

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 ...“
- *) Lineara 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 Werbeartikeln“
 - *) hervorheben des Nutzen und Image aufbessern
 - *) Statistiken auswerten / erstellen
-) Info-Newsletter über Vorstandsarbeit
-) Tatkräftige Mitarbeit von ALLEN Mitgliedern