



PIONEERS

Inspire. Empower. Create.



Praxisbeispiele für Trends im Handel

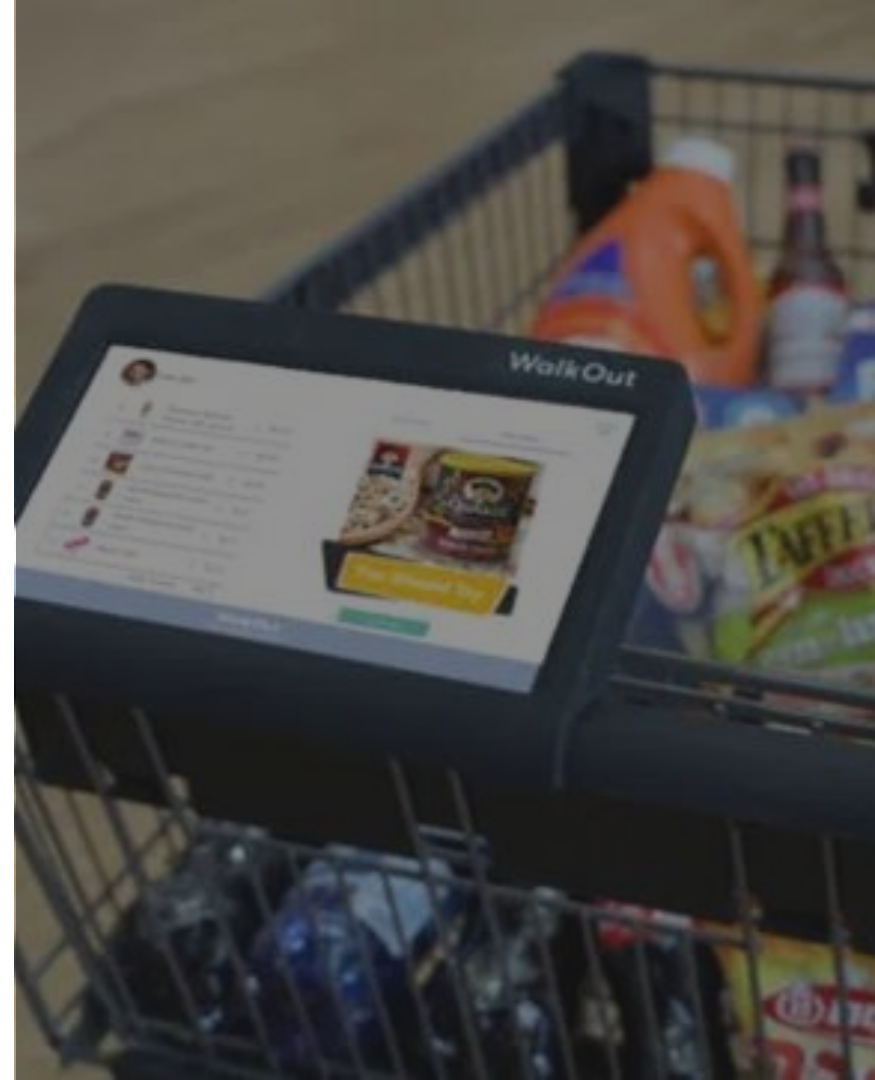
Juni 2026

AGENDA

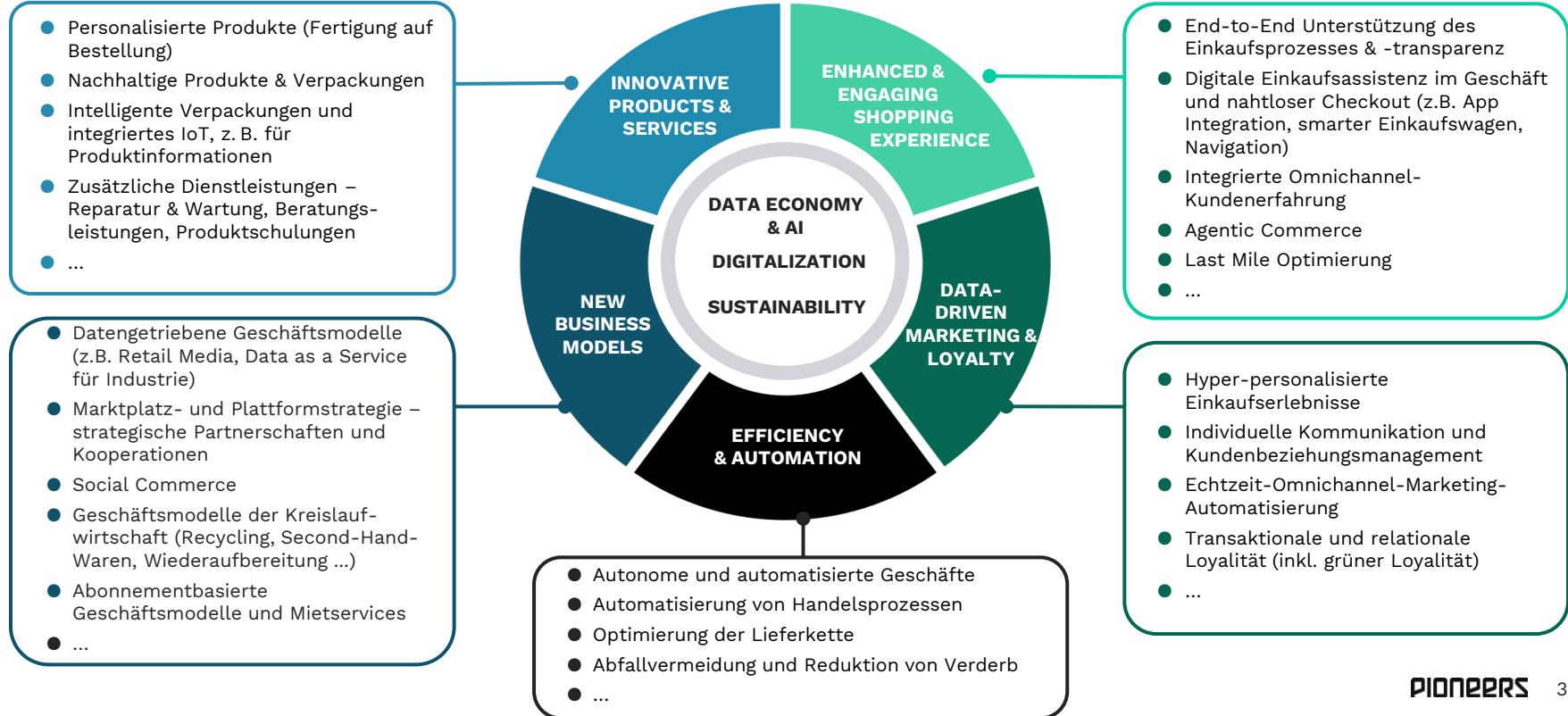
01 Trends im Handel

02 Praxisbeispiele

03 Über Pioneers



5 INNOVATIONSFELDER IM HANDEL - SICHT PIONEERS (DETAIL)



AGENDA

01 Trends im Handel

02 Praxisbeispiele

03 Über Pioneers



MIT PLATTFORMEN IN DIE WELT EXPORTIEREN

Seamless Consumerism

Platform Economy

mausito Sell on amazon

Problem

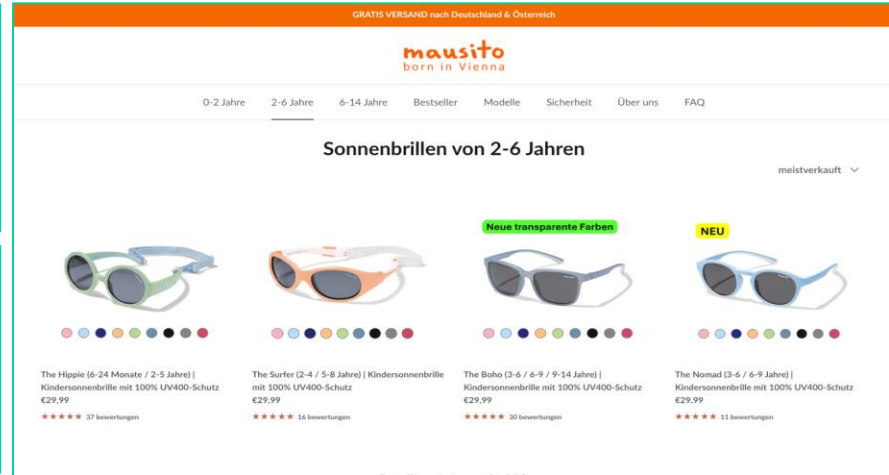
Mausito, eine junge Nischenmarke für Kindersonnenbrillen, brauchte Reichweite für den eigenen Shop, Vertrauen und günstige internationale Logistik aus Österreich heraus. Darüber hinaus war das Ziel, über den eigenen Shop hinaus international zu skalieren.

Lösung und Vorteile

Fokus auf Amazon FBA (Fulfillment by Amazon) das die gesamte Logistik – Lagerung, Kommissionierung, Verpackung, Versand, Retouren und Kundenservice übernimmt. Produkte, die über FBA abgewickelt werden, qualifizieren sich für Prime-Versand, was in der Regel zu höheren Umsätzen und besserer Sichtbarkeit beiträgt.

Ergebnisse

Internationale Reichweite erzielt: Deutschland liefert ca. 55%, USA 20% und Frankreich 18% des Umsatzes. Der Gründer, Christian Moll, konnte aus dem Nebenprojekt ein Vollzeit-Business machen. Über große Plattformen ist man zudem auf Agent Shopping vorbereitet.



KI-ASSISTENTIN HAIDI FÜR BIPA-FILIALMITARBEITER:INNEN

Future Skillset

AI Enabled Workforce



Problem

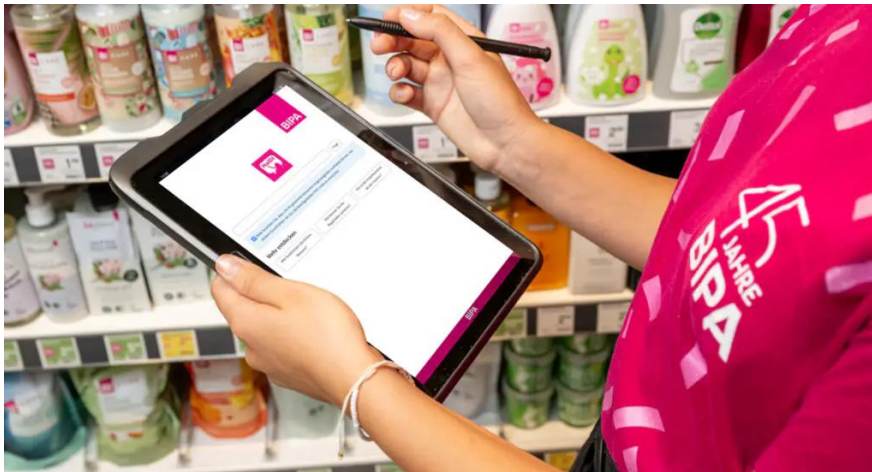
Filialmitarbeiter:innen sind mit einer Informationsflut konfrontiert: Produktinformationen, interne Abläufe und Arbeitsrichtlinien, Umtausch- oder Reklamationsprozesse, aktuelle Aktionen, Loyalty-Programm, uvm. Speziell neue und fremdsprachige Mitarbeiter:innen tun sich schwer, ganz besonders in der Einarbeitung.

Lösung und Vorteile

In einer benutzerfreundlichen Suchmaske, die in Kooperation mit Google entwickelt wurde, können einem KI-Bot Fragen zu sämtlichen internen Prozessen gestellt werden. „Haidi“ spricht zudem verschiedene Sprachen, darunter Deutsch, Englisch, Türkisch oder Ungarisch, und übersetzt bestehende Informationen automatisch.

Ergebnisse

Nach einer erfolgreichen Testphase in 2025 wurde Haidi österreichweit ausgerollt. Konkrete Ergebnisse und Zahlen wurden noch nicht veröffentlicht.



24H LOCK-BOX MILLENNIUM APOTHEKE WIEN

Caring Society

Autonomous Store
Concepts



Problem

Während Apotheken gesetzlich vorgeschriebene Öffnungszeiten und nur tournusmäßig Nacht- und Wochenenddienste haben, weisen Kund:innen oft außerhalb der Öffnungszeiten akuten Bedarf an nicht-rezeptpflichtigen Produkten auf, den die Apotheken aber nicht decken können, wenn sie geschlossen haben.

Lösung und Vorteile

Die Lock-Box von Bischof ermöglicht es, beliebte, nicht-rezeptpflichtige Produkte außerhalb der Öffnungszeiten ohne Personaleinsatz anzubieten, z.B. Hygieneartikeln, Babynahrung, Sonnen- und Insektenschutz oder Blutdruckmessgeräte. Dank Temperaturregelung sind die Produkte auch optimal temperiert.

Ergebnisse

Verkäufe außerhalb der Öffnungszeiten. Zahlen nicht veröffentlicht.



heizma **fonio.ai**

Problem

Durch das schnelle Wachstum von heizma stieg die Zahl der Anrufe stark an, wodurch das Team oft überlastet war und nicht jeder Interessent sofort betreut werden konnte. Dadurch gehen nicht nur Anrufe, sondern auch potenzielle Kund:innenberatungen und folgende Verkäufe verloren und die Kund:innenzufriedenheit leidet.

Lösung und Vorteile

Dank fonio.ai werden jetzt alle Anrufe zuverlässig entgegengenommen, häufige Fragen direkt beantwortet und Termine automatisch mit den richtigen Ansprechpartnern vereinbart. Heizma ist rund um die Uhr erreichbar.

Ergebnisse

Dank fonio.ai verpasst heizma keine Anrufe mehr. Pro Monat werden bis zu 2.700 Telefonat und 6.000 Telefonminuten von Mitarbeitern gespart.



KI-SUPPORT UND PRODUKTBERATUNG BEI FARBEN LÖWE

Seamless Consumerism

Sales AI



armin

Problem

Der Farbenhändler Farben Löwe stand wie viele Händler vor einer Herausforderung: Tausende wiederkehrende Kundenanfragen überforderten das Support-Team, führten zu langen Antwortzeiten und verhinderten, dass sich Mitarbeiter:innen auf komplexere Fälle konzentrieren konnten.

Lösung und Vorteile

Mit einem KI-Bot von armin über Whatsapp setzte Farben Löwe auf Automatisierung und Personalisierung gleichzeitig. Die KI ist 24/7 verfügbar, lernt täglich aus allen Tickets und kennt jedes Detail zum gesamten Produkt-Portfolio. Und wenn die KI doch einmal nicht weiterweiß, dann wird nahtlos an eine Mitarbeiter:in übergeben.

Ergebnisse

90% Automatisierung aller Anfragen – repetitive Tickets werden vollständig von der KI gelöst. Drastische Reduzierung der Antwortzeiten, Kunden erhielten in 1 bis 3 Minuten Hilfe statt in Stunden und waren zu 95% zufrieden. EUR 12.000 Mehrumsatz in den ersten 30 Tagen via Whatsapp.





Problem

Viele Einzelhandelsgeschäfte operieren bereits mit einem Minimum an Personal. Heutzutage haben Mitarbeiter kaum noch Zeit, Kund:innen persönlich zu begrüßen, sie bei der Orientierung im Geschäft bzw. bei der Suche nach bestimmten Produkten aktiv zu unterstützen sowie über aktuelle Aktionen und Angebote zu informieren.

Lösung und Vorteile

Der Roboter von Pudu begrüßt Kund:innen beim Betreten des Geschäfts. Benötigen sie eine Orientierungshilfe, kann sie der Roboter durch das gesamte Geschäft führen. Die mehrstöckigen Ablagen und Werbebildschirme des Roboters bieten zudem Flächen für Werbung, Informationsmaterialien, Muster und Gutscheine.

Ergebnisse

Der Roboter spart den Kund:innen Zeit und entlastet gleichzeitig das Personal, sodass sich dieses auf die Bereitstellung hochwertigerer Services konzentrieren kann. Für die meisten Kund:innen ist es neu und dementsprechend spannend, sodass sie eine positive Haltung einnehmen, als Grundlage für den Kaufabschluss.





Problem

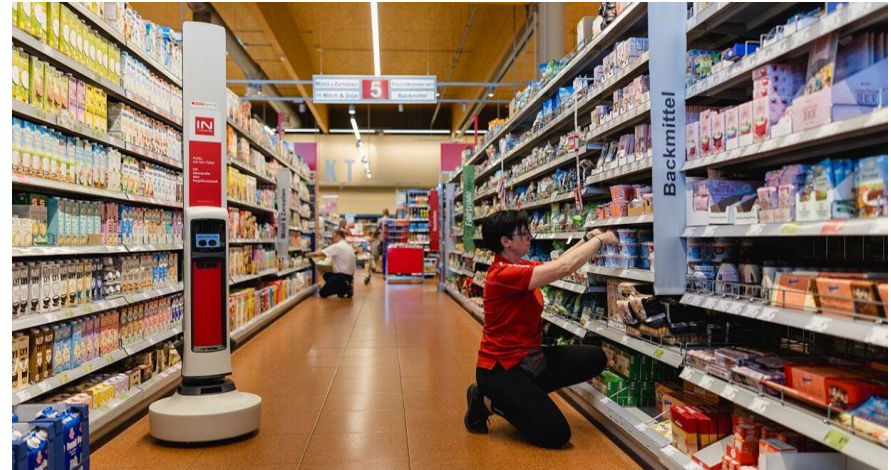
Die Bestandskontrolle von Waren in den Regalen der Märkte erfolgt traditionell durch die Mitarbeiter:innen und ist dadurch sehr personalaufwendig und kostspielig.

Lösung und Vorteile

Der Tally Roboter von simbe scannt Regale und prüft, ob genug Ware im Regal vorhanden ist. Er erkennt präzise Regallücken, fasst die erhobenen Daten zusammen und schickt einen ausführlichen Bestandsreports an die Mitarbeiter:innen per E-Mail. Damit läuft die Warenkontrolle kontinuierlich, zielgenauer und automatisch.

Ergebnisse

Der Roboter ist seit Juli 2025 im Testeinsatz. Die automatisierte Bestandskontrolle und das integrierte Reporting sorgen für eine bessere Kontrolle der Warenverfügbarkeit in den Regalen der Märkte und die Mitarbeiter:innen haben mehr Zeit für die persönliche Beratung der Kund:innen. Konkrete Ergebnisse wurden bisher nicht bekannt.



DATENBASIERTE KI-PROGNOSEN BEI DER WALTER (WIEN)

AI & Logistics

Predictive AI

DER **WALTER**

circlly

Problem

Der Walter, Fachhändler für Berufsbekleidung, stand vor einem klassischen Lagerproblem: Absatzprognosen, Statistik und Verkauf haben den tatsächlichen Bedarf oft verfehlt. Der Lagerstand ist dadurch immer weiter gewachsen. Es musste der Lagerbestand reduziert werden, ohne dabei an Lieferfähigkeit zu verlieren.

Lösung und Vorteile

Mit Circlly stehen Absatzprognosen auf einer realistischeren Datenbasis. Der Walter schaut nun konsequenter auf Zahlen und bezieht eine Vielzahl an Faktoren ein, die vorher nicht systematisch im Blick waren, anstatt auf das Bauchgefühl zu setzen.

Ergebnisse

Nach einer Saison liegen die Prognosen näher an der Realität als frühere Kalkulationen. Der Bestand einzelner Artikel hat sich spürbar reduziert. Zahlen nicht veröffentlicht.



DATENBASIERTE KI-PROGNOSEN BEI NAH&FRISCH

AI & Logistics

Predictive AI



Nah&Frisch

circlly

Problem

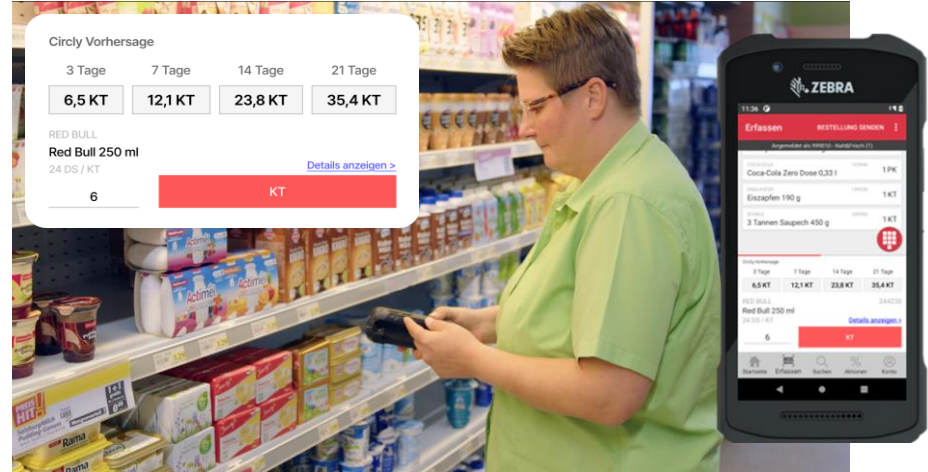
Bestellmengen wurden von Nah&Frisch-Kaufleuten traditionell nach Erfahrung und Bauchgefühl kalkuliert. Das führte oft zu hohen Bestellmengen und in der Folge zu Ausverkäufen mit Opportunitätskosten und Verderb bei entsprechend hohen Kosten für die Kaufleute.

Lösung und Vorteile

Die Machine-Learning- Modelle von Circlly wurden mit drei Jahren Absatzdaten aller Filialen trainiert. Die Vorhersagen sind direkt in den Zebra Handscannern, im Onlineshop und in das ERP des Großhändlers KASTNER integriert, ohne Umstellung im gewohnten Prozess für die Mitarbeiter:innen.

Ergebnisse

Jede einzelne Entscheidung in der Beschaffung wird permanent verbessert. Fehlplanung bei A- und B-Artikeln wurden um bis zu 50% reduziert. Kaufleute haben bis zu 6 Stunden weniger Beschaffungsaufwand pro Woche.





STARSHIP

Problem

Die Lieferung von Waren an private Haushalte ist logistisch aufwendig, personalintensiv und kostspielig. Speziell in kleinen Mengen. Eine klassische Hauszustellung kann sich für Händler kaum rechnen. Auch Partnerschaften mit Quick-Commerce-Anbietern müssen erst zeigen, ob sie für alle Beteiligten kommerziell erfolgreich sein können.

Lösung und Vorteile

Von Mitarbeiter:innen beladen fahren die Starship-Fahrzeuge mit 6 km/h über den Gehweg und bringen die Lieferung nach Hause. 360-Grad-Kameras und künstliche Intelligenz sorgen dafür, dass es zu keinen Unfällen kommt. Der Bewegungsradius beträgt 1,5 bis 2 km. Der durchschnittliche Energiebedarf entspricht einer Tasse Tee.

Ergebnisse

Zahlen nicht veröffentlicht.



KINDERKLEIDUNG-MIETE VON RÄUBERSACHEN (HALLE)

Planet Centricity

Ethical Consumption

Räubersachen

Problem

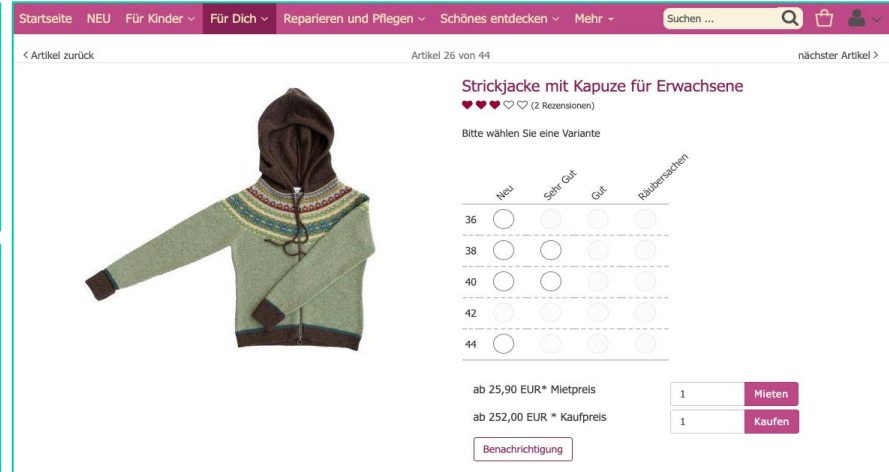
Kinder kosten viel Geld. Sie wachsen schnell aus Kleidung heraus und Käufe führen zu Überbestand und kurzen Nutzungszyklen. Speziell hochwertige Bio-Kleidung steht im Wettbewerb mit Billigware. Eltern wollen zwar Qualität, aber können es sich oft nicht leisten. Außerdem ist der spätere Weiterverkauf aufwendig und mühsam.

Lösung und Vorteile

Räubersachen bietet Miete von ökologischer Baby- und Kinderkleidung; Artikel werden nach der Nutzung zurückgegeben. Pflege, Reinigung und sichtbare Reparaturen verlängern die Lebensdauer und machen Nutzungsspuren akzeptabel. Eltern kommen beim nächsten Teil wieder zurück und bleiben Kund:innen.

Ergebnisse

Zahlen nicht veröffentlicht.





Problem

Outdoor-Artikel wie Zelte, Kindertragen oder Schneeschuhe werden oft nur kurzzeitig oder testweise benötigt. Kund:innen möchten Equipment auch ausprobieren, bevor sie kaufen, und gleichzeitig Ressourcen schonen.

Lösung und Vorteile

Verleih aus dem Sortiment: Zelte, Rucksäcke, Kindertragen, Schneeschuhe und Teleskopstöcke. Mietpreise und Reservierung/Anfrage über Website bzw. direkt im Geschäft; Beratung bleibt Teil des Angebots. Das Mietmodell ist Teil der nachhaltigen Positionierung des Fachgeschäfts.

Ergebnisse

Zahlen nicht veröffentlicht.



Macpac Possum
Kindertrage inkl.
Sonnen/Regenschutz

€ 22 Grundgebühr

€ 22 / Woche

€ 6 / Tag



Osprey Poco AG
Kindertrage inkl.
Sonnen/Regenschutz

€ 22 Grundgebühr

€ 22 / Woche

€ 6 / Tag



Lowe Alpine Manaslu
65:80
Vielseitiger Trekkingrucksack

€ 15 Grundgebühr

€ 15 / Woche

€ 5 / Tag



Lowe Alpine Airzone Trek
43:50
W's Trekkingrucksack

€ 13 Grundgebühr

€ 13 / Woche

€ 4 / Tag

“MEIN KLEIDERZIMMER”-FORMAT VON SCHWESTERHERZEN-MODE

Caring Society

Community Revival



Problem

Stationäre Modegeschäfte verlieren Frequenz an den Onlinehandel und sind stark von Wetter, Saison und Zufallslaufkundschaft abhängig. Speziell der stationäre Kleidungshandel leidet mehr und mehr am Mangel an Vorteilen gegenüber dem Onlinehandel und benötigt dringend Differenzierungsmöglichkeiten.

Lösung und Vorteile

Kund:innen buchen bei Schwesterherzen-Mode online ein separates Kleiderzimmer oder den ganzen Store: persönliche Beratung, Drinks, Snacks und Shopping mit Freundinnen, z. B. Girls Night oder Junggesell:innen-Abschiede. Shopping wird zum sozialen Anlass; Zugehörigkeit entsteht über eine private Gruppe im lokalen Store.

Ergebnisse

Die Teilnehmer:innen kaufen Ø 6,5 Artikel pro Kund:in; Termine oft Monate im Voraus gebucht. Mehr Kundenbindung, wetterunabhängiger Umsatz und mehr Zeit für Beratung. Zudem werden durch die Events neue Kund:innen ins Geschäft gebracht und kommen wieder.



RATENKAUF IM SHOP VON MULTICYCLE MIT EASYCREDIT

Seamless Consumerism

Embedded Finance



Problem

Die Fahrradbranche erlebte in den letzten Jahren einen Boom. Doch Qualität hat ihren Preis. Fahrräder und eBikes stellen für Privatpersonen eine Investition für viele Jahre dar und der Kauf wird gut überlegt. Die Herausforderung besteht darin, den Interessenten zu behalten und ihn bei der Kaufentscheidung zu unterstützen.

Lösung und Vorteile

Ziel war es, den Kaufabschluss im stationären Handel noch einfacher und unabhängiger zu gestalten. Es sind keine speziellen Terminals oder Kassensysteme notwendig. Der Kunde beantragt in der App einen Ratenkauf und der Händler kann diesen über seinen Händlerzugang (PC) bestätigen und erhält das Geld in wenigen Tagen.

Ergebnisse

Multicycle konnte den Umsatz steigern, mehr Kaufabschlüsse erzielen und die durchschnittlichen Warenkörbe, online wie am PoS, steigern. Zahlen nicht veröffentlicht.



ERSTER VOLLSTÄNDIG AGENTISCHER KAUF IN ÖSTERREICH

Seamless Consumerism

Agentic Shopping



Problem

Agentic Commerce, also vollständig durch KI-Agent durchgeführte Einkäufe, können den Handel in Zukunft stark verändern. Aktuell werden in mehreren internationalen Initiativen Protokolle und Standards entwickelt, um die technologische Basis zu schaffen und Lücken zu schließen, z.B. im Bereich des Zahlungsmandats.

Lösung und Vorteile

Mastercard, das eine der weltweiten Initiativen anführt, hat Ende Mai 2026 gemeinsam mit Erste Group, Unicredit Bank Austria und Raiffeisen Bank International die erste agentische Transaktion in Österreich beim Kauf eines Mastercard Priceless Tickets erfolgreich getestet.

Ergebnisse

Ein KI-Agent des Entwicklungspartners PayOS unterstützte die Nutzer:innen bei der Suche nach passenden Events, machte Vorschläge zu verfügbaren Tagen und Uhrzeiten und übernahm eigenständig die Buchung und Bezahlung mit den jeweiligen Karten der teilnehmenden Bankpartner.



Problem

Der mittelständische Handel hat viele Herausforderungen: steigender Kostendruck, verändertes Konsumverhalten, steigende Anforderungen an Digitalisierung, uvm.. Gleichzeitig fehlen oft die internen Ressourcen, um innovative Ideen eigenständig zu entwickeln und zu validieren oder neue Technologien zu evaluieren und zu testen.

Lösung und Vorteile

Strukturierten Rahmen zur Zusammenarbeit zwischen mittelständischen Handelsunternehmen in Österreich. Ziel ist es, gemeinsame Herausforderungen kollaborativ zu bearbeiten, relevante Zukunftsthemen frühzeitig zu identifizieren und konkrete Lösungen gemeinsam zu entwickeln und zu testen.

Ergebnisse

Start im Herbst 2026



Relevanz



Reifegrad



Kontakt

Pioneers Innovation GmbH
Alex Neumayer
+43 650 5054977,
alex.neumayer@pioneers.io

PIONEERS

Innovation-powered transformation and growth

**BE BOLD.
BE A PIONEER.**



ALEX NEUMAYER

Partner

+43 650 5054977
alex.neumayer@pioneers.io

Pioneers Innovation GmbH
Lehargasse 7/2/13, 1060 Vienna, Austria
Austria