

Marketing-Assistent

VORAUSSETZUNGEN: Einsatzbereitschaft, Teamfähigkeit, Problemlösungskompetenz sowie Kreativität.

TÄTIGKEIT: Arbeiten bei der Planung und Einführung neuer Produkte mit; erstellen und planen Werbemaßnahmen; analysieren Marktsituation u. a.

AUSBILDUNG: Lehre zum Medienfachmann, HAS/HAK für Wirtschaftliche Berufe, div. Marketing-FH oder Universitätsstudien sowie div. Kurse.

BEZAHLUNG: Das Einstiegsgehalt liegt je nach Arbeitsplatz und Qualifikation bei 1300 bis 2300 Euro brutto pro Monat.

BERUFSAUSSICHTEN: gut; derzeit sind im AMS-efjobroom über 80 Stellen ausgeschrieben.



„Sehr schön so. Und in 20 Minuten vergleichen wir einmal, wer heute am meisten und am wenigsten gemacht hat...“

Reaktionen

Staatsfonds soll Betriebe schützen

Meines Erachtens wäre eine Art Staatsfonds eine gute Möglichkeit, wichtige Betriebe vor dem Ausverkauf ans Ausland zu schützen. So ist dank der Voest Böhler Uddeholm in Land und die Arbeitsplätze erhalten geblieben. Ich denke, dass FACC ein guter Kandidat für eine solche Investition gewesen wäre. Es ist mit klar, dass dafür Kapital gebraucht wird und Dividenden derzeit ins Budget fließen. Ein Teil könnte aber für den Aufbau eines solchen Fonds mittelfristig schon verwendet werden. Peter Engelhardt



Jutta Pemsel, Obfrau: „Bei Mode bleiben 75% stationär.“



Bettina Lorentsich, WK: „Handel internetfit machen.“

Internet gegen

Duell ums

Geschenke aus dem „Netz“ oder schöne Packerln aus den Läden: Wer da die Nase vorne haben wird

Der Kampf um das Weihnachtsgeschäft wird heuer auf zwei Fronten ausgetragen: Neben dem stationären Handel wollen sich auch die wachsenden Online-Anbieter ein größeres Stück vom Kuchen abschneiden. Kleinere Händler fühlen sich da oft bedroht. Mode-Obfrau Jutta Pemsel versucht hier zu relativieren: „Ich denke, dass bei Bekleidung 75

Prozent des Umsatzes den stationären Geschäften bleiben wird. Die Bedeutung des Online-Handels

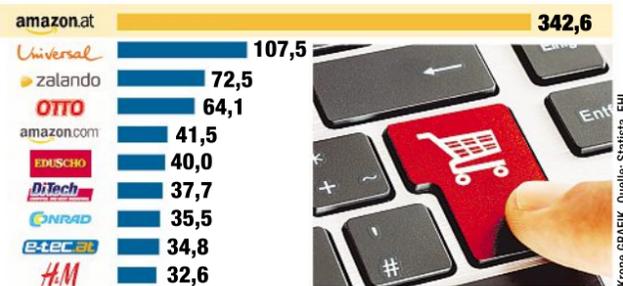
VON SUSANNE BROSCH

für die Zukunft wird überschätzt, die Bedeutung der Geschäfte dagegen unterschätzt.“

Wahr ist jedenfalls, dass das Online-Geschäft meist eine Domäne großer internationaler Anbieter ist (siehe Grafik links). Insgesamt werden im Jahr rund sechs Milliarden Euro beim Einkaufen im Internet ausgegeben, die Hälfte davon fließt aber ins Ausland ab. „Die Online-Erfolge österreichischer Händler gibt es kaum bis gar nicht“, betont Prof. Dr. Peter Schnedlitz von der Wirtschaftsuniversität Wien. Ausnahme: DiTech hatte zwar ho-

Die Top-10-Online-Shops in Österreich

In Österreich erwirtschaftete Umsätze 2013, in Millionen Euro



Geschäfte:

Weihnachtsgeld

he Internet-Umsätze, ging aber trotzdem pleite. „Eine gute Billa-Filiale macht fünf bis sieben Millionen Euro Umsatz im Jahr, da gibt es in Österreich nur eine Handvoll Unternehmen, die so viel im Online-Shop machen.“

Um gegen den „Tsunami Amazon“ zu punkten, ist für die kleineren Händler intelligentes Reagieren notwendig. „Kunden erwarten heute eine professionelle Präsenz im Netz“, so Schnedlitz. Er lobt auch die verschränkten Varianten, wo Kunden z. B. im Internet bestellen und dann im Geschäft abholen können, wie etwa bei Hervis oder neuerdings bei Bipa. Und die Kleineren müssten sich deutlich abgrenzen –

durch spezielle Aktionen, Gutscheine etc. und exzellente Beratung.

Für Bettina Lorentsich, Handelsobfrau in der Wirtschaftskammer, ist es ein „großes Anliegen, die heimischen Händler internetfit zu machen, damit man den Kaufkraft- und Steuerabfluss ins Ausland einbremsen kann.“ Für das Weihnachtsgeschäft sieht sie aber die Geschäfte als klare Gewinner: „Da hat man gerne die schöne Advent-Stimmung in den Einkaufsstrassen.“ Wolfgang Rich-

ter von RegioPlan schätzt, dass heuer im Weihnachtsgeschäft (in Summe ca. 1,9 Mrd. Euro) die höchsten Online-Anteile bei Büchern, Elektroartikeln und Bekleidung gemacht werden.

Schmuck und Uhren, Parfümerieartikel oder Möbel kaufen man dagegen fast ausschließlich in den Geschäften. Kaum ein wirkliches Thema wird der Lebensmitteleinkauf im Netz werden.

Prof. Peter Schnedlitz: „Neue Lösungen für Kleine.“



Experten des Vereins für Konsumenteninformation antworten wieder auf aktuelle Fragen zum Thema.

Wohnrecht für Ex

Mein Sohn lässt sich scheiden und möchte, dass seine Exfrau weiterhin in seinem Einfamilienhaus wohnen bleiben kann. Aus diesem Grund beabsichtigt er, ihr ein Wohnrecht einzuräumen. Was bedeutet das?

Das Wohnrecht ist eine Dienstbarkeit, mit der die Immobilie belastet ist. In der Regel wird ein Wohnrecht im Grundbuch eingetragen. Dadurch wird es aber auch zur echten Belastung für den Eigentümer, da er nun nicht mehr über sein Haus verfügen kann. Denn im Fall eines Verkaufs des Hauses bleibt das Wohnrecht bestehen, und wer kauft schon ein Haus, wenn dort jemand anderer wohnt, den man auch nicht kündigen kann?

Um dem Expartner das Wohnen weiter zu ermöglichen, könnte auch eine Miete oder unentgeltliche Überlassung in Betracht gezogen werden. Dabei bleibt dem Eigentümer die Verfügungsmöglichkeit (Verkauf).

Mehr für den Makler

Im auf drei Jahre befristeten Mietanbot vom Makler ist festgehalten, dass bei Verlängerung des Vertrages eine Ergänzungsprovision fällig wird. Ist das zulässig?

Diese Vereinbarung ist zulässig und Voraussetzung, damit der Makler im Fall der Verlängerung eine weitere Provision verlangen darf. Zurzeit beträgt die höchstzulässige Maklerprovision bei einem auf drei Jahre befristeten Vertrag eine Monatsmiete, bei länger und unbefristet zwei Mieten. Bei Verlängerung erlaubt das Gesetz eine weitere Provision von einer halben Miete.

Nähere Auskünfte beim VKI, ☎ 01/588-77-0 bzw. www.konsument.at.

Redaktion: Susanne Brosch