PRISMA JOURNAL

Zeitschrift für Prisma-Mitglieder Nr. 2/2023

Warten hat sich gelohnt

Als Starnberger See 2.0 könnte man die diesjährige Prisma-Fachtagung beschreiben. Nachdem es ja 2020 nicht mit dem Treffpunkt vor den Toren Münchens geklappt hatte, gab es nun den zweiten Anlauf mit rund 150 Teilnehmern – und diese dürften es vermutlich keine Minute bereut haben, den teils weiten Weg auf sich genommen zu haben. Ein kurzer Rückblick auf zwei interessante Tage.

Mehr als drei Jahre ist es jetzt schon her, dass Prisma seine Mitglieder zur Fachtagung an den Starnberger See eingeladen hatte – nein, richtiger muss es heißen, einladen wollte. Die Veranstaltung musste seinerzeit mit großem Bedauern abgesagt werden, die Gründe dafür sind uns alle noch in bester, wenn auch nicht sehr angenehmer, Erinnerung. Doch aufgeschoben ist bekanntlich nicht aufgehoben. Sowohl die Prisma-Geschäftsführung, noch mehr aber die Prisma-Mitglieder, haben deshalb über die letzten drei Jahre hinweg an der Idee und vor allen Dingen dem Wunsch Starnberger See festgehalten. „Wenn nicht jetzt, wann dann", schrieb deshalb Prisma in der Einladung an die Mitglieder zur Fachtagung 2023 zu Recht und begann mit der Planung.

Mitte Juni war es dann so weit. Treffpunkt Hotel Vier-Jahreszeiten in Starnberg am Starnberger See. Wer es auch nur irgendwie einrichten konnte, war da. Zwei Tage sich treffen und austauschen mit Freunden und Kollegen an einem der schönsten Badeseen Deutschlands vor den Toren von München. Wie hieß es doch in der Einladung: „Das 4-Sterne-Superior Hotel Vier Jahreszeiten besticht durch zeitlose Eleganz und erstklassigen Service. Wenige Gehminuten entfernt befindet sich das Badegelände Percha Beach mit der Seestub´n Percha. Von hier kann man das beeindruckende Alpenpanorama erleben und herrlich entspannen." Man könnte einfach so weiter machen und sich in schwärmerischer Beschreibung von Sonnenuntergängen, bayrischer Küche vom Feinsten sowie einem „Absacker" mit Blick auf den See verlieren – aber halt, da war doch noch was.

Liebe Prismaner,

ein aufregendes erstes Halbjahr liegt hinter uns. Seinen Höhepunkt fand es in der Fachtagung am Starnberger See. Aufgrund der guten Geschäftsentwicklung und des 40jährigen Jubiläums zahlt Ihnen Ihre Prisma eine Dividende von 60 Cent je Aktie.

Mittlerweile ist auch der Umzug nach Monheim komplett vollzogen. Wir freuen uns Ihre Anliegen nun von dort aus bearbeiten zu dürfen.

Lassen Sie uns gemeinsam voller Freude und Optimismus ins zweite Halbjahr starten!

Herzlichst, Ihr Christian Schmidt

Überzeugende Zahlen

Richtig, neben den gerade beschriebenen Highlights des Tagungsortes war da ja auch noch die Fachtagung der Prisma AG – und diese stand dem Veranstaltungsort in nichts nach. Zum einen konnte Prisma-Vorstand Christian Schmidt seinen Mitgliedern von einem sehr erfolgreichen Nach-Pandemie-

jahr 2022 berichten, zum anderen wusste die Referentin Marilyn Repp mit ihren Zukunftsgeschichten aus dem Handel zu begeistern. Doch dazu später noch mehr.
Für Prisma-Vorstand Christian Schmidt war es in diesem Jahr nicht besonders schwer, seine Zuhörer von der Bedeutung der Mitgliedschaft in Prisma zu überzeugen. Die Zahlen, die er mitgebracht hatte, sprachen eigentlich für sich:
➢ Trotz einer leicht rückläufigen Mitgliederzahl legte der durchschnittliche Monatsumsatz je Mitglied um mehr als 2 % zu.
➢Der Umsatz der Prisma AG stiegt von 136,4 Mio. Euro (2021) auf 139,1 Mio. Euro im Jahr 2022 an.
➢ Der an die Mitglieder ausgezahlte Bonus konnte im gleichen Zeitraum von 1,27 Mio. Euro auf 1,5 Mio. Euro gesteigert werden.
➢ Der Prisma-Jahresüberschuss verharrte für 2022 mit 470.000 Euro auf einem vergleichbar hohen Niveau wie im Jahr zuvor.
➢ Aufgrund des 40-jährigen Jubiläums im letzten Jahr wurde die Dividende einmalig um 40 Cent je Aktie im Vergleich zu den Vorjahren erhöht. Jeder Aktionär erhält somit eine Dividende von 60 Cent je Aktie. Die gesamte Dividendenausschüttung beläuft sich auf rund 250.000 Euro in 2022.
➢ Auf der Lieferantenseite gab es mehr als ein Dutzend Unternehmen, die 2022 den Abrechnungsumsatz mit Prisma im hohen zweistelligen, teilweise sogar dreistelligen Prozentbereich steigern konnten.

Nächster Stopp Monheim

Und was passierte sonst noch bei Prisma 2023? Das große, wenn auch eher interne Projekt, war der Umzug von Haan nach Monheim, rund 30 Kilometer von Haan entfernt und auf halbem Weg zwischen Düsseldorf und Köln gelegen. Durch Monheim verläuft deshalb auch nach Angaben der Stadt der „Bier-Äquator“ zwischen Alt und Kölsch. Aber Monheim ist noch mehr. Auf der Website der Stadt kann man als Selbtsporträt folgendes finden: „Monheim am Rhein ist eine inspirierende Stadt mit bewegter Vergangenheit, moderner Gegenwart und spannender Zukunft. Zwischen Köln und Düsseldorf und zwischen den Rheinkilometern 707 und 718 gibt es viel zu entdecken. Mit ganz viel Wasser und Natur ist es der ideale Ort für Erholung, für entspannte Ausflüge und sportliche Aktivitäten. Viel Historisches ergänzt sich mit moderner Kunst im Stadtbild.“ Und dann rühmt sich die Stadt auch noch damit, dass man hier „innerhalb von fünf Wochen eine Baugenehmigung bekommt, wenn anderswo sechs Monate dafür ins Land ziehen“. Hinzu kommt, dass Monheim den niedrigsten Gewerbesteuer-Hebesatz in Nordrhein-Westfalen hat.
Den Abschluss der Fachtagung gestaltete Marilyn Repp, stellvertretende Geschäftsführerin des Mittelstand-Digital Zentrums Handel, die in dieser Funktion den Handel bei der digitalen Transformation unterstützt. In ihrem Podcast „Zukunft des Einkaufens“ beschäftigt sie sich mit den neuesten Trends und Innovationen der Branche – und ließ daran auch die Prisma-Mitgieder teilhaben (siehe auch Rahmentext rechts „Acht Schritte in die digitale Sichtbarkeit“).
Egal ob Fachvortrag oder Alpenpanorama, Informationsaustausch unter Kollegen oder harte betriebswirtschaftliche Fakten zum Geschäftsjahr 2022 bei Prisma, wer in diesem Jahr mit Prisma am Starnberger See war, der konnte nach zwei Tagen Fachtagung viel mit nach Hause nehmen – und sich in seiner Mitgliedschaft bei der Prisma AG bestätigt sehen. Für das Organisationsteam von Prisma sicherlich das schönste Lob, das man sich denken kann. ◆

Liebe Prismaner,

unsere jährliche Tagung ist immer besonders bereichernd. Man sieht viele Kollegen mal wieder oder auch zum wiederholten Mal und man kann Gespräche führen, Themen diskutieren, die unseren Arbeitsalltag dominieren. Aber auch für diejenigen, die sich einfach mal abseits der täglichen Bürowelt austauschen wollen, ist es immer wieder schön, bekannte Gesichter zu sehen.
Etwas ganz Besonderes war in diesem Jahr auch der Vortrag am Sonntagvormittag von Marilyn Repp vom Mittelstands-Digital Zentrum Handel. Sie hat uns einen kurzen Einblick in eine digitale Welt gegeben, die vielen von uns noch ziemlich fremd ist. Konkrete und pragmatische Handlungsoptionen zur Umsatzsteigerung wurden dabei nicht aufgezeigt, aber das war auch nicht das Ziel des Vortrags. Es war vielmehr ein echter Blick über den Tellerrand – auch wenn mein (vielleicht) zukünftiger Avatar bestimmt keine Gucci-Tasche für 4.500 Dollar bekommt...
Dieses Jahr waren wir im Süden, nächstes Jahr geht es wieder in den Norden.

Viele Grüße
Birgit Lessak, Vorsitzende des Aufsichtsrats

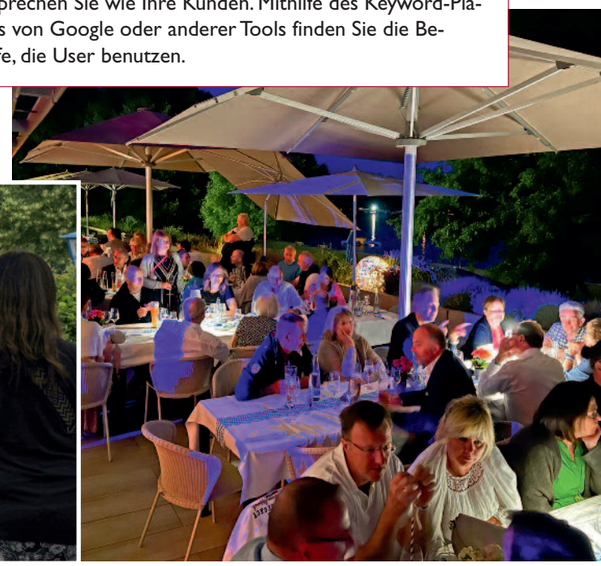
Prisma-Vorstand Christian Schmidt hatte seinen Mitgliedern sehr gute Zahlen zum Geschäftsjahr 2022 mitgebracht.

Digitalisierung im Handel lautete das Thema von Marilyn Repp (rechts) vom Mittelstand-Digital Zentrums Handel, die Vorstand Christian Schmidt als Gast begrüßen konnte.

Acht Schritte in die digitale Sichtbarkeit

Auch als kleiner oder mittlerer Händler kann man mit wenigen Mitteln und mit einer halben Stunde Aufwand pro Tag die Sichtbarkeit im Netz enorm steigern:

1. Um bei Google gefunden zu werden, ist ein Eintrag bei My Business notwendig – er informiert über Öffnungszeiten, Standort und Kontaktmöglichkeiten.
2. Noch keine eigene Webseite – es gibt viele Anbieter, bei denen man einfach und kostengünstig nach dem Baukastenprinzip vorgehen kann.
3. Analysieren Sie Ihre Webseite mit dem kostenlosen Online-Check von Google „Grow My Store“. Das Tool zeigt, was Sie auf Ihrer Webseite ändern müssen, um in den Suchergebnissen oben zu landen.
4. Nutzen Sie Soziale Medien um Ihren Shop vorzustellen. Achten Sie auf gleichlautende Informationen über Ihr Unternehmen, deckungsgleiche Informationen werden von Suchmaschinen belohnt.
5. Klären Sie, was zu Ihrer Zielgruppe passt. Facebook und Instagram eignen sich z.B. zur Bildung einer Community und zur Kundengewinnung. Richten Sie den Kanal aber nur ein, wenn Sie ihn auch regelmäßig bespielen.
6. Anstelle des Postens von Werbung und Verkaufsbotschaften sollten Sie auf Storytelling setzen. Was passiert in Ihrem Laden im Alltag, was begeistert Sie an Ihren Produkten?
7. Suchmaschinenoptimierung (SEO) ist wichtig, damit Webseiten auf der Ergebnisseite oben auftauchen. Prüfen Sie Ihre Website mit einem SEO-Tool wie seo-nerd.com/de/seo-tools.
8. Sprechen Sie wie Ihre Kunden. Mithilfe des Keyword-Planers von Google oder anderer Tools finden Sie die Begriffe, die User benutzen.



Bei prächtigem Wetter und vor einer traumhaften See- und Alpenkulisse feiertem die Prisma-Mitglieder am Vorabend der Fachtagung.

Digitaler Großhandelsmarktplatz

Man stelle sich eine Messeveranstaltung vor, die man für einen oder mehrere Tage besucht und dabei möglichst viele Markenaussteller aufsucht, deren Produkte prüft und am Ende auch ordert. So weit, so gut. Doch muss man das immer noch mit großem Zeit- und Reiseaufwand tun? Nicht zwingend, denn mit dem neuen Tool Orderchamp geht das auch vom heimischen Schreibtisch aus.

Einkaufen digital, mit Orderchamp einfach und unterstützt von Prisma.

Orderchamp ist ein digitaler Großhandelsmarktplatz, der es Einzelhandelsunternehmen einfach macht, bei Markenherstellern in ganz Europa einzukaufen. Mit intelligenten Algorithmen bietet die Plattform zudem personalisierte Empfehlungen passend zum Ladengeschäft an. Auf diese Weise lassen sich mit nur einem Klick neue Bestseller für das eigene Geschäft finden. Und da das Ganze jetzt auch noch unter dem Dach von Prisma stattfinden kann, ist es umso einfacher. Wie das funktioniert?

Machine Learning

Machine Learning ist ein Teilbereich der künstlichen Intelligenz, der Systeme in die Lage versetzt, automatisch aus Erfahrungen (Daten) zu lernen und sich zu verbessern, ohne explizit programmiert zu sein. Im Prinzip orientiert sich die Funktionsweise des Machine Learnings am menschlichen Lernen. Ein Mensch lernt durch das Differenzieren und Wiederholen von Tätigkeiten. So kann das wiederholte Zeigen mehrere Objekte dazu beitragen, dass ein Mensch dieses von anderen Objekten unterscheiden kann.

Prisma und Orderchamp haben sich zusammengeschlossen, um zu der Erfolgsgeschichte der Prisma-Community beizutragen. Durch die Partnerschaft mit Orderchamp erhalten Prisma-Händler digitalen Zugriff auf eine vielfältige Auswahl an Bestseller-Produkten in neuen wie auch bestehenden Kategorien. Durch den Zugang zu Tausenden von Marken und die Verwendung von „Machine Learning“ (siehe links) kann Orderchamp darüber hinaus den Händlern helfen, mit Trends Schritt zu halten. Ende August steht nun wieder das größte Großhandels-Event des Jahres vor der Tür, die „Orderchamp Digital Fair“ (23.08.-03.09.2023).
Warum also nicht statt langer Sommertage auf einer Messe zu verbringen diesmal auf der Orderchamp Digital Fair einkaufen? Die Vorteile liegen auf der Hand:
➢ Einkaufen bei mehr als 6.000 Marken mit einem Konto und in einem Warenkorb.
➢ Kostenloser Versand bei einer Bestellung über 250 Euro.
➢ Geringes Risiko durch niedrige Mindestbestellwerte.
➢ Mit Hilfe von Kuration und Machine Learning werden effiziente Lösungen erreicht, die ein bestmögliches Einkaufserlebnis bieten.

Bereit auf Orderchamp einzukaufen?

So einfach geht es: QR-Code scannen um zur Anmeldeseite zu gelangen oder über orderchamp.com/prisma anmelden. Auf den Button "Kostenlos anmelden" klicken, die Prisma-Mitgliedschafts-ID eingeben und 100-Euro-Einkaufsguthaben als Willkommensgeschenk erhalten – einlösbar innerhalb von 14 Tagen nach Registrierung und ab einem Mindestbestellwert von 300 Euro. Der Gutschein wird automatisch auf dem persönlichen Konto aktiviert und bei der ersten Bestellung verrechnet. Der Rechnungsausgleich erfolgt über Prisma. Im Warenkorb wird die Option „Zahlung über Prisma Zentralregulierung“ angezeigt und über den Button „Bestellung abschließen und bezahlen" bestätigt.
Das Orderchamp-Support-Team hilft bei Fragen zum Anmeldeprozess, aber auch in allen anderen Fällen, gerne weiter! Kontakt über support@orderchamp.com oder rufen Sie an unter +49 3222 10 98612. ◆

Mitte Oktober ist es wieder soweit: die Insights-X öffnet in Nürnberg ihre Tore für den PBS-Fachhandel.

Der Countdown läuft

The brands are back in town – oder anders ausgedrückt: Die Marken der PBS-Branche sind zurück auf der Insights-X in Nürnberg. Unter diesem Motto trifft sich die internationale PBS-Branche auf der achten Insights-X an vier Tagen Mitte Oktober. Bereits jetzt verbucht die Fachmesse für „Stationery, Office, Bags and more“ eine höhere Anmeldequote als im Vorjahr.

Renommierte Marken und innovative Startups sorgen im Nürnberger Messezentrum vom 11.-14. Oktober, inklusive eXtra-Day, für eine große Produktvielfalt. Für die optimale Organisation des Messebesuchs halten die Veranstalter von der Spielwarenmesse eG einige Services bereit und warten außerdem mit einem neuen Networking-Event auf. Alles beginnt mit dem Ticket, das an allen Veranstaltungstagen gültig ist. Von Mittwoch bis Freitag ist die Messe jeweils von 9 bis 18 Uhr geöffnet, die Halle 12.0 am Freitag nur bis 17 Uhr. Mit dem eXtra-Day am darauf folgenden Samstag bietet die Insights-X dem Fachpublikum einen zusätzlichen Tag. Hier geben Aussteller in den Hallen 10.0 und 11.0 von 9 bis 17 Uhr kreative Inspirationen für die Sortimentsgestaltung.

OrangeNight am Messefreitag

Netzwerken wird auf der Insights-X großgeschrieben. Beste Voraussetzungen dafür liefern die AfterHour sowie die neue OrangeNight. Auf Initiative der Aussteller und der Spielwarenmesse eG feiert letztere am Abend des Messefreitags Premiere. Unternehmen der Hallen 10 und 11 laden auf ihren Ständen zum gemeinsamen Get-together. Die Teilnahme an der OrangeNight ist im Ticket zur Insights-X inkludiert. Auch digital stehen dem Handel zahlreiche Tools für eine effiziente Vorbereitung der Messeteilnahme zur Verfügung. Zentrale Informationsquelle ist die Insights-X Webseite, die sich zum Ticketverkaufsstart in einem neuen und frischen Design präsentiert. Sie bietet dem Handel neben interaktiven Hallenplänen auch eine kompakte Übersicht zu allen teilnehmenden Unternehmen. Darüber hinaus hält die Webseite einen Networking-Bereich bereit. Nach dem Anlegen eines eigenen Profils haben Händler und Einkäufer die Möglichkeit, im Vorfeld Termine mit Ausstellern zu vereinbaren und mit anderen Teilnehmenden zu chatten.

Die Insights-X App

Ein weiteres hilfreiches Feature ist die Insights-X App. Mit ihr haben Einkäuferinnen und Händler alle relevanten Informationen zur Messe immer griffbereit. Neben dem Geländeplan und dem Ausstellerkatalog ist hier auch der Networking-Bereich integriert. Er synchronisiert sich automatisch mit der Webseite, so dass Chats, Terminanfragen und Kontakte bequem auf mehreren Geräten abgerufen werden können. Darüber hinaus lässt sich das Ticket zur Messe unkompliziert in der App abspeichern.

Die Qualität auf Ausstellerseite spiegelt sich in namhaften Anmeldungen wider. So sind nach einer Pause die Firmen und Marken Faber-Castell, Duo Schreib & Spiel, die Iden Gruppe und Stabilo wieder dabei. Darüber hinaus internationale Marken wie Clairefontaine und Exacompta (Frankreich), Santoro (Großbritannien) und Seven (Italien) sowie die deutschen Unternehmen Lässig, Online Schreibgeräte, Stylex oder Undercover. Erstmals wird es einen türkischen Gemeinschaftsstand geben. Dieser ist ebenso in Halle 12 zu finden wie die Startup-Ideen von internationalen Ausstellern und Jungen innovativen Unternehmen aus Deutschland. ◆

Zweimal Sommer-Messen

Die TrendSet Sommer 2023 war trotz aktueller Krise im Einzelhandel erfolgreich. Die Aussteller waren größtenteils zufrieden und betonten die Bedeutung des persönlichen Kontakts und Erlebens der Produkte auf einer Messe - trotz vorsichtigerem Orderverhaltens. Über 20.000 Fachbesucher nutzten die Chance, neueste Trends und Produkte zu entdecken. Die Trends für den Herbst/Winter 2023/24 legen den Fokus auf Wohlbefinden, Natur und Nachhaltigkeit, während die Weihnachtstrends 2023 Gemütlichkeit und klassische Sujets betonen.
Zur Nordstil traf sich die Branche in Hamburg. Mehr als 9.000 Besucher ließen sich von spannenden Sortimenten inspirieren. 600 Aussteller luden dazu ein, „Der Handel steht vor vielen Herausforderungen. Nichtsdestotrotz war eine positive Grundstimmung und Lust auf Konsum in der Branche spürbar“, so Philipp Ferger, Messe Frankfurt. Die Rolle der Nordstil als Branchentreffpunkt betonte Christian Haeser, Geschäftsführer Handelsverband Wohnen und Büro: „Das Geschäft für die Herbst- und Wintersaison lief erfolgreich an und es wurde fleißig genetzwerkt und geordert. Es hat sich gezeigt, dass die Präsenzveranstaltung für den Handel unabdingbar ist.“ ◆

Weckt positive Gefühle

Wenn das Wetter grau, die Stimmung im Eimer, der Tag eine Herausforderung ist, lässt sich mit wenig Aufwand viel daran ändern. Unser Tipp: Schwelge in schönen Erinnerungen.

Als Stimmungsaufheller können emotionale Memory-Fotos sehr hilfreich sein. Besonders, wenn sie mit kleinen Accessoires kombiniert werden wie im Beispiel der Rahmen von Walther Design gezeigt. Beim Betrachten erscheinen meist ganze Szenen im Kopf, die viele positive Gefühle wecken. Mit relativ wenig Aufwand lassen sich damit einige „good vibes reminder“ auf Vorrat anlegen. Man benötigt dafür den 3D Holzrahmen „Stockholm“. Über myperfect-.design kann man das Glas der Rahmen mit einer schönen Lasergravur veredeln lassen. Der 3D-Rahmen hat ein tiefes Blockprofil mit zusätzlichem Innenrahmen. Es ist also ausreichend Platz vorhanden, um diesen beispielsweise für Blütenblätter, Haarlocken, Tischkarten, Eintrittskarten oder was auch immer für schöne Erinnerung sorgt, zu nutzen.

Der Rahmen aus gemasertem Holz hat ein tiefes Blockprofil. Er ist mit einem Schrägschnittpassepartout ausgestattet und in verschiedenen Farben und Formaten erhältlich. Der quadratische Rahmen auf dem Bild ist 33,1 x 33,1 cm groß. Infos für die Lasergravur findet man unter myperfect.design ◆

Bilderrahmen im 3D-Format, die Fotos ansprechend präsentieren, können nicht nur an grauen Tagen als Stimmungsaufheller fungieren

Durch Zusammenarbeit mit renommierten Versanddienstleistern kann der Handel bis zu 80 % gegenüber Direktbuchungen sparen.

Mit jeder Sendung direkt sparen

Ein Onlineshop ist schnell gemacht, aber haben Sie auch eine Lösung für den Versand? Mit Jumingo ist es jetzt besonders einfach, diesen Schritt zu wagen, auch ohne großen Kosten- und Versandaufwand.

Jumingo ist der Partner für weltweite Express- und Standardsendungen. Sie können Ihre PBS-Produkte zu Top-Konditionen verschicken und alle Sendungen an einem Ort verwalten. Durch die Zusammenarbeit mit renommierten Versanddienstleistern wie DHL Express, UPS oder DPD profitieren Sie als Händler von Rabatten bis zu 80 % gegenüber Direktbuchungen – ohne Vertragsbindung oder ohne Mindestbestellmenge. Auf jumingo.com lassen sich alle Tarife vergleichen und direkt buchen. Bei Fragen hilft der professionelle Kundenservice gerne weiter.

Die leistungsstarken Integrationsmöglichkeiten beispielsweise für Amazon, eBay, Shopify, WooCommerce, Billbee oder Shopware erleichtern dabei den Einstieg in den Onlinehandel – und die Abrechnung erfolgt wie gewohnt über Prisma. Probieren Sie es aus und sparen Sie als Prismaner 5 % auf Ihre erste Sendung. Weitere Informationen hierzu auf jumingo.com/prisma. ◆

Mit dicker Keilspitze

Maximale Spitze, maximale Farbe, maximaler Spass – beim jüngsten Mitglied der Pen 68 Familie von Stabilo ist alles maximal. Erhältlich ist der Stabilo Pen 68 MAX ab Juli 2023.

Die einzigartige, dicke Keilspitze macht den Pen 68 MAX ganz besonders.

Eine einzigartige, dicke Keilspitze (Strichstärken 1 + 5 mm) macht diesen Premium-Filzstift so besonders. Ob man nur kräftige Linien zeichnen, dicke Buchstaben schreiben oder große Flächen schnell mit Farbe füllen möchte – für die breite Seite der Keilspitze ist das ein Leichtes. Mit der schmalen Seite der Spitze lassen sich dagegen präzise, feine Details und dünne Linien hinzufügen.

Insgesamt ist dieses Werkzeug eine perfekte Ergänzung der Pen 68-Familie. Es erweitert die Vielfalt der Spitzen und ist in 24 brillanten Farben erhältlich, die zu 100 % zu den anderen Familienmitgliedern, wie dem Stabilo Pen 68, Stabilo Pen 68 brush sowie dem Stabilo point 88 und dem Stabilo point Max passen. Sein satter Farbauftrag und die geruchsneutrale, wasserlösliche Tinte – die sich ideal für Aquarell-Effekte eignet – begeistert alle Farbexpert:innen und Hobbykünstler:innen, die farbenfrohe Kreativität auf Papier lieben. ◆

Auffallender Hingucker

Der Zirkelhersteller Ecobra aus Oberasbach bei Nürnberg präsentiert seine Neuheit 2023, ein farbenfrohes Zirkeldisplay mit zwölf Zirkeln der erfolgreichen Schulzirkel-Serie New Master.

Hervorgehobene rot/weiße Ecobra Beschriftungen im Vordergrund, umgeben von einem bunten Street Art Motiv, so präsentiert sich das auffällige neue Schulzirkel-Display mit der Artikelnummer Display11, ein Hingucker in jedem Verkaufsraum . Gefüllt ist das Display mit zwölf Schnellverstellzirkeln der sehr erfolgreichen Zirkelserie New Master 2 mit Kunststoffdruckhebeln. Sie haben jeweils eine Zirkellänge von 165 mm, einen Arbeitsbereich bis 330 mm im Durchmesser und sind aus Zink-Druckguss gefertigt. Die Schenkel sind beidseitig abknickbar und jeder Zirkel wird mit Bleibüchse geliefert. Das Display mit einer Größe von 255 x 120 x 310 mm (B x T x H) ist aus Karton mit zwölf einzelnen Fächern, so dass die Zirkeletuis immer gerade im Display stehen. Eine detaillierte Beschreibung und Abbildungen der verschiedenen Zirkel finden sich unter www.ecobra.de unter „Neuheiten“. ◆

Die Schenkel der Ecobra-Zirkel New Master 2 sind beidseitig abknickbar und erleichtern damit den Nutzern die Handhabung.

Seit nunmehr 20 Jahren begleitet die Marke Step by Step Kinder erfolgreich durch die Grundschulzeit.

Ergonomisch und nachhaltig

Von der Idee, einen modernen, ergonomischen Schulranzen auf den Markt zu bringen, bis heute begleitet seit 20 Jahren die Marke Step by Step Kinder erfolgreich durch die Grundschulzeit.

Begründet von Hama 2002 als Premiummarke für den Schulbereich, stellt diese seither höchste Ansprüche an Ergonomie, Qualität, Sicherheit und Nachhaltigkeit und verliert dabei nie den für Kinder so wichtigen Spaßfaktor aus den Augen. Immer auf Augenhöhe mit der jungen Zielgruppe entwickelte Step by Step mithilfe innovativer Technologien und Ideen erste Meilensteine, wie z.B. das Erfolgsmodell Touch 2007 oder 2010 den Schulranzen Flexline, dessen Rückenlänge zum ersten Mal verstellbar war. 2015 bekam die Innovation einen Namen: Mit der Einführung des „Easy Grow Systems“ revolutionierte Step by Step den Markt. Da der Ranzen einfach mit dem Kind mitwächst, ist ein ergonomisch einwandfreier Sitz über die gesamte Grundschulzeit gesichert. Neben der Wahl aus verschiedenen Modellen und Designs bietet Step by Step seit 2017 die Möglichkeit, die Ranzen mit Wechselmotiven, den Magic Mags, jederzeit optisch anzupassen.
Mittlerweile bilden die vier Schulranzen-Modelle „Space“, „Cloud“, „2in1 Plus“ und „Giant“ mit ihren verschiedenen Eigenschaften und den mit Kooperationspartnern entwickelten Special und Limited Editions das Kern-Sortiment, ergänzt durch den Rucksack „Kid“ für Vorschulkinder.
Angesichts der Herausforderungen des Klimawandels sieht sich Step by Step in der Pflicht, einen Beitrag zu einem lebenswerteren Planeten zu leisten. Ein Zeichen setzt die Marke z.B. mit dem Modell „Cloud Ocean“ aus 100 % Upcycled Marine Plastic.
Zum 20. Jubiläum hat Step by Step viel vor. Die lerfolgreiche Zusammenarbeit mit dem Fachhandel wird weiter intensiviert. Auch Kooperationen mit Hilfsorganisationen, wie zum Beispiel mit humedica, sollen ausgebaut werden. Wie schon zu Beginn der Reise, stehen weiterhin Wünsche und Bedürfnisse von Kindern und Eltern im Mittelpunkt. Die neue kinderbunte Kollektion, die den Start in die Jubiläumssaison begleitet, vereint all das, was man als das Erfolgsrezept von Step by Step bezeichnen kann: Herzblut, Innovation und Expertise. ◆

Holz in seiner Perfektion

Die Natur tragbar machen – ein Ziel, das sich das junge Holzschmuck Label eydl Wood Jewelry gesetzt hat. Mit ihren einzigartigen Schmuckstücken zeigen sie, wie trendig Holz sein kann.

Nachhaltigkeit wird immer wichtiger, das hat auch eydl Wood Jewelry erkannt. Deshalb setzt man bei der Herstellung der Schmuckstücke auf heimische Hölzer, hochwertige Komponenten und eine Produktion in der eigenen Manufaktur in Österreich. Die einzigartigen Produkte des vielfältigen Sortiments eigenen sich perfekt als Cross Selling Produkte zum bestehenden Sortiment. In ruhigeren Zeiten können die Warenkörbe der Kunden so erheblich gesteigert werden.
Das Verkaufen ist dank kostenloser Werbematerialen und Produktdisplays einfach. Für den Einstieg in die Holzschmuck Welt bietet eydl Wood Jewelry Neukunden zusammengestellte Top Seller Packages an. Von Werbematerial über Produkttexte und -bilder bis hin zu kostenlose Modelfotos für Website und Social Media Auftritte. Genießen Sie die Vorzüge, direkt beim Hersteller zu kaufen. Schnelle Lieferzeiten, persönlicher Service und personalisierte Produkte sind nur einige der Benefits, die die Holzschmuckmarke mit sich bringt! Hier geht es zum Online Shop www.eydl.shop ◆

Seit dem Start des Angebots Ende März 2023 wurden bereits über 14.000 Arbeitsblätter heruntergeladen.

Umfassendes Kommunikationspaket

Mit einem umfassenden Kommunikationspaket, der Staufen-4-school-Kampagne, werden die Staufen Premium Schulhefte jetzt noch intensiver dort repräsentiert, wo sie auch täglich eingesetzt werden – in der Schule.

Zu diesem Schulmarketing-Schwerpunkt gehört monatlich digitale Post an Lehrerinnen und Lehrer, Arbeitsmaterialien als Download, der Staufen Dürer Zeichenwettbewerb, ein Lehrer-Gewinnspiel und der „Natürlich Wir“-Schulwettbewerb. Für alle diese Maßnahmen steht eine eigene Homepage bereit: Auf schule.staufen.com finden die Lehrerinnen und Lehrer alle Produkteigenschaften der einzelnen Sortimente (Premium, Green und Style) übersichtlich abgebildet.
Zusätzlich können die Pädagogen dort auch auf einen Download-Bereich zugreifen, auf dem sie aus einer Fülle an Arbeitsblättern passendes Unterrichtsmaterial beziehen können. Seit dem Start des Angebots Ende März 2023 wurden bereits über 14.000 Arbeitsblätter heruntergeladen.
Optimale Lernbedingungen für Schülerinnen und Schüler beginnen mit dem richtigen Material. Die Qualitätsprodukte der Staufen Premium GmbH sind Ecolabel-zertifiziert und in Deutschland hergestellt – beste Voraussetzungen also für gute Lernerfolge! ◆

Kniffeln, malen, rätseln, stickern

Der Sommer ist da und das heißt für die Kinder: Viel Zeit für Spoiel und Spaß. Dafür hat der Tessloff Verlag auch in diesem Jahr wieder einen großen Koffer mit neuen unterhaltsamen Mal-, Rätsel- und Stickerheften gepackt.

Für Nachwuchskünstler gibt es beispielsweise „Extra Dicker Malspaß“ mit den Themen „Mit bunten Linien“, „Malen nach Farben“, „Schritt für Schritt zeichnen“ und „Mit bunten Flächen“ sowie vier „Malen nach Zahlen“-Hefte mit ausklappbaren Farbtafeln. Zukünftige Rätsel-Profis ab 3 Jahren können sich auf „Erste Rätsel für kleine Ratefüchse“ und „Erste Rätsel für kleine Knobelmäuse“ freuen. Ältere Kinder ab 6 Jahren erleben mit „Rätsel mich!“ cleveren Rätselspaß und üben gleichzeitig spielerisch die Zahlen von 1 bis 20 und die Buchstaben des Alphabets. „Der kleine Heine“ (ab 10 Jahren) gilt schon lange als Klassiker unter den Rätselheften und sorgt nun mit den frischen Ausgaben „Coole Kreuzworträtsel“ und „Clevere Sudokus“ für eine kurzweilige Sommerzeit. Noch mehr Lektüre gefällig? Der Tessloff Verlag bietet auch Zauber-Malbücher, Spiegelbilder-Malbücher, Punkt-zu-Punkt-Hefte, Glitzer-Stickerhefte, Escape-Rätselhefte und vieles mehr. Einem fröhlichen Gute-Laune-Sommer steht also nichts mehr im Wege. Weitere Informationen unter www.tessloff.com ◆

Zwei von vielen der unterhaltsamen Tessloff Mal-, Rätsel- und Stickerheften für den Sommer 2023.

Made from Upcycled Wood

Mit der Schulmarke Noris bietet Staedtler ein Sortiment, das positive Lernerfahrungen, einfache Handhabung und umweltfreundliche Produkte verspricht. Die dreikantigen Stifte „Made from Upcycled Wood“ sind Teil des Sortiments.

Holz ist das Herzstück zahlreicher Produkte von Staedtler und somit der wichtigste Rohstoff für den Hersteller von Schreib- und Kreativprodukten. Die Stifte „Made from Upcycled Wood“ basieren dabei auf einem Verfahren, das die effiziente Nutzung des Rohstoffs ermöglicht: Upcycling.
Bei dem Verfahren werden Holzreste aufgewertet und in neue Stifte umgewandelt. Die innovative Fertigungstechnologie nutzt Holzspäne, die bei Säge- und Hobelprozessen in der holzverarbeitenden Industrie anfallen. So finden selbst kleinste Holzreste eine neue Verwendung. Alle Stifte „Made from Upcycled Wood“ werden in Deutschland gefertigt.

Alle Stifte der Staedtler-Serie „Made from Upcycled Wood werden ausschließlich in Deutschland gefertigt.

Ausgestattet mit einer rutschfesten Soft-Oberfläche und besonders bruchfesten Minen eignen sich Noris colour Buntstifte perfekt für den Schulstart. Sie sind klassisch als sechskantige Buntstifte oder in der ergonomischen Dreikantform erhältlich. Der Noris colour ist in Verpackungsgrößen mit 6, 12, 18, 24 und 36 Farben sowie in verschiedenen Klassensätzen erhältlich. ◆

Freude zum Aufklappen

Jede Karte ein Unikat, jeder Moment unvergesslich. Dieses Versprechen wird mit den handgemachten und preisgekrönten Pop-Up Karten von Papercrush wahr.

Mit mehr als 200 Kartenmotiven für alle wichtigen Anlässe – von Geburtstag, Hochzeit, Taufe, Einschulung bis Weihnachten – sorgt das junge Berliner Unternehmen für frische Impulse auf dem Grußkartenmarkt. Die neu gedachten und modern gestalteten Pop-Up Karten beeindrucken durch den Wow-Effekt beim Öffnen und machen so besondere Momente unvergessen.
„Kenn ich schon“, „Langweilig“ und „Alles schon mal gesehen“, das haben sich Maike Decker und Patrick Streich-Schulz – die Gründer von papercrush – gedacht, als sie auf der Suche nach Grußkarten waren. Weil sie nirgends Karten finden konnten, die sie restlos überzeugten, haben sie das Ganze einfach selbst in die Hand genommen. Das Ergebnis: Pop-Up Karten mit 3D-Effekt, die im Handumdrehen magische Welten aus Papier entfalten.
Mehr als 500.000 Kunden haben die beiden schon überzeugt. Und auch bei Branchenkennern haben die 3D Karten einen bleibenden Eindruck hinterlassen: Dieses Jahr wurde Papercrush von der Fachjury der AVG (Arbeitsgemeinschaft der Hersteller und Verleger von Glückwunschkarten) mit der „Goldenen Grußkarte“ in der Kategorie „Handmade“ ausgezeichnet.
Am POS werden die Karten zu einem echten Blickfang – nicht auch zuletzt durch die exklusiven Kollektionen mit den beliebten Lizenzen „Die Sendung mit der Maus“ und „Janosch“. Auch mit mühsamen Schreibversuchen wie bei herkömmlichen Pop-Up Karten ist Schluss: An der rechten Kartenseite befindet sich ein praktisches Einsteckblatt, das sich einfach herausziehen, beschriften und wieder zurück in die Karte schieben lässt – ideal auch als Verpackung für ein Geldgeschenk oder einen Gutschein. Weitere Informationen auf www.papercrush.de ◆

Abenteuerliche Reise in ferne Galaxien

Trendhaus hat es sich mit der neuen Trend Edition „Space Adventure“ zur Mission gemacht, Mädchen und Jungen zu unvergesslichen Weltraum-Abenteuern zu inspirieren.

Bereit, in die Tiefen des Universums vorzudringen? In diesem Sommer gibt es 25 galaktische Neuheiten zu entdecken, die kleine und große Raumfahrer gleichermaßen begeistern werden.
Neben ausgewählten Schreibwaren, wie zum Beispiel dem Sonnensystem-Radierer-Set, das nicht nur bei der Korrektur von Fehlern hilft, sondern auf der Verpackungsrückseite auch spielerisch Wissen über das Sonnensystem vermittelt, überzeugt die Trend Edition außerdem mit faszinierenden Geschenkartikeln. Mit dem Space-Projektor lässt sich jedes Kinderzimmer in eine atemberaubende Galaxielandschaft verwandeln, in der unzählige Geheimnisse darauf warten, von neugierigen Nachwuchsforschern entdeckt zu werden. Gleichzeitig eröffnet ein Blick durch das hochwertige XL-Kaleidoskop spannende Einblicke in die Welt leuchtender Farben und geometrischer Muster. Die kindliche Vorstellungskraft kennt dabei nahezu keine Grenzen.
Sandra Benkler, Geschäftsführerin von Trendhaus, sagt dazu: „Für einen raketenhaften Start setzen wir zudem auf aufmerksamkeitsstarke Werbemittel. Wir möchten Kinder zu unvergesslichen Abenteuern inspirieren – und diese Entdeckungsreise beginnt bereits im Handel.“ ◆

Trendhaus will Kinder mit der Serie Space Adventure zu Weltraum Abenteuern anregen.

Hinter jedem der 15 Türchen finden sich hochwertige Pelikan-Schulprodukte, die das Warten auf den Schulanfang verkürzen.

Countdown zum Schulanfang

Zwei Wochen Vorfreude pur: Um den Kids die Wartezeit bis zum Schulanfang zu verkürzen, gibt es den Schulstartkalender von Pelikan als limitierte Neuauflage. Seine 15 Schachteln sind mit hochwertigen Produkten zum Schreiben, Malen oder Basteln sowie Basteltipps gefüllt.

Die Zeit bis zum Schulbeginn scheint manchmal endlos und Wochen fühlen sich wie Jahre an – ähnlich wie das Warten auf Weihnachten in der Adventszeit. Mit dem neuen Schulstartkalender von Pelikan wird die Wartezeit auf den ersten Schultag jetzt mit 15 Faltschachteln verkürzt. Im zweiwöchigen Countdown finden die Kinder hinter jedem Türchen hochwertige Schulprodukte. Zusätzlich sind die bunten Schachteln mit Bastelhinweisen passend zum enthaltenen Artikel bedruckt. Über QR-Codes können die Eltern zusammen mit den Kids tolle kreative Mal- und Bastelideen auf der Pelikan Website sehen und nachmachen. Der Startzeitpunkt des Kalenders lässt sich schnell finden, denn das erste Türchen mit der 15 hat denselben Wochentag wie der Einschulungstag.
Der Pelikan Kalender ist die perfekte Geschenkidee für stolze Eltern, Großeltern, Tanten und Onkel, die wissen, wie wichtig der Schulstart im Leben ist und ihre Schulanfänger bestmöglich fördern wollen. Vorfreude macht jetzt noch mehr Spaß – mit dem Schulstartkalender von Pelikan. ◆

Shisha Tabak nur noch mit 25 Gramm

Seit dem 30. Juni des laufenden Jahres darf im deutschen Handel kein Shisha-Tabak mit mehr als 25 Gramm Inhalt verkauft werden. Damit sind die klassischen 200-Grammg-Dosen Geschichte und es braucht eine alternative Herangehensweise an diesen Markt, denn die Verordnung wird große Veränderungen im Shisha Tabak Markt mit sich bringen.

Mit einem Thekenaufsteller für die Top 10 Sorten Shisha-Tabak ist der Handel für den Einstieg perfekt ausgestattet.

Die Verordnung des Bundesfinanzministeriums stammt eigentlich bereits aus dem August 2021 - nach einigen Fristverlängerungen musste sie nun aber umgesetzt werden. Basis ist die Neufassung des §31 Abs. 4 Tabaksteuerverordnung. Laut dieser müssen alle Packungseinheiten Wasserpfeifentabak, die mehr als 25 Gramm enthalten, vom Markt genommen bzw. vernichtet werden.

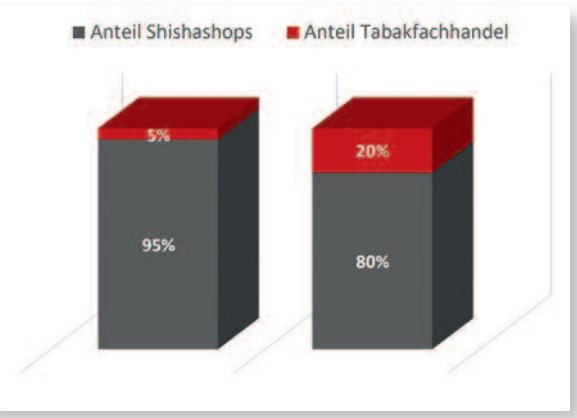
Wichtig zu wissen ist dabei, dass wer als Gewerbetreibender kein eigenes Steuerlager hat, darf nach dem Ablauf der Abverkaufsfrist keine unzulässigen Verpackungsgrößen mehr in Besitz halten, ohne sich strafbar zu machen. Egal ob am POS, im Lager, in Büroräumen oder im Dienstwagen. Die aktualisierte Verordnung wird große Veränderungen im Shisha Tabak Markt mit sich bringen. Die Relevanz von speziellen Shisha-Shops wird durch die 25g-Verordnung sinken. Experten erwarten, dass ca. 200 Tonnen Wasserpfeifentabak (20 % des Volumens in Deutschland) künftig im klassischen Einzelhandel verkauft werden. Dies bedeutet einen geschätzten Mehrumsatz für diese Geschäfte von heute ca. 10 Mio. Euro auf zukünftig bis zu 32 Mio. Euro. Dabei liegen die Vorteile der Umstellung der Packungsgrößen zum 01.07.2023 aus Sicht des Einzelhandels auf der Hand:

➢ Der Wechsel auf 25 Gramm spart Platz und bietet neue Möglichkeiten der Produktpräsentation.

➢ Der geringere Banderolenpreis bietet mehr Raum für Impulskäufe.

➢ Aufgrund des hohen produktionstechnischen Invests werden einige Tabakhersteller vom Markt gehen – das bedeutet eine effizientere Sortimentsgestaltung und weniger Beratungsaufwand.

Es macht also gerade zum jetzigen Zeitpunkt Sinn, das Tabakwarensortiment um die Kategorie Wasserpfeifentabak zu erweitern bzw. das bestehende Sortiment anzupassen. Wolf Tabakwaren bietet dafür dem Handel ein ausgesuchtes Angebot mit den wichtigsten Top-Seller-Sorten für den idealen Einstieg. Bei Fragen steht sehr gerne Heinrich Dittmeier zur Verfügung: heinrichdittmeier@wolf-tabakwaren.de oder 09382 - 9756 50. ◆



Termine

ERFA-Gruppen

ERFA West
◆ **19.10.2023 in Schwalmtal**

ERFA Baden-Württemberg
◆ **24.10.2023 in Esslingen**

ERFA Bayern
◆ **06.11.2023 in Vilsbibug**

ERFA Niedersachsen
◆ **09.11.2023 in Wolfsburg**

Seminare

Junioren Network Gruppe, 18.09.2023, in Venlo / The Netherlands

Messen

EK Live, Bielefeld
◆ **20. - 22.09.2023**

Insights-X, Nürnberg
◆ **11. - 14.10.2023**

Ambiente, Frankfurt
◆ **26. - 30.01.2024**

Impressum

◆ **Herausgeber:**
PRISMA Fachandels AG
Rheinparkallee 12,
40789 Monheim am Rhein
Tel.: (02173) 2640-310,
◆ **Verantwortlich:**
Christian Schmidt (PRISMA)
◆ **Redaktion:**
Siegfried Elsaß (bit-Verlag)
Christian Schmidt, (PRISMA)
Torsten Lafendt (PRISMA)
◆ **Layout/Herstellung:**
Kristina Schwarz (bit-Verlag)
◆ **Verlag:** bit-Verlag Weinbrenner GmbH & Co. KG, Fasanenweg 18, 70771 Leinfelden-Echterdingen
◆ **Druck:** Silber-Druck oHG, Kassel