

**Protokoll
zum
Meeting
der
ordentlichen Mitglieder
des
Verbandes Österreichischer Werbemittelhändler**

Donnerstag, 16. Juni 2016 – 10:00 – 14:00 Uhr

Seeblickhotel Grundlsee

Tagesordnung

1) Begrüßung durch den Präsidenten

-) VÖW feiert sein 25-jähriges Bestehen
-) C. Pichler scheidet aus pers. Gründen als Beirat aus dem Vorstand aus

2) Programm Sommermeeting 2015

-) Programmübersicht durch Wolfgang Kohout

3) Rückblick 2015 - 2016

-) Präsentation durch Gerhard Wagner und CIP
-) Präsentation wird auf Homepage online gestellt

-) Lehrkooperationen:

- Werbeartikel wurden bis dato immer stiefmütterlich behandelt, nun auch FH St. Pölten dazugekommen
- Mitglieder: Wenn Kontakt zu einer Studienrichtung, Fachhochschule etc. besteht, versuchen Sie dort anzudocken.
cip unterstützt bei Argumentation, Präsentation und Unterlagen etc.
- Studierende sind die Kunden von morgen. Mitglieder sparen sich Rederei hinsichtlich Wertigkeit der Werbeartikel
- Kärnten - HSI - letztes Jahr Vortrag auf der FH
- Unterlagen für Gastvorträge: Wir versuchen, die Inhalte zu standardisieren (dennoch individuelle Inhalte), aber Zahlen, Fakten etc. sollten einheitlich sein

4) Ausblick 2016/2017

-) Präsentation durch Gerhard Wagner und CIP
-) Präsentation wird auf Homepage online gestellt

-) Neuauflage „Werbeartikel des Monats“: weniger Zeitdruck – Detail-Info folgt

-) Bitte um Unterstützung bei Regionalmedien - jederzeit anrufen, kontaktieren, wenn es Themen gibt. Achtung: keine Werbung, keine Firmen

5) Budget 2015 /2016

-) Eckdaten durch Wolfgang Kohout präsentiert
-) Präsentation wird auf Homepage online gestellt

-) Differenz 2015 zu 2014: Vorauszahlung Katalog

6) VÖW-Produktkatalog

-) Präsentation durch Günter Seybold
-) Präsentation wird auf Homepage online gestellt

-) Gutes Argument zur Mitgliederakquisition

1. Präsentation Kataloge 2016

19 Mutationen, Auflage 12.500 Kataloge

Individuelle Seiten spiegeln die Vielfalt der Mitglieder wider

2. Auflage 2017

-) Durchführung 2017 ist beschlossen – Ausgangsbasis ist Katalog 2016
-) Erscheinungstermin Ende März durch Abstimmung beschlossen
-) Nochmalige Abfrage von Verbesserungsvorschlägen für die Neuauflage
-) Kosten stehen noch nicht zu 100 % fest
-) Professionelle Datenbank zur Datenanlieferung
-) Straffer Zeitplan der von allen Beteiligten eingehalten werden muss
-) Abfrage von verbindlicher Teilnahme am Katalog

Feedback:

- Zwischen Sommermeeting und Weihnachten keine Infos - dann Stress, aufgrund des Weihnachtsgeschäfts
- Erscheinungstermin mit Mai 2017 ist zu spät
- Keine „Extrawünsche“; Abgabetermin ist Abgabetermin
- Toll, dass Katalog so gelungen ist. Besondere Leistung
Terminablauf: ausgemacht war ursprünglich Februar/März. Wie sah der Produktionsplan aus? Nicht ganz verständlich: Warum werden die Daten so bald gebraucht, wenn der Katalog erst im Februar erscheint? Klarer Produktionsplan ist notwendig!
- Produktionsplan bei 16 Mutationen, 16 involvierten Parteien + Lieferantenpartner nicht umsetzbar bzw. ändert sich ständig
- Möglichkeit, wenn zu spät/keine Abgaben – Zahlung mit Lieferanten muss man anders verfahren; es braucht eine gewisse „Härte“. Erfahrungswerte wurden gesammelt
- Vorschlag: wenn Daten zu spät kommen, werden die Letztjährigen verwendet (wird oft bei Inseraten so gemacht)
- Größtes Problem: Anlieferung der Daten der Lieferanten, Bsp. keine freigestellten Bilder! Wichtig: Vereinbarungen im Vorfeld treffen - gibt es eine Vorlage hinsichtlich solcher Vereinbarungen?
- Können wir als Verband so viel Druck auf die Lieferantenpartner eigentlich ausüben? Uns wird als Verband nicht viel anderes übrig bleiben... Dennoch wichtig: auf Augenhöhe verhandeln
- Erscheinungsdatum? Was ist realistisch? Ende März? Ende Mai nicht schlecht - wegen Ferien, ansonsten wieder zu knapp //auch, wenn Lieferanten auf der PSI Preise vergleichen, müssten die Preise Ende Jänner stehen// problematisch: Preise müssen auch wieder bis Mai 2018 halten - neue Preise kommen aber Jänner/Februar... Lieferanten sollten unterschreiben, die Preise zu halten
Lieferantenpartner müssen auch Spezial-Preise machen
- Regelwerk ist unbedingt notwendig
- Vorschlag: unterschiedliche Abgabetermine/individuelle Seiten und Preise

- 16 Seiten? Wollen manche mehr/weniger? Desto mehr Seiten, desto länger dauert es - Wichtig: Anzahl Druckbogen - so haben sich die Seiten ergeben
- Layout bleibt so? Erkennungswert/grobe Linie soll bleiben; keine wesentliche Veränderung
- Zeichenanzahl sollte auch angegeben werden (Schriftgröße teilweise sehr klein)
- 25 Seiten Schreibgeräte notwendig?
- Bilder etwas größer machen, weniger Text
- Durchgehende Symbolik im Katalog, Symbole werden hinten erklärt

3. Projektteam

Günter Seybold und Roman Klucsarits werden das Projekt auch 2017 wieder betreuen und umsetzen

7) WU-Studie 2016

-) Präsentation durch Stefan Radlgruber und CIP
-) Präsentation wird auf Homepage online gestellt
-) Durchführung: Erfahrungen/Vorschläge durch WU – genaues Prozedere noch nicht festgelegt
-) Wortmeldungen d. Mitglieder:
 - wird nur 1 Artikel verwendet oder verschiedene?
 - Rangordnung der Werbemittel? Zahlen zu Warengruppen?
-) Aus Zeit Budgetgründen können nicht alle Fragestellungen und Themen behandelt werden

8) WKO-Bundesausschuss Werbemittel

-) Präsentation durch Wolfgang Kohout
-) Präsentation wird auf Homepage online gestellt
-) Alle sollten im Gremium 318 sein - Versand, Internet und Allg. Handel
-) bis Ende Juni beim zuständigen Geschäftsführer Interesse bekunden
-) Ausschuss tagt 2-3x im Jahr (Halbtagesitzungen)
-) Aufgaben: Werbeartikelhandel in der WK und nach außen stärken
Ziele: Lehrberuf, WIFI-Seminar (Diplom)
Zuschüsse für Gemeinschaftsstände auf Messen etc.

9) Mitgliederakquise CIP

-) Präsentation durch Konrad Godec und CIP
-) Präsentation wird auf Homepage online gestellt

-) Aussendung an Mitglieder: 3 bis 4 potentielle Neu-Mitglieder zu nennen, wir versuchen zu akquirieren - Face-to-Face-Kommunikation weiterhin besonders wichtig; geht im Sommer noch raus;
-) Wichtig: Kurzargumentation - Briefing für Mitglieder; Vorteile können Mitglieder besser weitergeben als Brief durch Verband - Sinn/Nutzen/Ziele des Verbandes auflisten
-) Grundvoraussetzungen von Anfang an
-) Abstimmung unter Mitgliedern: Prinzip der Einstimmigkeit, 10 % lt. Statuten

10) Offene Diskussionsrunde

-) Veränderung im Vorstand

Kathrin Schneider wird als außerordentliche Beirätin in den Vorstand kooptiert – Verantwortungsbereich: Organisation von zusätzlichen Meetings, Vernetzung, informeller Austausch unter Mitgliedern

-) Informationsaustausch unter Mitgliedern

- 1 Meeting im Jahr zu wenig
- Treffen in den Bundesländern gewünscht
- Angebot zu Infoveranstaltungen – informeller Austausch
- Schaffung eines „Stammtisches“
- Themenabende mit Vortragenden
- 2-3 zusätzliche Termine im Jahr

-) Interne Kommunikation

ab sofort wird ein Info-Mail bei Neuigkeiten auf der Homepage an Mitglieder versandt