

**Protokoll  
zur  
Generalversammlung  
des  
Verbandes Österreichischer Werbemittelhändler**

Donnerstag, 16. Juni 2011 – 10 - 17 Uhr    Hotel Schloss Lebenberg, Kitzbühel

**Tagesordnung**

**1) Begrüßung durch den Präsidenten (Fritz Bauer)**

- ) Programmübersicht
- ) Vorstellung der Ehrengäste
- ) Stimmung in der Branche ist gut – Umsatzzuwächse
- ) Messe K3: weniger Händler als Lieferanten
- ) neue Mitglieder: DONARE und AV-Verlag (kurze Vorstellung d. Fr. Fiala)

**2) Rückblick - 20 Jahre VÖW (Fritz Bauer)**

- ) Rückblick vom Grundgedanken über die Gründung, Etablierung der Sommermeetings bis in die heutige Zeit
- ) Rückblick wird für die VÖW-Ordner an Mitglieder und Lieferantenpartner nachgereicht
- ) Installation eines Sekretärs (kurze Vorstellung d. Hrn. Klucsarits)

### 3) Tätigkeitsbericht des Vorstandes (Vorstand)

- ) Werbung von Mitgliedern und Lieferantenpartnern
- ) Ausschlüsse von Nowak-Derhaschnig und Ebetshuber
- ) Marke(ding)-Hausmesse – Konfrontation und Einigung
- ) Kooptierung von Wolfgang Kohout und Günter Seybold im Vorstand
- ) Vorstandsmeetings alle 8 Wochen
- ) Änderung der Statuten (Aufnahmekriterien, Termin Generalversammlung)
- ) VÖW-Ordner in der Box
- ) enger Kontakt mit EPPA (Verordnungen, Restriktionen)
- ) enge Zusammenarbeit mit DMVÖ und Kalenderverband (Tag d. Kalenders)
- ) Reaktionen über aktuelles am Markt (Inserat Prodir)
- ) Sommermeeting 2010 in Schladming und 2011 in Kitzbühel
- ) PR-Agentur Aigner – Medienpräsenz
- ) Eisstockschießen 2009 und 2010 (Präsenz in Presse, Kurier,...)
- ) jährliche PSI-Meetings
- ) Treffen mit Klio Eterna 2010 und Mid Ocean Brands 2011 auf der PSI
- ) EPPA-Meetings in Paris, Hong Kong und Düsseldorf
- ) Wichtigkeit des Verbandes als Interessensvertretung und Vernetzung

### 4) Neumitglieder, Austritte, VÖW-Ordner (Günter Seybold)

#### -) neue Mitglieder:

- \*) DONARE CREATIV Werbegeschenke GmbH
- \*) AV-Verlag Bankenbedarfsartikel GmbH NfG. KG

#### -) neue Lieferantenpartner:

- \*) Concept Sp. z o. o.
- \*) Cotton Classics Handels GmbH
- \*) F.X. Nachtmann Bleikristallwerke GmbH
- \*) Herzog Products GmbH
- \*) KHK GmbH
- \*) Lynka Sp. z o. o.
- \*) MAGNA sweets GmbH
- \*) Octogone GmbH
- \*) Spranz GmbH
- \*) Victorinox AG

#### -) Austritte:

- \*) E. doppler & Co GmbH (Skepsis, keine erwartete Auswirkung auf Umsatz)
- \*) SSI Schäfer Shop GmbH
- \*) NOWAK Werbeartikel
- \*) Ebetshuber Werbeartikel GmbH

-) Wechsel:

- \*) Ing. Lothar Glassner GmbH (auf Händler)

-) Mitgliederwerbung:

- \*) Anwerbung grundsätzlich sehr schwierig
- \*) Schreiben an ca. 450 Händler in Österreich – keine Reaktion
- \*) Beauftragung Call Center – ca. 70 % kein Interesse
- \*) Schnupperer für Sommermeeting
  - a) Hans Haring
  - b) PMT-Import – Thomas Hagenauer
  - c) Maria Berger
  - d) SoccerShop – Helmut Mitter

-) VÖW-Ordner in der Box:

- \*) 2 Mappen
  - a) Der Verband von A-Z
  - b) Meine Unterlagen von A-Z
- \*) von Sekretariat regelmäßig aktualisierte und neue Unterlagen
- \*) soll etwas „lebendiges“ sein

## 5) Bericht und Diskussion Marke(ding)-Messe (Wolfgang Kohout)

-) Hausmesse Fa. FORUM seit 2007 / ab 2011 auch in Wien

- \*) Bewerbung als „österreichische Werbeartikelmesse“
- \*) Aktion von VÖW notwendig → Anfragen von Kunden, Lieferanten
- \*) zwischenzeitliche Lösung mit FORUM (schriftliche Zusage, auf die Bezeichnung „Österreichische Werbeartikelmesse“ zu verzichten)
- \*) Vereinbarung über neutrales Verhalten

-) Thomas Derhaschnig

- \*) Info: Mitveranstalter marke(ding) → Befangenheit
- \*) Angebot aus Vorstand auszuscheiden → angenommen
- \*) trotz Einigung mit FORUM wieder Zusatz „österreichische...“

-) Mitgliedsbeitrag Fa. Nowak, Fa. Ebetshuber

- \*) keine Bezahlung des Mitgliedsbeitrages durch beide Firmen
- \*) lt. Statuten: nach 3-maliger Mahnung → Ausschluss
- \*) kein Recht auf Teilnahme an Veranstaltungen, ...

-) Diskussion:

- \*) Klarstellung bei Lieferanten (selbe Konditionen für VÖW)
- \*) Schutz von „österreichische Werbemittelmesse“ – rechtlich haltbar?
- \*) Unterschied „Hausmesse“ und „öffentliche Messe“
- \*) Gegenaktion: österreichweite Messe (z.B.: „Austria Promotion“)
- \*) Klärung durch Rechtsanwalt mit Spezialisierung „Wettbewerbsrecht“
- \*) Schreiben an Derhaschnig bez. Zusatz „österreichische ...“
- \*) Lineare Regelung bez. Musterverrechnung bei Lieferanten
- \*) österreichweiter Auftritt des VÖW
- \*) mehr Präsenz am Markt und in der Öffentlichkeit
- \*) Fokus auf VÖW, nicht auf Forum  
→ Samstag, Vortrag von BWL

## 6) Kassabericht – Kassaprüfung (Gabi Reif – Karl Lehr)

-) Bekanntgabe Kassastand

-) Kassaprüfung durch Karl Lehr – ordnungsgemäß und korrekt

-)Festsetzung der Beiträge

- \*) Mitgliedsbeitrag f. Alle: € 800,--
- \*) Einschreibgebühr Händler: € 600,--
- \*) Einschreibgebühr Lieferanten: € 1.000,--

-) Einnahmen:

- \*) Mitgliedsbeiträge und Einschreibgebühren

-) Ausgaben:

- \*) Werbeaufwendungen
- \*) Vorstands-Meetings
- \*) Aufwandsentschädigung Sekretär
- \*) Sommermeeting
- \*) Veranstaltungen (Eisstockschießen, ...)

-) Budget 2011 – Festsetzung von neuem Vorstand

## 7) Entlastung des Kassiers

- ) einstimmige Entlastung durch Mitglieder

## 8) Entlastung des Vorstandes

- ) einstimmige Entlastung durch Mitglieder

## 9) Neuwahl des Vorstandes

- ) auf Umfrage über Mitarbeit nur eine Meldung: Ralf Hinterleitner

- ) Wahlvorschlag für den Vorstand:

- \*) Fritz Bauer (Beirat)
- \*) Gerhard Wagner (Vorstand)
- \*) Konrad Godec (Vorstand)
- \*) Ralf Hinterleitner (Beirat)
- \*) Wolfgang Kohout (Beirat)
- \*) Gabi Reif (Vorstand)
- \*) Günter Seybold (Beirat)

- ) einstimmige Wahl des Vorschlages durch Mitglieder

- ) Wahl durch alle Gewählten angenommen

## 10) Lieferantenprobleme: BIC, PRODIR (Konrad Godec)

- ) BIC-Norwood:

- \*) Aktion mit USB-Sticks  
(schlechte Qualität, falsche Kapazität, langsame Geschwindigkeit)
- \*) direkt an Endkunden (Extra Dienst)
- \*) billigere Angebote da kein Zwischenhändler
- \*) Aufforderung: keine Käufe bei BIC-Norwood

-) Prodir:

- \*) Ansuchen über Beitritt gestellt
- \*) Anfrage an bestehende Schreibgeräte-Lieferantenpartner  
→ abgelehnt
- \*) Schreiben an Prodir bezügl. Direktverkauf an Endkunden
  - Aussage: gehen nicht direkt an Endkunden
  - Inserat geändert – „Verkauf nur über Werbemittelfachhandel“

-) IGO-POST:

- \*) Gespräche in China
- \*) Auflage: 25.000 in Österreich, kl. Folder 320.000 gestreut
- \*) gutes System, Druck, Gravur, Ätzung
- \*) telefonieren nach, sind verhandlungsbereit
- \*) Aufnahme in Verband wurde abgelehnt

## **11) Bericht über Frühjahrs-Asien-Messen (Konrad Godec)**

-) Veränderungen:

- \*) geringere Besucherzahlen
- \*) schwierige Zusammenarbeit (Preise, Lieferzeiten nicht eingehalten)
- \*) Probleme aufgrund entstehender Gewerkschaft
- \*) Firmen verschwinden, Anzahlungen sind verloren (ALIBABA)
- \*) Zertifikate werden alle ausgestellt, trotzdem Probleme beim Zoll
- \*) einzelne Provinzen: Exportbeschränkungen, Auflagen
- \*) viele zusätzliche Vorgaben

## **12) News von EPPA, PSI, REMA DAYS-Nürnberg (Fritz Bauer)**

- ) EPPA installiert Sekretariat in Brüssel für Info über Importbeschränkungen
- ) Import-Infos auf Homepage erwünscht (Up-, Download-Plattform)
- ) Plattform für Erfahrungsaustausch auf Homepage gewünscht
- ) Kommende Messen:
  - \*) Pro PSI–Amsterdam abgesagt
  - \*) PSI ReedExpo engagiert sich bei PROMO TURK in Istanbul
    - Aufstrebender Markt, 23.-25. September
    - Bei Interesse Gruppenreise von VÖW
  - \*) REMA DAYS Nürnberg im Jänner (polnische Messegruppe)
    - Gegenveranstaltung zu PSI ReedExpo (viele Endkunden)
  - \*) Herbstmessen Asien: Hong Kong, Kanton

### 13) Bericht unseres PR-Büros PR-AIGNER über Aktivitäten

### 14) Allfälliges und Diskussionsrunde

#### **a) Internetauftritt**

- ) nach Ausscheiden von B. Schreck keine Wartung mehr
- ) aktive, lebende Bereiche von Mitgliedern nicht angenommen
- ) mehr Qualität auf der Homepage gewünscht
- ) Sitzungsprotokolle für Mitglieder online gewünscht
- ) monatlicher Newsletter von Mitgliedern gewünscht
- ) Reminder bei neuen Postings gewünscht
- ) Veranstaltungen, Fotos auf Homepage gewünscht

#### **b) Herold Marketing-CD**

- ) nur eine Rückmeldung von allen Mitgliedern

#### **c) TNT / DHL**

- ) wenige Rückmeldungen – Fragwürdigkeit bei Anbietern

#### **d) Entwicklung des VÖW**

- ) Qualität oder Quantität?
- ) Was bietet der Verband?

#### **e) Zertifikat für Mitglieder**

- ) Rechte- und Pflichtenheft
- ) Zertifizierung abhängig von mehreren Faktoren (ARA, URA,...)
- ) Unterschrift auf Code of Conduct, Gegenzeichnung durch Präsident
- ) Gütesiegel für Briefpapier
- ) als Voraussetzung Besuch von Fachvorträgen
- ) Befristung auf ein Jahr
- ) Vermittlung an Öffentlichkeit mittel PR-Agentur
- ) Folgen bei Verstößen

#### **f) Zukunft in der Branche**

- ) persönliche Beratung, Service, Engagement, Marktnischen
- ) klar positionieren als Teil d. Marketingmixes
- ) Sicherheiten, Garantien für Mitglieder des VÖW (Zertifikat)

## **g) Zukunft des VÖW**

### **-) Vorstand**

- \*) Vertrauen bei Entscheidungen
- \*) Informationsfluss
- \*) initiatives Vorgehen

### **-) Sicherheit an Kunden**

- \*) Know How – Beratung von kompetenten Partnern
- \*) Kriterien für Mitgliederauswahl
- \*) Kenntnis über Gesetze, rechtliche Aspekte
- \*) Selbstvertrauen der Branche

### **-) interne Vernetzung**

- \*) Info über Produkte, Stickereien, etc. → Ressourcen-Gemeinschaft

### **-) Goodies für VÖW-Mitglieder**

- \*) Newsletter (Preise, Produkte,...)
- \*) Kooperation mit Lieferanten (Sonderpreise f. Zeitraum)
- \*) Anreiz für Neumitglieder

### **-) Internetauftritt**

- \*) Mitglieder in Gestaltung und Verantwortung mit einbeziehen
- \*) Bsp.: monatlich 1 Mitglied als Verantwortlicher f. Homepage
- \*) Aktualisierung und Wiederbelebung durch alle Mitglieder

### **-) VÖW als Servicestelle für Mitglieder**

- \*) mehr Service durch Sekretär (höherer Arbeitsaufwand)

### **-) Entwicklung Werbeartikelhandel**

- \*) Veranstaltungen für Fort-, Weiterbildung
- \*) interne Referate, Vorträge

### **-) BWG – VÖW Vorstände**

- \*) mehr Austausch / Informationen / selbe Problematiken

### **-) Werbeartikel-Spezialisten**

- \*) Networking
- \*) positives Zusammenarbeiten → Austausch

### **-) VÖW-Stammtisch**

- \*) Zeitraum festlegen
- \*) Gemeinsame Treffen, informativer Austausch



- ) Vorstands-Sitzungsprotokolle auf Homepage stellen
- ) keine Vereinsmeierei
- ) Steckbrief von Mitglieds-Firmen
  - \*) Schwerpunkt
- ) Kammerzugehörigkeit
  - \*) Gründung eines Fachverbandes
  - \*) Einreihung in dies Fachgruppe (ca. € 80,-- Jahresbeitrag)
  - \*) mehr Informationen Hr. Paireder
- ) Gütesiegel – Zertifikat
  - \*) Realisierung und Vermarktung über PR
- ) „Pranger für Lieferanten“ auf Homepage (bestehend!)
- ) Einsatz von Arbeitsgruppen zu div. Themen
- ) Ausbildungstag für Mitarbeiter
- ) Pressespiegel auf Homepage aktualisieren
- ) Fachvorträge
  - \*) auch zusätzlich zu Sommermeeting
- ) Broschüre „Kosten und Nutzen von Werbeatikeln“
  - \*) hervorheben des Nutzen und Image aufbessern
  - \*) Statistiken auswerten / erstellen
- ) Info-Newsletter über Vorstandsarbeit
- ) Tatkräftige Mitarbeit von ALLEN Mitgliedern