und die **organisatorischen Abläufe**. Die Notwendigkeit, in Rücknahmeautomaten und zusätzliche Logistik zu investieren, wird für kleine Unternehmen eine große Herausforderung darstellen.

Detaillierte Anweisungen enthält das Handbuch der EWP Recycling Pfand Österreich. Darüber hinaus ist es für die Händler entscheidend, ihre **Mitarbeiter entsprechend zu schulen**, damit diese in der Lage sind, die Rücknahme effizient zu handhaben und die Kunden korrekt zu informieren.

Die Lehrlinge von heute sind die Fachkräfte von morgen.

In unserer Wirtschaftswelt, die sich unaufhörlich verändert, bleibt eines konstant: die **Notwendigkeit qualifizierter Fachkräfte**. Dass es an ihnen mangelt, ist kein Geheimnis. **Dagegen kämpfen wir schon länger an. Denn unsere Lehrlinge sind mehr als nur Auszubildende: Sie sind unsere Zukunft.**

In dem von uns neu entwickelten **Lehrberuf E-Commerce-Kaufmann** haben die ersten Absolventen ihre Lehrabschlussprüfungen mit Bravour bestanden. Diese jungen Fachkräfte sind jetzt bestens gerüstet, Unternehmen mit frischen Ideen und ihrer dringend benötigten Fachkompetenzen zu bereichern.

Die Präsentation des neuen **Image-Videos zum Lehrberuf Gartencenter-Fachmann** letztes Jahr auf der Messe in Wieselburg ist ein weiteres Beispiel für unser Engagement, Lücken zu schließen und nachhaltige Karrieren zu fördern.

Das Landesgremium spielt dabei eine wichtige Rolle. Durch die finanzielle Unterstützung von Fachexkursionen, die Bereitstellung moderner Unterrichtsmaterialien für Berufsschulen und das Schaffen von Imagevideos wird jungen Menschen der Weg in vielversprechende Berufsfelder geebnet. Die **Entwicklung neuer Lehrberufe**, die Finanzierung von **Internaten** und die **Weiterbildung von Lehrkräften** sind nur einige der Maßnahmen, die wir unterstützen, um das österreichische Ausbildungssystem nicht nur zu erhalten, sondern auch stetig zu verbessern.

Es ist eine Investition in die Zukunft, die wir gemeinsam tragen. Sie sichern mit Ihrem Kammerbeitrag die Ausbildung der Fachkräfte von morgen. Unsere Lehrlinge sind der lebendige Beweis dafür, dass unsere Unterstützung Früchte trägt und wir in der Lage sind, den Fachkräften von morgen das Rüstzeug für ihren Erfolg mitzugeben.



Mag. Armin Klausner
Geschäftsführer Landesgremium



INFO.CHANNEL



Jetzt den
INFO.channel
auf YouTube
abonnieren!



Spotify



Jetzt auch als Podcast!

Sie haben keine Zeit oder Lust auf YouTube? Dann holen Sie sich jetzt den Podcast zum INFO.channel.

Schon abonniert? Wir versorgen Sie via INFO.channel mit interessanten Fakten und wichtigem Knowhow aus der Praxis des Online-Handels. Die Sendung ist ein Mix aus Fachwissen von Experten und Berichten erfahrener Online-Händler Niederösterreichs.

leistung kennen, verstehen Sie die entscheidenden Fristen und bekommen Sie professionelle Ratschläge für die beste Handhabung in der Praxis.

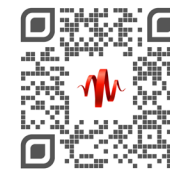
Sichern Sie sich jetzt diese Profi-Tipps und bleiben Sie auf dem neuesten Stand im Online-Handel!

NEUE FOLGE: TIPPS RUND UM DAS THEMA GEWÄHRLEISTUNG IM ONLINE-HANDEL

Modert von unserer Referentin des E-Commerce Service Jacqueline Eder - also selbst eine Expertin - erfahren Sie von Martin Postl, Jurist und Referent der WK Neunkirchen und Online-Händler Max Reimann von hunde-maxe.at was es bei der Gewährleistung alles zu beachten gibt. Lernen Sie den Unterschied zwischen Garantie und Gewähr-



Martin Postl
WK Neunkirchen



Max Reimann
www.Hunde-maxe.at

BRICKSTORE.AT:

BAUSTEINE DES ERFOLGS

Eine Familie teilt ihre LEGO-Leidenschaft

Alles begann 2011 im Keller von Manuel Wahlberg, der gemeinsam mit seiner Frau ihre Passion für LEGO mit der Welt teilen wollte. 2012 ging der Online-Shop live, und die Reise nahm Fahrt auf. Manuel Wahlberg, selbst Vater von drei Kindern, brachte seine Expertise aus der IT-Branche ein, um einen intuitiven und kundenfreundlichen Online-Handel aufzubauen.

Die rasche Expansion führte zu mehreren Standortwechseln und stetigem Wachstum. Im Sommer 2020 bezog brickstore.at sein neues Domizil in Götzendorf a.d. Leitha, in einer ehemaligen Billa-Filiale.

Umweltschutz ist kein leeres Versprechen bei brickstore.at. Der versiegelte Boden der Parkplätze

wurde mit Bäumen bepflanzt, geheizt wird mit Wärmepumpen.

Eine große Photovoltaikanlage auf dem ungenutzten Dach, Wiederverwendung von Verpackungen und die Umstellung auf ein papierloses Büro sind nur einige Beispiele der ökologischen Initiativen.

Mit einem umfangreichen Sortiment, das fast alle LEGO-Sets umfasst, ist brickstore.at aber nicht nur ein Online-Shop. Die Filialen in Götzendorf und Wien bieten eine Welt zum Anfassen und Staunen.

Hier können Kunden die Sets in natura erleben. brickstore.at ist mehr als ein Geschäft - es ist ein lebendiges Beispiel dafür, wie Leidenschaft, Unternehmergeist und Verantwortungsbewusstsein eine ganze besondere Marke formen können.



Hier geht's zu
www.brickstore.at



EXISTENZKRISE FÜR AMAZON-HÄNDLER

Amazon sichert sich ab und sperrt Konten.

Seit der Einführung des USt-Digital-Pakets 2021 stehen insbesondere kleine Unternehmen und Einzelunternehmer vor enormen Herausforderungen. Die neuen Regelungen, die Online-Marktplätze wie Amazon dazu verpflichten, die Umsatzsteuerpflichten ihrer Handelspartner zu überwachen, haben jetzt in vielen Fällen zur Sperrung von Verkäuferkonten geführt.

RIGOROSE SPERRUNGEN

Amazon sperrt seit letztem November Konten - oft ohne vorherige Warnung oder klare Kommunikation. Diese Vorgehensweise hat nicht nur bei den Betroffenen, sondern auch in der Politik für Aufsehen gesorgt, wie die über 400 Beschwerden, die beim britischen Wirtschaftsministerium eingingen, zeigen. Wirtschaftsminister Kevin Hollinrake hat Amazon jetzt sogar zur Freigabe der Konten aufgefordert.

EXISTENZÄNGSTE UND FINANZIELLE ENGPÄSSE

Für viele Amazon-Händler bedeutet die Sperrung ihrer Konten nicht nur einen temporären Umsatzverlust, sondern eine ernsthafte Bedrohung ihrer Existenz. Ohne Zugang zu ihren Einnahmen können sie ihre laufenden Kosten nicht decken, was insbesondere kleine Unternehmen an den Rand der Insolvenz treibt. Es sind abrupte und oftmals als

willkürlich empfundene Sperrungen, verbunden mit einem Mangel an klaren Prozessen und Kommunikation.

AMAZON SICHERT SICH AB

Grund dafür seien Indikatoren für nicht erfüllte Vorgaben an die Geschäftsniederlassung in der EU. Amazon: „Wir verlangen von allen Verkaufspartnern, dass sie ihren Umsatzsteuerpflichten nachkommen.“ Rechtsgrundlage ist das Mehrwertsteuer-Digitalpaket.

The Amazon logo is displayed in a white rounded rectangle. The logo consists of the word "amazon" in a bold, lowercase, sans-serif font, with a yellow curved arrow underneath it that starts under the letter 'a' and ends under the letter 'z'.



Für die Einhaltung dieser Umsatzsteuer-Verpflichtungen haftet Amazon als Betreiber des Marktplatzes.

Ganz einfach gesagt: Amazon will sich rechtlich absichern.

Diese Überprüfung wurde bereits Ende letzten Jahres gestartet und wird jetzt fortgeführt. Das bedeutet auch, dass Online-Händler, die noch nicht betroffen sind, in Zukunft einer solchen Überprüfung noch unterzogen werden könnten.

MANGEL AN KOMMUNIKATION UND KLAREN PROZESSEN

Amazon meint, klar zu fordern, welche Dokumente notwendig sind. Doch reichen die geschickten Unterlagen dann oft doch nicht oder werden doppelt gefordert. Viele Online-Händler warten wochenlang auf eine Freigabe, obwohl alles Geforderte eingereicht wurde.

Mein Konto wurde gesperrt: Was kann ich tun?

ÜBERPRÜFEN SIE DAS VON AMAZON GESENDETE EMAIL

Amazon sollte Ihnen ein Mail zur Lösung des Konflikts geschickt haben. Es enthält Anweisungen oder Hinweise auf die erforderlichen Schritte zur Behebung des Problems.

VERIFIKATION DES GESCHÄFTSSITZES

Die USt-IDN spielt eine wichtige Rolle bei der Bestätigung Ihres Geschäftssitzes. Amazon kann jedoch zusätzlich die Einreichung spezieller Formulare verlangen. Diese Formulare sollten unbedingt unter Verwendung der im Seller Central hinterlegten Mail-Adresse eingeschickt werden.

PENIBLE PRÜFUNG DER EINGEREICHTEN DOKUMENTE

Stellen Sie sicher, dass alle eingereichten Dokumente korrekt und aktuell sind. In einigen Fällen kann eine aktuelle Bestätigung des Gewerbebeamten über die Existenz Ihres Unternehmens erforderlich sein. Beachten Sie, dass unterschiedliche Schreibweisen von Unternehmens- oder Personennamen zum Ausschluss führen können. Die Dokumente sollten eindeutig und korrekt benannt sein.

EINREICHUNG DER DOKUMENTE

Reichen Sie die erforderlichen Dokumente über den von Amazon bereitgestellten Link ein. Wichtig ist dabei, dass die Absender-Adresse der im Seller Central genutzten E-Mail-Adresse entspricht.

NACHVERFOLGUNG

Es ist wichtig, die Kommunikation mit Amazon aufrechtzuerhalten und bei Bedarf nachzufragen, um den Prozess eventuell zu beschleunigen.

VON E-COMMERCE ZU M-COMMERCE

Mobile-Commerce boomt

Wollen Sie als Online-Händler erfolgreich sein, sollten Sie Ihr Geschäft für Smartphones optimieren. Denn immer mehr Menschen kaufen bevorzugt mit dem Smartphone ein oder bereiten ihren Kauf im stationären Handel so vor. E-Commerce wird immer mehr zum M-Commerce. Die Bedeutung des Onlineshops am PC sinkt. Allerdings hat Mobile ganz eigene Regeln und Anforderungen als der Desktop.

WICHTIG ZU WISSEN:

Kunden kaufen zunehmend auf dem Smartphone ein und nicht mehr am PC. Führende Onlinehändler erzielen so schon mehr als 75 % ihres Traffics. Online-Shopping wird zunehmend

einfacher, was einerseits spontane Impulskäufe fördert, andererseits die durchschnittliche Session-Zeit und die Warenkorbgrößen sinken lässt. Ziel sollte daher sein, dass Kunden auf dem Smartphone dafür häufiger einkaufen.

Auch stationäre Händler können profitieren: Mehr als die Hälfte der Offline-Käufe werden heute schon online vorbereitet, z.B. durch lokale Suchanfragen.

Ist die mobile Bedienung Ihres Webshops nicht optimal, kann das schnell zu Kaufabbrüchen führen. Umgekehrt können schon kleinere Optimierungen zu großen Umsatz- und Abverkaufs-Effekten führen.

TIPPS!

WEG VOM DESKTOP

Konzipieren Sie Ihren Onlineshop nicht länger für den PC, sondern für das Smartphone. Auch wenn es technisch möglich ist: Kein Nutzer will sich auf seinem Handy per Zoomfunktion durch eine Desktop-Seite hangeln. Vielmehr erwarten Kunden heute einen Webshop, der genau zur Displaygröße passt. Das gilt auch für Produktbilder und Produktbeschreibungen - zeigen Sie das wichtigste Detail zuerst sowie eine kompakte Produktbeschreibung, denn niemand möchte auf dem Smartphone einen Roman lesen.

SCHNELL & BEQUEM

Mobil muss alles schnell und komfortabel bedienbar sein, gerade beim Checkout-Prozess. Achten Sie auf möglichst kurze Formulare und einen schnellen Zahlungsprozess. Denn nichts ist frustrierender als minutenlang im Checkout festzuhängen.

ZEIGEN SIE, WO SIE SIND

Betreiben Sie aktives Online-Präsenzmanagement. Zeigen Sie potenziellen Käufern, wo sie Ihr Unternehmen finden und was es anbietet. Das funktioniert über Firmenprofile auf den gängigen Plattformen. Wichtig sind dabei korrekte Standortangaben und Öffnungszeiten. Anbieter wie Uberall oder Yext ermöglichen das Management von diversen Online-Präsenzen in einem zentralen Dashboard.



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

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



Hier geht's zur Website www.romoflow.com für weitere Informationen

NATÜRLICHER MOTTENSCHUTZ

100% BIOLOGISCH, OHNE KÜNSTLICHE CHEMIE
NACHHALTIG, EFFIZIENT & NATÜRLICH
UNBEDENKLICH & HOCH EFFEKTIV GEGEN KLEIDER- UND SPEISEMOTTEN

ROMOFLOW

UNBEDENKLICH & SICHER

UNSICHTBAR (0,1MM KLEIN) UND UNGEFÄHRLICH FÜR MENSCH, TIER UND EINRICHTUNG
NACH GETÄTIGT ARBEIT, ZERFALLEN SCHLUPFWESPEN ZU RÜCKSTANDSLOSEM HAUSSTAUB
SCHLUPFWESPEN KÖNNEN NICHT STECHEN ODER SICH UNKONTROLLIERT VERMEHREN

ROMOFLOW

DIE BIOLOGISCHE ANTWORT AUF MOTTENSCHÄDEN

Der ideale Mottenschutz für Verkaufs- und Lagerräume

Wussten Sie, dass nicht die fliegende Motte selbst, sondern ihre Larven die lästigen Schäden in Ihrem Lager oder Verkaufsraum verursachen? Traditionelle Bekämpfungsmethoden setzen auf Chemie, aber wir stellen Ihnen hier eine umweltfreundliche und effektive Lösung vor: Die Schlupfwespe.

Als natürliche Feinde dieser Mottenarten, adressieren Schlupfwespen die Ursache des Problems: Sie legen ihre Eier in die Gelege der Motten, wodurch die Entwicklung der Larven effektiv unterbunden wird - und das gänzlich ohne Einsatz von Chemikalien. Schlupfwespen sind nicht nur bei akutem Befall einsetzbar,

sondern dienen auch als vorbeugende Maßnahme, um einen Befall erst gar nicht entstehen zu lassen.

Seit 2019 züchtet Romoflow Insekten im Herzen Niederösterreichs, in Alland. Die langjährige Erfahrung garantiert höchste Qualität und die Firma hat jeden Schritt der Wert-

schöpfungskette in Österreich - von der Zucht bis zum fertigen Produkt.



SCHWIERIGER START – POSITIVES ENDE

2023 begann für den Zoofachhandel unter schwierigen Bedingungen, geprägt von globalen Krisen wie dem Ukraine-Krieg und steigenden Energiekosten. Diese Herausforderungen führten zunächst zu stagnierenden Umsätzen. Doch dann ein Lichtblick: Im zweiten Halbjahr zeigte sich eine deutliche Erholung. Die Geschäfte konnten fast wieder das Umsatzniveau des Vorjahres erreichen, was Hoffnung für 2024 macht.

NEUE ENERGIEQUELLEN BELEBEN DEN MARKT

Ein interessanter Trend im Bereich Aquaristik und Terraristik: Immer mehr Hobbyisten nutzen selbst erzeugte Energie aus Photovoltaikanlagen für ihr Hobby. Diese Entwicklung sorgt für neuen Schwung in diesen Segmenten und lässt auf weiteres Wachstum hoffen.





Berufsschülerinnen und Berufschüler der BS Theresienfeld Backstage in Schönbrunn

BACKSTAGE MAGIC: SCHÖNBRUNNER AQUARIEN- UND TERRARIEN- HAUS HAUTNAH

Im Jänner habe ich die exklusive Tour im Schönbrunner Aquarien- und Terrarienhaus begleitet, die Alexander Halbauer BEd und seine Klasse der Berufsschule Theresienfeld unternommen haben. Dieser Tag war nicht nur sehr informativ, sondern gab uns auch echte Einblicke in die faszinierende Welt unter Wasser und die Geheimnisse der Terraristik. Die Führung war ein echtes Highlight. Wir konnten zusehen, wie die Profis mit den Tieren arbeiten und was

alles dazugehört, um Aquarien und Terrarien am Laufen zu halten. Es war großartig, die Begeisterung der Schüler für die Tierpflege und alles, was mit dem Zoofachhandel zusammenhängt, zu sehen.

Es ist ein gutes Zeichen, dass sich für den nächsten Turnus schon acht neue Lehrlinge für den Zoofachhandel angemeldet haben. Das bestätigt, dass der Beruf des Zoofachhändlers bei der Jugend an Beliebtheit gewinnt und ein angesehenes Image genießt. Es ist wunderbar zu sehen, dass sich junge Menschen für diesen Berufszweig so begeistern können.

Dieser Ausflug hat uns allen gezeigt,

wie vielfältig und spannend die Arbeit im Zoofachhandel sein kann, und ich freue mich darauf, die Entwicklung dieser jungen Menschen weiter zu unterstützen.



“Zusammenhalt ist alles”

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

Blumen-
großhandel

**DIE NEUEN
HANDSCHUHE SIND DA!**
Bestellen Sie jetzt Ihre kostenlosen
Handschuhe und verteilen Sie sie
an Kunden und Mitarbeiter.

02742 851 19340
handel.gremialgruppe4@wknoe.at

1 Karton für jeden
niederösterreichischen Blumen-
großhändler oder Gartencenter



**GEWINNEN SIE
4 PAAR GARTENHANDSCHUHE!**

**SIE SIND KEIN BLUMENGROSSHÄNDLER UND AUCH KEIN GARTENCENTER,
HÄTTEN ABER TROTZDEM GERNE DIESE HANDSCHUHE?**

Dann liken Sie ganz einfach einen unserer Social Media Kanälen und posten Sie ein Foto Ihrer ganz persönlichen grünen Oase - egal ob Fensterbank, Topfpflanzen, Hochbeet oder Garten - und gewinnen Sie 4 Paar Handschuhe.

**UNTER ALLEN POSTS VERLOSEN WIR 100 X 4 PAAR HANDSCHUHE
UND SIE SICHERN SICH DIE TEILNAHME AN DER VERLOSUNG DES
HAUPTPREISES - EINEN WIFI GUTSCHEIN IM WERT VON €300,-.**

Keine Barablöse möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Hier geht's zu unseren Kanälen:



Facebook



Instagram

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER NIEDERÖSTERREICH
Blumengroßhandel



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



Hier geht's zur Website

MUSEUM OF PROMOTIONAL ARTICLES

2024 steht im Zeichen der Werbeartikel-Geschichte

Das Jahr 2024 im brandneuen Pop-Up-Museum für Werbeartikel (MoPA) in Mannheim steht ganz im Zeichen der Geschichte des Werbeartikels. Fragen wie "Wie und wo entstand der Werbeartikel?", "Was war sein ursprünglicher Zweck?", „Welche Zukunftsaussichten hat er?“ und „Welchen Einfluss haben moderne Technologien?“ bilden den Kern.

Die Ausstellung präsentiert die prägendsten Meilensteine der Branche, von vergangenen bis zu zukünftigen Epochen, mit einem besonderen Augenmerk auf das haptische Erlebnis. Besucher können mehr als 200 moderne und zeitgenössische Exponate bestaunen und sind eingeladen, sich auf eine Entdeckungsreise durch Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft zu begeben.

In elf interaktiven Rauminstallationen und einem angegliederten Shop reisen die Besucher durch die Geschichte des Werbeartikels. Jeder Raum repräsentiert die Entwicklung einzelner Artikelwelten, von der generellen Entstehung bis hin zum ersten Einsatz in der Welt der Werbung.

Wir haben gerade Gespräche begonnen, das MoPA nach Österreich zu bringen!

GLOBAL EXECUTIVE NETWORK

Innovatives Netzwerk für die Spitzen der Werbeartikelwelt

Das Global Executive Network (GXN) steht an der Spitze der Vernetzung von Führungskräften in der Werbeartikelbranche und den verwandten Feldern der Druck- und Textilindustrie. Im Zentrum steht der Gedanke, sich **über Grenzen hinweg zu verbinden, regelmäßig persönlich zusammenzukommen und wegweisende Ideen** zu aktuellen globalen Entwicklungen und Trends auszutauschen.

Als Forum für die einflussreichsten Köpfe der Branche beleuchtet das GXN **zentrale Fragen zur aktuellen Wirtschaftslage und Branchendynamik**. Hierbei stehen insbesondere die Auswirkungen auf die Zukunft sowie innovative Lösungsansätze im Fokus. Die Teilnehmer - Führungspersönlichkeiten aus unterschiedlichsten Segmenten wie Zulieferer, Hersteller, Vertriebsfirmen sowie diverse Organisationen und Verbände - bringen eine **breite Palette an Expertisen und Sichtweisen** ein. Diese Diversität garantiert einen außergewöhnlichen Mehrwert für alle Beteiligten.



Hier geht's zur Website



„Jammern und nix tun ist der falsche Weg!“



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

EINZIGARTIG ERFOLG GESTALTEN
PROFESSIONELL NETZWERKE KNÜPFEN
UMSETZUNGSSTARK ZUKUNFT FORMEN

Wir freuen uns, Sie zur heurigen EPU Convention "Erfolg gestalten, Netzwerke knüpfen, Zukunft formen" einladen zu dürfen. Nutzen Sie die Gelegenheit, um sich mit anderen EPU's auszutauschen, Ihr Netzwerk zu erweitern und neue Perspektiven zu gewinnen. Wir versprechen Ihnen jetzt schon inspirierende Einblicke und wertvolle Erkenntnisse.

Unsere Vortragenden bringen einzigartige Expertise und Erfahrung mit, um Sie auf Ihrer beruflichen Reise zu unterstützen:

DIETER KALT, ehemaliger Eishockey-Profi und Trainer, wird die Geheimnisse des Erfolgs im Spitzensport enthüllen und aufzeigen, wie Sie diese Erkenntnisse in Ihrem Unternehmen umsetzen können.

ANITRA ESSLER, eine Pionierin des „Digital Detox“, wird über die Herausforderungen und Chancen der Digitalisierung und Künstlichen Intelligenz sprechen. Lernen Sie, warum das Abschalten in der digitalen Welt genauso wichtig ist wie das Bremsen beim Autofahren.

THOMAS MÜLLER, prominenter Kriminalpsychologe und Profiler, erklärt, wie kriminalpsychologische Methoden im Arbeitsalltag angewandt werden können, um Zufriedenheit und Motivation zu steigern.

EPU CONVENTION

AM 7. MAI 2024

im Congress Center Baden
Kaiser Franz-Ring 1, 2500 Baden
Einlass und Registrierung: ab 13 Uhr



*Hier geht's zu mehr Info
und Anmeldung*

VINYL VIBES: EIN BEAT DES ALTWAREN- HANDELS

In unserer digitalen Musikwelt erlebt Vinyl eine erstaunliche Rückkehr. Diese Trendwende verbindet Generationen und spiegelt eine Sehnsucht nach echten, greifbaren Musikformaten wider. Nicht nur klassische Musikläden profitieren davon, auch unser Markt spürt es deutlich. Sammler und Musikfans jagen auf Flohmärkten und in Secondhand-Läden nach raren, oft vergessenen Vinylschätzen.

Wir Altwarenhändler verkaufen aber nicht nur. Wir sind auch Hüter der Musikgeschichte, retten alte Platten vor dem Vergessen und sensibilisieren für den Wert physischer Musikformate. Wir setzen damit ein Zeichen gegen die Vergänglichkeit und fördern bewussteren Konsum.

Das Wiederaufblühen des Schallplatten geschäfts ist eine faszinierende Entwicklung in der Musikindustrie, die sowohl nostalgische Gefühle bei älteren Generationen weckt als auch eine frische Begeisterung unter jungen Hörern entfacht.





VINYLS MAGIE

Vinyl steht für Authentizität und ein Hörerlebnis, das digitale Formate nicht bieten. Die Wärme und Tiefe des Klangs, das Auflegen der Platte - all das macht Musik zu einem besonderen, rituellen Erlebnis.

JUGEND ENTDECKT DIE SCHALLPLATTE

Junge Menschen treiben die Vinyl-Welle voran. Für sie ist Vinyl nicht nur ein Musikformat, sondern auch ein Ausdruck von Individualität. Viele junge Menschen entdecken die Freude am Sammeln von Schall-

platten und am bewussten Musikhören neu. Sie fühlen sich von der Ästhetik der Plattencover, den umfangreichen Liner Notes und dem Gesamtkunstwerk, das eine Schallplatte darstellt, angezogen.

Sie suchen nach einem **echteren, fühlbareren Musikgenuss**. Second-hand-Läden und Flohmärkte werden zu hippen Treffpunkten, die den Austausch zwischen Musikbegeisterten aller Altersklassen fördern und Musik als Kunstform feiern.

KULTURELLER IMPACT

Das Comeback des Vinyls ist mehr als

ein Trend. Es ist ein kultureller Shift hin zu Qualität, Echtheit und - wenn bei uns im Altwarenhandel gekauft wird - Nachhaltigkeit. Darüber hinaus stärkt es die lokale Wirtschaft, unterstützt unabhängige Läden und Labels und erhält musikalisches Erbe.

Das im Altwarenhandel deutlich spürbare Wiederaufblühen des Geschäfts mit Schallplatten zeigt, dass in einer digitalisierten Welt das Bedürfnis nach **greifbaren, authentischen Erlebnissen und der Wertschätzung von Kunst** in ihrer physischen Form weiterhin besteht.



Theresa Stern
Berufsgruppensprecherin Altwarenhandel
0664 6485557, info@theresastern.at

“Aus Liebe zum Individuellen – aus Passion zur Interessensvertretung!”



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: Marion Luger

Druck und Produktion: BCN Drucklösungen GmbH

Fotonachweise:

Brickstone.at

david rudolf, filmpro.at

Romoflow.com

MoPA

Günter Daxböck

Portraits: Andreas Kraus

Adobe Stock

