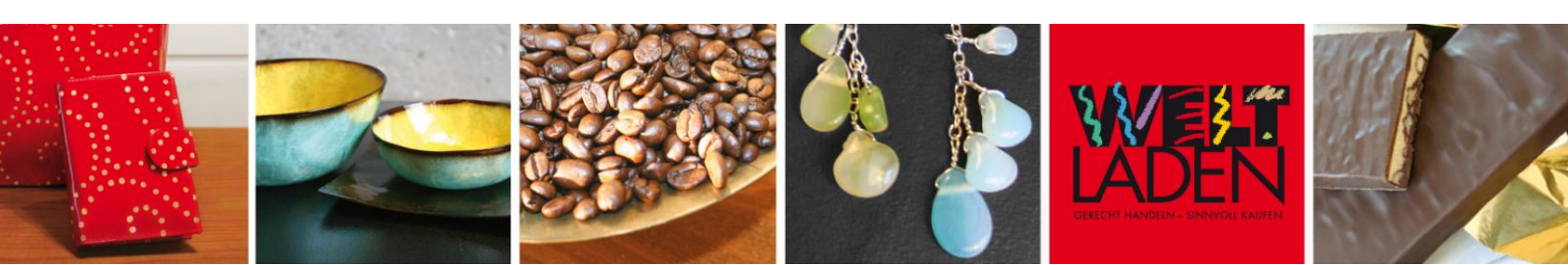


## GERECHT HANDELN - SINNVOLL KAUFEN

# Leitfaden zur Eröffnung eines Weltladens

### Inhaltsverzeichnis

<i>Einleitung</i> .....	2
Was ist ein Weltladen.....	5
Organisatorische Planungen, Kalkulationen, Entscheidungen.....	7
Betriebswirtschaftliche Überlegungen.....	10
Geschäftslokal .....	11
Vergabe des Weltladenlogos.....	13
Personal / Personalkosten .....	15
Recht und Steuern - Gewerbeschein .....	18
Geld.....	20
Unterstützung Arbeitsgemeinschaft Weltläden.....	26
Das Netzwerk „Weltläden“ .....	28
Start .....	29
Adressen Anerkannter LieferantInnen (Auszug) .....	35



## **Einleitung**

Der vorliegende Leitfaden ist dazu gedacht, interessierten Personen, die von der Idee des fairen Handelns begeistert sind, Hilfestellungen zur Eröffnung eines neuen Weltladens zu geben. Ziel sollte es sein, einen erfolgreichen Start zu gewährleisten um langfristig mit Spaß und Freude das Projekt „gerecht handeln“ umzusetzen. Der Leitfaden wird regelmäßig überarbeitet und auf seine Richtigkeit kontrolliert. Dennoch besteht kein Anspruch auf Vollständigkeit. Es werden immer wieder Fragen und Probleme auftauchen, die mit dem vorliegenden Leitfaden nicht geklärt werden können. Wir, die Arbeitsgemeinschaft Weltläden, bieten aber weitere Unterstützung und Hilfestellung bei Problemen an. Aber auch die von der ARGE Weltläden anerkannten LieferantInnen stehen für ergänzende Fragen immer wieder zur Verfügung. Etliche Beschreibungen und Hilfestellungen im Leitfaden sind aus verschiedensten Broschüren und Schulungsunterlagen, wie etwa dem Weltladenhandbuch, dem Leitfaden für Neugründungen von der Wirtschaftskammer Österreich, oder den diversen Homepages, rund um den fairen Handel entnommen und können dort detaillierter eingesehen werden. Die Arbeitsgemeinschaft bietet regelmäßig Schulungen und Informationsveranstaltungen an. (siehe Homepage [www.weltlaeden.at/Verkaufsberatung](http://www.weltlaeden.at/Verkaufsberatung)) Ferner gibt es eine Vielfalt an Fördermöglichkeiten von BetriebsberaterInnen für JungunternehmerInnen. Die bereits bestehenden Weltläden sind ebenfalls gerne bereit, bei anstehenden Fragen die notwendigen Infos weiter zu geben. Im Leitfaden wird einiges erwähnt und im Anhang findet Ihr dazu eine umfangreiche Adressen-, Telefon- und E-Mailliste.

Der Leitfaden ist so konzipiert, dass er auch für Personen lesbar wird, die bisher noch nie etwas mit einem Weltladen zu tun hatten, daher ist er phasenweise etwas umfangreicher und sehr detailliert gestaltet.

Da „Geld“ wie fast überall im Leben, bei der Eröffnung eines Weltladens ein sehr wesentliches Thema ist, wurde diesem Teil ein sehr umfangreicher Platz zugestanden.

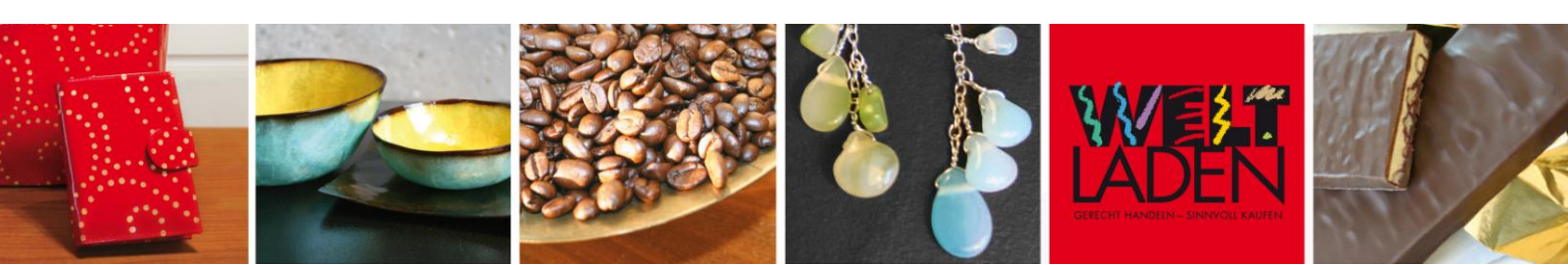
Es wird kurz erläutert, worum es beim „fair handeln“ geht, was die Ziele eines Weltladens sind und welche Kriterien erfüllt werden müssen um ein anerkannter Weltladen zu werden. Wesentliche Aspekte des Leitfadens sind die Planung, Kalkulation, die Fördermöglichkeiten und die rechtlichen Rahmenbedingungen um einen Weltladen zu eröffnen. Es werden auch Anregungen für die Zeit nach der Eröffnung gegeben. Diverse Aktionen anderer Weltläden, wie deren Kennzahlen, Umsätze, Ziele und Zielerreichung und Evaluierung, EDV bzw. Kassa Lösung und anderes, werden im Leitfaden auszugsweise dargestellt.



Natürlich sollte der Leitfaden immer wieder ergänzt, überarbeitet und korrigiert werden. Wir freuen uns daher über Anregungen, Lob, Kritik, Wünsche und Rückmeldungen. Für Fragen zum Inhalt stehen wir euch gerne unter untenstehenden Kontaktdaten je nach Region zur Verfügung.

Viel Freude beim Lesen und viel Erfolg bei Eurem neuem Projekt „gerecht handeln - sinnvoll kaufen“ wünschen euch

Die VerkaufsberaterInnen der ARGE Weltläden



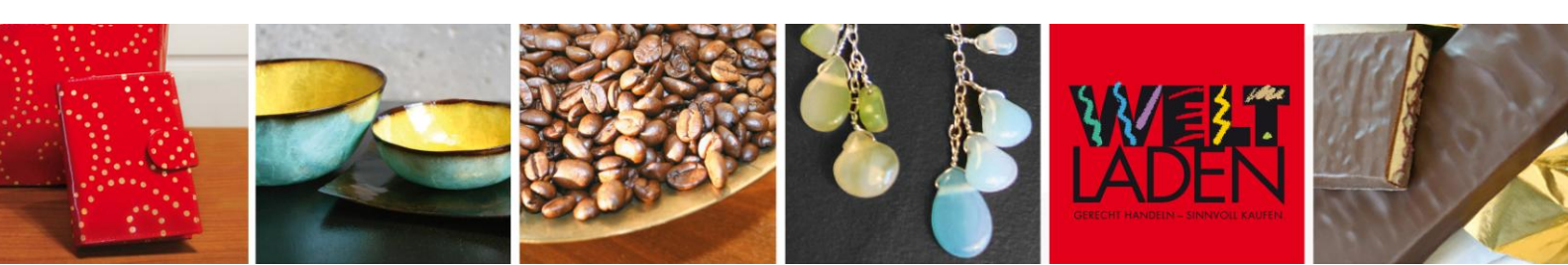
## Ziele des Fairen Handels

Die **Weltläden** garantieren den KundInnen und Ihren HandelspartnerInnen, dass der FAIRE HANDEL, den sie betreiben, Vertrauen verdient und sich an die Kriterien des fairen Handels hält. Nur anhand dieser Kriterien ist garantiert, dass alle TeilnehmerInnen an dieser alternativen Handelsstruktur zu Recht behaupten können, fairen Handel zu betreiben.

Diese Kriterien wurden von der Gesamtheit der österreichischen Weltläden erarbeitet, im September 1995 verabschiedet und in Form einer Willenserklärung der österreichischen Weltläden zusammengefasst. Das Prinzip des fairen Handels besteht darin, den ProduzentInnen für ihre Arbeit und Produkte, faire Löhne und Preise zu gewährleisten. Diesen Menschen wird so die Möglichkeit gegeben, eigenverantwortlich, zu wirtschaften. Dadurch wird es in erster Linie Kleinbauernfamilien ermöglicht ihre Existenz zu sichern und sich eine selbstbestimmte Zukunft zu gestalten. Der faire Handel, garantiert den Schutz von Kindern, Schutz der Menschenrechte und umweltfreundlicher Produktionsweisen. Nicht zuletzt werden den ProduzentInnen durch den fairen Handel langfristige Lieferbeziehungen und damit die Planungssicherheit ermöglicht. Die KonsumentInnen erhalten im Gegenzug dafür geschmackvolle, qualitativ hochwertige Lebensmittel und Kunsthandwerk. Diese kommen auf nach zu verfolgendem Weg, mit Ursprungsgarantie nach Europa. Die KonsumentInnen können so mit gutem Gewissen genießen. Dies wird bei den Lebensmitteln durch das Fair Trade Siegel bestätigt. Zusammengefasst wird, dass in der Kriterienliste wie folgt zum Ausdruck gebracht. Der Weltladen garantiert:

- das Fair Trade-Sortiment
- Transparenz
- Dialog mit den ProduzentInnen
- Rücksicht auf Mensch und Umwelt
- Zusammenarbeit in der Arbeitsgemeinschaft Weltläden/Österreich und im Network of European World Shops

Die **Siegelinitiative FAIRTRADE** ist eine gemeinnützige Initiative, die von zahlreichen Trägerorganisationen (unter anderen ARGE Weltläden, Caritas, EZA, WWF, Unicef, Dreikönigsaktion, Care), der Europäischen Kommission und der Österreichischen Entwicklungszusammenarbeit im Außenministerium unterstützt wird. Die Aufgabe von



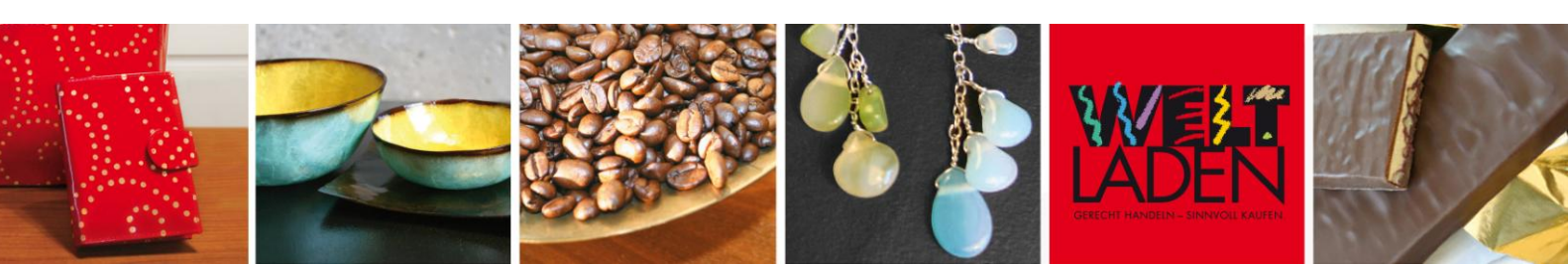
FAIRTRADE besteht unter anderem darin, die Einhaltung der Mindeststandards zu kontrollieren und mit dem FAIRTRADE Siegel zu garantieren. Ein weiterer Aufgabenbereich von FAIRTRADE ist es die Öffentlichkeit durch Informationsarbeit für den fairen Handel zu sensibilisieren.

Durch diesen Fairen Handel wird eine Alternative zu konventionellen Handelsbeziehungen geboten. Wie diese Art des Handelns bereits aufzeigt, ist der faire Handel keine „Entwicklungshilfe, Spende für „Arme“ oder milde Gabe für so genannte Entwicklungsländer, sondern steht für das Prinzip des „gerecht handeln - sinnvoll kaufen“. Weiterführende Informationen zu den Kriterien des fairen Handels und Hintergrundinformationen findet Ihr unter <http://www.weltaeden.at>

### **Was ist ein Weltladen**

Ein Weltladen ist ein Fachgeschäft, das zum weitaus überwiegenden Teil Produkte aus dem fairen Welthandel und Informationsmaterial zu diversen Themen der „Entwicklungszusammenarbeit“ anbietet. Darüber hinaus ist ein Weltladen ein Ort der Begegnung zwischen Menschen aus den verschiedensten Regionen zwischen Nord und Süd und zwischen Menschen verschiedenster Religionen, Nationalitäten, politischer Haltungen und Vorlieben. Es wird so die Möglichkeit geschaffen nationale als auch internationale Kommunikation zu fördern und so, „das Denken in Grenzen, in den Köpfen der Menschen“ zu überwinden, und dadurch zu einer gerechteren, friedlichen Welt beizutragen.

In sehr vielen Weltläden in Österreich wird diese Kommunikation durch verschiedenste Maßnahmen gefördert. So finden in einigen Läden regelmäßige Veranstaltungen und interkulturelle Begegnungen statt. Lesungen, Vorträge und Informationsveranstaltungen ergänzen den Alltag von WeltladenmitarbeiterInnen. Daneben wird oft auch Literatur zu diesen Themen angeboten. Bestimmt erlebt man/frau in einem Weltladen Vielfalt, Atmosphäre, Phantasie und Lebensfreude. Bei der Vorbesprechung zur Gründung eines Weltladens ist das Thema „was will ich mit einem Weltladen erreichen, welche Ziele verfolge ich“ Bestandteil der Planung. Hingewiesen sei an dieser Stelle, dass sich Weltläden unentwegt „weiterentwickeln“. D.h. dass sich das Image der meisten Weltläden in den letzten Jahren sehr grundlegend verändert hat. Gingen unsere KundInnen gerne in den „3.Welt Laden“, geht Mann/Frau heute in den Weltladen. Dieser ist vor allem durch „tolles Outfit“, ein professionelles Auftreten der MitarbeiterInnen und die kompetente Beratung in Bezug auf Fragen rund um den fairen Handel erkennbar.



## Kriterien für Weltläden

Die Auswahl der Waren, die in der Regel aus Afrika, Lateinamerika und Asien kommen, darf ausschließlich von den der Arbeitsgemeinschaft Weltläden (künftig kurz ARGE WL) empfohlenen Importorganisationen erfolgen. Dazu wird von der ARGE Weltläden alle zwei Jahre ein Katalog der empfohlenen Importorganisationen erstellt.

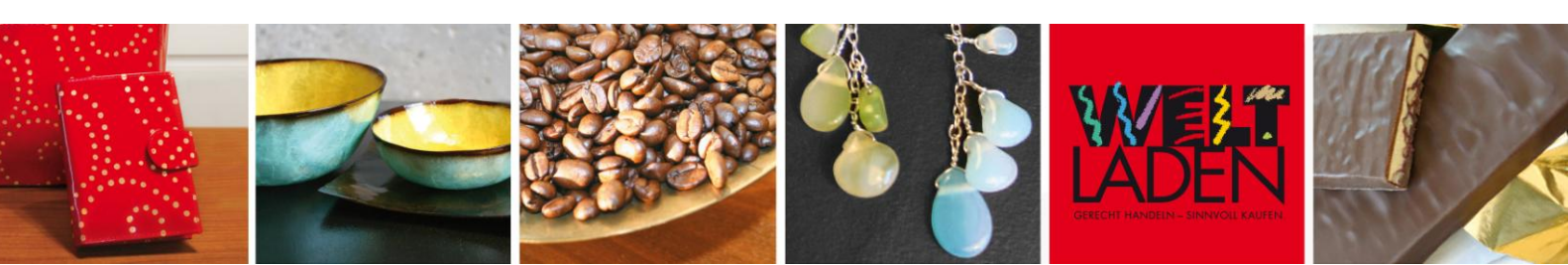
Ein anerkannter Weltladen verpflichtet sich neben dem Verkauf von Waren auch Informations- und Öffentlichkeitsarbeit zu leisten und zwar zu folgenden Bereichen:

- Ziel und Arbeitsweise des fairen Handels, wobei die Importorganisationen hierzu Informationen zur Verfügung stellen.
- Informationsarbeit insbesondere zu den Ländern und HandelspartnerInnen von denen die gehandelten Produkte kommen.
- Möglichkeiten zu solidarischem Engagement in Österreich im Sinne der Kriterien
- Das Ziel und die Arbeitsweise des Weltladens müssen jederzeit transparent sein. Einmal im Jahr ist der ARGE Weltläden und InteressentInnen in den Geschäftsbericht und die Bilanz Einsicht zu gewähren, zur Arbeitserleichterung ist ein Datenblatt der ARGE Weltläden auszufüllen.

Weiters muss:

- eine menschenfreundliche und umweltverträgliche Arbeitsweise angestrebt werden
- die Produktpalette einem klar definiertem Umfang entsprechen
- die Kontinuität und Qualität der Betriebsführung sollen gesichert sein
- eine Ladenöffnungszeit von mind. 30 Wochenstunden gewährleistet werden.
- ein Mindestumsatz von 50.000 € pro Jahr erreicht werden
- zumindest eine (geringfügige) Anstellung zu ermöglicht werden
- das Geschäftslokal einem ortsüblichen Geschäft entsprechen (mit Auslagen, wenn möglich barrierefrei erreichbar, mit üblichen Geschäftsregalen ausgestattet usw.)

Der Erhalt und der Entzug des Weltladenlogos ist direkt an die obigen Kriterien gebunden. Näheres dazu auch noch im Kapitel Weltladenlogo.



## Motivation

Die Motivation einen Weltladen zu gründen kann aus sehr unterschiedlichen Gründen bestehen. Für manche ist es der Spaß am Handel, die Begeisterung von der Idee des fairen Handels, für andere wiederum ist das sozialpolitische Engagement allgemein von großer Bedeutung und vieles mehr. Die Motivation sollte aber nicht darin bestehen, „Entwicklungshilfe“ zu leisten, etwas für arme Menschen zu tun oder ähnliches. Faires Handeln bedeutet qualitativ hochwertige Produkte, die unter menschenwürdigen und umweltschonenden Bedingungen hergestellt wurden zu verkaufen und dadurch eine entsprechende Alternative zum konventionellen Handel anzubieten.

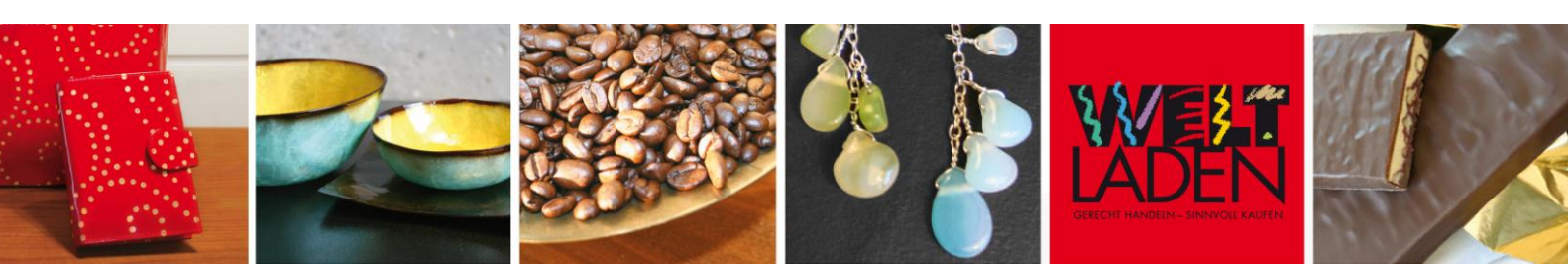
Mehr Infos dazu findet Ihr unter: [www.weltlaeden.at](http://www.weltlaeden.at).

## Zielgruppe / KundInnen von Weltläden

Bestimmt ist es heute nicht mehr möglich von „DER Zielgruppe“ von WeltladenkundInnen zu sprechen. Es sind sozial engagierte Personen, Menschen die von der Idee des fairen Handels überzeugt sind, ebenso KundInnen, wie Personen die verantwortungsbewusst, fair und ökologisch einkaufen wollen und dabei auf gute Qualität achten. Durch die gute Einkaufspolitik der anerkannten LieferantInnen von Weltläden ist die Produktvielfalt bereits groß und im Trend, dass sehr viele KonsumentInnen die überhaupt nichts von fairem Handel wissen zu unseren KundInnen zählen. Hier besteht für WeltladenmitarbeiterInnen die Möglichkeit, der Bildungs- und Informationsarbeit einen zentralen Stellenwert zu geben.

## Organisatorische Planungen, Kalkulationen, Entscheidungen

Nachdem man/ frau die Ziele eines Weltladens erörtert und besprochen hat, ist es wesentlich eine möglichst genaue und realistische Planung und Kalkulation durchzuführen. Nachfolgend sollen dazu einige inhaltliche und organisatorische Anregungen gegeben werden. Dabei wird allerdings keine Vollständigkeit beansprucht. Sehr empfehlenswert ist in diesem Zusammenhang eine Jungunternehmer Beratung, welche oft sehr kostengünstig und mit nahezu 100% gefördert, von der Wirtschaftskammer Österreichs oder dem WIFI angeboten wird. ( mehr dazu im Punkt Förderungen). Ein wichtiger Punkt in diesem Zusammenhang ist auch, dass die Eröffnung eines neuen Weltladens im Optimalfall im Herbst erfolgen sollte. Der Grund ist folgender: Ein Weltladen macht vor Weihnachten



wesentlich mehr Umsatz als in den anderen Monaten, zB im Dezember wird von manchen Weltläden 25% des Jahresumsatzes erwirtschaftet. Das bedeutet, dass die Anfangskosten und laufende Kosten für Miete, Personal etc. viel leichter zu decken sind als in den umsatzschwächeren Monaten. Wird der Weltladen am Jahresanfang eröffnet, besteht die Gefahr, dass Kreditrückzahlungen und laufenden Kosten viel länger „mitgeschleppt“ werden.

### **Inhaltliche Planung und Arbeitsteilung**

Bevor man/frau einen Weltladen eröffnet, gilt es möglichst viele interessierte und von der Idee des fairen Handels überzeugte Personen zu motivieren, mitzuarbeiten. Dabei muss man/frau bereits darauf achten, dass diese MitarbeiterInnen gemäß Ihren Talenten und Fähigkeiten eingesetzt werden. In fast allen Weltläden hat man eine inhaltliche Arbeitsteilung durchgeführt.

Es ist ratsam gewisse Tätigkeitsbereiche zu trennen und klare Aufgabenteilungen durchzuführen. Beispielsweise ist es sinnvoll die Vernetzung, die Buchhaltung, die Lagerhaltung und den Verkauf zu trennen. Nachfolgende Darstellung zeigt eine mögliche vernünftige Aufgabenteilung eines Weltladens in Österreich.

Hinweise zur Arbeitsaufteilung findet man/frau in den „Kauffrauen Schulungsunterlagen“ das jeder neue Weltladen von der ARGE Weltläden erhält.

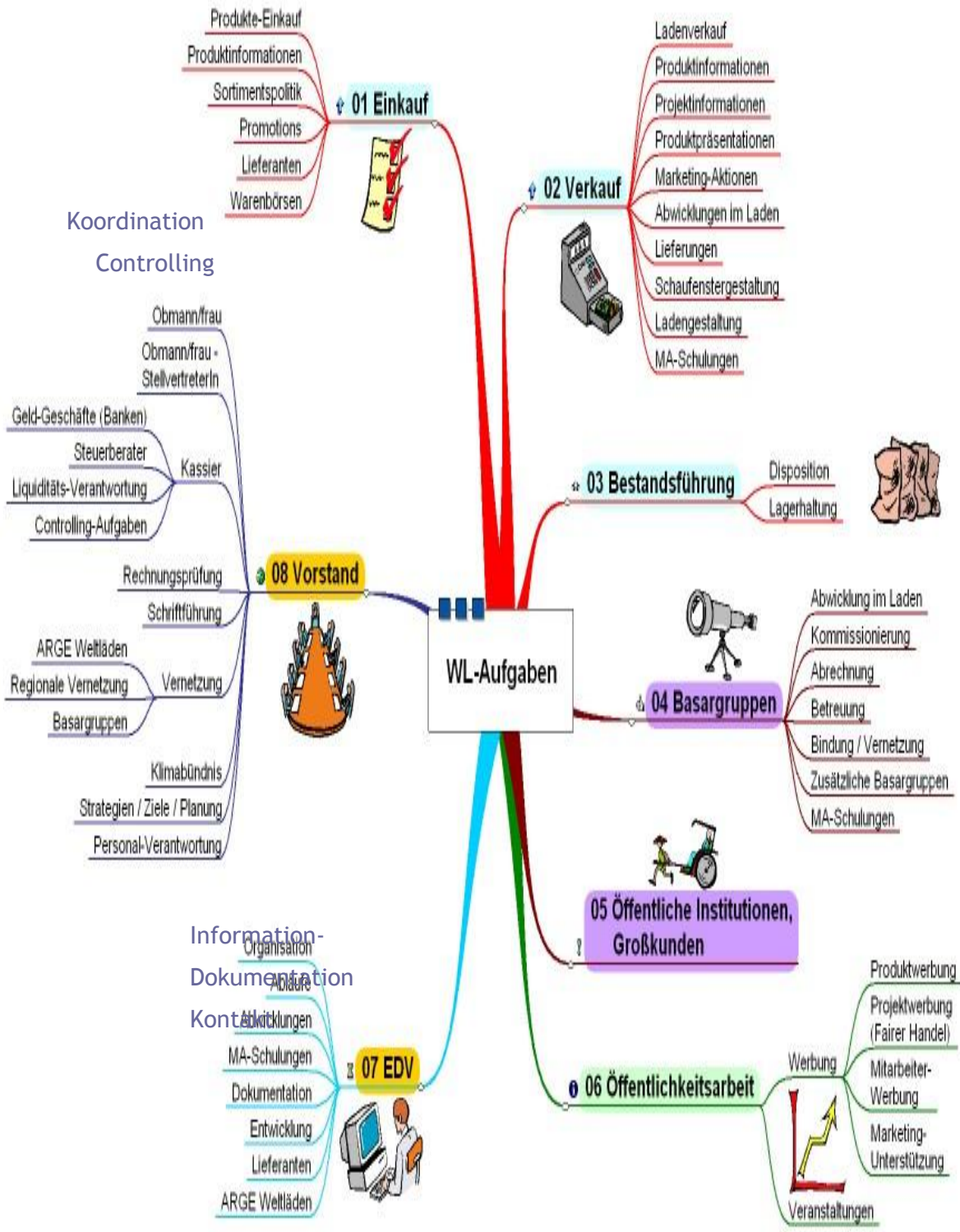
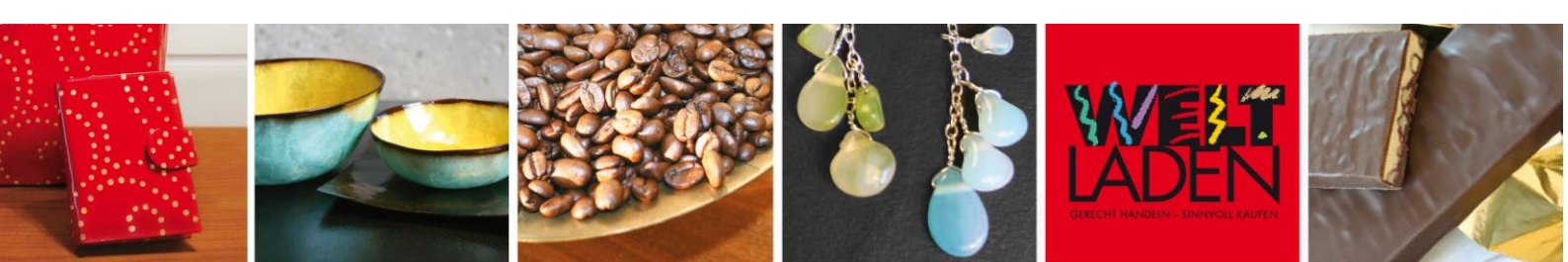
### **EDV/ Kassa**

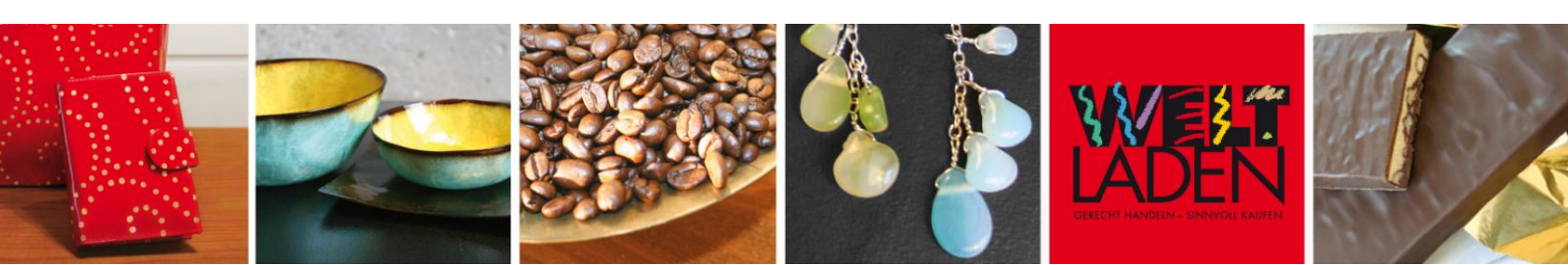
Die Arbeitsgemeinschaft Weltläden bietet eine sinnvolle und günstige Kassa bzw. EDV Lösung an, bei der sehr viele wichtige Kennzahlen automatisch erfasst werden. Dabei wird es möglich eine sehr genaue Planung durchzuführen, die Daten für die SteuerberaterInnen sinnvoll aufzubereiten (sodass man auch hier Kosten sparen kann), den Lagerumschlag zu berechnen, das Bestellwesen zu vereinfachen und vieles mehr. Vorrangiges Ziel eines Weltladens sollte es aber sein, zuerst eine Anstellung finanzieren zu können und danach in ein EDV Programm zu investieren.

Nähere Infos zu einem empfohlenen EDV Programm der ARGE Weltläden erhält man von Andreas Wenger in Saalfelden unter [info@wenger-edv.at](mailto:info@wenger-edv.at) oder über die Homepage

<http://www.wenger-edv.at/>. Nachfolgend eine kurze Beschreibung dieser Dienstleistung.







## Kalkulation

Die wichtigste Aufgabe bei der Planung eines Weltladens ist die Kalkulation. Obwohl ein Weltladen nach Möglichkeit keinen steuerlichen Gewinn machen sollte, muss es dennoch oberstes Ziel sein, kostendeckend zu arbeiten und die laufenden Kosten wie Personal, Miete, Strom, Wareneinsatz usw. ohne Probleme bewältigen zu können. Es hat sich in der Vergangenheit gezeigt, dass jene Weltläden, die eine möglichst detaillierte Kostenaufstellung hatten und eine möglichst exakte Planung durchführten, sehr erfolgreich waren und sind.

Nachfolgende Beispiele sollten aufzeigen mit welchen laufenden Fixkosten ein Weltladen in der Regel kalkulieren sollte. Dazu bietet die Arbeitsgemeinschaft Weltläden auch Beispielskalkulationen in Form von Excel Tabellen an. (siehe Homepage [www.weltladen.at](http://www.weltladen.at) ) Auch die „Kauffrauen Schulungsunterlagen“ können dort heruntergeladen werden.

## Betriebswirtschaftliche Überlegungen

Zu einer betriebswirtschaftlichen Planung zählt die Durchführung eines „Umsatzszenarios“. Das bedeutet, dass man sich Gedanken darüber macht, wo man welches Ladenlokal eröffnet, die EinwohnerInnenzahl eines Ortes berücksichtigt und die Kaufkraft einer Region oder Ortes bedenkt. Die Daten dazu erhält man in der Regel von der örtlichen Wirtschaftskammer, bzw. sehr detailliert auch im Internet unter [www.wko.at/statistik/](http://www.wko.at/statistik/) .

Als Faustregel kann man/ frau davon ausgehen, ca. 2000 bis 4000.- Euro pro qm<sup>2</sup>. Verkaufsfläche pro Jahr umzusetzen. Dieser qm<sup>2</sup> Umsatz entsteht in Orten mit einer EinwohnerInnenzahl unter 10.000 durch viele StammkundInnen, wohingegen in größeren Orten oder Städten der Umsatz durch die „LaufkundInnen“ erwirtschaftet wird. Ein ebenfalls sehr wesentlicher Anteil des Umsatzes entsteht durch so genannte „Basargruppen“ und nicht im Weltladen stattfindende Aktionen.

Bei der Planung ist es zielführend, sich Gedanken über mögliche umsatzsteigernde Maßnahmen zu machen, sowie deren Auswirkung auf das Jahresergebnis. (siehe dazu Punkt umsatzsteigernde Maßnahmen).



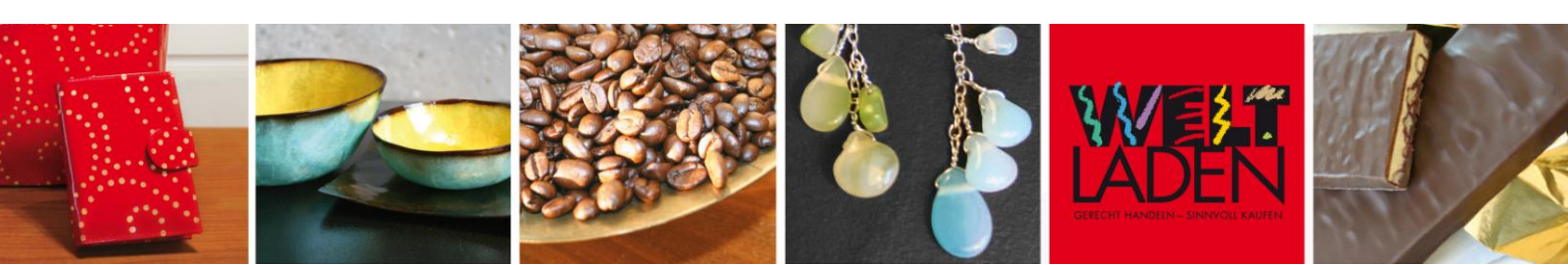
Die in diesem Leitfaden angeführten Kennzahlen dienen für eine betriebswirtschaftliche Planung als Hilfestellung. Ein Umsatzminimum, von 50.000 Euro pro Jahr sollte in jedem Weltladen erreicht werden um die Fixkosten abzudecken. Wird der Weltladen von Einzelpersonen, d.h. „hauptamtlich“ geführt, ist von einem Mindestumsatz von 100.000 Euro auszugehen.



Weltladen Steyr, Foto Reiter-Viollet

## Geschäftslokal

Die wahrscheinlich wesentlichsten Punkte bei den betriebswirtschaftlichen Überlegungen sind die Größe, Miete und Lage des Geschäftslokals. Dabei sollte die Größe des Ladenslokals den örtlichen Gegebenheiten entsprechen. Es muss sich weiters um ein ortsübliches Geschäft, mit Auslage, behindertengerechten Zugang und ortsüblichen Öffnungszeiten handeln. Hier gilt es, wie bereits erwähnt, die Kaufkraft, Interesse, ev. Wettbewerb und ähnliches zu berücksichtigen.



Die Miete für das Ladenlokal sollte in einer vernünftigen Relation zum wahrscheinlich erzielenden Umsatz stehen. Man/frau sollte dabei darauf achten, dass bei einer durchschnittlichen Spanne von ca. 30%, die Ladenmiete höchstens 10% und die sonstigen Nebenkosten 8% des zu erwartenden Nettoumsatzes nicht überschreiten. Der durchschnittliche Weltladen in Österreich hat etwa 5% des Umsatzes als Mietkosten. Die durchschnittliche Größe der Weltladenlokale (Verkaufsfläche) in Österreich beträgt in etwa 50m<sup>2</sup>. Wobei naturgemäß die Mieten in den Landeshauptstädten meistens höher sind als in kleineren Landgemeinden. Nicht zu empfehlen ist hingegen ein Geschäft nur wegen seiner „günstigen Miete“ anzumieten und dafür eine schlechte Lage in Kauf zu nehmen. Derartige Überlegungen haben sich gelegentlich als teure Investitionen herausgestellt.

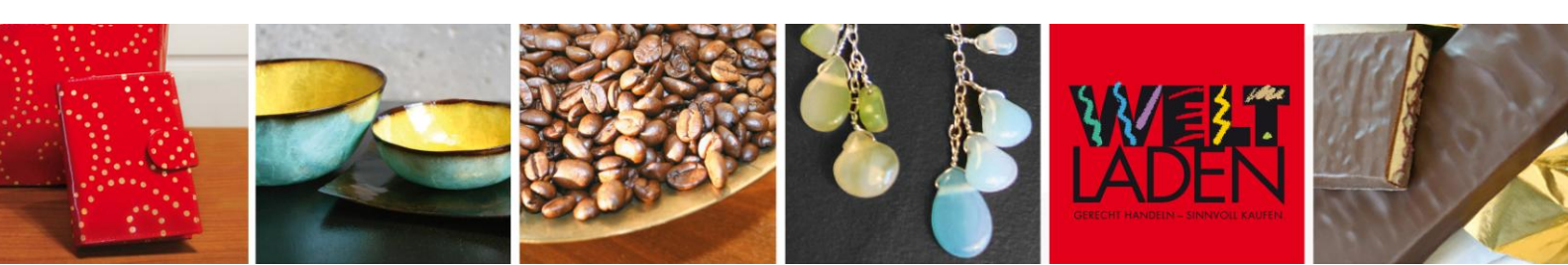
Die ARGE Weltläden empfiehlt zentrale A und B Geschäftslagen. Gelegentlich kann sich die sehr simple Methode, an einem Standort an verschiedenen Tagen die Kundenfrequenz durch Zählen der PassantInnen zu ermitteln als sehr nützlich herausstellen.

Bei der Geschäftslokalsuche sollte darauf geachtet werden, dass der neue Weltladen keine Konkurrenz für bestehende Weltläden darstellt. Wobei ich hier aber auf das Beispiel Vorarlberg verweisen möchte, wo auf relativ kleinem Raum 14 Weltläden nebeneinander in guter freundschaftlicher Beziehung zusammenarbeiten.

Vor der Anmietung eines Geschäftslokales muss aber unbedingt der Kontakt zur Arbeitsgemeinschaft Weltläden hergestellt werden, denn die ARGE Weltläden vergibt die Benutzerberechtigung um das Weltladen Logo führen zu können.

Ferner erweist es sich als sinnvoll, keine zu großen Lagerräumlichkeiten anzumieten, da dies lediglich dazu verleitet, sich zu große Lagervorräte anzulegen.

Bezüglich der Schaufenster - und Ladengestaltung, Inneneinrichtung und Werbung sowie für betriebswirtschaftliche Überlegungen, empfiehlt die Arbeitsgemeinschaft Weltläden sich jeweils von fachkundigen Experten beraten zu lassen. Es gibt dazu weiters eine Reihe von Angeboten die durch die Arbeitsgruppe der ARGE Weltläden „FAIRKAUF NEU“ entwickelt wurde. Die dadurch entstehenden Kosten werden durch diverse Förderungen im Zuge der Neugründung eines Betriebs oft bis zu 90% von diversen Stellen gefördert. Nähere Auskünfte dazu erhaltet Ihr von der örtlichen Wirtschaftskammer.



### Öffnungszeiten:

Um von der ARGE Weltläden als Mitgliedsbetrieb anerkannt zu werden, ist es notwendig eine Öffnungszeit von mindestens 30 Stunden und einen Mindestumsatz von 50.000 € zu gewährleisten. (Einzelpersonen 100.000 €)

### Vergabe des Weltladenlogos

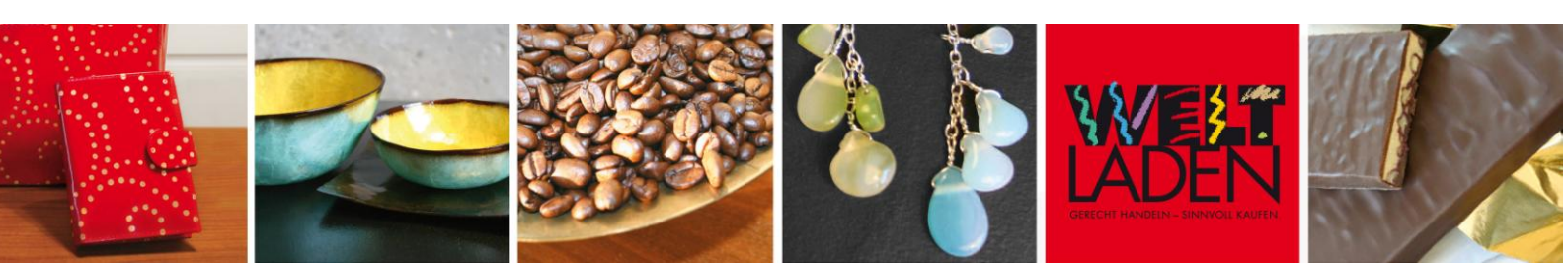
Eine Gruppe oder EinzelhändlerIn welche/r einen Weltladen gründen möchte, sollte dies der Arbeitsgemeinschaft Weltläden in Innsbruck schriftlich mitteilen. Nachdem ein Kontakt mit einer offiziellen Vertretung der ARGE Weltläden stattgefunden hat, bekommt diese Gruppe eine sogenannte Benutzervereinbarung zugeschickt. Wenn diese unterschrieben zurückgesandt wurde, erhält die Gruppe / der/die EinzelhändlerIn das CD Manual und die bestätigte Benutzervereinbarung zugesandt. Das CD Manual beinhaltet unter Vorlagen für Visitenkarten, Stempel, CD Rom mit Inseraten für Werbeeinschaltungen, das Weltladenhandbuch und anderes mehr. Diese Materialien können bei der ARGE Weltläden auch direkt bestellt werden.

Weltläden die den bereits erwähnten Kriterien entsprechen und von der ARGE Weltläden als solche anerkannt wurden, haben das Anrecht, das Weltladenlogo, das offizielle Markenzeichen der Weltläden zu führen. Bei der nächsten Vollversammlung wird der neue Weltladen dann noch einmal als Mitglied bestätigt. Der neue Weltladen trägt durch einen jährlichen Mitgliedsbeitrag von 0,8% des Gesamtnettoumsatzes (Mindestbeitrag 290 €, Höchstbeitrag 1455 €) dazu bei, dass die gemeinsamen Aktivitäten der ARGE Weltläden unterstützt werden können.

Ein offiziell anerkannter Weltladen verpflichtet sich auch, jährlich ein von der ARGE Weltläden ausgesandtes Datenblatt auszufüllen und der ARGE Weltläden auch Einsicht in die Geschäftsgebarung zu gewähren, um die Kontrolle der Einhaltung der Kriterien des fairen Handels, zu ermöglichen. Bei Verstößen gegen die Benutzervereinbarung kann der Vorstand der ARGE Weltläden:

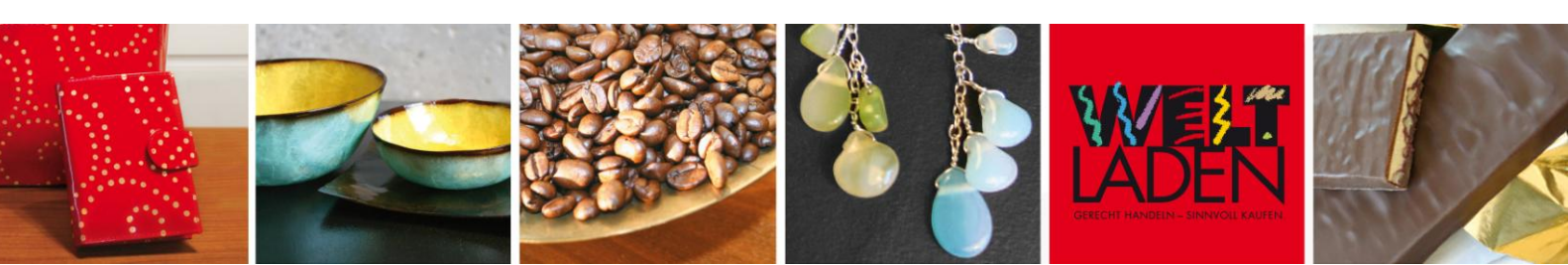
- eine Verwarnung aussprechen
- nach zweimaliger schriftlicher Verwarnung binnen einer Frist von 3 Monaten kündigen
- bei Bruch der Benutzervereinbarung schriftlich kündigen.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Näheres dazu im Weltladenhandbuch und der Benutzervereinbarung



Mit diesem Weltladenlogo unterstützt der neue Weltladen, im Sinne einer „Corporate Identity“ Auftrittes die Idee des fairen Handels.





## Erweiterung der „ Basisgruppe“

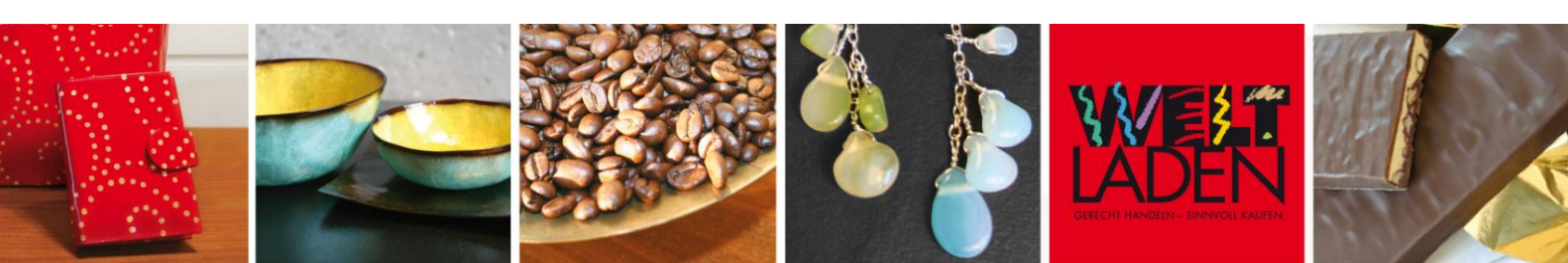
Ein weiteres nicht zu unterschätzendes Potential ist die Erweiterung der Personen, die im oder rund um den Weltladen mitarbeiten möchten. Dabei geht es vor allem darum, MitarbeiterInnen zu finden, die kontinuierlich und verlässlich mehrmals pro Monat in irgendeiner Form im oder rund um den Weltladen tätig sind. Vor allem dann, wenn der Weltladen ohne feste Anstellung geführt wird, ist es wichtig eine möglichst große Gruppe an Menschen zu haben, die bereit sind, aktiv die Idee eines Weltladens zu unterstützen. Es gilt hier aber noch zu erwähnen, dass es sich bei einem Weltladen um ein Fachgeschäft handelt, und obwohl eine Schulung dieser MitarbeiterInnen von der ARGE Weltläden angeboten wird, unbedingt auch im ehrenamtlichen Bereich eine Auswahl bei den BewerberInnen getroffen werden muss um wirklich einem Fachgeschäft für fairen Handel zu entsprechen.

## Personal / Personalkosten

Die meisten Weltläden in Österreich arbeiten mittlerweile mit fest angestelltem Personal bzw. geringfügig Beschäftigten und ehrenamtlich tätigen MitarbeiterInnen. Die größeren Weltläden in den Landeshauptstädten arbeiten fast ausschließlich mit bezahltem Personal. In kleineren Weltläden hingegen wird der Umsatz durch engagierte ehrenamtliche Tätigkeit erwirtschaftet.

Die sehr wesentliche Entscheidung, mit welcher Personalkonstellation gearbeitet wird, ergibt sich aus der eben erwähnten Umsatzerwartung. Wobei es sich hier empfiehlt, nur das „unbedingt notwendige“ Personal anzustellen und dann je nach Bedarf aufzustocken. Dabei bietet sich auch die Möglichkeit der geringfügigen Beschäftigung, der Fixanstellung, und der stundenweisen Bezahlung. Man/frau sollte bei der Personalkonstellation darauf achten, dass der Anspruch des Fachgeschäftes für den fairen Handel gewährleistet wird. Es sollte aber bei jedem Weltladen das Ziel sein, möglichst bald, möglichst viele geleistete Arbeitsstunden im Weltladen zu bezahlen.

Grundsätzlich kann gesagt werden, dass für eine Halbtagsanstellung (Gehalt ca. 800 Euro brutto), rund 60.000 Euro Nettojahresumsatz notwendig sind. Ab einem Nettojahresumsatz von ca. 140.000 Euro kann durchaus mit einer Ganztagsanstellung (Gehalt ca. 1500 Euro brutto) gearbeitet werden. Grundsätzlich gilt aber, **IMMER** und **IN JEDEM FALL** muss ein



individuelles Budget für den jeweiligen Weltladen erstellt werden, da die lokalen Gegebenheiten oft sehr unterschiedlich sind. Eine Entscheidung aufgrund dieser Daumenregel wäre sicher als grob fahrlässig zu bezeichnen. Für diesbezügliche Rückfragen stehen die VerkaufsberaterInnen der ARGE Weltläden gerne zur Verfügung.

Zur Finanzierung der Personalkosten gibt es eine Reihe von Fördermöglichkeiten. Beispielsweise das so genannte Akademikertrainingsprogramm, die Förderung älterer ArbeitnehmerInnen, das Langzeitarbeitslosenprojekt, Behindertenförderung, Zuschüsse zu den Lohnnebenkosten, Leistungen in der Krankenversicherung und vieles mehr. von Förderungen im AMS- Bereich, z.B. für Berufswidereinsteigerinnen, welche mit 50 bis 70% Lohnsubvention für die ersten beiden Jahre gefördert werden, sind ebenfalls ein Teil der regelmäßigen Förderungen in Österreich.

Wichtig ist dabei auf jeden Fall, dass nur Personen eingestellt werden sollten, die von der Idee eines Weltladens zu begeistern und auch für den Verkauf einsetzbar sind. „Irgendjemanden“ einzustellen, nur weil er gefördert wird, kann sich als „teure Förderung“ herausstellen. Genauere Informationen zu jeweiligen Fördermöglichkeit bekommt man beim jeweiligen Arbeitsmarktservice.

Die Lohnkostenberechnung ist sinnvoller Weise von einem Steuerberater durchzuführen (den jeder Weltladen unbedingt haben sollte) bzw. gibt es auch dazu bei der Wirtschaftskammer eine Unmenge an Unterlagen und Rechenbeispielen. ( [www.wko.at](http://www.wko.at) )

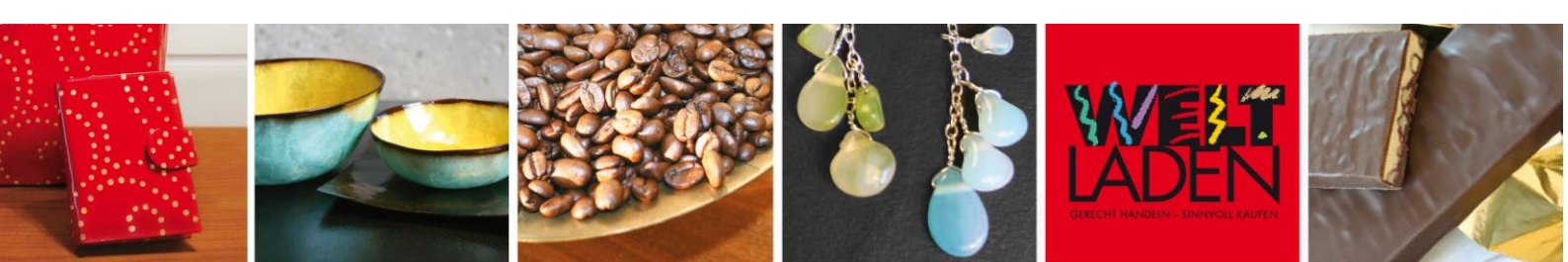
Ein ebenfalls nicht zu unterschätzendes Potential sind hier vor allem oft ältere MitarbeiterInnen die häufig einen Teil ihrer Freizeit dafür verwenden mit großer Begeisterung, in oder rund um einen Weltladen aktiv mitzuarbeiten. Am besten nützt man/frau hier die Planung eines Weltladens wieder mal für Verwandten und/oder Bekanntenbesuche.

Wichtig im Zusammenhang mit Personalfragen ist es zu erwähnen, dass sich der faire Handel natürlich nicht nur auf die ProduzentInnen und Händler beschränkt, sondern dass die Zusammenarbeit in den Weltläden

- verantwortlich
- verbindlich
- kompetent und
- befriedigend

für alle Beteiligten gestaltet sein soll.





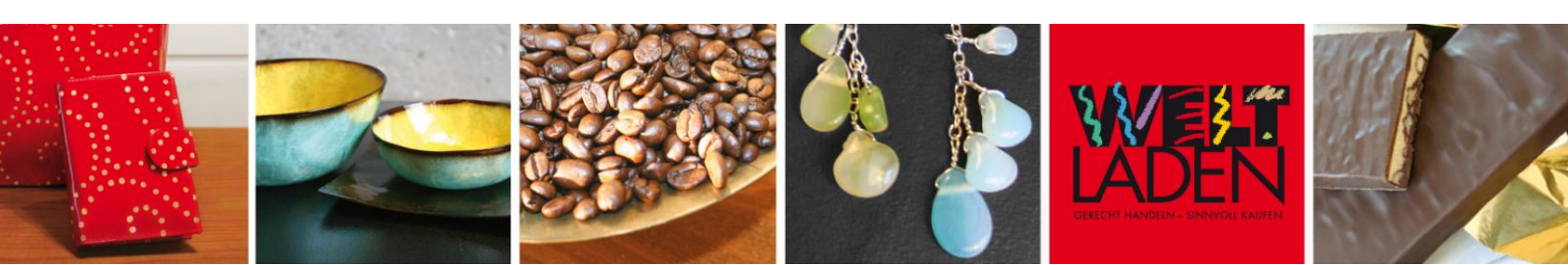

---

Kosten/ Umsatz und Ertragsplan eines Weltladens

---

Fixkosten	EURO
Miete (200 Euro/ Monat)	2.400
Strom, Wasser, Heizung, BK	1.090
Werbung (empfohlen maximal 5% d. Ertrags oder 3% d. Umsatzes)	727
Telefon (2400 Grundgebühr)	727
Büromaterial und Porti	363
Versicherung	363
Kammerumlage u. sonstige Gebühren	363
Instandhaltung	145
Transporte durch Dritte, Reisekosten, (WBs, Ladentreffen,...)	145
Recht- und Beratungskosten/ incl. Steuerberatung	363
Geringwertige Wirtschaftsgüter	363
Zinsaufwand und Bankspesen	145
Dekorationsmaterial	145
Fachliteratur und Weiterbildung	145
Personalkosten	0
Schwund (Ziel: unter 2 % d. Umsatzes)	363
EZA-Kreditraten (falls in Anspruch genommen; 100.000,- auf 2 Jahre zinsfrei)	3.488
KEST	36
ARGE - Mitgliedsbeitrag	363
Sonstiges z.B. Abschreibungen f. Investitionen	0
EDV/ Kassa ( ARGE Vorschlag)	1100
Sonstiges z.B.	0
Sonstiges z.B.	0
Gesamtaufwandsbudget (jährlich)	12838
	0
Lohnkostenberechnung Beispiel: KV BG 3, Dj /38,5 x Anzahl d. geplanten Stunden x 29,33% plus LNK x 14	
Berechnung einer/s geringfügig Beschäftigten	0
Gfb (ausgeschöpft, dh. 4150,-/ Monat, 17% LNK bei nur einer GfB; das sind 8,5 Wochenstunden)	4.940
	4.940
Durchschnittliche Spanne 30% (Basis EZA-Produkte)	
Benötigter Außenumsatz ohne Personalkosten	39.128

---



## Recht und Steuern - Gewerbeschein

Wie für jede „selbständige, regelmäßige und in Ertragsabsicht durchgeführte Tätigkeit“ benötigt ein Weltladen einen Gewerbeschein. Der Handel mit Weltladenprodukten fällt unter das so genannte „freie Gewerbe“. Dies bedeutet, dass keine Befähigungsnachweise ( Prüfung, Schule, etc.) erforderlich sind. Als Erfordernis gelten lediglich folgende Punkte:

Österreichische Staatsbürgerschaft oder EWR/EU- Bürger (nicht EWR /EU Staatsangehörige oder Staatenlose müssen bei der zuständigen Bezirkshauptmannschaft ein extra Ansuchen stellen).

Eigenberechtigung ( vollendetes 18. Lebensjahr)

Keine Ausschließungsgründe ( z.B. Konkurs, gerichtliche Verurteilung, Finanzstrafdelikte)

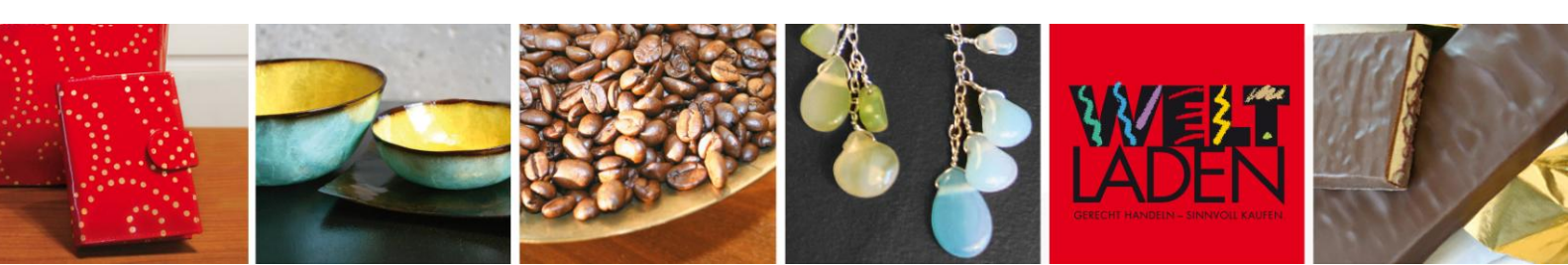
Es gelten außerdem eine Vielzahl von Verordnungen und Erlässen, die sich auf Hygiene, Produkthaftung etc. beziehen. Aktuelle Informationen dazu sind auf der Homepage der Wirtschaftskammer zu finden bzw auch im internen Bereich der ARGE Weltläden Homepage.

## Anmeldung des Geschäftslokales

Die Eröffnung des Weltladens ist bei der Bezirkshauptmannschaft bzw. beim Magistrat anzumelden in deren örtlichen Bereich der Standort der Gewerbeausübung fällt. Bedingung dafür ist der Besitz eines Gewerbescheins. Der/die InhaberIn des Gewerbescheins gilt dann als gewerberechtlicher GeschäftsführerIn bzw. muss der/die GewerbescheininhaberIn, wenn er/sie nicht im Weltladen angestellt ist, zumindest eine Vorstandsfunktion im Verein innehaben. Entschließt sich der Verein, oder der/die GewerbescheininhaberIn eine weitere Betriebsstätte zu eröffnen, muss kein/e gesonderte/r GeschäftsführerIn namhaft gemacht werden. Nähere detaillierter Auskünfte zu gewerberechtlichen Fragen erhält man/frau bei der nächstgelegenen Bezirksstelle der Wirtschaftskammer, bzw. im Leitfaden für Gründerinnen und Gründer.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Herausgegeben von der Wirtschaftskammer Österreich, 2002



## Vereinsrecht

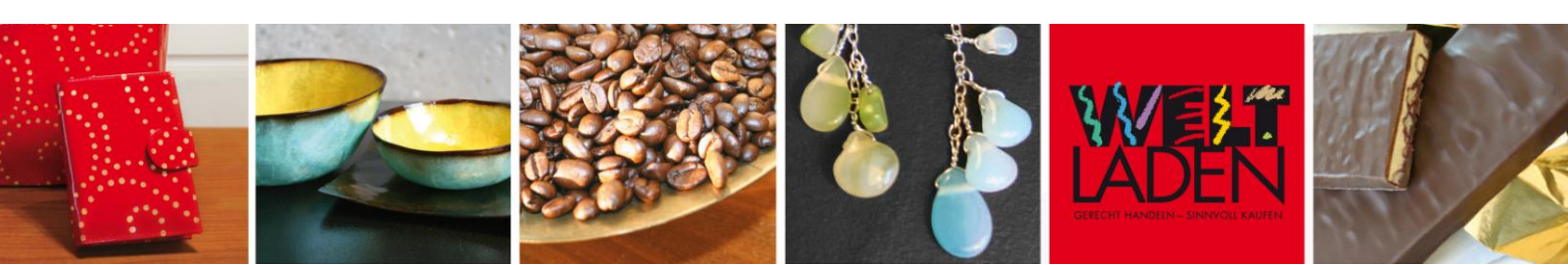
Ein Verein im Sinne des Vereinsgesetzes 2002 ist ein freiwilliger, auf Dauer angelegter, auf Grund von Statuten organisierter Zusammenschluss mindestens zweier Personen, zur Verfolgung eines bestimmten gemeinsamen ideellen Zwecks. Der Verein genießt Rechtspersönlichkeit. Vereine nach dem Vereinsgesetz dürfen „nicht auf Gewinn berechnet sein“. Der Verein wird mit Vereinbarung zwischen den GründerInnen errichtet. Der Verein ist eine Rechtspersönlichkeit, wenn die Behörde binnen vier Wochen nach Einlangen der Errichtungsanzeige keine Erklärung abgibt, dass die Vereinsgründung nicht gestattet ist.<sup>3</sup> Nähere Information zum Vereinsgesetz finden sich in der Broschüre „Vereine und Steuern“, erhältlich bei jedem Finanzamt bzw. auf der Homepage des Bundesministeriums für Inneres unter [www.bmi.gv.at/vereinswesen](http://www.bmi.gv.at/vereinswesen).

## Steuern

Die zwei wesentlichsten Steuern eines Weltladens sind die Umsatzsteuer und die Körperschaftssteuer. Die Umsatzsteuer ist monatlich zu entrichten. (Handwerk 20%, Kaffee 20%, Lebensmittel 10%) Die Körperschaftssteuer ergibt sich aus der jährlichen Gewinnermittlung. Die meisten Weltläden in Österreich werden, mit wenigen Ausnahmen, von Vereinen geführt. Dadurch ergeben sich eine Reihe von steuerlichen Begünstigungen. So z. B. ein Freibetrag von 7300.- Euro bei der Körperschaftssteuer. Vereine sind von der Kapitalertragssteuer (Sparbuchsteuer) befreit und genießen besondere steuerliche, pauschalisierte Begünstigungen. Wird etwa bei einer „geselligen Veranstaltungen“ ein Umsatz von 10.000 Euro erwirtschaftet, kann man ohne weiteren Nachweis 2000 Euro als Betriebsausgabe für unentgeltliche Mitarbeit von Vereinsmitgliedern geltend machen. Sehr empfehlenswert in diesem Zusammenhang ist die Broschüre „Vereine und Steuern“, herausgeben vom Bundesministerium für Finanzen oder im Internet unter [www.bmf.gv.at](http://www.bmf.gv.at). Keinesfalls aber kann diese Broschüre eine/n professionellen SteuerberaterIn ersetzen!

---

<sup>3</sup> Vereine und Steuern, Bundesministerium für Finanzen, Öffentlichkeitsarbeit, Wien, 2002, S 12



## Sozialversicherung

Die Abgaben für die Sozialversicherung ergeben sich aus der Rechts- bzw. Gesellschaftsform und der Personalkonstellation zu der man/frau sich entschließt. Wird der Weltladen beispielsweise nicht als Verein sondern als Gewerbebetrieb geführt, so ist man automatisch mit der Anmeldung des Gewerbescheins bei der gewerblichen Sozialversicherung kranken-unfall- und pensionsversichert. Der Beitrag ist vierteljährlich zu begleichen (Mindestbeitragsgrundlage). Es erfolgt die ersten 3 Jahre auch keine Nachbemessung mehr. Ab dem 4. Jahr ergibt sich die Beitragsgrundlage auf Grund der Gewinnermittlung des jeweiligen Einkommensteuerbescheides.

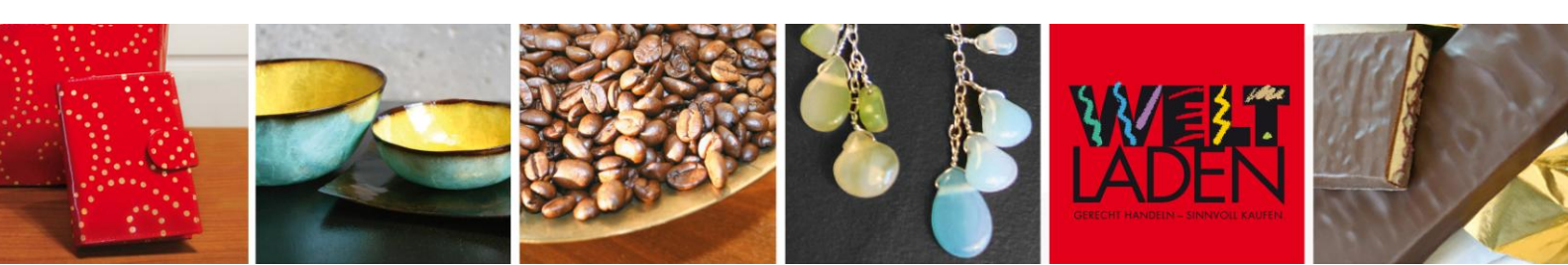
Angestellte im Weltladen sind, sofern die Lohnzahlung die Geringfügigkeitsgrenze überschreitet (2015 sind dies 405 Euro), bei der Gebietskrankenkasse anzumelden. Aber auch hier gibt es zahlreiche Zahlungserleichterungen und Förderungen. (Siehe dazu Punkt Personal/ Personalkosten)

Ist der Verein Träger eines Weltladens fallen für die Vereins- und Vorstandsmitglieder keine Sozialversicherungskosten an.

## Geld

Zur Eröffnung eines Weltladens ist natürlich, wie könnte es auch anders sein, eines notwendig: Geld. Vor allem weil es für jede/r Kauffrau/mann ein unumstößlicher Grundsatz sein sollte, möglichst viel Eigenkapital zu besitzen. Dieses steht dann meist langfristig zur Verfügung. Dadurch wird es auch möglich, flexibel und unabhängig zu agieren und auch einen „Puffer“ für eventuelle Verluste zu besitzen.

Es gibt die verschiedensten Möglichkeiten zu Geld zu kommen, welche im Folgenden, auszugsweise vorgestellt werden. Auch hier gilt wie bei allen Punkten, sich selbst bei unterstützenden Organisationen, wie etwa der Wirtschaftskammer, kirchlichen Organisationen, HändlerInnen und anderen kundig zu machen. Es sollte der Grundsatz gelten, eine möglichst große Personengruppe mit der Beschaffung des Geldes zu beauftragen. Einige, bislang sehr erfolgreiche Aktionen, die bei der Eröffnung eines Weltladens bisher eine Rolle gespielt haben, dienen als Denkanstöße. Manche dieser Ideen scheinen logisch und simpel zu sein. Gerade deshalb werden sie aber auch oft vergessen.



### **Bausteinaktion:**

Bei dieser Aktion wurden Bausteine mit unterschiedlichem Wert an Personen gerichtet, die den neuen Weltladen in Form von Spenden unterstützten wollten. Die Erfahrung der letzten Jahre hat jedoch gezeigt, dass diese Aktion oft leider den Aufwand nicht lohnt.

(Ausnahmen bestätigen die Regel)

### **Befristet geborgtes Geld:**

Privatpersonen und Organisationen werden gebeten, Geldbeträge für eine gewisse Zeit zinsenlos zu borgen.

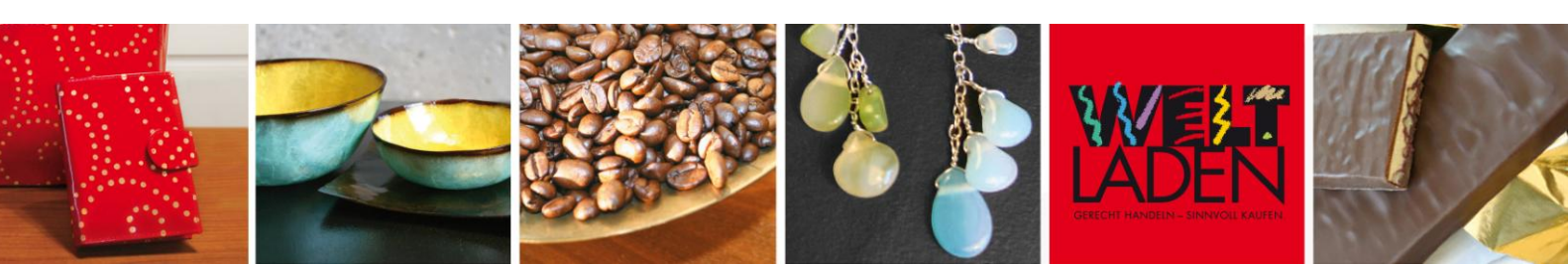
### **Darlehen und sonstige Unterstützung von den Lieferanten**

Neben dem Angebot der ARGE Weltläden in Form von betriebswirtschaftlicher Beratung und Info über aktuelle Fördermöglichkeiten, gibt es auch bei den anerkannten LieferantInnen wie etwa dem Eine Welt Handel der EZA Fairer Handel und dem Dritte Welt Partner Ravensburg sowie Contigo GmbH eine Reihe von Unterstützungen und Angeboten zur Neueröffnung. Nähere Auskünfte dazu bekommt man von den jeweiligen LieferantInnen.

Wir möchten aber darauf hinweisen, dass es unserer Ansicht nach klar dem Grundsatz der FAIRNESS gegenüber ProduzentInnen und anderen LieferantInnen widerspricht, irgendwelche Bindungsverträge mit den jeweiligen Importorganisationen abzuschließen. Sollten derartige Bindungsverträge von LieferantInnen angeboten werden, ersuchen wir um Hinweis an die ARGE Weltläden.

### **ESF- Förderung/ Europäischer Sozialfond**

Im Rahmen dieses Fonds fördert das Arbeitsmarktservice AMS Qualifizierungsmaßnahmen für Beschäftigte. Gefördert werden Fortbildungsaktivitäten für Frauen ohne Alterseinschränkung und für Männer ab 45 Jahren. Dabei werden 2/3 der Kursgebühren von BFI und Wifi übernommen. Wichtig dabei ist, den Antrag vor Beginn der Maßnahme an das zuständige AMS zu stellen.



### **Flugblätter**

Diese Aktion, bei der man/frau die Eröffnung eines Weltladens, und den damit verbundenen Zielen, mit Flugblättern und Plakaten ankündigt, führt oft zu überraschenden Unterstützungen von verschiedensten Stellen bzw. Einzelpersonen.

### **Gemeinde**

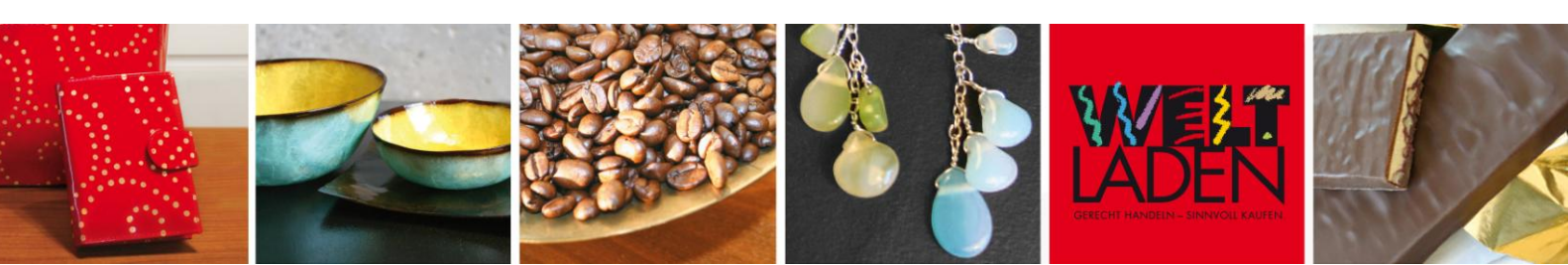
Einige Gemeinden unterstützen die Idee eines Weltladens auch finanziell. Vor allem wenn es sich um Klimabündnisgemeinden oder Faire Gemeinden handelt. Hier gilt es natürlich beharrlich zu sein und möglichst Kontakt zu allen im Gemeinderat vertretenen Fraktionen zu pflegen. Diese Beharrlichkeit hat bei etlichen Weltläden zu jährlichen Unterstützungen von über 1500 Euro geführt. Sollte keine direkte finanzielle Zuwendung von der Gemeinde möglich sein, sollte die Gemeinde zumindest dazu bewegt werden, fair gehandelte Produkte zu kaufen, bzw. die nötigen Gemeinderatsbeschlüsse dazu herbeizuführen.

### **Gutscheinaktion:**

Einige Läden haben vor der Eröffnung zeitlich befristete Warengutscheine verkauft, welche erst nach 6 Monaten im Laden eingelöst werden konnten. Der Effekt war jener, dass nur ein Teil der Personen die einen Gutschein erworben haben, diesen dann auch wirklich eingelöst haben, da sie nach der Eröffnung vom Laden und deren MitarbeiterInnen so begeistert waren und diesen Gutschein als Spende betrachteten. Wichtig bei dieser Aktion ist die zeitliche Befristung der Gutscheine! Man kann diese Gutscheine aber natürlich auch längerfristig sehen, also wenn z.B. der/die BürgermeisterIn symbolisch einen 500 Euro Gutschein übernimmt und im Laufe der nächsten 5 Jahre jährlich 110 Euro (sozusagen als „Verzinsung“) einlösen kann.

### **Förderungen des Landes, Bundes, Banken, EU:**

Bei Förderungen an das Land, den Bund oder die EU wird die Sache schon etwas schwieriger, aber auch hier zeigte die Erfahrung, dass es sich immer wieder lohnt nachzufragen. Als Beispiel dienen hier die steirischen Weltläden, welche vom entwicklungspolitischen Beirat Finanzierungen in der Höhe von etwa 3000 Euro erhielten. Einige Bundesländer bieten ähnliche Förderungen. Nähere Auskünfte dazu kann euch die ARGE Weltläden in Innsbruck geben. Zusätzlich könnten nachfolgende Adressen interessante Informationen enthalten: <http://www.wko.at> bzw. <http://www.erp-fonds.at>



### **Jungunternehmerdarlehen:**

Diese werden von Banken im Rahmen des Neugründungsförderungsgesetz gewährt. Dabei gibt es von Seiten der Wirtschaftskammer Unterstützungen in Formen von Zinszuschüssen. Bei kleineren Weltläden ist es gewöhnlich nicht notwendig sich durch Fremdkapital auszuhelfen. Ansonsten besteht auch die Möglichkeit Kredite von den anerkannten LieferantInnen zu erhalten. Zu bedenken gilt jedoch auch hier, dass eventuelle „Bindungsverträge“ wesentlich teurer sind als Kredite von Bankinstituten.

### **Jungunternehmerförderungen:**

Gibt es ebenfalls sehr zahlreich im Zuge der Neugründung eines Betriebes. Dabei gibt es immer wieder regional unterschiedliche Schwerpunkte, wer und was gefördert werden. Auskünfte dazu erhält man bei der örtlichen Wirtschaftskammer, Sektion Handel.

### **Kreditzinsförderung:**

Gerade im Rahmen von Neugründungen, Umbauten aber auch umsatzsteigernden Maßnahmen gibt es eine Unmenge von Zinszuschüssen von diversen Stellen. Dazu am besten bei der örtlichen Wirtschaftskammer nachfragen.

### **Kredite / Unterstützung von Privaten**

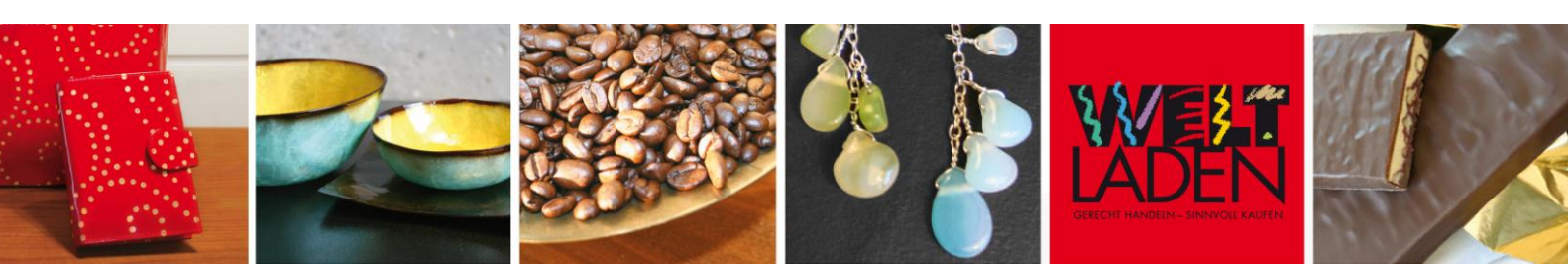
Gibt es natürlich von den Banken. Diese sollten meiner Meinung aber erst dann in Erwägung gezogen werden, wenn alle anderen Möglichkeiten ausgeschöpft sind. Etliche Weltläden haben auch die Unterstützung von Privaten, in Form eines zinsenlosen Kredites beansprucht.

### **Ladeneinrichtung:**

Hier empfehlen wir die Kooperation mit den von der ARGE Weltläden empfohlenen InnenarchitektInnen, welche diverse Angebote in Form einer einfachen Beratung, Planerstellung bis hin zur vollständigen Ausführung und Bauüberwachung anbieten. (Nähere Infos auf der Homepage der ARGE WL)

### **Mitgliedsbeiträge:**

In fast allen Weltläden werden gestaffelte (nach finanzieller Situation, Student, Pensionist usw.) Mitgliedsbeiträge von den Vereinsmitgliedern eingehoben. Jedoch sollte bei aktiven ehrenamtlichen Mitarbeitern auf diesen Mitgliedsbeitrag verzichtet werden.



### **Neugründerförderung:**

Im Rahmen des Neugründungs-Förderungsgesetzes tritt rückwirkend ab 2.5.1999 eine Reihe von Förderungen in Kraft. So ist beispielsweise der neue Betrieb von der Kammerumlage im ersten Jahr befreit und es entfallen einige wesentliche Gründungskosten und Lohnnebenkosten für Arbeitnehmer. Eine eventuell anfallende Grunderwerbssteuer und Gesellschaftssteuer ist im ersten Jahr herabgesetzt. Daneben gibt es eine ganze Reihe von Förderungen durch die Wirtschaftskammer, das Land, den Bund etc. für Unternehmensgründungen (z.B. 10% Subvention der Investitionskosten über die JungunternehmerInnenförderung). Nähere Auskünfte dazu erhält man von der örtlichen Wirtschaftskammer.

### **NGO`s:**

Auch etliche Nichtregierungsorganisationen verfügen über erhebliche Geldquellen und Reserven. Sehr viele dieser NGO`s unterstützen gerne die Idee eines Weltladens durch aktive Mitarbeit, Marketingunterstützung oder Geldspenden. Zumindest aber kann man sich dort Ideen für ein Sponsoring einholen.

### **Regionale Förderungen:**

Beispiel: Salzburger Bildungsscheck. Dabei fördert die Salzburger Landesregierung vor allem die Teilnahme an EDV und Sprachkursen. In Niederösterreich läuft ein solches Programm unter dem Namen EU-RIS (Regionale Innovations-Strategie). Auskünfte dazu kann man sich im Weltladen Retz in Niederösterreich einholen.

In jedem Bundesland werden Neugründungs und Betriebsförderungen verschiedenster Art angeboten.

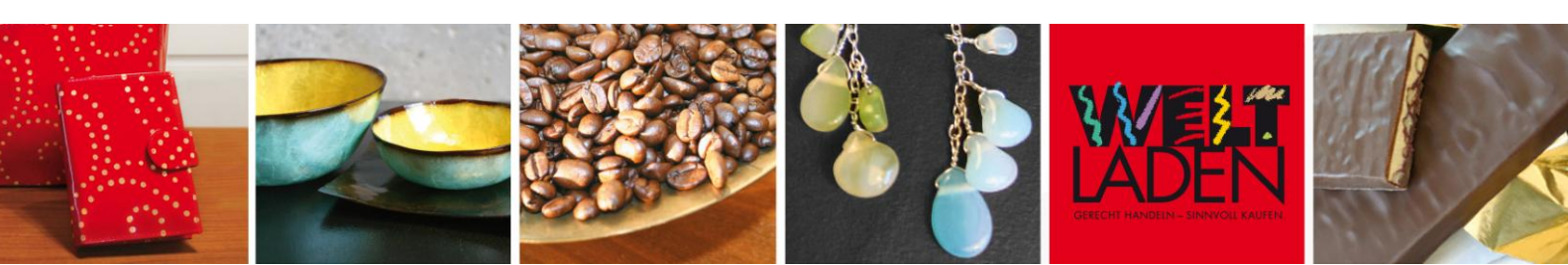
### **Schnorrbriefe:**

Sind bei der ARGE Weltläden erhältlich. Diese können an Banken, befreundete Organisationen, Parteien, Gewerkschaften und sonstige öffentliche Stellen versandt werden. Sind in den letzten Jahren allerdings immer weniger von Erfolg gekrönt.

### **Subventionen :**

Gibt es meistens nur im eingeschränkten Maß. Meistens sind sie projektbezogen zu erhalten. Am ehesten erhält man solche bei grenzüberschreitenden Maßnahmen. In Salzburg beispielsweise wurden einige Jahre sehr viele Aktionen die im Zusammenhang mit grenzüberschreitenden Tourismus und Handel, zwischen Bayern und Salzburg durchgeführt





und von der EU subventioniert. Ansonsten gab es ähnliche Förderungen rund um einen Weltladen nur in Vorarlberg und Tirol.

### **Spenden:**

Die WeltladenmitarbeiterInnen wenden sich hier am besten an Vereine, Kirchen, Privatpersonen, Firmen, Zeitungen, und andere mit der Bitte, die Idee des fairen Handels zu unterstützen.

### **Straßenaktionen:**

Hier ist Kreativität gefragt. Diverse örtliche Theatergruppen, Organisationen wie Südwind oder Schulen könnten im Rahmen von Festen, Veranstaltungen und öffentlichen Kundgebungen die Idee eines Weltladens durch Musik oder Theaterstücke unterstützen. Wie bei allen Aktivitäten, gilt es möglichst viele Personen aktiv zu beteiligen bzw. zu delegieren und auslagern.

### **Veranstaltungen:**

Wie im vorigen Punkt erwähnt, kann die Idee eines Weltladens durchaus auch auf „fremden“ Veranstaltungen, wie einem Feuerwehrfest, Ball, Basar oder sonstigem bekannt gegeben und um Unterstützung gebeten werden.

### **Verkaufsaktionen/ Basargruppen:**

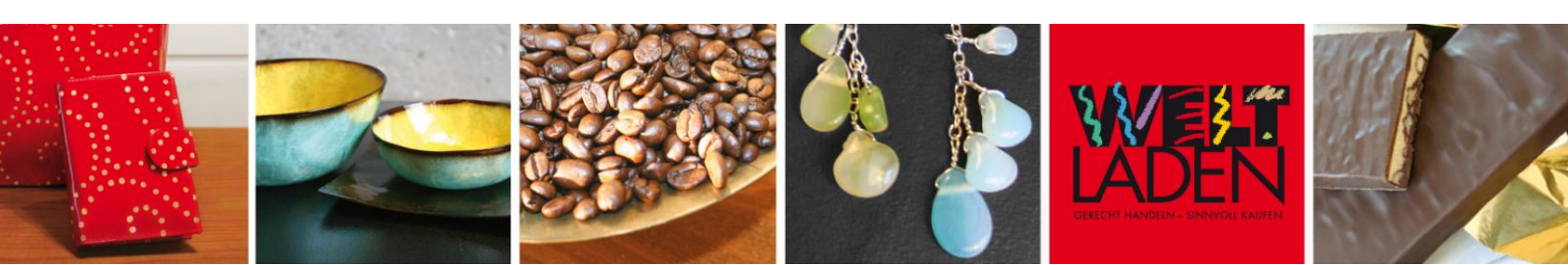
Jede Gruppe oder Einzelperson der/die einen Weltladen gründen möchte, hat auch die Möglichkeit, Waren von anerkannten Lieferanten mit unterschiedlichen Rabattsätzen zu beziehen. Sobald die Idee einen Weltladen zu eröffnen konkret ist bzw. ein Gewerbeschein vorliegt, erhält die Weltladengruppe von den anerkannten Händlern Wiederverkäufer-Konditionen und kann so bei diversen Verkaufsaktionen bereits Erträge erwirtschaften und dies für die Eröffnung eines Weltladens verwenden.

### **Verwandte, Bekannte:**

Gerade oft der eigene Verwandten- und Bekanntenkreis ist nicht nur von der Idee eines Weltladens zu begeistern, sondern freut sich auch darüber, dass die eigene Mutter, Tochter, Onkel, oder Neffe sich kaufmännisch engagiert und ist daher auch gerne bereit dies finanziell oder durch eigene Mitarbeit zu unterstützen.

### **Verlängerte Zahlungsziele/ Skonto**

Wird von einigen Importorganisationen von 6 bis zu 12 Monaten gewährt.



### **Zeitlich begrenzte Förderung:**

Diese gibt es im Rahmen von Regionalförderungen oder EU Förderungen. So z.B. wurden in Salzburg lange PCs gefördert. Ziel sollte sein, dass jeder Betrieb über einen PC bzw. über Internet Anschluss verfügt. In Niederösterreich hingegen wurden im selben Jahr, ebenfalls zeitlich befristet, zahlreiche Fortbildungsmaßnahmen gefördert. Als weiteres Beispiel sei hier auch das Konjunkturbelebungsprogramm angeführt, bei dem Investitionen in den Jahren 2002 und 2003 durch staatliche Prämien gefördert wurden. Am besten holt man sich dazu wieder nähere Auskünfte bei der örtlichen Wirtschaftskammer ein.

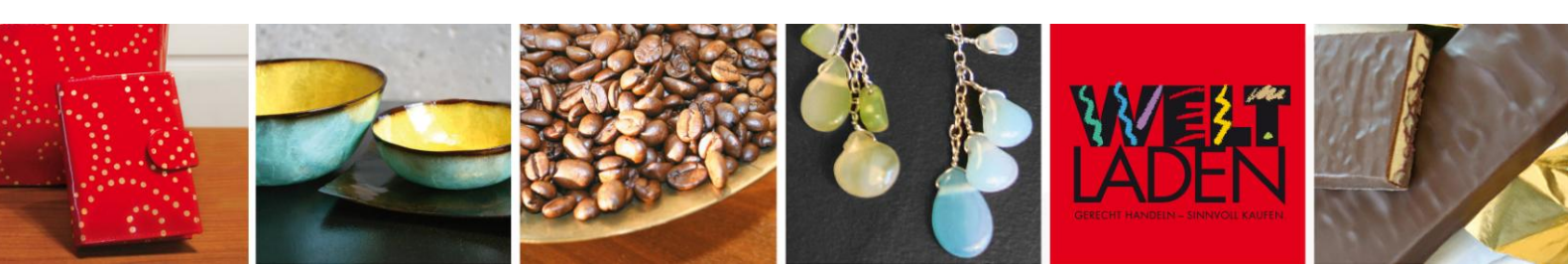
Da die Liste der angeführten Förderungen und Möglichkeiten zu Geld zu kommen natürlich unvollständig ist, und es darüber hinaus einen Dschungel an sich wandelnden Fördermöglichkeiten gibt, sollte jeder Weltladen regelmäßig für sich überlegen, für welche Aktivitäten er eventuell Förderungen in Anspruch nehmen möchte. Weitere Informationen erhält man/frau über die nächste zuständige Stelle der folgenden Institutionen:

- Arbeiterkammer, [www.arbeiterkammer.at](http://www.arbeiterkammer.at)
- AMS Arbeitsmarktservice, [www.ams.at](http://www.ams.at)
- BFI, Berufsförderungsinstitut, [www.bfi.at](http://www.bfi.at)
- Wirtschaftskammer, [www.wko.at/foerderungen](http://www.wko.at/foerderungen)
- Sowie bei der jeweiligen Landesregierung, Gemeinde oder eine/n dafür zuständige Person bei der Hausbank

### **Unterstützung Arbeitsgemeinschaft Weltläden**

Die Arbeitsgemeinschaft Weltläden oder ist die Dachorganisation von derzeit 90 österreichischen Weltläden. Sie wurde 1982 von zwölf Dritte-Welt-Läden mit dem Ziel gegründet, die Kooperation zwischen den Weltladen-Gruppen zu verbessern, ihre Interessen vor allem gegenüber den Importeuren fair gehandelter Produkte zu vertreten und in der Öffentlichkeit entwicklungspolitische Zusammenhänge aufzuzeigen. Durch die Anforderungsveränderungen sieht sich die ARGE Weltläden zusätzlich als:

- Servicestelle für ihre Mitgliedsläden
- Interessensvertretung gegenüber Lieferanten
- Vertragspartnerin für Weltläden und Lieferanten



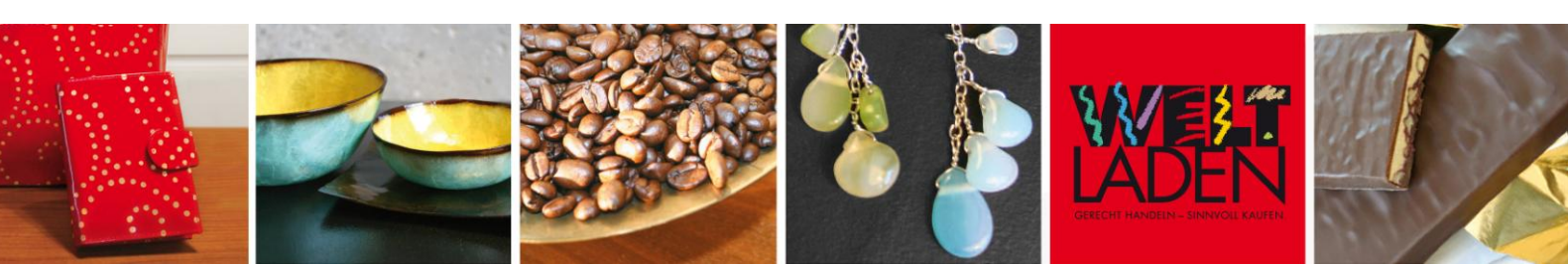
Die Konzeption und Durchführung der vielfältigen Aufgaben wird vom Vorstand der ARGE Weltäden, von den Arbeitsgruppen und dem Büro wahrgenommen. Im Büro der ARGE Weltäden ist eine Person für die Geschäftsführung angestellt sowie Teilzeitangestellte für die Bereiche PR/Marketing, Buchhaltung/Service und Sortimentsentwicklung.

Weiters beschäftigt die ARGE Weltäden zwei VerkaufsberaterInnen, die gemeinsam mit bereits bestehenden Weltäden versuchen, verkaufsfördernde Maßnahmen zu entwickeln bzw. umzusetzen. Ihr Aufgabenbereich erstreckt sich unter anderem auch auf die Beratung und Unterstützung bei Neugründungen und Umzügen und die generelle betriebswirtschaftliche Beratung von Weltäden. Diese Unterstützung kann bereits bei der Bildung einer Gruppe für einen Weltladen beginnen und erstreckt sich auf die Unterstützungen bei betriebswirtschaftlichen Überlegungen ebenso, wie auf Kalkulationen, Besichtigungen von Ladenlokalen und vielem mehr. Ziel dabei ist es, einen Weltladen zu eröffnen und dessen langfristiges Bestehen zu gewährleisten.

Die ARGE Weltäden ist zuständig für die Promotion des Fairen Handels. Mit verschiedenen Aktivitäten wird versucht, eine breitere Öffentlichkeit auf den Fairen Handel aufmerksam zu machen z.B. - gemeinsame Kampagnen und Marketingaktivitäten (Kaffeekampagne, Textilkampagne, Entschuldungskampagne, Professionalisierungskampagne, "Frühstücke mit Afrika", Kampagne gegen Kakaobutterersatz; Made in Dignity, Land Macht Satt, Europäischer Weltladentag...)

Die ARGE Weltäden bietet fortlaufend Fortbildungen für die WeltladenmitarbeiterInnen an. Vor allem in Form von

- Grundkurs zum Fairen Handel
- Österreichische Weltladenkonferenzen, zweimal jährlich zu Themen wie Entwicklungspolitik, Fairer Handel - Marketing, Dialog mit HandelspartnerInnen....
- Österreichische Fachtagung (1x jährlich)
- regionale Weltladentreffen
- Fachseminare und betriebswirtschaftliche Fortbildungen
- Dialogtreffen mit HandelspartnerInnen
- Dekorations- und Verkaufsschulungen
-



- 
- Als Mitteilungs- und Kommunikationsblatt erscheint dreimal jährlich das "Weltladen Aktuell".
- Regelmäßiger Newsletter für die Weltläden per Email
- Betreuung der Homepage

Die ARGE Weltläden vertritt die Interessen der Weltläden in Österreich bei Kooperationsgemeinschaften mit Institutionen des fairen Handels und der Entwicklungszusammenarbeit. Neben der engen Zusammenarbeit mit anerkannten Importeuren für fairen Handel ist die ARGE Weltläden unter anderem aktives Mitglied von NEWS! - Network of European Worldshops - mittlerweile ersetzt durch WFTO Europe, bei Fair Trade Österreich, Oikocredit (ehemals: EDCS, Ökumenische Entwicklungsgenossenschaft) und bei der AGEZ (Arbeitsgemeinschaft Entwicklungszusammenarbeit).

Eine weitere Unterstützung der ARGE Weltläden besteht darin, für neue und bestehende Weltläden Kontakte zu professionellen EinrichtungsberaterInnen und BetriebsberaterInnen zu knüpfen, bzw. werden fortlaufend deren Angebote geprüft, und günstige Vertragsbedingungen für die Weltläden erarbeitet.<sup>4</sup>

### **Das Netzwerk „Weltläden“**

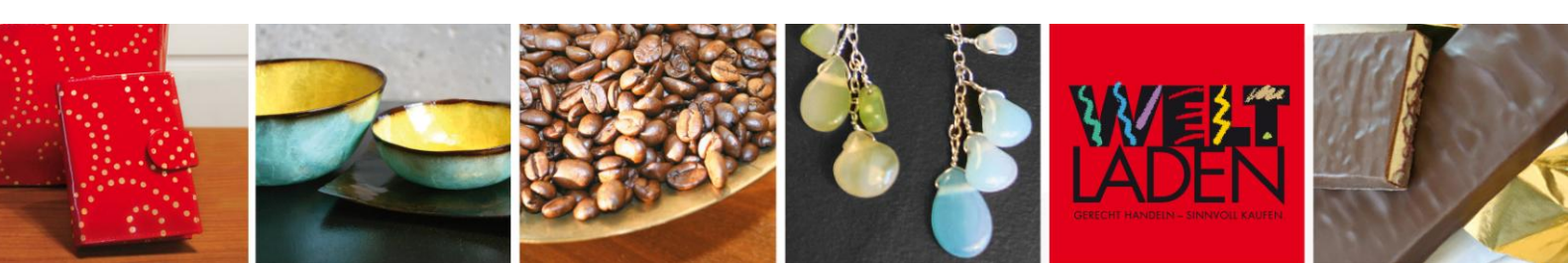
Als Weltladen ist man eingebettet in ein Netz von mehr als 90 Weltläden in Österreich und einigen Tausend in Europa. Viele MitarbeiterInnen aus den verschiedensten Weltläden treffen sich regelmäßig bei den regionalen Weltladentreffen, Weltladenkonferenzen, europäischen Weltladentreffen und sonstigen Veranstaltungen um gemeinsame Erfahrungen auszutauschen, Probleme zu besprechen und zum geselligen Beisammensein. Die Termine dafür werden in der periodisch erscheinenden Weltladenzeitschrift „Aktuell“ bekannt gegeben.

### **LieferantInnen**

Durch die Kriterien des fairen Handels werden die Standards und Bedingungen festgelegt, zu denen die Lieferanten Produkte von ProduzentInnen in Afrika, Asien und Lateinamerika

---

<sup>4</sup> siehe auch , <http://www.weltlaeden.at>



importieren. Nach einer Prüfung auf der Basis der Kriterien des Fairen Handels und einer positiven Bewertung durch die Arbeitsgruppe Lieferanten der ARGE Weltläden können LieferantInnen durch den Vorstand der ARGE Weltläden in den Katalog der empfohlenen Lieferanten von Produkten aus Afrika, Asien und Lateinamerika für Weltläden in Österreich aufgenommen werden. Der Weltladen als Fachgeschäft für den Fairen Handel darf Produkte aus dem Globalen Süden AUSSCHLIESSLICH nur bei den durch die ARGE Weltläden anerkannten und gemonitorten LieferantInnen beziehen.

Derzeit (Stand 2014) gibt es 15 Anerkannte LieferantInnen und 2 zur Abrundung des Weltladen-Sortiments. Eine Auflistung findet ihr am Ende, genaue Händleradressen und deren Konditionen im Intranet.

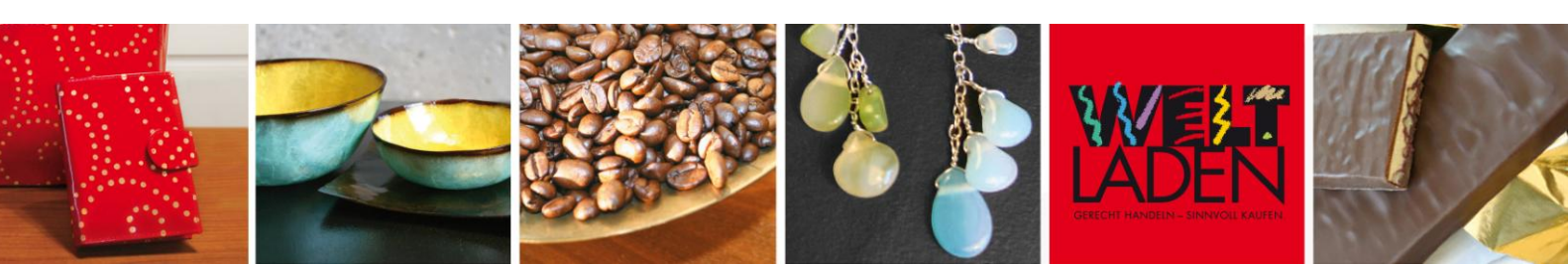
### **Start**

Die Eröffnung sollte natürlich in ein Fest eingebettet sein. Dazu sollten in jedem Fall die Presse, kirchliche und politische Vertreter, Verwandte und Bekannte eingeladen werden. Lateinamerikanische, afrikanische oder sonstige dem Rahmen entsprechende Musik oder Theatergruppen können die Eröffnung begleiten. Bei der Eröffnungsrede kann wiederum auf die Möglichkeit der finanziellen, wie auch der ehrenamtlichen Mitarbeit hingewiesen werden. Von Beginn an sollte bereits die KundInnenenbindung ein wesentlicher Aspekt der Arbeit sein. Nicht vergessen sollte man aber, sich an diesem Tag zu freuen und sich durch geselliges Beisammensein für die bereits in den letzten Monaten geleistete Arbeit zu belohnen.

### **Nach der Eröffnung**

Jetzt mag es durchaus normal sein, dass da und dort Probleme auftauchen, an die zuvor überhaupt nicht gedacht wurde. Hier erweist es sich immer wieder als unumgänglich, die Kommunikation in den Weltläden und mit Personen rund um den Weltladen zu fördern und auszubauen. Die regelmäßig Team-, Vereins- und Vorstandstreffen sind Verbindlichkeiten eines/er WeltladenmitarbeiterIn und Vorstandmitgliedes.

Dabei sollten sowohl organisatorische wie zwischenmenschliche Probleme (die unweigerlich entstehen können) offen angesprochen und ausdiskutiert werden. Natürlich steht bei allen Problemen, wie bereits erwähnt die ARGE Weltläden gerne hilfreich zur Seite.



## **Umsatzsteigernde Maßnahmen**

*(siehe dazu auch kaufmännische Unterlagen im Intranet)*

Wie bereits im Kapitel Weltladenlokal besprochen, entstehen die Umsätze in den Weltläden nicht ausschließlich durch Lauf- und StammkundInnen. Bei vielen Weltläden entsteht ein nicht unerheblicher Teil des Umsatzes durch Sonderaktionen. Da diese sehr umfangreich sind, möchte ich hier nur einige auszugsweise erwähnen.

Sehr wesentlich bei den umsatzsteigernden Maßnahmen ist, wie ebenfalls bereits erwähnt, diese zu planen. Konkret sollte dies so aussehen, dass sich die Gruppe zu Beginn eines jeden Geschäftsjahres Gedanken darüber macht, welche Aktionen, wann und von wem durchgeführt werden. Dabei werden die konkreten Zahlen aus dem Vorjahr (bei neuen Gruppen Zahlen von anderen WL) herangezogen. Durch diese in Zahlen gegossene Planung der umsatzsteigernden Maßnahmen, sowie die in periodischen Abständen durchzuführenden und kontrollierenden Rückblicke (was wurde bereits gemacht, was ist noch an zusätzlicher Aktivität notwendig), wird der Erfolg eines Weltladens auch kalkulier-, plan- und berechenbar.

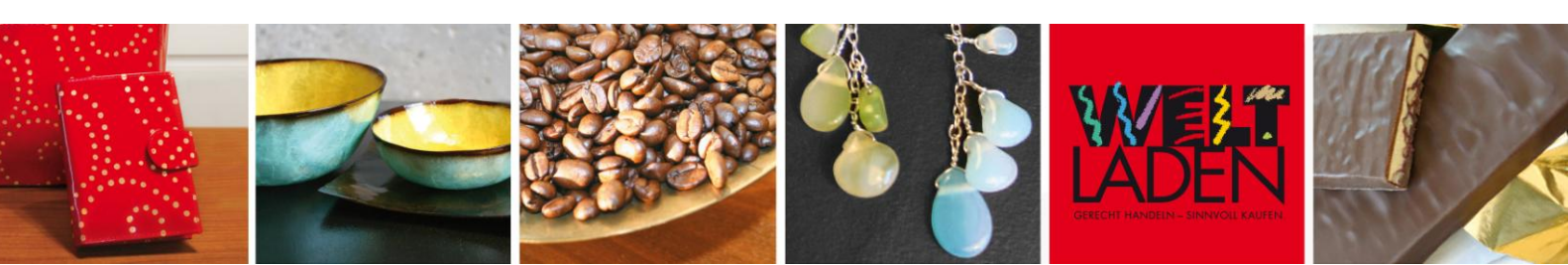
## **Aktionsgruppen**

Fast alle Weltläden in Österreich arbeiten mit sogenannten Aktionsgruppen zusammen. Dabei handelt es sich um Gruppen, die regelmäßig verschiedenste Veranstaltungen wie Kirchenbasare, Verkäufe in Krankenhäusern, Bälle und anderes besuchen, bzw. selbst veranstalten und dort Weltladenprodukte verkaufen. In der Regel erhalten diese Aktionsgruppen 5% Rabatt als kleine Entschädigung für die geleistete Arbeit. Dennoch ist es sehr wesentlich, diese ehrenamtlich tätigen MitarbeiterInnen, wie überhaupt alle MitarbeiterInnen rund um einen Weltladen, regelmäßig zu motivieren, zu geselligen Veranstaltungen einzuladen und ins Team einzubinden.

Etliche Weltläden laden diese Aktionsgruppen, aber auch sonstige interessierte Personen, zu regelmäßigen „Ladengesprächen“, Diskussionen, geselligen Runden und Feiern ein und bringen so ihre Wertschätzung für die geleistete Arbeit zum Ausdruck.

## **Fair frühstücken**

Das Angebot gemeinsam zu frühstücken, entstand aus einer Kooperation mit dem Ernteverband und Biobauern. Dabei ging es darum, ein Bewusstsein für fair gehandelte Produkte und Bio Produkte zu wecken.



### **Fair Trade Point**

Unter Fair Trade Point versteht man in der „Weltladensprache“ jene Verkaufsstellen die außerhalb eines Weltladens von Jugendlichen betrieben werden. Es ist Ziel der ARGE Weltläden, dass jeder Weltladen mindestens einen derartigen „Fair Trade Point“ betreibt. Diese „Fair Trade Points“ und sonstige Unterlagen findet man unter dem Punkt „Jugend & junge Erwachsene“ auf der Homepage der ARGE Weltläden.

### **Feste**

Sollten ebenfalls einen festen Bestandteil im Weltladenalltag darstellen. Es gibt dazu auch immer wieder genügend Gründe. Das einjährige Bestehen, der 500. Stammkunde, 20 Jahre Weltläden in Österreich, Sommerfeste und vieles mehr. Nicht zu unterschätzen ist dabei auch die mediale Aufmerksamkeit, vor allem in den Sommermonaten. Gerade in diesen Monaten sind Reporter oft bereit, ihre Zeitungen/ Sendungen in der meistens „politisch stilleren Zeit“ mit anderen Themen zu füllen.

### **Gemeinde**

Es ist unser Ziel, dass bis 2010 60% der Weltläden einen Gemeinderatsbeschluss herbeiführen, der die Umstellung öffentlicher Einrichtungen auf fair gehandelte Produkte ermöglicht. Wichtig dabei ist natürlich der persönliche Kontakt zu PolitikerInnen und den jeweiligen AnsprechpartnerInnen in der Gemeinde bzw. Schule, Altersheim usw.

### **Jugend**

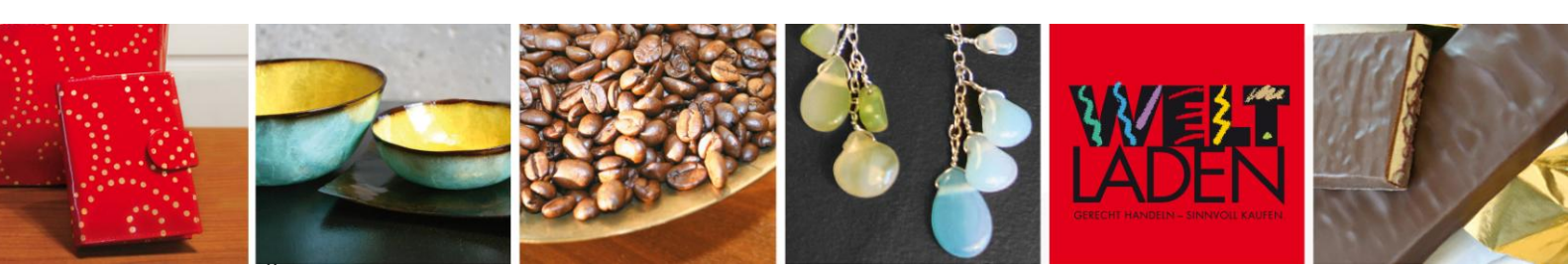
Die ARGE Weltläden hat im Rahmen eines EU Projektes „zur Sensibilisierung Jugendlicher für den fairen Handel“ eine Reihe von unterstützenden Materialien, Schulungsunterlagen, Werbematerialien und den Fair Trade Point zum Verkauf von fair gehandelten Waren an Schulen entwickelt. (nähere Infos auf der Weltladenhomepage unter Jugendliche & junge Erwachsene)

### **Kirchengruppen**

Veranstalten ebenfalls immer wieder rund um das Kirchencafe Basare und sonstige Verkaufsveranstaltungen.

### **KundInnenbefragungen**

Sollten regelmäßig durchgeführt werden. Dadurch wird es nicht nur möglich, den Kontakt zu den KundInnen aufrecht zu erhalten, bzw. zusätzliche Umsätze zu erzielen, sondern



auch Änderungswünsche in die persönliche Verkaufsstrategie eines Weltladens einzuarbeiten.

### **Mailings**

Werden in allen Weltläden zumindest einmal jährlich mit dem ARGE Weltläden / EZA Weihnachtsprospekt durchgeführt. Die meisten Weltläden nutzen zusätzlich Newsletter als eine effiziente und kostengünstige Kommunikationsform. Nähere Anregungen und Auskünfte dazu holt man sich am besten bei der ARGE Weltläden oder einem Nachbarweltladen ein.

### **Parteien**

Sind ebenfalls immer ein heißer Tipp fürs Sponsoring. Erst kürzlich hat ein Weltladen einer kleineren Gemeinde, von den Grünen eine Starthilfe in der Höhe von 3000 Euro erhalten.

### **Subventionen**

Etliche Weltläden in Österreich sind sehr aktiv bezüglich Unterstützung vom Land bzw. der Gemeinde. So gibt es einige Weltläden, welche von der Gemeinde jährlich mit bis zu 2000 Euro unterstützt werden, und das schon regelmäßig seit vielen Jahren! Dabei ist es sicher notwendig, „lästig“ zu sein. Konkret wendet man/frau sich an die BürgermeisterInnen, den Sozialausschuss oder jene Stellen, die im Zuge von Projektförderungen für die Bildungspolitik in der Gemeinde zuständig sind.

### **Schulen**

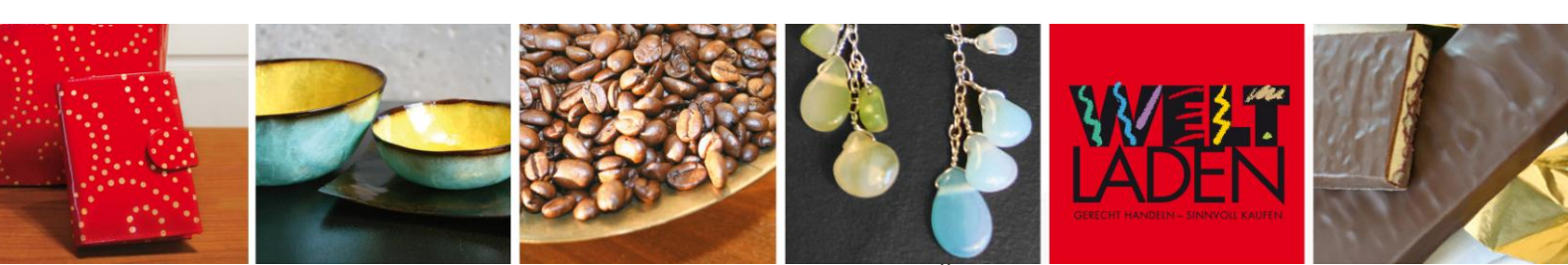
Gerade LehrerInnen und SchülerInnen in höheren Schulen, aber auch in Volks- und Hauptschulen erweisen sich als extrem motivierbar, fair gehandelte Produkte eines Weltladens als Alternative zur herkömmlichen Jause zu verkaufen. Besonders in kaufmännischen Schulen, wie etwa der Hak oder HBLA werden die Weltladenprodukte, der Einkauf, Lagerbestand, Fakturierung usw. gerne für Übungszwecke, bzw. als Übungsfirma angenommen und von diversen Weltläden auch angeboten.

### **StammkundInnenpflege**

Die StammkundInnenpflege erweist sich meist als einfachster und auch rentabelster Geschäftszweig eines Weltladens. Dabei ist aber der persönliche, regelmäßige und herzliche Kontakt im Weltladen oder mittels Mailing notwendig.

### **Veranstaltungen**





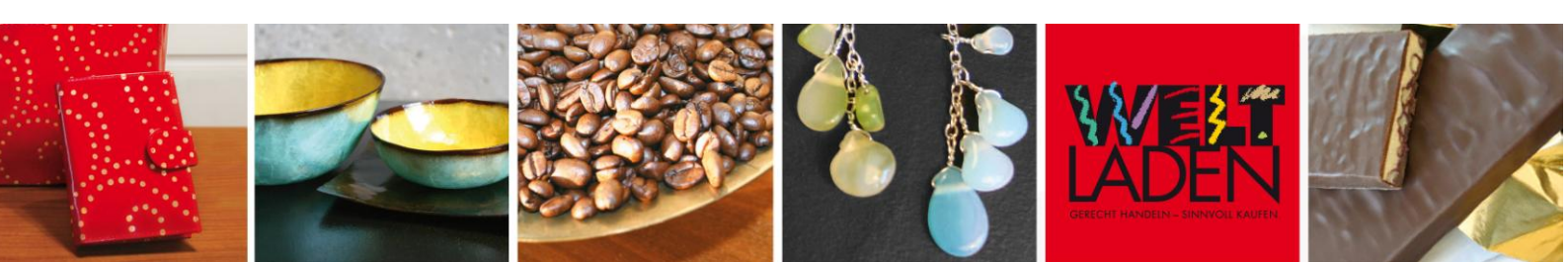
Finden im Weltladenalltag praktisch laufend irgendwo in Österreich statt. Sowohl auf den eigenen Veranstaltungen, als auch auf „fremden“ Veranstaltungen werden Weltladenprodukte angeboten, bzw. versucht, die Idee des fairen Handels weiter zu kommunizieren. Dazu bietet die ARGE Weltläden etliches an Material, wie z.B. Fahnen, CD Material, Falter usw.

### **Verkostungen**

Sollten ebenso immer wieder in regelmäßigen Abständen, sowohl im als auch außerhalb eines Weltladens stattfinden. Das Beispiel der AK Wien zeigt, dass Verkostungen dazu führen können, dass so große Organisationen wie die Arbeiterkammer Wien auf fair gehandelte Produkte umsteigen. Natürlich ist dazu oft Geduld und Ausdauer von Nöten.

### **Zustelldienste**

Viele private und öffentliche Stellen schätzen den persönlichen Kontakt zu WeltladenmitarbeiterInnen, und genießen das Service, den Kaffee/Tee/sonstiges zugestellt zu erhalten. Dieser Kontakt bietet neben der automatischen Kundenbindung gelegentlich auch die Möglichkeit von diversen Zusatzverkäufen.



## Kontakt-Telefonliste

Gudrun Danter	Geschäftsführerin	0512-551150
Martina Rizzo	PR und Marketing	0512-551150
Christine Ottner	Verkaufsberatung	0660/2211972
Ernst Gassner	AG Lieferanten	07472/61593
Susanne Kathrein	ARGE Weltläden Büro	0512-551150

## Regionale KoordinatorInnen:

### Niederösterreich, Wien, Burgenland

Christine Ottner Tel. 0660/22 11 972

### Oberösterreich

Roswitha Lobe Tel. 07722/66 22 4

### Kärnten

Rosi Pichler Tel. 0463/51 38 84

### Steiermark

Marianne Rauscher Tel. 0664-3608248

### Salzburg

Hans Bichler Tel. 06582/76 62 2

### Tirol und Vorarlberg

Gudrun Danter Tel. 0512/551150

## Verwendete Literatur/ weiterführende Links

<http://www.eftafairtrade.org>

<http://www.eine-welt-handel.com>

<http://www.erp-fonds.at/>

<http://www.fairtrade.at/>

<http://www.ifat.org>

<http://www.gruenderservice.at>

Vereine und Steuern, Bundesministerium für Finanzen, Wien, Juli 2002

Weltläden Strategie und Umsetzung, ARGE WL, Feldkirch, März 2002

Weltladenhandbuch, ARGE WL, Feldkirch

[www.arbeiterkammer.at](http://www.arbeiterkammer.at)

[www.ams.at](http://www.ams.at)

[www.bfi.at](http://www.bfi.at)

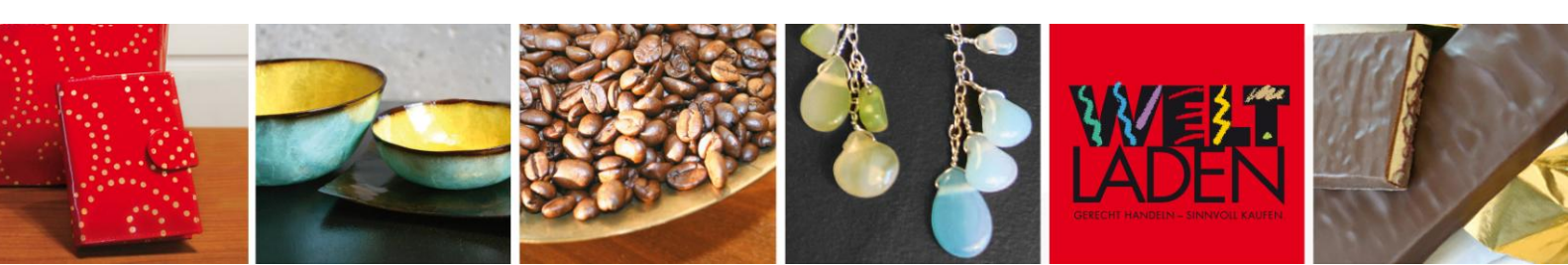
[www.bmf.gv.ata](http://www.bmf.gv.ata)

[www.bmi.gv.at/vereinswesen](http://www.bmi.gv.at/vereinswesen)

[www.wko.at](http://www.wko.at)

[www.wko.at/statistik](http://www.wko.at/statistik)

[www.wko.at/foerderungen](http://www.wko.at/foerderungen)



### Adressen Anerkannter LieferantInnen (Auszug)

ANDEN ART, Tel. 0316/776127, [www.andenart.at](http://www.andenart.at)

AKAR, Tel.+49/7626/974960, [www.akarfairtrade.de](http://www.akarfairtrade.de)

BAHIA, Tel. 01/409 5356, [www.bahia.at](http://www.bahia.at)

CONA, Tel. 07588/6446, [www.handwerk.cona.at](http://www.handwerk.cona.at)

CONTIGO GmbH, Tel:+49/551/20 921-0, Fax: DW 28, [www.contigo.de](http://www.contigo.de)

Dritte-Welt Partner, Tel. +49/751/36 1 55-0, [www.dwp-rv.de](http://www.dwp-rv.de)

Eine Welt Handel AG, Tel. 03842/83 4 68, [www.eine-welt-handel.at](http://www.eine-welt-handel.at)

EL PUENTE Tel. +49/5069/3489-0 [www.el-puente.at](http://www.el-puente.at)

EZA Fairer Handel GmbH, Tel. 06216/20 200-0, [www.eza.cc](http://www.eza.cc)

FAIRKAUF eG, Tel:+49/89/3090449-0, [www.fairkauf-handelskontor.de](http://www.fairkauf-handelskontor.de)

Globo Fair Trade Partner GmbH, Tel.: 0049-5725-706060, [www.globo-fairtrade.de](http://www.globo-fairtrade.de)

Li Cok, Tel. 0680/ 206 2265, [www.licok.com](http://www.licok.com)

Südsinn, Tel. +49-30-82 09 87 62, [www.suedsinn.de](http://www.suedsinn.de)

ZOTTER, Tel. 03152/5554-0, [www.zotter.at](http://www.zotter.at)

Zur Abrundung des Weltladen-Sortiments:

SÜDWIND, Tel. 01/405 44 34 [www.suedwind-buchwelt.at](http://www.suedwind-buchwelt.at)

ZINE Kartenwelt, Tel. 0650/7522375

Impressum:

ARGE Weltläden

Leopoldstrasse 35

A - 6020 Innsbruck

[www.weltlaeden.at](http://www.weltlaeden.at)