

NAFES 2012+:

Nach 15 Jahren immer noch aktiv für NÖ Stadt- und Ortskerne.



Nach fünfzehnjähriger Laufzeit ist NAFES von der niederösterreichischen Förderlandkarte heute nicht mehr wegzudenken - und ebenso wenig aus lebendigen Stadt- und Ortszentren. Mit Beginn dieses Jahres hat eine neue Förderperiode begonnen.

> SEITE 3



Die Zentren im Fokus.

15 Jahre NAFES haben in unseren Stadt- und Ortszentren viele wirtschaftliche Akzente gesetzt. Unterstützungsmöglichkeiten auf Landesebene sind aber nur eine Seite der Erfolgsmedaille. Auch die aktiven Partner vor Ort - die Gemeinden, Wirtschaftstreibenden und nicht zuletzt die Bevölkerung - müssen ihren Beitrag zu vitalen, lebendigen Orten und Städten leisten. Das Bewusstsein jedes Einzelnen für den eigenen Ort, wenn es um die Entscheidung „Wo kaufe ich ein?“ geht, ist gefragt. Denn nur gemeinsam können wir die Lebensqualität nachhaltig sichern.

Dr. Erwin Pröll
Landeshauptmann von Niederösterreich

Gute Bilanz als Basis.

In den vergangenen 15 Jahren haben wir im Rahmen der NAFES mehr als 640 Einzelprojekte mit rund 12,6 Mio. Euro unterstützt. Das dadurch ausgelöste Gesamtinvestitionsvolumen lag bei 82 Mio. Euro. Die NAFES hat sich also bewährt: Niederösterreichs Orts- und Stadtkerne wurden belebt und für Kundinnen und Kunden attraktiver, Arbeitsplätze geschaffen und gesichert, die niederösterreichische Wirtschaft wurde nachhaltig gestärkt! Diesen Weg setzen wir fort: Mit einem kraftvollen NAFES-Beitrag zur Stadt- und Ortskernbelebung auch in den nächsten Jahren.



KommR Sonja Zwazl
Präsidentin der Wirtschaftskammer NÖ

IMMER NOCH EIN ERFOLG: DER „KLASSISCHE“ GESCHENK-GUTSCHEIN.

Geschenk-Gutscheine sind stark im Trend, und ein **gut eingeführtes Gutscheinsystem** verzeichnet durchschnittlich jährliche **Zuwachsraten von 20%**! Dies haben sich Städte und Gemeinden zunutze gemacht, um den Kaufkraftabfluss an die Peripherie zu stoppen. Eine „eigene Währung“ stabilisiert und steigert die Kaufkraft der Stadt!

Die Abwicklung ist für die Organisationen jedoch meist mit einem immensen Aufwand verbunden, der wesentliche Mitarbeiterkapazitäten bindet. Die Erfassung von Ausgabe und Rückgabe der Gutscheine über Excel-Listen und/oder manuell erstellte Listen ist zeitintensiv und fehleranfällig. Am Markt gibt es jedoch keine durchgehenden Systeme mit fälschungssicheren Gutscheinen sowie entsprechender Hard- und Software für eine weitgehend automatisierte Abwicklung. Einige wenige Stadtmarketingorganisationen bzw. Einkaufszentren arbeiten daher mit selbst programmierten Lösungen, die Teilbereiche der Abwicklung automatisieren und abdecken. Die Firma SSA Safetec GmbH beschäftigt sich mit Entwicklung, Produktion und Vertrieb von fälschungssicheren Gutscheinsystemen und hat nach einer umfangreichen Marktstudie ein Gesamtprojekt mit klassischen Geschenk-Gutscheinen in Papierform (nicht fälschbares Sicherheitspapier) entwickelt. Zusätzlich bestätigt eine aktuelle Studie*, dass Papier-Gutscheine von **85% der Bevölkerung als sehr gut und vor allem nützlich eingestuft** werden, während Kartensysteme aufgrund der höheren Kosten und der komplizierteren Abwicklung noch weitgehend mit Akzeptanzproblemen kämpfen. Weitere Komponenten des Gesamtprojekts sind Prüfgeräte, eine einfach zu handhabende Software zur automatisierten Gutscheinabwicklung (sowie für Auswertungen und Statistiken) und ein Webshop im jeweiligen Kunden-Layout, für den wir auch die gesamte Abwicklung übernehmen.

DAS „ERFOLGSREZEPT“ DES PAPIER-GUTSCHEINS.

In ein Gutscheinprojekt sind viele unterschiedliche Organisationen, Firmen und Endverbraucher involviert, und das Ziel ist, möglichst allen Anforderungen und Bedürfnissen gerecht zu werden.

• Konsument

Herkömmliche Papier-Gutscheine in **attraktivem Layout** sprechen die größte Zielgruppe an. Nicht nur junge KonsumentInnen schenken gerne Gutscheine, sondern auch besonders bei der älteren, zahlungskräftigen Zielgruppe ist der Papiergutschein am beliebtesten. Gutscheine etwa im Format eines 10 Euro-Scheins passen optimal in jede Geldtasche und sind nicht zu übersehen. Sie werden daher auch schneller eingelöst. Ein Papiergutschein **mit Nennwert** funktioniert außerdem fast wie ein Geldschein, das heißt, der Beschenkte weiß immer, welchen Wert an Gutscheinen er noch besitzt (im Gegensatz zu Gift- oder Bonuscards).

• Mitglieder (Händler und Gastrobetriebe)

Ein erfolgreiches Geschenk-Gutscheinsystem funktioniert nur, wenn **so viele Mitglieder wie möglich** dafür gewonnen werden. Daher sollten die **Investitionen für die Beteiligung** am System **möglichst gering** sein. Die Annahme der Gutscheine soll für das Mitglied möglichst schnell und unkompliziert funktionieren - auch im Interesse des Kunden. Den Mitgliedern soll auch je nach ihren Möglichkeiten eine optimale Rückeinlösung der Gutscheine zur Verfügung stehen, das heißt, auch Läden ohne Internetanschluss sollen sich am System beteiligen können. Dieser Ablauf ist nur mit Papier-Gutscheinen möglich, weil für alle anderen Systeme unbedingt IT-Services notwendig sind.

• Organisation

Um den Aufwand so gering wie möglich zu halten, braucht die verantwortliche Organisation im Idealfall **EINEN Partner**, der alle dazu notwendigen System-Komponenten zur Verfügung stellt.

○ System

Ein **erfolgreiches** Gutscheinsystem braucht

- > ein **einfaches** System, das das Handling auf ein Minimum reduziert
- > ein **transparentes** System, das auf Knopfdruck einen aktuellen Überblick gibt sowie Auswertungen und Statistiken zur Verfügung stellt
- > ein **leisbares** System, das vor allem durch Werbeeinnahmen (Gutschein und Hüllen als Werbemittel) finanziert werden kann.



© Foto: zVg

kontakt und infos

Fabienne Prem
SSA Safetec GmbH
Wienerstraße 131 | 4020 Linz
T +43 (0)732 207 222 | f.prem@ssa-safetec.com
www.ssa-safetec.com

* „Gutscheinbarometer 2013“ siehe <http://www.affiliprint.com/landingpage/das-erste-deutsche-gutscheinbarometer/>

NAFES 2012+:

< FORTSETZUNG TITELBLATT

1998 haben sich Land und Wirtschaftskammer Niederösterreich auf die gemeinsame Förderaktion NAFES verständigt, um der Verödung der Orts- und Stadtkerne entgegen zu wirken, die Nahversorgung abzusichern und Wirtschaftstreibende in den Zentren zu unterstützen. Im Fokus dieser - in Österreich einzigartigen - Kooperation steht dabei die Unterstützung des Einkaufs in den Stadt- bzw. Ortszentren, da der Handel seit Jahrhunderten prägend für lebendige und attraktive Zentren ist. Mit der Unterzeichnung des neuen Kooperationsvertrags am 22. 1. 2013, der für niederösterreichische Förderwerber - vor allem für Gemeinden und Wirtschaftsvereine - bis 2017 einen Gesamtbetrag von sechs Mio. Euro bereitstellt, wurde die Kooperation neuerlich besiegelt.

Erfolgsmodell mit erweitertem Fokus.

Neben den bisherigen NAFES-Schwerpunkten „Infrastrukturelle Maßnahmen“, „Erhaltung der Nahversorgung“, „Marketingmaßnahmen“ und „innerstädtische Pilotprojekte“ wird in der neuen Förderperiode zusätzlich der Fokus vor allem auf folgende Aspekte gelegt:

- Professionalisierung der Werbegemeinschaften
- altersgerechte innerörtliche Gestaltungsmaßnahmen
- BürgerInnenbeteiligungsmodelle zur Erhaltung der Nahversorgung
- Mobilität und Infrastruktur für RadfahrerInnen sowie FußgängerInnen
- Public-Privat-Partnerschaftsmodelle

projekt-beispiele

BAD PIRAWARTH:

SOZIALER NAHVERSORGER IM WEINVIERTEL.



Die Nahversorgung in der Weinviertler Gemeinde konnte durch eine neuartige Kooperation von Caritas und SPAR gesichert werden.

Diese Kooperation - unterstützt durch Gemeindemittel und NAFES-Förderung - macht eine zweifache positive Wirkung spürbar: Einerseits ist nach dem Schließen des letzten Lebensmittelgeschäfts für die 1700 EinwohnerInnen von Bad Pirawarth wieder die Grundversorgung mit Lebensmitteln gesichert. Andererseits wurden vier neue Ausbildungsplätze für Menschen mit intellektueller und/oder körperlicher Behinderung im Alter von 15 bis 24 Jahren geschaffen. Diese Lehrplätze im Einzelhandel verbessern die Chancen der Jugendlichen am Arbeitsmarkt und ermöglichen den Einstieg in zahlreiche Branchen. Die Betreuung erfolgt durch die KollegInnen im Markt und TrainerInnen der Caritas. Der neue Markt ist auch wieder ein kommunikativer Treffpunkt der Bevölkerung und bietet zusätzliche Dienstleistungen wie eine Postpartnerstelle oder einen Zustelldienst für ältere BewohnerInnen des Ortes an.

IG GMÜND: NEUE ORGANISATIONSSTRUKTUR & STANDORTDYNAMISIERUNG.



Die Interessengemeinschaft der Gmünder Kaufleute hatte 2012 zwei wichtige Ziele vor Augen: eine gestärkte vereinseigene Organisationsstruktur und klare Rahmenbedingungen für eine langfristige Absicherung der „Einkaufsstadt Gmünd“.

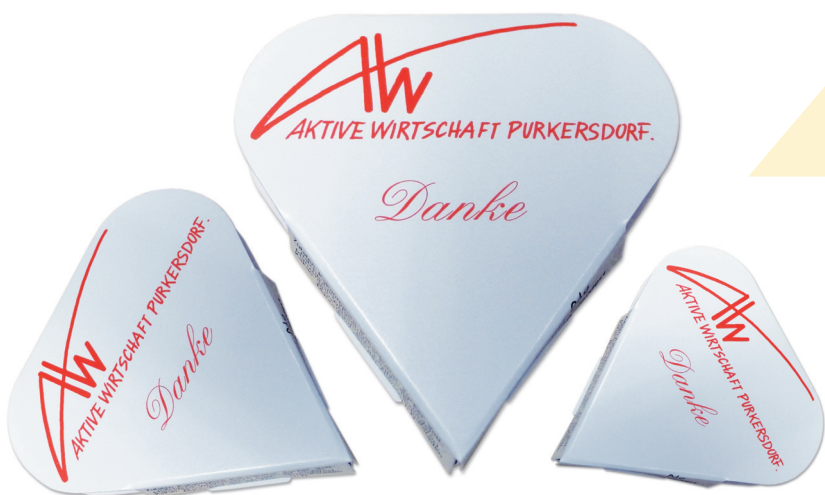
Zur Standortdynamisierung wurden gemeinsam mit einem Beratungsunternehmen Chancen sowie Risiken analysiert und daraus konkrete Handlungsfelder abgeleitet. Hauptrisiken sind ein weiterer möglicher Bevölkerungsrückgang sowie die drohende Konkurrenz durch strukturunverträgliche Ansiedlungen in anderen Waldviertler Städten. Besondere Chancen stellen eine eindeutige Standortpositionierung mit den vorhandenen inhabergeführten Fachgeschäften dar, die mit deutlicher Serviceorientierung punkten. Als weiterer Markt sollen wieder verstärkt KundInnen aus

dem böhmischen Grenzraum gewonnen werden. Die weitere operative Abwicklung erfolgt nun in vier Arbeitsgruppen mit den Schwerpunkten „Interne Kommunikation“, „Standortmarketing“, „Veranstaltungen“ und „Gastronomie“, wodurch langfristig die Gmünder Chancenpotentiale bestmöglich genutzt und weiter verstärkt werden sollen.

PURKERSDORF: SCHOKOHERZEN - EIN SÜSSES DANKESCHÖN.

UnternehmerInnen des Purkersdorfer Stadtzentrums bedanken sich bei ihren KundInnen mit Pralinen in Herzform.

Ins Leben gerufen wurde diese Aktion von der Aktiven Wirtschaft Purkersdorf. Insgesamt beteiligen sich 34 Handelsbetriebe, in deren Geschäftslokalen die Schokoherzen aufliegen. Besonders rund um den Muttertag wurden die Damen mit der kleinen Aufmerksamkeit von den HändlerInnen bedacht. Die grundsätzlich günstige PR- und Marketingkampagne ermöglicht der Purkersdorfer Wirtschaft eine breite öffentliche Aufmerksamkeit und trägt zur emotionalen Kundenbindung bei.



© Aktive Wirtschaft Purkersdorf

KONTAKT

NIEDERÖSTERREICHISCHE
ARBEITSGEMEINSCHAFT
ZUR FÖRDERUNG DES EINKAUFES
IN STADT- UND ORTSZENTREN

Dipl.-Ing. Alexandra Schlichting
Amt der NÖ Landesregierung
Abt. Raumordnung und Regionalpolitik
Landhausplatz 1 | 3109 St. Pölten
T 02742/9005-14902 | F 02742/9005-14170
alexandra.schlichting@noel.gv.at

Mag. Wolfgang Fuchs
Wirtschaftskammer NÖ - Sparte Handel
Landsbergerstraße 1 | 3100 St. Pölten
T 02742/851-18310 | F 02742/851-19319
nafes@wknoe.at