

4 | 17

KV-Reform:

- » *Das neue Gehaltsschema im Handel*
- » *Die neue Gehaltstafel für 2018*

SCHARFE TAGE:
Bestellformular

EINKAUFSREISE NACH BOLOGNA:
Heute gekauft – morgen verkauft

WETTBEWERB BESTE HOMEPAGE:
Jetzt einreichen!

Landesgremium des Handels mit Mode und Freizeitartikeln

Körbnergasse 111-113, 8010 Graz
T 0316/601-574, F 0316/601-1212
E 308@wko.stmk.at, W www.wko.at/stmk/308



Obmann und Branchensprecher Sport:
KommR Harald SCHERZ



**Obmann-Stellvertreter und
Branchensprecher Schuhe:**
KommR Franz RATTENEGGER



**Obmann-Stellvertreterin und
Branchensprecherin Textil:**
Gertraud HUBMANN



Geschäftsführer:
Mag. Johannes KLEMM
T 0316/601-577



Gremialreferentin:
Ute Ropposch
T 0316/601-576



Assistentin:
Bernadette Bogensberger
T 0316/601-574

Bundesgremium des Handels mit Mode und Freizeitartikeln Sparte Handel, Wirtschaftskammer Österreich

Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien
T 05 90 900-3370, F 05 90 900-118181
E mode.freizeit@wko.at, W www.modeundfreizeit.at

Landesberufsschule Gleinstätten (Textil und Schuh)

8443 Gleinstätten 180, T 03457-2360
E lbsgleinstael@stmk.gv.at, W www.lbs-gleinstaateten.ac.at

Landesberufsschule Hartberg (Sport)

Franz-Schmidt-Gasse 5, 8230 Hartberg, T 03332-62939
E lbsbh1@stmk.gv.at, W www.lbs-hartberg.ac.at

Werbegemeinschaft Lederwarenwirtschaft

Bundesgremium des Handels mit Mode und Freizeitartikeln
Wiedner Hauptstr. 63, 1045 Wien, W www.modeundfreizeit.at

ÖTZ – Österreichische Textilzeitung, W www.manstein.at

Schuh- u. Lederwarenrevue, W www.schuhrevue.at

VSSÖ – Verband der Sportartikelhersteller und Sport- ausrüster Österreichs, W www.vssso.at

WIFI Steiermark

Körbnergasse 111-113, 8010 Graz
T 0316/602-1234, E info@stmk.wifi.at
www.stmk.wifi.at

Rechtsservice der WKO Steiermark

Körbnergasse 111-113, 8010 Graz
T 0316/601-601, E rechtsservice@wko.stmk.at
www.wko.at/stmk/rs

Stagnierende Umsätze, steigende Rabatte

KommR HARALD SCHERZ
Landesgremium Steiermark
des Handels mit
Mode und Freizeitartikeln



Foto: WKO Steiermark

Diese Ausgabe von MODE & FREIZEIT INTERN (MFI) ist brandaktuell und ich bin sehr stolz, dass wir Ihnen sowohl die neue Gehaltsordnung im Handel präsentieren können – zu deren Umsetzung Sie jetzt exakt vier Jahre Zeit haben – als auch über die gerade abgeschlossenen Gehaltsverhandlungen mit der aktuellen Tafel für 2018 informieren können.

Vorerst wende ich mich aber der Statistik der KMU FORSCHUNG AUSTRIA zu, die gerade – während ich diese Zeilen schreibe – per E-Mail hereingekommen ist.

Die Zahlen sind nicht schlecht, aber auch nicht berauschend und in den einzelnen Branchen unseres Gremiums sehr unterschiedlich, manchmal auch höchst volatil.

Nach einem wetterbedingt sehr starken September (Textil und Bekleidung nominell + 11,8 %, Schuhe und Lederwaren sogar + 16,7 %), waren die Zahlen für Oktober wieder ernüchternd. Textil und Bekleidung verzeichnete ein Minus von 4,9 %, Schuhe und Lederwaren ein Minus von 9,6 %. Von der ersten zehn Monaten des Jahres 2017 schrieb der Bekleidungshandel fünf Monate Minuszahlen und landete kumuliert bei + 1,2 % nominell, was real ein Minus von 0,1 % bedeutet. Der Handel mit Schuhen und Lederwaren verzeichnete sogar sechs Minusmonate, was durch die extrem guten Monate März, Mai und September in Summe ein Plus von 2,3 % (nominal) und 1,5 % (real) ergibt.

Ganz anders der Sporthandel: Hier sind die Monatsergebnisse nicht so volatil wie zuletzt und derzeit in den beiden anderen Branchen, aber in Summe auch nicht mehr allzu erfreulich: Im Oktober wurde nominell ein Minus von 1,0 % verzeichnet, in den ersten zehn Monaten ein nominell ein Plus von 1,5 % (real von 0,7 %).

Auffallend ist, dass die Gesamtkonjunktur im Handel – die sich bedingt durch den inländischen Online-Handel und vor allem durch den Lebensmittelhandel im ersten Handel positiv entwickelt hat – im Oktober über alle Branchen rückläufig war. Damit ist der derzeit vielzitierte Konjunkturanstieg im Einzelhandel nicht wirklich angekommen.

Bei der Gelegenheit sollte man an den Wahltermin im Oktober zurückdenken, denn alle HändlerInnen wissen, dass in Zeiten von Wahlkampf und nachfolgenden Unsicherheiten bei der Regierungsbildung eher Kaufzurückhaltung herrscht. Daher wäre es gut und wichtig, dass wir bald – vielleicht schon wenn Sie diese Ausgabe in Händen halten – eine stabile Regierung bekommen.

Positiv ist dabei der Umstand, dass sich so gut wie alle politischen Kräfte in diesem Land derzeit zur Einführung von digitalen Betriebsstätten bekennen, die eine Anhebung der Steuerleistung von ausländischen Online-Anbietern mit sich brächte und damit auch für mehr Steuergerechtigkeit für KMUs sorgen würde.

Rabatte fressen Gewinne

Vielleicht liegt die Umsatzproblematik aber auch daran, dass im Handel – ausgehend von der Lebensmittelbranche – über alle Branchen hinweg unglaubliche Rabattschlachten toben und Aktionstage wie der Womens Day, Singles Day, Black Friday und Cyber Monday zwar für hohe Umsätze sorgen, aber die Deckungsbeiträge und Gewinne in den Keller rutschen lassen. Absolut unverstündlich ist dabei für mich, dass der Handelsverband als Vertreter der Großbetriebe im Handel diese Tage, an denen Rabatte die Gewinne des Handels fressen, ausdrücklich begrüßt.

Deshalb freue ich mich nicht über solche Rabatte zu Beginn des Weihnachtsgeschäftes, sondern darauf, dass die Kassen in unseren Branchen wieder einmal weihnachtlich klingeln,

 meint Ihr
Harald Scherz

ZU GAST IN WIEN

Bundesgremium des Modehandels

Das Bundesgremium des Modehandels Gast war im heurigen Herbst Gast der beiden Wiener Gremien. Bei der Bundesgremialsitzung in Wien wurden diesmal eine äußerst umfangreiche Tagesordnung abgearbeitet und diskutiert. Hier einige relevante Details:

Bundessparten-Geschäftsführerin Mag. Iris Thalbauer referierte über

- » die Datenschutzgrundverordnung
- » die Angleichung von Arbeitern und Angestellten und die Auswirkungen auf den Handel
- » den Teil 2 der KV-Reform (Öffnungszeitenschläge und Schwarz-Weiß-Regelung)
- » Steuergerechtigkeit für stationäre Händler, nicht zuletzt durch
- » die Schaffung einer digitalen Betriebsstätte, nach der die Gewinne der großen Online-Händler ertragssteuerlich in dem Land zu erfassen sind, in dem die Umsätze erzielt werden
- » die Digitalisierung in der Ausbildung mit dem Schwerpunkt „Digitaler Verkauf“ und dem E-Commerce Kaufmann
- » die Imagekampagne „Lehre im Handel“ und
- » die Imagekampagne Ö3 Christmas Shopping.

Über viele dieser Initiativen lesen Sie auch in dieser Ausgabe von MODE & FREIZEIT INTERN (MFI). Die ebenfalls besprochene Initiative KMU Digital mit ihren Förderungen von bis zu 4.000 € pro Betrieb haben wir schon in MFI 3/2017 vorgestellt.

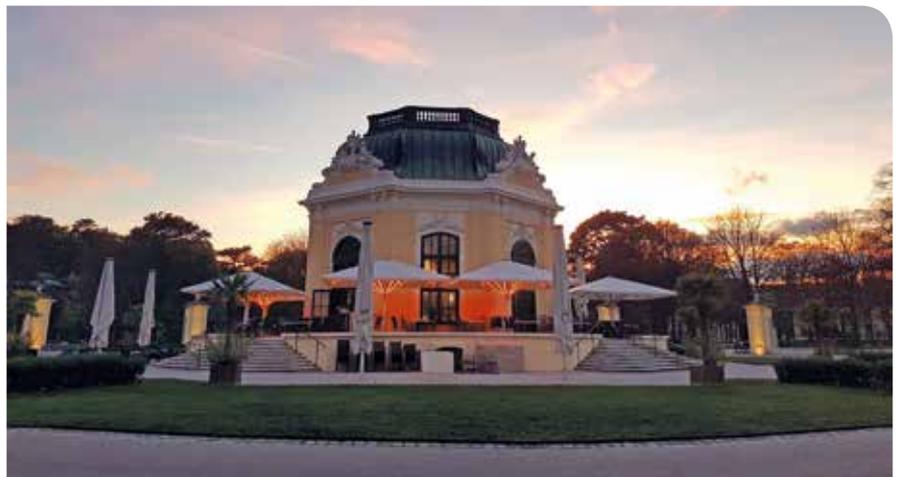
Weitere Tagesordnungspunkte wurden von Bundesgremialobfrau Dr. Jutta Pemsel präsentiert und umfassend diskutiert:

- » die geplante Tragtaschen-Verordnung, die eine entgeltliche Abgabe von Tragtaschen an KonsumentInnen verpflichtend vorschreibt, wurde vom Bundesgremium beeinsprucht
- » EU-Leitinitiative für menschenrechtliche, ökologische und soziale Verhältnisse in der Lieferkette der Bekleidungsindustrie
- » EU-Initiativen zur Kreislaufwirtschaft, die ein verpflichtendes Recycling von Textilien vorschreiben
- » Geldwäscherichtlinie und Ausnahmen für den Handel
- » Teilgewerbe, die im Rahmen der Ge-

werbeordnung zu freien Gewerben wurden (für die Mitglieder des Bundesgremiums Mode Freizeit interessant: Änderungsschneiderei und Fahrradtechnik):

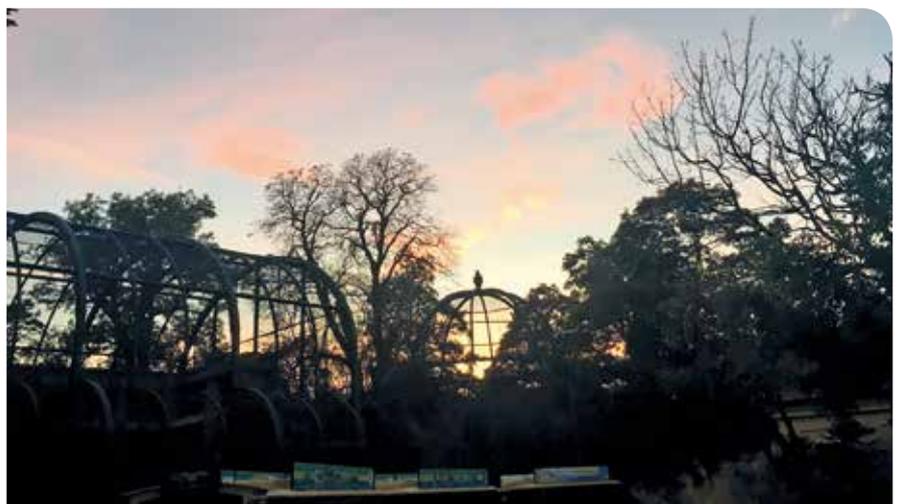
Diese ehemaligen Teilgewerbe können nun im Rahmen des sogenannten Nebenrechts ausgeübt werden, da sie in einem fachlichen Zusammenhang mit der hauptberuflich ausgeübten gewerblichen Tätigkeit Textil- bzw. Sportartikelhandel stehen. Der Schwerpunkt des Betriebs muss jedoch im Bereich des Handels bestehen bleiben, was bedeutet, dass weniger als 50 % des Umsatzes in den Bereichen Änderungsschneiderei bzw. Fahrradtechnik erzielt werden dürfen (soweit keine „anderen“ Nebenrechte ausgeübt werden). Grundsätzlich ist auch bei der Ausübung der Tätigkeiten Änderungsschneiderei bzw. Fahrradtechnik der Kollektivvertrag Handel anzuwenden. Unbedingt ist zu beachten: Soweit es aus Gründen der Sicherheit notwendig ist, sind bei der Ausübung des Nebenrechts entsprechend ausgebildete und erfahrene Fachkräfte einzusetzen (Fahrradtechnik). Eine weitere Gewerbeanmeldung und damit verbundene Fachgruppenmitgliedschaft ist nicht notwendig.

Neben den ausführlichen Berichten aus den Bundesländern und Berufszweigen wurde für 2018 erneut die Durchführung des Wettbewerbes „Beste Homepage“ beschlossen, dessen Prämierung am 16.5.2018 erfolgen wird. Wir werden Sie darüber noch ausführlich informieren. Eine Handvoll interessanter Betriebe hat bei den ersten beiden Preisverleihungen hervorragend abgeschnitten und die Dotierung der Preise ist mit 2.000 € pro Kategorie recht ansehnlich.



Fotos: z.Vg.

Die Landesgremialobleute des Groß- und Einzelhandels, Herbert Gänsdorfer und Ralph Plaichinger, konnten anlässlich der von Gremialgeschäftsführerin Elisabeth Rammel und ihrem Team bestens organisierten Bundesgremialtagung auf Einladung der beiden Gremien erstmals nach neun Jahren die Mitglieder des Bundesgremialausschusses in Wien begrüßen. Am Vorabend der Sitzung stand ein abendlicher Rundgang durch den Tiergarten Schönbrunn auf dem Programm.



4 JAHRE ÜBERGANGSFRIST AB 1. 12. 2017: KV-Reform: Das neue Gehaltsschema im Handel

Die Verhandlungen zur Reform des Gehaltsschemas im Handel starteten im Frühjahr 2014 auf Basis einer Sozialpartnererklärung, mit welcher die Entwicklung eines zeitgemäßen Entgeltsystems für den Handel nach folgenden Zielsetzungen vereinbart wurde:

- » Schaffung eines modernen Beschäftigungsgruppenschemas vor dem Hintergrund arbeits- und betriebsorganisatorischer Entwicklungen im Handel
- » Aktualisierung/Streichung/Ergänzung der Berufe entsprechend aktueller und zukünftiger Erfordernisse (z.B.: Onlinehandel)
- » Reduktion und Vereinfachung der bestehenden Gehaltstafeln und Gehaltsgebiete
- » Positionierung des Handels als attraktiver Arbeitgeber
- » Beseitigung der Altersdiskriminierung - Leistbarkeit von MitarbeiterInnen mit Berufserfahrung

So sieht das neue Gehaltssystem aus:

- » Klarere Beschreibungen der Funktionen sorgen für mehr Rechtssicherheit
 - › Detaillierte Beschreibung der Beschäftigungsgruppen
 - › Erarbeitung von Referenzfunktionen (genaue Tätigkeitsbeschreibungen) in 7 Arbeitswelten im Handel
- » Reduktion von 8 Gehaltstafeln und 2 Gehaltsgebieten auf nur mehr eine Tafel, die für den gesamten Handel gilt
- » Attraktive Einstiegsgehälter beginnend mit € 1.600 für MitarbeiterInnen im Verkauf
- » „Leistbarkeit“ von erfahrenen MitarbeiterInnen durch Deckelung der Vordienstzeiten bei Neueintritt
- » Mitarbeiterbindungseffekt
- » Rösslsprung ermöglicht leistbare „Fachkarrieren“

Auch das neue Gehaltssystem ist also nach Beschäftigungsgruppen aufgebaut, wobei den einzelnen Beschäftigungsgruppen (BG) Referenzfunktionen als Beispiele zur besseren Orientierung zugeordnet sind.

Aus Sicht der Sozialpartnerschaft wurde nach 45 intensiven Verhandlungstagen eine weitreichende Lösung erreicht, die die heimische Handelslandschaft auf völlig neue Beine stellt. Qualität stand bei den Verhandlungen im Vordergrund, sodass nun eine komplett neue Gehaltsordnung für 404.000 Beschäftigte und 80.000 Betriebe vorliegt. Die neue Gehaltsordnung tritt am 1. 12. 2017 mit einer vierjährigen Übergangsfrist in Kraft.

Das neue Gehaltssystem



„Eckpunkte der Verhandlungen waren Vereinfachungen durch eine einheitliche Gehaltstafel und ein einheitliches Gehaltsgebiet für den gesamten Handel. Mit einem höheren Einstiegsgehalt von € 1600 lässt der Handel das Image der Niedriglohnbranche endgültig hinter sich und gewinnt durch Anerkennung der Karenzzeiten an Attraktivität. Durch die Deckelung der Vordienstzeiten auf sieben Jahre werden erfahrene Mitarbeiter wieder leistbarer.“

Peter Buchmüller, Obmann der Sparte Handel

Dabei erfolgt die Mindesteinstufung für Angestellte mit Einzelhandels- oder kaufmännischer Lehre in BG C. Wichtig ist, dass immer die tatsächliche Tätigkeit für die Einstufung zählt. Außerdem wurden neue Funktionen und Einstufungsmerkmale abgebildet, wie z. B. eine Regelung für Fremdsprachenkenntnisse (wenn diese vom Arbeitgeber erwünscht werden), für die Fragen Führung- und Stellvertretung sowie für den Onlinehandel. Durch die Flexibilität des Systems sind auch künftige Funktionen leicht abzubilden.

Einstufung im neuen BG-Schema (Beispiele)

- BG A und B: - für ArbeiterInnen (Lager, Reinigung), die freiwillig im Angestelltenverhältnis geführt werden
- BG B: - Hilfskräfte im Verkauf ohne abgeschlossene Berufsausbildung
- RegalbetreuerInnen im Angestelltenverhältnis
- BG C bis E: - VerkäuferInnen
- BG C: - Kassiere
- BG E und F: - FilialleiterInnen, RegionalleiterInnen
- BG G und H: - AbteilungsleiterInnen, ProkuristInnen, GeschäftsführerInnen

HIER EINIGE PRAKTISCHE BEISPIELE:

Das neue Gehaltssystem

Beispiel: Einstufung Verkäufer BG C / BG D

BG C	BG D
Bedienung	Beratung
mit Lehrabschluss EH-Kaufmann in Schwerpunkt „leistbar“	Unter Anwendung vertiefter Warenkenntnisse
Mit „Basiseinschulung“ im Unternehmen (Sortiment, Kundenumgang, Prozesse), laufende Weiterbildung zu Produktneuheiten	Mit einschlägiger zusätzlicher vertiefender Ausbildung, extern oder intern zertifiziert (Sortiment „herstellerübergreifend“, aktiver Verkauf, Social Skills)
Unternehmen hat „typisches“ Sortiment einer Branche	Unternehmen hat überdurchschnittliche Produkttiefe (Spezialgeschäft)

Das neue Gehaltssystem

Beispiel: Einstufung MA mit Bestelltätigkeit

BG C	BG D
Bestelltätigkeiten auf Grund von Systemvorschlägen mit geringfügigen Anpassungen	Bestelltätigkeiten mit maßgeblichem Einfluss auf die Bestellmenge (z.B. bei Saison, bei verderblicher Ware, etc.)

Beispiel: Einstufung Filialleiter

BG E	BG F
Filialleiter „Kleinfläche“ Verantwortlich für Einhaltung von Budgetvorgaben, setzt keine eigenverantwortlichen Maßnahmen	Filialleiter „mittelgroßer Filialen“ setzt eigenverantwortlich Maßnahmen zur Budgeteinhaltung, führt MA disziplinar

ANMERKUNG: Unter dem Terminus „leistbar“ ist für die BG C gemeint, dass die Tätigkeit in dieser Beschäftigungsgruppe mit dem erfolgreichen Lehrabschluss im Lehrberuf „Einzelhandelskaufmann“ und dem entsprechenden Schwerpunkt „leistbar“, also problemlos zu erfüllen ist.

Die neue Gehaltstafel:

Die neue Gehaltstafel ist mit 8 Beschäftigungsgruppen und fünf Stufen auf einer Seite abgebildet und umfasst nur mehr 36 Positionen. Bisher waren das 8 Tafeln, 2 Gehaltsgebiete, 6 Beschäftigungsgruppen und 9 Stufen, in Summe also knapp 900 Positionen. Damit ist die richtige Einstufung viel einfacher geworden und die Wahrscheinlichkeit von Strafen durch Falscheinastufung nach dem Lohn- und Sozialdumpingbekämpfungsgesetz (LSD-BG) wird minimiert.

Die neue Gehaltstafel endet mit der Stufe fünf und dem 13. Berufsjahr (bisher 18). Auch die Anrechnung der Vordienstzeiten ist neu geregelt:

- » Es werden bei einem Neueintritt maximal 7 Jahre angerechnet (statt bisher 18)
- » Für Kassenkräfte wird ein Jahr zusätzlich angerechnet (max. also 8 Jahre)
- » Arbeitertätigkeiten werden zu 50 % angerechnet
- » Karenzzeiten werden mit 24 Monaten berücksichtigt (unabhängig von der Anzahl der Kinder)

Der Rösselsprung:

Der sogenannte Rösselsprung erleichtert die Umreihung bei Beförderungen. Bisher wurde linear umgereiht, jetzt erhält der Mitarbeiter zwar das nächsthöhere Gehalt (dieses muss nur höher sein als jenes, das durch Zeitvorrückung erreicht worden wäre), verliert dabei aber Berufsjahre.

Gehaltstafel NEU

Stufe (Jahr)	A	B	C	D	E	F	G	H
Stufe 1 (1. – 3. J)	1.500,00	1.550,00	1.600,00	1.700,00	1.850,00	2.100,00	2.600,00	3.200,00
Stufe 2 (4. – 6. J)	1.540,00	1.600,00	1.690,00	1.825,00	2.015,00	2.350,00	2.875,00	3.500,00
Stufe 3 (7. – 9. J)	1.580,00	1.650,00	1.780,00	1.950,00	2.180,00	2.600,00	3.150,00	3.800,00
Stufe 4 (10.-12.J)			1.870,00	2.075,00	2.345,00	2.850,00	3.425,00	4.100,00
Stufe 5 (ab 13. J)			1.960,00	2.200,00	2.510,00	3.100,00	3.700,00	4.400,00

Umreihung bei Beförderung

Stufe (Jahr)	A	B	C	D	E	F	G	H
Stufe 1 (1. – 3. J)	1.500,00	1.550,00	1.600,00	1.700,00	1.850,00	2.100,00	2.600,00	3.200,00
Stufe 2 (4. – 6. J)	1.540,00	1.600,00	1.690,00	1.825,00	2.015,00	2.350,00	2.875,00	3.500,00
Stufe 3 (7. – 9. J)	1.580,00	1.650,00	1.780,00	1.950,00	2.180,00	2.600,00	3.150,00	3.800,00
Stufe 4 (10.-12.J)			1.870,00	2.075,00	2.345,00	2.850,00	3.425,00	4.100,00
Stufe 5 (ab 13. J)			1.960,00	2.200,00	2.510,00	3.100,00	3.700,00	4.400,00

Beispiel: Die Filialleitung einer Kleinfläche (BG E, Stufe 5 ab 13 Berufsjahren) bewirbt sich um die Filialleitung einer mittelgroßen Fläche und erhält damit auch budgetäre und disziplinarische Aufgaben. Die Umreihung erfolgt in die BG F, aber hier nicht in die Stufe 5, sondern nur in die Stufe 3 (nächst-höheres Gehalt im Vergleich zum bisherigen). Die Entlohnung steigt als von € 2.510 auf € 2.600 (und nicht linear auf € 3.100).

Weitere neue Regelungen in Kurzfassung:

- » Das neue Gehaltssystem unterscheidet zwischen dauerhafter und zeitweiser Vertretung und sieht entsprechende Regelungen (Einstufung bei dauerhafter und Vertretungsgeld bei zeitweiser Stellvertretung) vor.
- » Für Trainees und Pflichtpraktikanten (z. B. HAK- oder HAS-SchülerInnen) werden rechtssichere Regelungen geschaffen. Sie orientieren sich - abhängig von Schule/Hochschule - an der Lehrlingsentschädigung des 1., 2. oder 3. Lehrjahrs.
- » Für ArbeitnehmerInnen mit Provisionszahlungen werden die Höhe des Fixums und die Auszahlungsmodalitäten neu geregelt.
- » Bei All-In-Verträgen sind künftig das kollektivvertragliche Mindestgehalt, eine eventuelle Überzahlung und alle pauschalen Entgeltbestandteile taxativ anzuführen. Eine verpflichtende jährliche Deckungsrechnung hat bis 31.03. des Folgejahres zu erfolgen. Für besonders hohe Einkommen gibt es Ausnahmeregelungen.

Der Übergang vom alten ins neue System

- » Das neue Gehaltssystem tritt mit 01.12.2017 in Kraft.
- » Alle MitarbeiterInnen werden an einem frei gewählten Stichtag gleichzeitig ins neue System überführt
- » Der Übergangszeitraum beträgt 4 Jahre
 - » Der späteste Zeitpunkt ist somit der 01.12.2021
 - » der Umstieg ist zu jedem Monatsersten möglich
 - » für neue Dienstverhältnisse gilt bis zum Übertritt des Unternehmens die Gehaltsordnung ALT
- » Die Abstimmung über den Zeitpunkt erfolgt mit dem Betriebsrat (wenn ein solcher vorhanden ist)
- » MitarbeiterInnen erhalten einen

Dienstzettel NEU mit neuer Einstufung und neuem Gehalt

- » Alle MitarbeiterInnen sind 3 Monate vor dem Übergang zu informieren
- » Für den Übergang ist die Systematik einfach – Vordienstzeiten sind dabei nicht relevant!
 - » Die Einstufung in die neue Beschäftigungsgruppe erfolgt auf Grund der Tätigkeit
 - » Danach erfolgt die Einstufung in die neue Gehaltsstufe. Dafür wird das dem „alten“ Kollektivvertragsgehalt nächst höhere Gehalt der neuen Beschäftigungsgruppe herangezogen
 - » Bestehende Überzahlungen werden bei Überführung in neues System angerechnet
- » Freiwillige variable Entgeltbestandteile (Provisionen, Prämien, Zulagen) können „angepasst“ werden
- » Die im Übergang entstehenden Überzahlungen (z.B. Kassenkräfte) sind mit der jährlichen KV-Erhöhung wertgesichert
- » Es besteht ein Benachteiligungsverbot - Änderungskündigungen auf Grund des Übergangs sind nicht möglich
- » Eine sozialpartnerschaftliche Begleitgruppe/Schlichtungsstelle wird eingerichtet
- » Diese sorgt auch für mehr Rechtssicherheit durch authentische Interpretationen

HIER EINIGE PRAKTISCHE BEISPIELE:

Beispiele für den Übergang (1)

Verkäufer Beispiel 1

Einstufung / Gehalt ALT		Einstufung / Gehalt NEU	
Tafel A, Gebiet A, BG 2, 3. DJ		BG C, 1. Stufe, 1. DJ	
KV-Gehalt	1.546,--	KV-Gehalt	1.600,--

Der MA hat keine Überzahlung. Das neue KV-Mindestgehalt ist höher, daher erfolgt hier eine effektive Erhöhung.

Beispiele für den Übergang (2)

Verkäufer Beispiel 2

Einstufung ALT		Einstufung NEU	
Tafel A, Gebiet A, BG 2, 7. DJ		BG C, 1. Stufe, 1. DJ	
KV-Gehalt	1.546,--	KV-Gehalt	1.600,--
Überzahlung	100,--	Überzahlung	46,--
IST-Gehalt	1.646,--	IST-Gehalt	1.646,--

Der MA hat eine Überzahlung. Die Erhöhung des KV-Mindestgehalts wird auf die Überzahlung angerechnet.

Beispiele für den Übergang (3)

Kassenkraft

Einstufung ALT		Einstufung NEU	
Tafel A, Gebiet B, BG 3, 18. DJ		BG C, 5. Stufe, 13. DJ	
KV-Gehalt	2.333,--	KV-Gehalt	1.960,--
		Reformbetrag	373,--
IST-Gehalt	2.333,--	IST-Gehalt	2.333,--

- Kassenkräfte sind in BG C einzustufen. In diesem Fall ist das KV-Mindestgehalt ALT höher als das KV-Mindestgehalt NEU.
- Da im aufrechten Dienstverhältnis und im Zuge des Umstiegs keine Kürzung des IST-Gehaltes zulässig ist, entsteht im Umstieg ein „Reformbetrag“.
- Dieser Reformbetrag ist mit den jährlichen KV-Erhöhungen wertgesichert.

WICHTIG: Für nach dem 01.12.2017 neu gegründete Unternehmen gilt die Gehaltsordnung NEU. In besonderen Fällen (z. B. bei Konzernverschmelzungen oder Franchisebetrieben) gibt es Ausnahmeregelungen.

TIPP: Den neuen Kollektivvertrag können Sie hier downloaden: <https://www.wko.at/branchen/w/handel/kv-neu-angestellte-handel-2017.pdf>

Unter **WKO.tv** ist die vollständige Informationsveranstaltung "Die neue Gehaltsordnung im Handel" abrufbar. Im Frühjahr 2018 sind weitere Informationsveranstaltungen geplant.

Nächste Schritte: Zuschläge minimieren

Iris Thalbauer, Geschäftsführerin der Bundessparte Handel, unterstreicht abschließend den Aspekt der Rechtssicherheit durch den vorliegenden neuen Handels-KV: „Nunmehr werden die Tätigkeiten in den Beschäftigungsgruppen detailliert beschrieben. Bisher war das nicht der Fall, was oft zu Rechtsstreitigkeiten vor den Gerichten führte. Betriebe haben jetzt vier Jahre Zeit, um in den neuen Kollektivvertrag umzusteigen. Für Handelsunternehmen wurde damit bis 2021 ein Übergangszeitraum geschaffen, der diese nicht überfordert.“ In Hinblick auf die nun getroffene Einigung zur Gehaltsreform sieht Thalbauer aber auch gleichzeitig den Startschuss für weitere Gespräche, um auch den zweiten Schritt der KV-Reform in Angriff zu nehmen:

- » Vereinfachung des gesamten Zuschlagswesens z.B.: Öffnungszeitenzuschläge
- » Anpassung der Arbeitszeitregelungen an aktuelle und zukünftige Bedürfnisse

Der Start der Verhandlungen für den nächsten Schritt soll unmittelbar nach Inkrafttreten der neuen Gehaltsordnung und den Gehaltsverhandlungen für 2018 beginnen.

KV 2018: Gehaltsplus von 2,35 bis 2,6 Prozent im österreichischen Handel

Die Sozialpartner im österreichischen Handel, die Bundessparte Handel in der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) und die Gewerkschaft der Privatangestellten, Druck, Journalismus, Papier (GPA-djp), haben die Kollektivvertragsverhandlungen in der dritten Runde nach harten Verhandlungen positiv abgeschlossen: Der Abschluss umfasst ein Bildungspaket mit Maßnahmen zur Förderung der berufsbegleitenden Bildung für MitarbeiterInnen sowie das Gehaltsplus für 2018. Die Gehälter der Gehaltsordnung ALT werden um 2,35 bis 2,6 Prozent, jedoch mindestens um 40 Euro erhöht. Im neuen Gehaltssystem wurde das Einstiegsgehalt auf 1636 Euro erhöht. Lehrlingsentschädigungen werden überdurchschnittlich mit Fixbeträgen von 20 Euro im ersten Lehrjahr bis 40 Euro im vierten Lehrjahr angehoben.

Leichter Zugang zu berufsbegleitender Weiterbildung

Das Bildungspaket stellt die berufsbegleitende Bildung auf neue Beine: der Zugang zu Weiterbildung wird erleichtert, weil Arbeitgeber bei rechtzeitiger Bekanntgabe (zwei Monate vorher) des Bildungswunsches bei der Arbeitszeitplanung darauf Rücksicht nehmen müssen.

Damit wollen die Sozialpartner im Handel die MitarbeiterInnen zu berufsbegleitender Weiterbildung animieren. „Wir stellen uns offensiv der Herausforderung der fortschreitenden Digitalisierung, die vermehrt zusätzliche Kompetenzen von unseren MitarbeiterInnen erfordert“, betonen die Verhandlungsleiter: „Bis jetzt war es HandelsmitarbeiterInnen aufgrund der Öffnungszeiten oft nur schwer möglich, das Kursangebot zu nützen.“

Aus für unbezahlte Pflichtpraktika

Vereinbart wurde auch eine Verbesserung für PflichtpraktikantInnen: Ab 1. Jänner 2018 gibt es eine klare Regelung zu Entlohnung und Vertragsgestaltungen. „Unbezahlte Pflichtpraktika gehören somit der Vergangenheit an. Es ist gelungen, für die Unternehmen und für die Jugendlichen Rechtssicherheit zu schaffen.“

PROTOKOLL ZUM KOLLEKTIV- VERTRAG für die Handelsange- stellten Österreichs per 1.1.2018

→ Für alle Betriebe im Bereich des Landesgremiums Steiermark Handel mit Mode und Freizeitartikeln gilt die Gehaltstafel A im Gehaltsgebiet A.

→ In der Gehaltstafel A der Gehaltsordnung ALT werden im Gehaltsgebiet A die kollektivvertraglichen Mindestgehälter um 2,35 %, mindestens jedoch um € 40 erhöht.

→ Abweichend zu Punkt wird die Gehaltsposition der Gehaltsordnung ALT Beschäftigungsgruppe 1b in beiden Gehaltsgebieten auf € 1.500 angehoben.

→ Die Regelung für FerialarbeitnehmerInnen gemäß Gehaltsordnung ALT wird nach einer Übergangsfrist von einem Jahr mit 01.01.2019 ersatzlos gestrichen.

→ Im Gehaltssystem NEU werden die kollektivvertraglichen Mindestgehälter um 2,2 % erhöht.

→ Die Lehrlingsentschädigungen werden auf folgende Beträge geändert:

1. Lehrjahr € 590
2. Lehrjahr € 745
3. Lehrjahr € 1.055
4. Lehrjahr € 1.110

→ Die sich aus dieser Berechnung ergebenden Gehälter werden auf den nächsten vollen Euro aufgerundet.

→ Die am 31.12.2017 bestehenden Überzahlungen werden in euromäßiger Höhe (centgenau) aufrechterhalten.

→ Die Vergütung für PflichtpraktikantInnen, die im Gehaltsschema NEU erstmals geregelt wird, wird ab sofort auch in der Gehaltsordnung ALT angewendet und tritt damit im Interesse der Betriebe und der Pflichtpraktikantinnen sofort in Kraft.

→ Neu sind die BESTIMMUNGEN zur FÖRDERUNG BERUFSBEGLEITENDER BILDUNG:

- a. Bei Verteilung der wöchentlichen Arbeitszeit gemäß ABSCHNITT 2), 2. ist als ein berücksichtigungswürdiges Interesse den ArbeitnehmerInnen die Teilnahme an einer Aus- und Weiterbildung zu werten, auch wenn diese von den ArbeitnehmerInnen selbst finanziert wird, sofern die ArbeitnehmerInnen dieses Interesse mindestens 2 Monate vor Beginn der Bildungsmaßnahme schriftlich unter Nennung des Kurstitels, der Kursdauer sowie der Kurszeiten bekannt geben und die zeitliche Lage der Bildungsmaßnahme am Beginn oder Ende der üblichen Arbeitszeit liegt.
- b. Bei rechtzeitiger Bekanntgabe können die ArbeitgeberInnen aus folgenden Gründen die Berücksichtigung der Bildungsmaßnahme bei der Arbeitszeiteinteilung binnen zwei Wochen ablehnen:
 - » wenn die Einhaltung von Betriebsabläufen gefährdet ist oder

Gehaltsordnung ALT Gehaltstafel A Allgemeiner Groß- u. Kleinhandel ab 1. 1. 2018

Beschäftigungsgruppe 1	Gebiet A
Befristung 1 a) siehe Punkt 1.13. dieses Abschnitts	
1 a) Ferialarbeitnehmer, das sind Angestellte, die höchstens drei Monate pro Kalenderjahr im Betrieb beschäftigt sind, im 1., 2., 3. Angestelltendienstjahr	1339
1 b) sonstige Angestellte im 1., 2., 3. Angestelltendienstjahr	1500
Beschäftigungsgruppe 2	
1. Berufsjahr (=Bj.)	1586
3. Bj	1586
5. Bj	1586
7. Bj	1586
9. Bj	1675
10. Bj	1762
12. Bj	1851
15. Bj	1985
18. Bj	2016
Beschäftigungsgruppe 3	
1. Bj	1586
3. Bj	1586
5. Bj	1637
7. Bj	1718
9. Bj	1849
10. Bj	2027
12. Bj	2131
15. Bj	2274
18. Bj	2312
Beschäftigungsgruppe 4	
1. Bj	1640
3. Bj	1712
5. Bj	1787
7. Bj	1985
9. Bj	2224
10. Bj	2449
12. Bj	2592
15. Bj	2790
18. Bj	2845
Beschäftigungsgruppe 5	
5. Bj	2459
7. Bj	2662
9. Bj	2879
10. Bj	3054
12. Bj	3201
15. Bj	3423
18. Bj	3491
Beschäftigungsgruppe 6	
5. Bj	2765
10. Bj	3257
15. Bj	3753
18. Bj	3824
Lehrlingsentschädigungen	
1. Lehrjahr	590
2. Lehrjahr	745
3. Lehrjahr	1055
4. Lehrjahr	1110

Gehaltsordnung NEU Gehaltstabelle ab 1.1.2018

(gilt für Betriebe, die ab dem 1.12.2017 gegründet wurden bzw. bereits in das neue Gehaltsschema umgestiegen sind oder im Laufe des Jahres 2018 umsteigen möchten)

Stufe (Jahr)	A	B	C	D	E	F	G	H
Stufe 1 (1. bis 3. Jahr)	1.533,00	1.585,00	1.636,00	1.738,00	1.891,00	2.147,00	2.658,00	3.271,00
Stufe 2 (4. bis 6. Jahr)	1.574,00	1.636,00	1.728,00	1.866,00	2.060,00	2.402,00	2.939,00	3.577,00
Stufe 3 (7. bis 9. Jahr)	1.615,00	1.687,00	1.820,00	1.993,00	2.228,00	2.658,00	3.220,00	3.884,00
Stufe 4 (10. bis 12. Jahr)			1.912,00	2.121,00	2.397,00	2.913,00	3.501,00	4.191,00
Stufe 5 (ab 13. Jahr)			2.004,00	2.249,00	2.566,00	3.169,00	3.782,00	4.497,00

Lehrlingsentschädigungen	
1. Lehrjahr	590,00
2. Lehrjahr	745,00
3. Lehrjahr	1.055,00
4. Lehrjahr	1.110,00

» die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes nicht mehr gewährleistet werden kann.

Bei Zustimmung der ArbeitgeberInnen ist für die gesamte Dauer der Bildungsmaßnahme die Teilnahme zu gewährleisten. In Ausnahmesituationen kann davon abgewichen werden, sofern eine eventuelle Mindestteilnahme bei der Bildungsmaßnahme nicht gefährdet wird.

- c. Das Zeitausmaß der Bildungsmaßnahme darf der Erbringung der wöchentlichen Normalarbeitszeit nicht entgegenstehen.
- d. Die ArbeitnehmerInnen haben am Ende der Bildungsmaßnahme bzw. am Ende des Semesters eine Teilnahmebestätigung vorzulegen.
- e. Die gesamte Regelung kann aber einer Mindestbetriebszugehörigkeit von 6 Monaten in Anspruch genommen werden.

13. Der Punkt F. 1.8. in ABSCHNITT 2) wird wie folgt geändert: Wird die Abgeltung der Zeitgutschriften gemäß 1.7. durch Bezahlung vereinbart, erfolgt diese in der jeweiligen Höhe der Zuschläge bzw. Zeitgutschriften. Zur Berechnung der Vergütung ist das Bruttomonatsgehalt durch 167 zu teilen. Ab dem Übertritt in die Gehaltsordnung NEU ist zur Berechnung das Bruttomonatsgehalt durch die in diesem Kollektivvertrag festgelegte Normalarbeitszeit sowie durch 4,33 zu teilen.

→ Sämtliche Änderungen treten mit 1.1.2018 in Kraft.

→ Die Verhandlungen hinsichtlich einer Vereinfachung der Öffnungszeitenzuschläge und der zukünftigen Systematik der Gehaltserhöhungen unter Beachtung des Anhängeverfahrens beginnen im ersten Quartal 2018.

HINWEIS:

Erstmals enthält der Kollektivvertrag für 2018 Bestimmungen aus dem KV ALT und KV NEU. Wegen der besseren Lesbarkeit haben wir diese Auflistung gekürzt und leichter lesbar gemacht. Weitere Bestimmungen betreffen u. a. die Erhöhung des Reformbeitrags und Formvorschriften bei All-In-Verträgen, die aber derzeit – so fern es sich um ein neugegründetes Unternehmen oder um Unternehmen handelt, das jetzt schon in den KV NEU umsteigt – nur teilweise zur Anwendung gelangen.

PYROTECHNIKA:

Zusatzkollektivvertrag für Sonntag, 31.12.2017

Da dieses Jahr der 31. Dezember auf einen Sonntag fällt, wurde am 27. September 2017 gemeinsam mit der Gewerkschaft ein Zusatzkollektivvertrag betreffend Arbeitsleistungen im Zusammenhang mit dem Verkauf von Pyrotechnika mit folgenden Rahmenbedingungen abgeschlossen:

- » **Öffnungszeiten** am Sonntag, den 31.12.2017 von 10.00 bis 17.00 Uhr
- » Für Angestellte (auch Aushilfskräfte) im Bereich Kundenberatung, Warenverkauf und Tätigkeiten, die mit dem Warenverkauf oder der Kundenberatung in unmittelbarem Zusammenhang stehen
- » Zulässige Vor- und Abschlussarbeiten außerhalb der Öffnungszeiten
- » Mitteilung bis 1. Dezember 2017 an die Arbeitnehmer
- » **Vergütung:** Gem. IX A Z2 100% Zuschlag für geleistete Arbeit als Überstundenarbeit
- » Ersatzruhe für die geleistete Arbeit gem. § 6 ARG

Der Kollektivvertrag gilt u. a. für Unternehmen des Bundesgremiums Mode- und Freizeithandel, die ihren Jahresumsatz überwiegend mit Souvenirhandel erzielen.

Download unter: https://www.wko.at/branchen/handel/baustoff-eisen-hartwaren-holzhandel/Zusatzkollektivvertrag_2017.pdf



MARCHLER: JETZT AUCH IN LEOBEN

Das traditionsreiche Modeunternehmen Marchler aus Knittelfeld hat nach Leoben expandiert und dort am 21. September 2017 eine Damenmoden-Filiale eröffnet.

Am neuen Standort in der Homanngasse 2 schafft Thomas Marchler mit dem neuen Damenmodengeschäft vier zusätzliche Arbeitsplätze und sorgt auch für eine Belebung der Leobener Innenstadt mit einem großen, schönen Fachgeschäft. Dort finden modebewusste Damen von Montag bis Freitag von 9 bis 18 Uhr und am Samstag von 9 bis 17 Uhr individuelle Modelabels in den Kleidergrößen 32 bis 48 aus hochwertigen Marken und aktuellen Trendkollektionen. Das Marchler-Team berät äußerst kompetent und macht das Einkaufen am neuen Standort in Leoben zum Genuss.



Mode Marchler eröffnete in der Leobener Innenstadt ein neues Fachgeschäft für modebewusste Damen.



Foto: Z. V. g. von KommR. Rattenegger

V.l.n.r.: KommR Franz Rattenegger, Obmann-Stv. des Landesgremiums, gratulierte den „Marchlers“: Thomas Marchler (Firmeninhaber), Friederike Marchler (Mutter des Firmeninhabers) und Lukas Marchler (Bruder des Firmeninhabers).

NEU AM MARKT: „vintage&young“

Entstanden ist die Idee von „vintage & young“ bei einem Städtetrip in die Modemetropole New York, wohl inspiriert durch den pulsierenden Stadtteil Manhattan mit seinen multikulturellen Einflüssen, seiner erstaunlichen Präsenz der 20er Jahre und seinen faszinierenden Märkten und Läden. Auch die Stoffe, Spitzen und Bordüren stammen aus aller Welt.

Die Modedesignmarke kombiniert gekonnt Neues mit Altem und verleiht Kleidungsstücken damit einen außergewöhnlichen Touch. „Wir machen aus jedem Stück ein Unikat, das die Einzigartigkeit unserer Kundinnen unterstreichen soll“, so die Steirerin Renate Andrieu, Eigentümerin und Gründerin von „vintage&young“.

Tochter Barbara bringt zudem mit jungen, kreativen Ideen frischen Schwung in die Kollektionen. „So kann es durchaus vorkommen, dass man beispielsweise edle Knöpfe von Großmutter's Dirndl auf einem trendigen Rock wiederfindet oder schlichte Schnitte mit wertvollen Spitzen und Bordüren aufgepeppt werden“.

An Kreativität und Ideen mangelt es der Steirerin jedenfalls nicht, wie die rund 300 von ihr bereits produzierten Stücke verraten. Vieles wird hier von Hand genäht und mit Liebe zum Detail produziert, was jedes einzelne Kleidungsstück widerspiegelt. Für die Kollektionen wurden bisher Themen wie Trachten, Abend- und Cocktailmode, Röcke, Asien, Herbst und Blüenträume aufgegriffen und gelungen umgesetzt.

„Manchmal sind Kundinnen traurig, weil ihr ausgewähltes Stück nicht die für sie passende Größe hat, aber oft können wir es durch ein paar kleine Änderungen für die Kundin passend machen“, so die Designerinnen.



Foto: Z. V. g.

Bei „vintage&young“ gibt es im neuen Showroom in Graz-Oberandritz delikate Unikate, die im klassischen Design gestaltet und jung interpretiert zur Mode für die anspruchsvolle Frau werden.

Erhältlich sind die edlen Stücke von „vintage&young“ bisher im Online-shop (www.vintage-young.com), in ausgewählten Boutiquen und bei Events wie Modeschauen. Und jetzt neu auch im Showroom in Graz-Oberandritz. Kontakt und Termine → couture@vintage-young.com oder 0680 2472988

AKTUELL: Konjunkturbeobachtung der KMU Forschung Austria im Einzelhandel Jänner bis Oktober 2017 UMSATZVERÄNDERUNG ZUM VORJAHR IN %

	Einzelhandel		Bekleidung		Schuhe und Lederwaren		Sportartikel	
	nominell	real	nominell	real	nominell	real	nominell	real
1/2017	1,1	0,4	-0,3	-1,6	-0,9	-3,0	7,0	5,7
2/2017	-1,7	-2,3	-1,0	-1,4	-2,8	-4,3	1,0	0,4
3/2017	3,0	2,2	5,8	3,9	15,9	16,0	-5,1	-4,1
4/2017	0,0	-0,9	-6,3	-7,2	-7,4	-6,4	5,5	6,8
5/2017	4,0	2,5	6,4	4,7	10,0	10,1	5,1	5,9
6/2017	2,5	0,9	1,2	0,5	1,9	1,6	5,4	6,9
7/2017	0,2	-1,2	0,0	0,6	-0,7	1,5	-0,9	-2,5
8/2017	0,7	-1,2	-1,1	-2,2	-3,2	-4,0	-2,0	-4,7
9/2017	3,5	0,6	11,8	8,6	16,7	11,9	0,1	-5,5
10/2017	-0,6	-3,2	-4,9	-6,9	-7,6	-9,6	-1,0	-3,7

ÖFFNUNGSZEITEN UND ARBEITSRECHT

vor Weihnachten (Dezember 2017):

Öffnungszeitenrahmen für Handelsgeschäfte an den 4 Weihnachtssamstagen 2017
- Branchenrelevante Informationen

Wie an allen anderen Samstagen dürfen die Geschäfte auch an den Vorweihnachtssamstagen bis 18:00 Uhr offengehalten werden.

FÜR DIE WEIHNACHTSSAMSTAGE GELTEN FOLGENDE BESONDERHEITEN:

Die Arbeitnehmer dürfen an jedem Samstagnachmittag beschäftigt werden (Ausnahme von der Schwarz-Weiß-Regelung). Die Öffnungszeitenzuschläge für den Samstagnachmittag (30 bis 50%) gelten nicht. Arbeitnehmer, die während des Jahres gar nicht oder nur einmal pro Monat am Samstagnachmittag beschäftigt werden, erhalten keinen Zuschlag in der Normalarbeitszeit. Für Überstunden nach 13 Uhr steht ein Zuschlag von 100% zu.

Arbeitnehmern, die an den übrigen Samstagen mehr als einmal pro Monat am Samstagnachmittag zum Einsatz kommen, gebührt hingegen jedenfalls (in der Normalarbeitszeit und für Überstunden) ein Zuschlag von 100% ab 13 Uhr (Überstundenteiler 158).

Beispiel 1: Ein Arbeitnehmer hat im laufenden Kalenderjahr von Jänner bis November an nicht mehr als einem Samstag pro Monat nach 13 Uhr gearbeitet und wird auch für die Weihnachtssamstage nach 13 Uhr eingesetzt. Dem Arbeitnehmer gebührt an den Weihnachtssamstagen ab 13 Uhr nur dann ein (100%iger) Zuschlag, wenn er in dieser Zeit echte Überstunden leistet. Das ist beispielsweise dann der Fall, wenn er schon bis Samstag 13 Uhr, 40 Stunden in der Woche gearbeitet hat.

Beispiel 2: Ein Arbeitnehmer hat im laufenden Kalenderjahr von Jänner bis November an keinem Samstag nach 13 Uhr gearbeitet, wird aber für die Weihnachtssamstage nach 13 Uhr eingesetzt. Dem Arbeitnehmer gebührt an den Weihnachtssamstagen ab 13 Uhr nur dann ein (100%iger) Zuschlag, wenn er in dieser Zeit echte Überstunden leistet. Das ist beispielsweise dann der Fall, wenn er schon bis Samstag, 13 Uhr, 40 Stunden in der Woche gearbeitet hat (gleiche Rechtsfolge wie im Beispiel 1).

Beispiel 3: Ein Arbeitnehmer hat im laufenden Kalenderjahr von Jänner bis November regelmäßig an jedem zweiten Samstag nach 13 Uhr gearbeitet und wird für die Weihnachtssamstage nach 13 Uhr eingesetzt. Dem Arbeitnehmer gebührt an den Weihnachtssamstagen ab 13 Uhr jedenfalls ein (100%iger) Zuschlag, auch wenn keine echten Überstunden geleistet werden.

Die Darstellung soll einen leicht fasslichen Überblick für die Praxis geben und kann daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben. Da der 24. und der 31. Dezember 2017 auf Sonntage fallen, bleiben die Geschäfte an diesen Tagen grundsätzlich geschlossen (Länderausnahmen wie an allen anderen Sonntagen).

*Wir wünschen Ihnen ein fröhliches Weihnachtsfest
und ein glückliches, erfolgreiches Neues Jahr!*

*Wir danken Ihnen herzlichst für die gute Zusammenarbeit und freuen uns,
Sie bei unseren Aktivitäten 2018 persönlich begrüßen zu dürfen.*

*Ihr Landesgremium für den
Handel mit Mode und Freizeitartikeln
KommR Harald Scherz
KommR Franz Rattenegger
Gertraud Hubmann*

WEIHNACHTEN 2017 MIT DEM Ö3 Christmas Shopping

Das Ö3 Christmas Shopping geht in die nächste Runde - hier ein paar erste Details über die heurige Aktion:

ZEITPLAN UND ABLAUF: Spielzeitraum auf Ö3: 1. bis 23. Dezember 2017

Bei Bekanntgabe der gezogenen Rechnung im Radio werden der Gewinner, die Einkaufssumme und auch wieder das Geschäft, in dem eingekauft wurde, genannt.

Wie auch schon im Vorjahr wird auch heuer wieder das Thema „Kauf im österreichischen Handel“ in das Ö3 Christmas-Shopping einfließen, um den österreichischen Handel im Weihnachtsgeschäft zu unterstützen. Aus diesem Grund wurden zwischen 18.11. und 3.12.2017 entsprechende Radio-Spots auf Ö3 und FM4 ausgestrahlt. Zudem wird es weiterhin Moderationshinweise auf den österreichischen stationären und österreichischen Onlinehandel über den gesamten Aktionszeitraum und direkt bei den Spielrunden sowie gezielte Hinweise auf den österreichischen Onlinehandel auf den Onlineseiten von Ö3 geben.

ACHTUNG: die Aktion ist nur für den österreichischen Handel gedacht. Ausländische Online-Händler oder Plattformen sind nicht Zielgruppe der Aktion.

DOWNLOADBARE DRUCKSUJETS, ONLINE-BANNER UND PROMOTION-VIDEO:

Als Werbematerialien werden Ihnen wie im Vorjahr folgende Drucksujets von Ö3 zur Verfügung gestellt:

- » Poster
- » Postkarten
- » Kassabon-Kleber
- » Folder Direktvertrieb



So gewinnen Sie Ihren Weihnachtseinkauf!



Egal, ob Geschenke, Kekse oder Essen für die Feiertage – Hitradio Ö3 und der Österreichische Handel zahlen Ihre Rechnung!

1. Rechnung an Hitradio Ö3 schicken

- * Mobil mittels QR-Code
- * Online auf oe3.ORF.at
- * rechnung@oe3.at
- * per Fax 0810 600 300 (7 Cent/min)
- * per Post an Hitradio Ö3, 1130 Wien, „Ö3-Christmas-Shopping“

2. Hitradio Ö3 hören

- * 1. bis 23. Dezember 2017
- * Wenn Sie Ihren Namen hören
- * Gewinnhotline 0800 600 600 anrufen!

3. Gewinnen!



Spielregeln & ausführliche Infos auf oe3.ORF.at

Die Drucksujets (im Bild Vorder- und Rückseite der Postkarte) stehen unter <https://www.wko.at/branchen/handel/oe3-christmas-shopping-2017.html> zum Download zur Verfügung. Unter diesem Link finden Sie auch ein Promotionsvideo zur Aktion mit den Spielregeln.

INTERVIEWS UND PR-AKTIVITÄTEN:

Die Aktion wurde am 14.11.2017 mit einem Interview von Präsident Leitl und BSO Buchmüller auf Ö3 angekündigt.



EINKAUFSTREISE BOLOGNA: *Heute gekauft – morgen verkauft*

Alle Fotos: Sparte Handel

Eine Einkaufsreise nach Bologna macht es möglich: Was heute im Centergross eingekauft wurde, ist morgen schon im Verkauf, denn die Ware wird gleich mitgenommen. Diese Einkaufsreise ins Modegroßhandelszentrum Centergross in Bologna wird alljährlich im Frühjahr und im Herbst vom Landesgremium des Handels mit Mode und Freizeitartikeln organisiert, wobei die Kosten des Reisebusses vom Gremium übernommen werden.

Die letzte Einkaufsreise fand von 3. Oktober bis 4. Oktober 2017 statt und die Damen und Herren auf unserem Gemeinschaftsfoto haben die Chance genutzt und kräftig eingekauft. Im Centergross findet man die neuesten Trendprodukte im Bereich Mode, Schuhe und Accessoires und auch viele Ideen im Bereich Dekoration und Merchandising. Hier zwei Beispiele, die Bernadette Bogensberger als fleißige Begleiterin für uns fotografiert hat:



In Bologna wurden ein aktueller Katalog der Anbieter sowie ein Übersichtsplan verteilt. Der Einkauf im Centergross erfolgte dann in Eigenregie. Für den Einkauf im Großhandelszentrum benötigt man eine Kreditkarte bzw. Bargeld und die UID-Nummer des Unternehmens. Wer das erste Mal einen Einkauf im Centergross tätigt, benötigt auch eine Kopie des Gewerbescheins.



Von den Firmen Jeitler (Bilder oben) und Weber (Bilder unten) gerade im Showroom ausgesucht und gleich mitgenommen, um schon am Tag danach im Verkauf zu sein.



Und so könnte es beim nächsten Mal aussehen, wenn auch Sie an der Einkaufsreise des Landesgremiums ins Centergross nach Bologna teilnehmen. Kaum wird die Ware in diesem wohl größten Modegroßhandelszentrum in Europa angeliefert, kann sie von den Reiseteilnehmern gleich mitgenommen und im vom Gremium bezahlten Bus nach Hause gebracht werden:



DIE NÄCHSTE EINKAUFSTREISE NACH BOLOGNA:

Dienstag, 10. April bis Mittwoch, 11. April 2018

ANMELDUNG BZW. NÄHERE INFORMATIONEN: 0316/601 574 oder 308@wkstmk.at

Buskosten werden vom Gremium übernommen.

NÄCHTIGUNGSKOSTEN INKL. ABENDESSEN: € 79 DZ/p. P.; € 115 EZ

TIPP: Bei erstmaliger Teilnahme an der Einkaufsreise wird empfohlen, diese überwiegend als Informationsfahrt zu sehen, da sowohl die Anzahl an Anbietern als auch die Verkaufsflächen riesig sind.

LEDERWAREN:

SCHUHE:

KOMMENTAR

Anschluss statt Abschluss

In keinem Leitfaden für Mitarbeiter im stationären Facheinzelhandel steht geschrieben, dass ein Beratungsgespräch mit erfolgreichem Kaufabschluss beendet sein muss. Vielmehr bietet sich jetzt die günstige Gelegenheit, dem Kunden zur Ergänzung einen passenden Zusatzartikel anzubieten. Längst haben die Spezialisten im Bereich Mode über ihre Kernkompetenz hinaus das Sortiment erweitert und führen diverse Accessoires, um die Umsätze zu steigern. Dass diese Segmente oft brach liegen und die Chance auf einen Anschluss-Verkauf ungenützt bleibt, sollte zum Nachdenken anregen.

Cross Shopping

Nach dem Vorbild erfolgreicher Boutiquen sorgen viele Fachgeschäfte für Bekleidung, Sportartikel, Schuhe und Lederwaren mit einem gut abgestimmten Warenmix für ein perfektes Erscheinungsbild ihrer Kunden, die es durchaus schätzen, nicht lange nach dem passenden Schuh zur Tasche, dem farblich harmonisierenden Gürtel oder Schal suchen zu müssen, sondern an Ort und Stelle eine entsprechende Auswahlmöglichkeit zu finden. Für den Schuhhandel kommt dabei dem Pflegemittel- und Furniturensegment besonders große Bedeutung zu, wie das bei richtiger Vorgangsweise erzielte Umsatzplus beweist.

Richtig heißt in jedem Falle, den Zeitpunkt der Empfehlung gut zu wählen. Die lapidare Frage „Brauchen Sie sonst noch etwas?“ an der Kasse verfehlt meist ihre Wirkung und hat bestenfalls ein höfliches „Nein, danke“ zur Folge, weil die Beendigung von Kaufphase – bzw. Käuferlebnis – die meisten Kunden immun gegen weitere Neuerwerbungen macht.

Nur anregen, nicht aufdrängen

Meist aufgeschlossener reagieren sie dagegen, wenn die Verkaufskraft bei der Anprobe oder im Beratungsgespräch das perfekt abgestimmte Zubehör vorlegt und Handtasche, Halstuch oder Modeschmuck vor dem Spiegel ins Gesamtbild einfügt. Zu sehen, welche positive Wirkung das Zusammenspiel der Accessoires auf den Betrachter ausübt, weckt erfahrungsgemäß Bedarf und Besitzwunsch.

Wer diese Chance in Unkenntnis des nicht unbeträchtlichen, Tag für Tag verschenkten Umsatzvolumens versäumt, mag glauben, den Kunden und sein Budget schonen zu müssen, was allerdings zum Nachteil des Unternehmens – also des Arbeitgebers – geschieht. Solidaritätsgefühl mit dem Verbraucher impliziert genau genommen ein Feindgefühl gegenüber der Unternehmensleitung und beeinflusst im weitesten Sinne auch den Ablauf des Verkaufsgesprächs.

Eine derartige, auf anderen Ebenen durchaus lobenswerte verbraucherfreundliche Einstellung kommt im Handel eher ungelegen, denn hier zählt der Umsatzfaktor. Es kann nicht Aufgabe des Anbieters sein, die wirtschaftliche Situation der Konsumenten nach subjektiven Eindrücken zu beurteilen oder sogar zu berücksichtigen. Die sogenannten „Nebenverkäufe“ sind mitnichten nebensächlich, sondern ernstzunehmender Bestandteil der Ertragssituation und ein lukrativer Beitrag zur überzeugenden Bilanz ohne Fehl und Tadel.

Evelyn Schreiber



EVELYN SCHREIBER
Freie Journalistin

Kalte Füße, hohe Absätze

Nach einem zu warmen Oktober hoffen Reno, Deichmann, Humanic, Salamander, CCC und Co. auf kühle Wochen bis Weihnachten, schreibt die Kronenzeitung am 11.11.2017.

Kaum jemand denkt an wohligerwarme Winterschuhe, wenn draußen die Sonne scheint und Temperaturen weit über dem Gefrierpunkt herrschen. „Der warme Oktober hat eine Umsatzdelle hinterlassen – das gleichen wir aber mit den jetzt sinkenden Temperaturen wieder aus“, sagt Deichmann-Geschäftsführer Georg Müller. Im 25. Jahr des Bestehens in Österreich verkauft das Unternehmen zehn Millionen Paar Schuhe jährlich und ist erstmals Marktführer. 2016 erwirtschafteten die 175 Filialen 248,16 Mio. € Umsatz – knapp ein Sechstel der Ausgaben der Österreicher für Fußbekleidung. Die liegen laut RegioData bei 1,6 Milliarden €. Davon setzen Branchenfremde 300 Mio. € um. Während der stationäre Schuheinzelhandel seit 2010 mit einem Wachstum auf Höhe der Inflationsrate (2016: 1,9%) stagniert, steigen die Absätze online.

Das machen sich die stationären Händler zunutze: „Unsere Schuhe gibt es im eigenen Online-Shop und auf shoepping.at. Trotzdem machen wir 99% des Umsatzes offline – weil wir nur dort die beste Beratung geben können“, sagt Klaus Magele von Delka und Salamander. 2017 eröffnete das Unternehmen drei neue Filialen, weitere fünf sind in Planung.

Expansion steht bei allen Händlern auf dem Programm: Durch das Ende von Vögele Shoes wurden Geschäftsflächen frei. Vier davon wurden von Leder & Schuh zu Humanic- bzw. Shoe4You-Filialen umgewandelt. „2017 wird unser Umsatz in Österreich steigen“, sagt Geschäftsführer Werner Weber. In den insgesamt 110 Filialen will man mit Service wie der Fußvermessung punkten.

Auch Reno schnappte bei acht Vögele-Standorten zu. „Außerdem betreiben wir Schuhabteilungen bei C&A“, erklärt Frank Markgraf die Strategie. Bei CCC heißt die ganz klar: Filialen, Filialen und noch mehr Filialen. In einem Jahr wuchs das Netz von 33 auf 44. „Wir sind der am schnellsten wachsende Schuhmode-Anbieter Europas“, so Chef Gerald Zimmermann.

WETTBEWERB

„BESTE HOMEPAGE“

Es winken
3 x €2.000,-
Gewinnerprämie



BESTE HOMEPAGE 2018: JETZT EINREICHEN! *Drei Geldpreise in Höhe von je € 2.000 für die Sieger*

Das Bundesgremium Handel mit Mode und Freizeitartikeln der Wirtschaftskammer Österreich prämiiert 2018 bereits zum dritten Mal die „Beste Homepage im Handel mit Mode und Freizeitartikeln“. Die Sieger in drei Kategorien werden am 16. Mai 2018 in Wien feierlich ausgezeichnet. In den Jahren 2014 und 2016 wurde die Auszeichnung erstmals vergeben.

Den drei Gewinnern winkt ein attraktiver Geldpreis von je 2000 Euro. Darüber hinaus werden auch die zehn besten Einreichungen jeder Kategorie vorgestellt. Als „Top 10“ nehmen die Vertreter dieser Unternehmen an einem Gala-Abend im wunderschönen Ambiente der Sky Lounge der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) über den Dächern von Wien teil. In diesem Rahmen werden nicht nur die Erstplatzierten des Wettbewerbs, sondern auch die „Top 10“ feierlich präsentiert. Und alle Einreicher profitieren von höherer Bekanntheit, denn am Gala-Abend und an der Jurysitzung nehmen auch BloggerInnen und JournalistInnen teil.

Händler können jetzt einreichen

Händler aus den Bereichen Textil, Sport, Schuhe und Leder können ab sofort an diesem Wettbewerb teilnehmen, indem sie einfach den Online-Fragebogen unter www.modeundfreizeit.at/bestehomepage ausfüllen. Voraussetzung für die Teilnahme ist lediglich, dass das Unternehmen im Internet präsent ist – und zwar unabhängig davon, ob es einen Online-Shop betreibt und unabhängig davon, ob die Website „brandneu“ oder schon seit längerer Zeit erfolgreich online ist.

„Die Auszeichnung ‚Beste Homepage‘ ist ein Qualitätsgütesiegel, das die Leistungen engagierter UnternehmerInnen anerkennt und sie damit in ihrer zukünftigen, erfolgreichen Entwicklung unterstützt.“

Bundesgremialobfrau KommR Dr. Jutta Pemsel

Wer hat Österreichs beste Webseite im Handel mit Mode und Freizeitartikeln?

Haben Sie eine attraktive Homepage oder eine interessante Online-Präsenz? Dann nehmen Sie teil am Wettbewerb „Beste Homepage im Handel mit Mode und Freizeitartikeln“!

Die „Beste Homepage“ wird in drei Kategorien ausgezeichnet:

→ bis inklusive 10 Beschäftigte

→ über 10 Beschäftigte

→ „Newcomer“: Homepages, die seit dem 1. Jänner 2017 online gegangen sind

Den drei Gewinnern winkt ein attraktiver Geldpreis in Höhe von jeweils EUR 2.000.

Sie können ab sofort an diesem Wettbewerb teilnehmen. Berücksichtigt werden alle Einreichungen, die bis 13. April 2018 bei uns einlangen. Hier finden Sie das Online-Einreichformular: www.modeundfreizeit.at/bestehomepage



Bei Fragen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung. Sie erreichen uns unter mode.freizeit@wko.at oder telefonisch: +43 5 90 900 3370.

» Scharfe Tage «

SCHARFE TAGE!:

„Scharfer Ausverkauf!
Scharfe Umsätze!“



MACHEN SIE MIT BEIM SCHÄRFSTEN AUSVERKAUF DER STEIERMARK!

Egal ob ungeliebte Restposten oder vorsaisonale Ware, ganze Regale voll oder nur eine Schütte. Zum Finale des Ausverkaufs wird an den „Scharfen Tagen“ vom 1. bis zum 3. Februar 2018 der Laden leer und die Kassen vollgemacht. Die leuchtend bunten Werbemittel ziehen Kunden in Ihren Laden und Ihre Sonderrabatte sagen zum Ausverkaufsfinale „Alles muss raus!“. Bestellen Sie schnell und einfach Ihr Scharfe-Tage-Paket zum Preis von € 30,-.

UND SO GEHT'S:

- » Anmeldeformular ausfüllen
- » per Fax an 0316/601-408 oder
- » per Mail an scharfetage@wkwstmk.at

ACHTUNG: Anmeldeschluss ist der 22. Dezember 2017!

Nach Ihrer Bestellung bekommen Sie das Scharfe-Tage-Paket in der KW 4 per Post (Absender inpublic Werbeagentur). Bitte informieren Sie Ihre MitarbeiterInnen, dass die Lieferung in dieser Woche eintreffen wird. Bei Rückfragen steht Ihnen das Team von inpublic gerne unter 0512-90 84 00 zur Verfügung!

Für die Gestaltung Ihrer eigenen Werbung können Sie nach Bestellung des Scharfe-Tage-Paketes auch das digitale Sujet anfordern. Senden Sie hierzu eine Mail an scharfetage@inpublic.at.



Das Basispaket um € 30,- inkludiert:

2 Plakate A1, 4 Plakate A2, 5 Preisaufsteller, 10 Preisaufhänger und 10 Luftballons.



Die teilnehmenden Landesgremien der WKO Steiermark unterstützen die Scharfen Tage mit der Schaltung eines Aktionsinserates in der WOCHE.

Weitere Werbemittel:



Sie können zusätzlich auch die jeweiligen Module einzeln bestellen:

- Zusatzpaket 1: 2 Plakate A1 zu € 6,-
- Zusatzpaket 2: 4 Plakate A2 zu € 6,-
- Zusatzpaket 3: 5 Preisaufsteller zu € 6,-
- Zusatzpaket 4: 10 Preisaufhänger zu € 6,-
- Zusatzpaket 5: 10 Luftballons zu € 6,-
- Zusatzpaket 6: 1 Chilischote zu € 10,-

Alle Preise exklusive Mehrwertsteuer und Zustellung (€ 6,- pro Paketsendung)

BESTELLUNGEN

UND INFORMATION:

WKO Steiermark

Sparte Handel

Körblergasse 111-113,

8010 Graz

T 0316/601-576

F 0316/601-408

E scharfetage@wkwstmk.at

W www.scharfe-tage.at

SCHARFE TAGE³

01. - 03. Februar 2018 | www.scharfe-tage.at



An drei scharfen Tagen den Laden leer und die Kassen voll machen!

Machen Sie mit bei der Aktion „SCHARFE TAGE“ vom 01. - 03. Februar 2018. Jetzt Werbepakete bestellen und scharfe Geschäfte machen!

BESTELLFORMULAR

Bestellungen bitte bis spätestens 22. Dezember 2017 an **0316/601-408** faxen oder per E-Mail an scharfetage@wkstmk.at senden!

Mitgliedsnummer

Firma und Ansprechpartner

Teilnehmende Standorte inkl. Geschäftsbezeichnung (für die Teilnehmerliste):

Rechnungsadresse

Lieferadresse(n)

E-Mail/Tel/Fax

Ich bin bei der Aktion „SCHARFE TAGE“ vom 01. - 03. Februar 2018 dabei und bestelle:

Zusatzpakete (können nur zusätzlich zu mind. 1 Basispaket bestellt werden)							
	Basispaket(e) á € 30,-*	Nr. 1 2 Plakate A1 á € 6,-	Nr. 2 4 Plakate A2 á € 6,-	Nr. 3 5 Preisaufsteller á € 6,-	Nr. 4 10 Preisaufhänger á € 6,-	Nr. 5 10 Luftballons á € 6,-	Nr. 6 1 Chilischote á € 10,-
Anzahl							

*beinhaltet: 2 Plakate A1, 4 Plakate A2, 5 Preisaufsteller, 10 Preisaufhänger und 10 Luftballons

Preise exklusive Mehrwertsteuer und Zustellung (€ 6,- pro Paketsendung)

Die Landesgremien unterstützen die Scharfen Tage mit der Schaltung eines Aktionsinserates in der WOCHE Steiermark. Als Kooperationspartner bietet die WOCHE wieder allen teilnehmenden Betrieben eine 50%-Aktion für firmenindividuelle Inserate an. Mit der Anmeldung zur Aktion erteilen Sie Ihre Zustimmung, dass Name und Anschrift Ihres Unternehmens an die WOCHE Steiermark weitergegeben werden und die Teilnehmerliste auf www.scharfe-tage.at veröffentlicht wird.

Datum/Unterschrift

Firmenstempel



Alle Fotos: Sparte Handel

Bei der Berufsinformationswoche, die vom 10. bis 13. Oktober 2017 im Europasaal der WKÖ Steiermark stattfand, war auch das Gremium Mode und Freizeit vertreten, um um junge Menschen als künftige Lehrlinge zu werben.



Rund 1.500 SchülerInnen von Schulen der 8. und 9. Schulstufe aus der ganzen Steiermark nutzten die Berufsinformationswoche des Handels und holten sich Infos aus erster Hand. Im Zuge dieser Veranstaltung hatten die Jugendlichen die Möglichkeit, den Handel als attraktiven Arbeitgeber mit vielen Berufschancen kennenzulernen. „Das Spannende am Handel ist, dass er so viele Möglichkeiten und Karrierechancen bietet“, meinte Dr. Isabella Schachenreiter-Kollerics, die Organisatorin der Veranstaltung.

Worum geht's?

Bei der Veranstaltung, die jedes Jahr im Herbst stattfindet, werden jungen SchülerInnen, die kurz vor ihrer Berufsentscheidung stehen, die verschiedenen Lehrberufe, Branchen und Karrierechancen im Handel möglichst jugendgerecht und spannend präsentiert.

Neben erfahrenen Handelsunternehmern berichten auch Lehrlinge von ihren eigenen Erfahrungen in der Lehrlingsausbildung. Es gibt auch Gelegenheit, sich mit Vertretern der Wirtschaft und der Landesberufsschulen

auszutauschen sowie mit Firmenvertretern über konkrete Lehrstellenbewerbungen zu sprechen.

Die Obleute des Gremiums Mode und Freizeit unterstützten die Veranstaltung ganz intensiv und konnte auch Branchenvertreter (im Bild Heidemarie Puntschuh) für die Veranstaltung gewinnen, um den ca. 1.500 SchülerInnen den Lehrberuf Einzelhandelskaufmann/-frau in den Branchen Textil und Bekleidung, Schuhe und Sport näher zu bringen.

Obmann-Stv. KommR Franz Rattenger, Claudia Rarej und Obmann KommR Harald Scherz (linkes Bild), Obmann-Stv. Gertraud Hubmann (rechtes Bild) sowie Ing. Helmut Krottmayer, Daniel Pinnitsch, Nina Hollerer, Heidemarie Puntschuh und Sylvia Thurner haben das Gremium bei der Berufsinformationswoche vertreten.



VIZEPRÄSIDENT ANDREAS HERZ, MSc: „Resilienz 3.0“

Mittwoch, den 8. November 2017, referierte Andreas Herz, MSc, der Vizepräsident der Wirtschaftskammer Steiermark, zum Thema: Resilienz 3.0 – Vergiss Burnout und Stress.

Bei Andreas Herz wurde zwei Monate nach Gründung der Herz GmbH Krebs im fortgeschrittenen Stadium diagnostiziert. Nach einem mehrjährigen Kampf gegen den Krebs und Metastasen in unterschiedlichsten Körperregionen kämpft er sich zurück ins Leben, startet neu durch und beginnt ein Studium am Institut seiner Heiligkeit, dem Dalai Lama, um in die Kräfte des eigenen Geistes eingeweiht zu werden. Als Resilienz- und Führungsexperte begeistert und motiviert er seither seine Zuhörer und bietet praxisnahe und leicht umsetzbare Tipps, um scheinbar Unmögliches möglich zu machen.

„Resilienz ist der Treibstoff erfolgreicher Menschen!“, sagte Andreas Herz in seinem Vortrag und erklärte,

- wie die Kraft des eigenen Geistes zu mentaler Stärke verhilft,
- wie man sich mit Mentalkraft in allen beruflichen und persönlichen Bereichen zu Spitzenleistungen programmieren kann und
- wie man mit Resilienz Unmögliches möglich und sich selbst zum Sieger machen kann.



Er entschlüsselte einen typischen Lebenskriseencode, bei dem man

- aus Krisen lernen und davon profitieren kann,
- wie Krisen durch eigene Energien und eigene Dynamik neue Möglichkeiten zur Weiterentwicklung aufzeigen,
- wie man den Krisen-Code entschlüsseln und ihn zum Vorteil nutzen kann.

Damit hat jeder Mensch seinen Erfolg & sein Glück selbst in der Hand. Dazu muss man die persönlichen Erfolgsfaktoren erkennen und richtig einsetzen, die eigene persönliche Situation annehmen und den Ballast loslassen, um so Glück zu finden und sich durch gelebte Begeisterung immer wieder neu zu motivieren.

Nach Andreas Herz und seiner Methode HERZResilienz@Leadership kann Führen ganz einfach sein.

Andreas HERZ, MSc, ist Keynote Speaker, Unternehmer und Wirtschaftscoach und gründete im Alter von 38 Jahren die Herz GmbH. Der erfolgreiche Unternehmer ist Vize-Präsident der Wirtschaftskammer Steiermark sowie des Institutes für angewandte Gewerbeforschung, brachte mit dem HERZResilienz@Leadershiptraining ein völlig neues Konzept zur Bewältigung der täglichen Herausforderungen auf den Markt und wurde zu einem führenden Experten im Aufbau und der Entwicklung von Resilienz. Menschen zu begleiten, zum Leader zu werden, ist seit vielen Jahren seine Profession. Andreas Herz referiert derzeit auch über seine Erfahrungen am Jakobsweg, der ihn – ganz allein – von Frankreich über die Pyrenäen nach Santiago de Compostella führte.

„Primark-Produkte sind gemacht, um lange zu halten“

T-Shirts für 2,50 €, Sweatshirts für 6 €, Jeans für 8 €: Der Textil-Diskonter Primark hat in den vergangenen Jahren die Preise für Bekleidung noch einmal ins Rutschen gebracht. Mit Erfolg: Während viele traditionelle Modehändler ihre Geschäfte schließen mussten, bilden sich in den Innenstädten lange Schlangen von Kauflustigen, wenn das irische Unternehmen wieder einmal einen neuen Laden eröffnet. Doch unumstritten ist das Geschäftsmodell nicht.

„Genauso wie Käfigeier“

Primark hat sich schon öfter unbeliebt gemacht: Etwa mit BHs für Siebenjährige oder krebserregenden Stoffen in Flip-Flops. „Die Kleidung von Primark müsste gesellschaftlich genauso geächtet sein wie Käfigeier“, meint nun die Greenpeace-Textilexpertin Kirsten Brodde. Denn das Unternehmen stehe für immensen Ressourcenverschleiß. Was Billigmode angeht, treibe Primark auf die Spitze, was H&M und die Diskonter begonnen hätten. „Man kann nirgendwo anders so viele Klamotten für so wenig Geld kaufen“, meint Brodde. Bekleidung werde damit zum Wegwerfprodukt.

Primark-Deutschland-Chef Wolfgang Krogmann weist das allerdings für die Primark-Produkte entschieden zurück. „Sie sind gemacht, um lange zu halten.“ Er habe persönlich auch „keinen Sinn für Wegwerfmentalität“, meint der Manager. „Ich kann nicht verstehen, dass man einfach Dinge wegschmeißt. Ich bin anders groß geworden.“

Bei den deutschen Verbrauchern kommt das Primark-Konzept jedenfalls gut an. Der irische Händler hat in den letzten acht Jahren aus dem Nichts eine Kette von 22 Läden aufgebaut. Dafür habe Primark „einen mittleren dreistelligen Millionenbetrag“ investiert. „Wir sind gekommen, um zu bleiben“, sagte Krogmann.

Reuters, Die Presse, 17.10.2017

DOKUMENTATION ENTHÜLLT:

H&M verbrennt tonnenweise neue Kleidung

Mit Kampagnen zum Recyceln von Kleidung oder grünen Kollektionen positioniert sich H&M gerne auch als nachhaltiges Unternehmen. Nun er-

hebt der dänische Fernsehsender TV2 in einer Reportage seines Magazins „Operation X“ schwere Vorwürfe gegen den Moderiesen, die das nachhaltige Image in Frage stellen. Dem Fernsehbericht zufolge verbrennt H&M offenbar jedes Jahr mehrere Tonnen ungebrauchter Kleidung in einer Verbrennungsanlage in der dänischen Stadt Roskilde.

H&M verbrennt durchschnittlich 12 Tonnen pro Jahr

Wie die „Augsburger Allgemeine online“ berichtet, habe der Sender heimlich Lastwagen-Lieferungen gefilmt und Ex-Mitarbeiter der Verbrennungsanlage interviewt. An der Kleidung, die in der Anlage verbrannt werde, würden sogar noch Preisschilder hängen. Das Ausmaß der Kleidungsverbrennung schreckt auf: Laut Reportage lässt H&M in Roskilde schon seit 2013 Kleidung verbrennen – und zwar jedes Jahr durchschnittlich zwölf Tonnen.

Kleidung mit Schäden?

H&M Dänemark stritt die Vorwürfe auf Anfrage des Senders zunächst ab. Nachdem die Reportage veröffentlicht wurde, habe der Modekonzern jedoch bestätigt, dass er Textilien verbrenne. Allerdings handele es sich dabei ausschließlich um Kleidung mit Qualitätsmängeln – etwa Klamotten, die in Kontakt mit Wasser kamen, mit Schimmel befallen seien oder eine zu hohe Konzentration gesundheitsschädlicher Stoffe wie Blei aufweisen würden.

Der Fernsehsender TV2 widerlegt die Darstellung von H&M jedoch. Wie die „Berliner Morgenpost online“ berichtet, habe der Sender einige der Kleider testen lassen, die zur Verbrennung nach Roskilde verschickt wurden. Dabei seien weder ein problematischer Bleigehalt, noch Wasserschäden oder ein Bakterienbefall festgestellt worden.

Utopia News, 17. Oktober 2017

Hervis greift mit Kampagne Amazon an

Der Sportartikelhändler Hervis steigt gegen die reinen Onlinehändler wie Amazon in den Ring und startet heute mit einer großen Werbekampagne. Das Besondere daran: Hervis setzt dabei auf Produkt-Preisvergleiche mit der Konkurrenz, was in der heimischen Werbung unüblich ist. „Wir wollen damit mit dem Mythos aufräumen, dass im Internet alles günstiger ist“, so Hervis-Geschäftsführer Alfred Eichblatt. Das Motto der Kampagne, die auf allen Kanälen (Print, TV, Internet) läuft, ist: „Der beste Preis ist näher als Du denkst.“

Eichblatt sieht die Werbeoffensive nicht als Reaktion auf den Einstieg des norwegischen Sporthändlers XXL Sports & Outdoor im heurigen Herbst, der eine massive Expansionspolitik angekündigt hat. Dass sich Hervis vor dem XXL-Markteintritt die Domain xxl.at gesichert hat, und diese Interessierte auf die Hervis-Seite umroutet, sieht er nicht als unfreundlichen Akt gegenüber dem Mitbewerber, es gebe darüber auch keinen Streit.

Eichblatt sieht sich im Onlinehandel „ausgezeichnet“ aufgestellt, schließlich habe Hervis die Kombination aus Internet- und Filialgeschäft wie kaum ein anderes Unternehmen umgesetzt. „Die Hälfte der online bestellten Ware wird in den Filialen abgeholt“, rechnet Eichblatt vor. Als großer Sporthändler in Österreich sei eine Hervis-Filiale maximal 30 Minuten vom Kunden entfernt, wo er dann auch die Fachberatung und Nachbetreuung nach dem Kauf bekomme. „Wenn er es richtig macht ist der stationäre Handel stärker als online“, so Eichblatt.

Er plädierte für weniger Furcht vor den internationalen Online-Riesen wie Amazon und auf eine Rückbesinnung darauf, die Wertschöpfung im eigenen Land zu halten. „Wir bilden über 300 Lehrlinge aus“, verweist Eichblatt auf die Bedeutung heimischer Händler für den Wirtschaftsstandort. Der Fokus auf die Lehrlingsausbildung zahle sich aber auch für Hervis aus. „Fast alle Führungskräfte haben bei uns als Lehrlinge begonnen, drei Viertel aller Filialen werden von ehemaligen Lehrlingen geführt“, erklärte Eichblatt. Heuer werden die ersten „digitalen Lehrlinge“ mit ihrer Lehrausbildung fertig, mittlerweile ist der zweite Pilotversuch angelaufen.

KURIER, 05.11.2017

ANMERKUNG: Laut Schutzverband gegen unlauteren Wettbewerb ist so eine vergleichende grundsätzlich Werbung möglich. Wie der EuGH zu einer vergleichenden Werbung von Hartlauer mit einem anderen einzelnen Optiker bestätigt hat, kann man auch solche konkreten Vergleiche zu unterschiedlichen Vertriebswegen durchführen. Dabei darf man hier Amazon auch nennen, sollte aber keinesfalls irgendwo das Bildlogo von Amazon verwenden.

TEXTILIEN 2017

16.01. – 18.01.2018	Premium	Berlin
18.01. – 20.01.2018	Pitti Bimbo	Florenz
19.01. – 22.01.2018	Première Classe	Paris
23.01. – 24.01.2018	HOT 1 Trachten & Country	Salzburg
27.01. – 29.01.2018	Gallery - Fashion Trade Show	Düsseldorf
04.02. – 06.02.2018	Fashion Premiere	Salzburg
04.02. – 06.02.2018	Dessous & Bademoden	Salzburg
11.02. – 12.02.2018	JOT Juniormode	Salzburg
13.02. – 15.02.2018	Première Vision	Paris

LEDERWAREN 2017

19.01. – 22.01.2018	Première Classe	Paris
13.02. – 15.02.2018	Première Vision	Paris
18.02. – 19.02.2018	Shoes and Bags Salzburg 2	Brandboxx Salzburg
20.02. – 22.02.2018	Lederwaren Winter Styles	Salzburg
20.02. – 22.02.2018	Lineapelle	Mailand
01.03. – 04.03.2018	Première Classe	Paris
11.03. – 13.03.2018	Gallery Shoes	Düsseldorf
02.09. – 04.09.2018	Gallery Shoes	Düsseldorf
03.03. – 05.03.2018	ILM Winter Styles	Offenbach
11.03. – 13.03.2018	Gallery Shoes	Düsseldorf

SPORT- UND FREIZEITARTIKEL 2017

28.01. – 31.01.2018	ISPO Munich	München
20.02. – 22.02.2018	Sport Order ÖSFA Winter	Salzburg
21.02. – 25.02.2018	Free Bikemesse	München
12.04. – 15.04.2018	Fibo Fitness & Wellness	Köln
17.06. – 20.06.2018	Outdoor Friedrichshafen	Friedrichshafen

GESCHENKARTIKEL UND HOME ACCESSOIRES 2017

06.01. – 08.01.2018	Trendset	München
03.03. – 05.03.2018	Cadeaux	Leipzig
09.02. – 13.02.2018	Ambiente	Frankfurt

SCHUHE 2017

13.01. – 16.01.2018	Expo Riva Schuh Winter	Gardasee/ Italien
11.02. – 14.02.2018	MICAM	Mailand
27.01. – 29.01.2018	Primetime Shoes	Frankfurt
18.02. – 19.02.2018	Shoes & Bags Vororder	Salzburg
11.03. – 13.03.2018	Gallery Shoes	Düsseldorf

Das Bundesgremium Handel mit Mode und Freizeitartikeln stellt die Messetermine nach bestem Wissen für Sie zusammen. Messen werden aber manchmal kurzfristig abgesagt oder die Termine überraschend geändert, alle Termine sind daher ohne Gewähr. Bitte kontrollieren Sie vor einem Messeantritt unbedingt die Homepage des Veranstalters. Manche Messen betreffen auch mehrere Branchenweige, diese sind jeweils dem wichtigsten Branchenweig zugeordnet und nicht mehrfach angeführt.

Unsere nächsten Veranstaltungen:

→ **NEUE VERANSTALTUNG!**

Trendinformation für die Order H/W 2018/2019 mit Marga Indra-Heide

Donnerstag, 14.12.2017 um 19:00 Uhr

ORT: WKO Steiermark, Europasaal Teil B, Körblergasse 111-113, 8010 Graz

ANMELDUNG BZW. NÄHERE INFORMATIONEN: 0316/601 574 oder 308@wkstmk.at

KOSTEN: Die Teilnahme ist für unsere Mitglieder kostenlos!

→ **Collonil Verkaufsseminar VK2 "Kompetenz im Fachhandel"**

Dienstag, 16.01.2016 von 09:00-12:00 Uhr

ORT: WIFI Steiermark, Körblergasse 111-113, 8010 Graz

ANMELDUNG BZW. NÄHERE INFORMATIONEN: 0316/601 574 oder 308@wkstmk.at

KOSTEN: Seminargebühr pro TeilnehmerIn € 150,-, das Gremium fördert das Seminar mit € 30,-!

→ **24. Modeabend mit Kai Jäckel**

Dienstag, 13. März 2018 ab 19:00 Uhr

ORT: Steinhalle Lannach

ANMELDUNG BZW. NÄHERE INFORMATIONEN: 0316/601 574 oder 308@wkstmk.at

KOSTEN: Die Teilnahme ist für unsere Mitglieder kostenlos!

→ **Einkaufsreise nach Bologna**

von Dienstag 10. April bis Mittwoch 11. April 2018

ANMELDUNG BZW. NÄHERE INFORMATIONEN: 0316/601 574 oder 308@wkstmk.at

Buskosten werden vom Gremium übernommen.

NÄCHTIGUNGSKOSTEN INKL. ABENDESSEN: € 79,- DZ/pP; € 115,- /EZ

→ **Unternehmertag**

Dienstag 08.05.2018

ORT: Garten der Generationen in Weiz

Genauere Informationen folgen!

KOSTEN: Die Teilnahme ist für unsere Mitglieder kostenlos!

Impressum MODE & FREIZEIT [intern] 4.17

Medieninhaber: Landesgremien des Handels mit Mode und Freizeitartikeln, Wirtschaftskammer Steiermark, Sparte Handel – Gremialbereich Mode, Lifestyle, Gesundheit
Körblergasse 111-113, 8010 Graz
T 0316/601-574 | F 0316/601-1212, E 308@wkstmk.at

Redaktion und für den Inhalt verantwortlich:
Mag. Johannes Klemm, Geschäftsführer

Gestaltung und Druck: Druckerei Jentzsch,
1210 Wien, Scheydgasse 31

Offenlegung nach dem Mediengesetz:
Medieninhaber (Verleger): Landesgremien des Handels mit Mode und Freizeitartikeln,
Körblergasse 111-113, 8010 Graz

Grundlegende Richtung: Information der Gremialmitglieder über rechtliche und wirtschaftliche Belange der Branche.

Österreichische Post AG
MZ 102038583 F

Landesgremien des Handels mit Mode und Freizeitartikeln,
Wirtschaftskammer Steiermark,
Körblergasse 111-113, 8010 Graz

Offenlegung nach § 25 Mediengesetz:
<http://wko.at/stmk/offenlegung/308>