

ИнтерБизнес ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

HandelsZentrum InterBusiness · November 2025 · Preis 4,00 Euro · Nr. 11 (280)

ПЕРВЫЙ ИНВЕСТИ- ЦИОННЫЙ ПАКЕТ ЭКОСИСТЕМЫ МИР

Anzeige

Самые выгодные условия
для первых инвесторов

*Внимание, последнее
продление до 31.12.2025.*

Минимальная инвестиция
возможна от 1.000,- евро

■ Долгосрочный активный
и/или пассивный доход ***

■ Лучшие бонусы только
для первых инвесторов ***

■ Удвоение вклада
за счет получения
цифровых токенов ***

INFO ***

<https://t.me/projektmir>



Группа на
Телеграм:
ProjektMir

Канал на
Телеграм:
ProjektMir

Наш блог
ProjektMir

*** Высылаем подробную
информацию по вашему
запросу на мейл:

info@vela-verlag.de

По всем вопросам:

Mob.: 0176 74 73 56 53

(также WhatsApp)

БУДЬТЕ СРЕДИ ПЕРВЫХ!



**ПОДГОТОВКА
к Новому Году
в магазине**



keilbach-gold.de

ЮВЕЛИРНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ!



Online-Shop



WhatsApp



ЗАКАЗЫВАЙТЕ
наш новый каталог!

Herforder Str. 41
32105 Bad Salzuflen

Приглашаем
к сотрудничеству!

☎ 05222-80-74-89
☎ +49 176 4152 8074

МАХИМА
MEDIA-VERLAG

0171-737 19 73 ВСЕГДА В НАЛИЧИИ!



IMPRESSUM

Zeitschrift «HandelsZentrum
InterBusiness»

ePaper - digitale Ausgabe der Zeitschrift

Ausgabe Nr. 11 (280) November 2025

Zeitungskennzahl: B 58740

Erscheinungsweise: monatlich

Einzelpreis: € 4,00

Jahresbezugspreis: € 48,00

Abonnement EU-Ausland: € 60,00

Verlagsanschrift:

Alexander Jochim Vela-Verlag, Germany

Martin-Moser-Straße 23, 84503 Altötting

Tel.: +49 (0) 86 71 / 929 85 70

Mob.: +49 (0) 176 / 74 73 56 53

E-Mail: info@vela-verlag.de

Internet: www.optovik24.de

<https://handels-zentrum.tapobit.link/>

Социальные медиа:

<https://fb.com/handelszentrum>

<https://ok.ru/handelszentrum>

Наш канал на Telegram:

<https://t.me/handelszentrum>

Наш канал на Whatsapp:

<https://whatsapp.com/handelszentrum>

Bankverbindung: Commerzbank Waldkraiburg

IBAN: DE 10 711 420 410 630 263 201

SWIFT: COBADEFFXXX

Herausgeber: Alexander Jochim

Redaktion: O.Wasiljewa, O.Molendor, A.Jochim,

G.Borisov, I. Smirnova

redaktion@vela-verlag.de

Layout, Anzeigengestaltung:

Alexander Aisenstat

design@vela-verlag.de

werbung@vela-verlag.de

Anzeigenleitung: Ekaterina Dallingen

Tel.: 086 71 / 929 85 72

Mob: 0176 / 74 73 56 53

werbung@vela-verlag.de

Abobetreuung: Tel.: 086 71 / 929 85 70

abo@vela-verlag.de

V.i.S.d.P. Alexander Jochim

Namentlich gekennzeichnete Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Die Artikel und Meldungen sind nach besten Wissen und Kenntnisstand erstellt worden.

Vom Verlag wird keine Haftung für den Inhalt übernommen.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Gewähr übernommen.

Nachdruck aus anderen Quellen wurde mit Genehmigung der Rechtsinhabers unternommen.

Für den Inhalt der Anzeigen ist der Inserent verantwortlich.

Nachdruck nicht gestattet.

Titelfoto: KamranAydinov / Freepik.com

© 2002-2025 beim Verlag

Все рекламные предложения в журнале предусмотрены только для оптовых закупок

Ответственность за содержание рекламы несет рекламодатель

Anzeigenpreisliste Nr. 1E gültig ab 15.09.2025



Bild: ASD/Fpk / Freepik.com

Есть идея

Специализированный отдел
в магазине

8

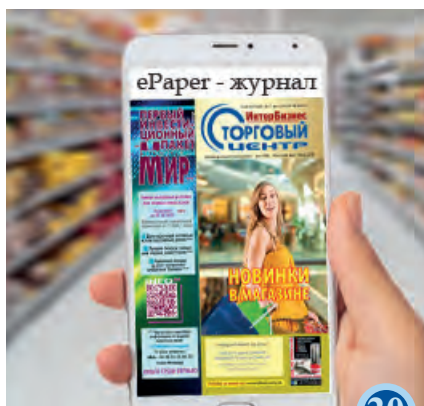


Bild: gionak2 / Depositphotos.com

Специальная тема

Переход на ePaper журнала
«Торговый центр»

20

От редакциистр. 6

Сообщайте ваши данные для
журнала «Торговый центр»
Завершение 2025 года и ваши
планы на последующий год

Есть идея!стр. 8

Tapobit.link: Удобный сервис
для вашего бизнес-проекта

Актуальная темастр. 10*11

Подготовка к Новому году
в розничном магазине

Портрет магазинастр. 12*15

Алексей Вернер (KauVer,
Oberhausen): «У нас конкурентов
нет – ни на «русском», ни на
«немецком» рынках!»

ТОРГОВЫЕ НОВОСТИстр. 18

Специальная темастр. 20, 22*23

Переход на Paper нашего издания

Наши актуальные предложения

Наши каналы информации

«Визитки»стр. 21

Новинкистр. 24

Сервисный переченьстр. 27

ОПТОВИК 24 .DE

по тел.: +49(0) 8671 929 85 70

E-Mail: werbung@vela-verlag.de

Anzeige

Откройте сейчас **МОБИЛЬНЫЙ**

оптимальный банковский счет

для вашего бизнеса!

Для вашего бизнеса также в Бельгии, Австрии, Португалии, Испании
auch für für BE-, AT-, PT- und ES-Unternehmen

Hier klicken / Кликнуть здесь

* Выплата 100 евро после оплаты абонемента и первых затрат на мин. 50,- евро в течение первых двух месяцев.
* Auszahlung von 100,- Euro, wenn mind. 50,- Euro mit einer physischen Karte ausgegeben wurden und innerhalb von zwei Monaten eine Qonto Abogebühr-Zahlung geleistet war.

Qonto **jetzt mit 100,- Euro Guthaben! ***



РАЗМЕСТИ РЕКЛАМУ НА KARTINA.TV

✓ ЭФИРНАЯ РЕКЛАМА
на рейтинговых
телеканалах

✓ ВИДЕО БАННЕР
с анимацией и гибким
управлением показами

✓ СТАТИЧНЫЙ БАННЕР
донесет информацию
о вас за 10 секунд

Отдел рекламы:

+49 611 88096 241

reklama@kartina.tv



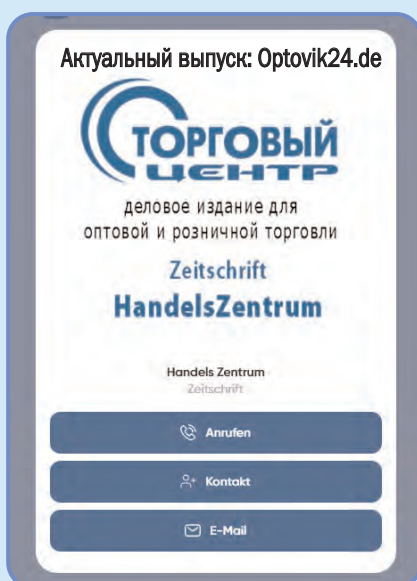
Сканируй
QR-код,
чтобы узнать
подробнее



Уважаемые читатели!

Приближается Новый год и начинается самая «жаркая» пора в торговле. И сейчас, конечно, не до того, чтобы найти время и сообщить свой мейл для получения цифровой версии журнала «Торговый центр». Вы можете поступить еще более простым способом: установите контакт с нами через мобильный телефон: отправьте короткое сообщение на наш **WhatsApp +49 176 74 73 56 53** и мы подключим вас к сообществу русскоязычного торгового рынка – через канал «HandelsZentrum», где вы будете получать все новости рынка и уведомления о выходе очередного выпуска **ePaper** журнала «Торговый центр». И мы открыли канал «HandelsZentrum» на **Telegram**.

Редакция журнала «Торговый центр»,
redaktion@vela-verlag.de



Сообщайте ваши данные для журнала «Торговый центр»

В начале этого года мы писали в журнале ТЦ о планах проводить рассылки сообщений владельцам «русских» магазинов по электронной почте (см. ТЦ №1 (274) январь 2025 г.). В свете новых событий – когда мы решили перейти на выпуск цифровой версии журнал (подробнее об этом читайте на **стр. 22**), рассылки сообщений перешли на второй план. Главным теперь становится переход не просто на цифровой журнал в виде PDF с рабочими ссылками, а на **выпуск журнала в виде полноценной интерактивной версии**, называемой – **ePaper**.

Для получения цифровой версии журнала или также смене владельца, адреса и прочих данных – лучше общаться к нам заблаговременно. Правильность адресных данных по-прежнему важна на случай параллельного выхода печатной (бумаж-

ной) и цифровой версии журнала (в начале и в середине месяца соответственно). По крайней мере, **ноябрьский и декабрьский выпуски мы бы хотели выпустить также и в печатном виде**. Позвоните нам вы можете по-прежнему по тел. **08671 929 85 70** или **0176 74 73 56 53** (или написать на Whatsapp с указанием данных магазина), либо еще лучше – просто коротко напишите на наш мейл – abo@vela-verlag.de – по вопросам, касающимся получения журнала. Сюда можно обратиться для получения наших рассылок. Тогда мы включим ваш мейл для сообщений о выходе цифрового журнала и для прочих важных сообщений. Таким образом желающие смогут получать рекламу не только через журнал «Торговый центр» в бумажной версии, но и в электронном виде – **по eMail**.

Завершение 2025 года и ваши планы на следующий год

В декабрьском выпуске – цифровой версии журнала «Торговый центр», мы предлагаем последнюю возможность воспользоваться в уходящем году **вводными ценами на рекламу** в цифровом формате **ePaper**. С переходом на цифровой выход нашего издания в онлайн-варианте реклама в журнале «Торговый центр» стала более доступной по цене и дополнена многими дополнительными преимуществами по сравнению с выходом «на бумаге». Подробнее об этом **читайте в публикации на стр. 23** этого номера.

Размещая вашу рекламу в декабрьском выпуске, вы можете сделать хороший задел на будущий год – когда **в начале января магазины начнут заполнять опустевшие полки новыми товарами** и будут учитывать при этом ваши рекламные предложения в журнале. Кроме того, вы можете **заклучить долгосрочный договор** на размещение рекламы в нашем издании сроком на 12 выходов (на год) и **закрепить существующие на данный момент расценки**, которые в будущем будут только повышаться.

Кроме того вы можете получить выгодные комбинации позднее – на размещение вашей рекламы **в наших рассылках электронной почты** на владельцев магазинов **NewsLetter**.



Unsere Kontakte:

werbung@vela-verlag.de

Тел.: 08671 929 85 70

Моб.: 0176 74 73 56 53

(auch WhatsApp)





Стабильное качество
Удобство работы
Яркие цены
Развивайте своё дело
вместе с профессионалами

FRISCH & FISCH

АССОРТИМЕНТ - СВЕЖАЯ, СУХАЯ И КОПЧЕНАЯ РЫБА

Поставляем рыбу на 80% территории Германии, являемся лидером
в сегменте «свежая рыба в восточноевропейских магазинах Германии»



Dorade kaltgeräuchert



Kaltgeräucherte Makrele,
ohne Kopf

FRISCH & FISCH

Grüner Weg 2-4, 56637 Plaidt
bestellung@frisch-und-fisch.de
www.frisch-und-fisch.de

Доставка свежей рыбы в течение 16 часов
с момента вылова по территории Германии

Минимальный заказ 60 кг

+49 (0) 263 231 63 977
+49 (0) 174 694 77 77



tapobit.link

Tapobit.link
WILLKOMMEN IN DER NEUEN GENERATION VON QR-CODE
/ LINK

Anrufen

Kontakt

E-Mail

Präsentation DE

Präsentation EN

Preisliste 2025

Was ist das Tapobit?

TAPOBIT - WILLKOMMEN IN
DER NEUEN GENERATION
VON QR-CODE & LINK

Nutzungsmöglichkeiten



Kommunikation und Marketing
Visitenkarte

Info

tapobit.link



ЕСТЬ ИДЕЯ! | EINE IDEE!

Tapobit.link: Удобный сервис для вашего бизнес-проекта

Ольга ВАСИЛЬЕВА

В современном мире, где каждая минута на счету, важно использовать инструменты, которые помогают экономить время и упрощают работу. Одним из таких решений является сервис Tapobit.link, который предлагает удобное размещение материалов (например, для презентации или компактного представления проекта) и мощные аналитические возможности. Этот инструмент идеально подходит для маркетологов, блогеров, владельцев небольшого и среднего бизнеса, и также всех, кто работает с онлайн-контентом.

Что такое Tapobit.link?

Tapobit.link – это удобный онлайн-сервис, который позволяет экономить время (свое и ваших клиентов) в представлении сложного в очень простой, четкой структуре. Это особенно полезно, когда необходимо составить презентацию или собрать материалы для лучшего обзора в наиболее краткой форме для просмотра на мобильных устройствах. Или если нужно поделиться ссылкой в социальных сетях, мессенджерах или на других платформах, где важно сохранить лаконичность. Например, как идеальное дополнение к обычной деловой визитке – посредством QR-кода.

Основные функции сервиса

- 1. Генерирование QR-кодов и ссылок.** Сервис позволяет генерировать любой еще не занятый URL в качестве сабдомена к вашему бизнесу, любой вашей идее, контенту, продукту или услуге.
- 2. Аналитика переходов.** Tapobit.link предоставляет подробную статистику по каждой сгенерированной ссылке. Вы можете узнать, сколько человек перешло по ссылке, из каких устройств и стран были совершены переходы, а также другие по-



Bild: ASDfplik / Freepik.com

лезные данные. Это помогает анализировать эффективность ваших кампаний и принимать обоснованные решения.

3. Настройка ссылок. Сервис позволяет настраивать сокращенные ссылки, добавляя к ним ключевые слова или персонализированные идентификаторы. Это делает их более узнаваемыми и удобными для использования.

4. Простота. Сервис позволяет в короткое время интуитивно создать презентацию и собрать в нее материалы, упрощая сложные проекты в хорошо просматриваемый контент.

5. Безопасность. Tapobit.link обеспечивает безопасность ваших ссылок, защищая их от взлома и нежелательных перенаправлений. Вы можете быть уверены, что ваши пользователи попадут именно туда, куда вы их направляете.

Как использовать Tapobit.link?

1. Перейдите на сайт tapobit.link.
2. Выберите подходящий тариф и зарегистрируйтесь.
3. Пройдите настройки: ваши контактные данные, лого, короткое описание и т.д.
4. Генерируйте свои QR-коды, загружайте необходимый контент и пользуйтесь!.

Tapobit.link – это современный и удобный инструмент, который помогает упростить работу, презентуя бизнес и проекты в компактной и удобной форме, и получать ценные данные об их эффективности.



ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ! Ihre Zukunft mit Franchise KAUVER

Entscheide dich für KAUVER und profitiere von einem etablierten Erfolgsmodell,
um dein eigenes erfolgreiches Supermarktgeschäft aufzubauen.
Sei Teil unserer Franchise-Familie und profitiere von unserer Erfahrung und Expertise.

6 веских причин для партнерства с KAUVER

- 
Успешная и установившаяся бизнес-модель – с 1999 года
 В KAUVER у вас есть возможность стать частью устоявшейся и успешной бизнес-модели. На протяжении многих лет мы доказали, что наша концепция работает, и поэтому можем предложить вам прочную основу для вашего собственного бизнеса.
 - 
Всесторонняя поддержка и обучение
 Мы в KAUVER предлагаем вам всестороннюю поддержку и обучение, чтобы вы могли успешно вести свой франчайзинговый бизнес. Наша опытная команда будет рядом с вами на всех этапах: от выбора места для бизнеса до маркетинга и управления персоналом. Вы получите профессиональные инструкции, которые помогут вам успешно построить свой бизнес.
 - 
Иновационные технологии и ИТ-системы
 Мы постоянно инвестируем в новейшие технологии и ИТ-системы, чтобы повысить эффективность работы и обеспечить нашим клиентам оптимальный процесс покупок. Как франчайзинговый партнер, вы получаете доступ к этим технологическим достижениям и можете воспользоваться преимуществами хорошо продуманной и эффективной системы.
 - 
Сильные позиции на рынке
 KAUVER занимает прочные позиции на рынке и имеет обширную базу постоянных клиентов. Став партнером, вы получите преимущества нашей хорошей репутации, основанной на высоком качестве продукции, отличном обслуживании клиентов и конкурентоспособных ценах. Вы сможете рассчитывать на уже существующий спрос со стороны клиентов и воспользоваться преимуществами нашего устоявшегося бренда.
 - 
Широкий ассортимент и высококачественная продукция
 В KAUVER вы найдете широкий ассортимент высококачественной продукции, которая удовлетворит потребности наших клиентов. Как франчайзинговый партнер, вы получите доступ ко многим поставщикам и сможете воспользоваться существующими договорами поставки. Наш выбор продукции и качество наших товаров являются решающим преимуществом по сравнению с другими супермаркетами.
 - 
Постоянный потенциал роста
 KAUVER стремится к дальнейшему расширению сети филиалов и выходу на новые рынки. Став франчайзинговым партнером, вы получите возможность воспользоваться этим потенциалом роста и стать частью перспективного бренда. Мы предлагаем привлекательные возможности для расширения, которые помогут вам в развитии вашего бизнеса.
- 
Станьте частью нашей франчайзинговой семьи и воспользуйтесь нашим опытом и знаниями!



Kauver Handels GmbH
Am Därdelmannshof 9
45886 Gelsenkirchen

Telefon: 0209 3896542
Telefax: 0209 1486055

E-Mail: service@kauver.de

kauver.de



Подготовка к новому году в магазине

От того как магазин подготовится к Рождеству и Новому Году во многом зависит его будущий имидж в глазах покупателей. Предновогодняя торговля также хорошее время для привлечения в магазин новых посетителей — как тех, кто появляется в «русском» магазине только к праздникам, так и совершенно новеньких клиентов — напроиер, из числа немецкоязычного населения. И это хороший шанс расширить круг постоянных покупателей, поэтому усиленная реклама по всем каналам в это время совершенно кстати.

Что можно предложить покупателям такого, чтобы оптимально использовать самое благоприятное для торговли время года? Ведь насколько магазин подготовится к самому «финалу года» — от этого во многом зависит не только судьба декабрьской выручки, но и, между прочим, во многом — имидж магазина в глазах покупателей в следующем году, а может быть и последующих лет.

Этот редкий шанс

Рождественская торговля дает магазину уникальный шанс «только раз в году» кардинально улучшить (или переменить к лучшему) имидж магазина в глазах покупателей. Они «заряжаются» хорошими впечатлениями и с ними потом связывают посещения торговой точки в последующем.

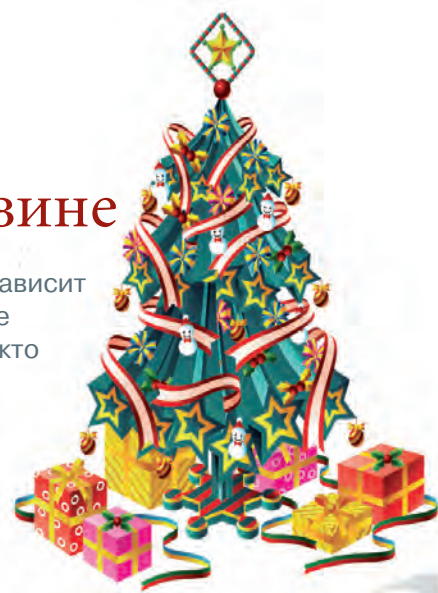
Если магазину удастся создать у покупателей в рождественскую пору радостное и праздничное настроение, то они будут благодарны за это ему, как минимум, в течение всего года. Потому что на самом-то деле подаренную людям радость не измерить никакими денежными эквивалентами, а полученная сверхприбыль магазина (и это несомненно произойдет) — всегда будет лишь отдаленным от реальности, хотя и довольно красноречивым, показателем. То, что покупатель будет с радостью расставаться в магазине со своими деньгами — факт, пусть и звучит меркантильно. И то, что он поделится своей испытанной от посещения магазина радостью со своими друзьями и знакомыми — тоже факт, который будет работать только на магазин, а не на покупателя, сделавшего магазину прекрасную

рекламную услугу. Тем не менее покупатель приобретет вместе с товарами в магазине что-то более ценное и значимое — праздничное настроение!

Вы попадете в точку, если решите в рождественское время привнести в магазин особую атмосферу, отважившись затратить на это определенную сумму денег. Сколько — это зависит от ваших возможностей и поставленных задач. Задачи нужно ставить многопланово: перед коллективом (от которого во многом зависит праздничная атмосфера в торговом зале), по ассортименту (разнообразие, качество и нечто новое в ассортименте) и по праздничному оформлению торгового зала и витрин магазина. Оформление магазина, пожалуй, самый ключевой момент в этом плане.

Вводить праздничный ассортимент можно по заранее продуманному сценарию — поэтапно. Это позволит получить и больше прибыли, распродавая все новые и новые товары, и одновременно тестируя спрос на них. В то же время данная методика не даст скучать покупателям — они не успеют обвыкнуться с обновившимся ассортиментом еще до наступления праздников. Поэтому можно заранее наметить себе список товаров для закупки, обговорить условия поставок и составить календарный план «вывода» новых товаров на полки магазина.

С праздничным оформлением магазина можно поступить примерно также. Декорации вводить постепенно, этап за этапом, чтобы не делать все одним разом) А покупатели это несомненно заметят и, конечно, оценят.



При этом самый главный сюрприз преподнесите посетителям магазина в начале декабря, завершив оформление магазина и создав основную декорацию торгового зала.

Пригласите для оформления магазина профессионального дизайнера или декоратора-любителя, о котором у вас сложилось хорошее мнение. Проверьте что вы себе можете позволить. Если решите взяться за оформление самостоятельно, то найдите время, чтобы посмотреть в интернете советы по праздничному оформлению магазина. Это может стать довольно эффективной помощью как в плане общего концепта, так и в плане интересных идей и практических советов.

Праздничная декорация

Магазины и, в особенности, отделы кондитерских изделий всегда принимают участие в подготовке к празднику, а значит в каком-то роде являются неотъемлемой частью любого праздника. Поэтому их оформление должно создавать общее теплое впечатление, вызывать приятные эмоции у посетителей.

В оформлении желательно применение натуральных материалов или их искусной имитации, а также необычные элементы праздничного оформления — воздушные шары, гирлянды, елочные игрушки — но в больших количествах! Количество и особенно размеры создают наибольший эффект.

Конечно, декорации в торговом зале не должны заслонять собой товары или мешать передвижению по-

купателей. Праздничное оформление может отразиться и в демонстрации самих товаров. В выкладке конфет и плиточного шоколада декоративные композиции (колонны, спирали, винты, пирамидки) на прилавках по-прежнему впечатляют покупателя.

Средства композиции можно использовать и в заполнении прозрачных емкостей весовым товаром. Над каждой такой емкостью можно установить прозрачную пластиковую «трубу», в которую насыпаются конфеты того же наименования, что находятся и в емкости. Покупатели обязательно попробуют отгрести немного конфет в сторону, чтобы посмотреть как сладости из трубы «выливаются» в емкость. Кроме визуального эффекта этот элемент декорации тоже способствует покупке конфет.

Все взаимосвязано

Без сомнений в подготовке магазина к праздникам кондитерским изделиям отводится особое место. Можно с уверенностью сказать, что шоколадные конфеты и наборы являются одними из наиболее сильно эмоционально окрашенных товаров рождественской и новогодней поры: они тесно связаны с переживаниями и значимыми событиями в жизни потребителей, с воспоминаниями детства и с атмосферой праздника.



В отличие от штучной кондитерки — классического товара прикассовой зоны, — и мучных кондитерских изделий, продажа более дорогого шоколада требует от продавцов умения создавать настроение. В долгосрочной перспективе это положительно влияет на отношение покупателей к магазину.

Удачно сочетание кондитерских изделий с такими продуктами как чай и кофе, а мучной кондитерки — также с молоком, потому что при виде большого числа сладостей у человека в подсознании возникает мысль о таких напитках.

Подарки нужны всем

Подарки к Рождеству и Новому году — одна из немаловажных позиций в ассортименте. Стоит помнить, что в предпраздничной суете покупатели имеют гораздо меньше времени на осознанный выбор, поэтому первая задача магазина — достойно представить ассортимент подароч-

ных наборов и создать комфортные условия для их выбора.

Несмотря на постоянное совершенствование ассортимента предлагаемой производителями продукции, а также ее упаковок, было бы ошибочным считать, что отдел подарков или кондитерки будет привлекательным сам по себе, без грамотной выкладки и применения методов увеличения продаж. Желание продавца выставить большое количество кондитерских наборов на ограниченной площади часто приводит к тому, что коробки оказываются перевернутыми, а упаковки частично закрытыми.

Лицо товара не всегда видно и у шоколадок в кондитерской витрине. Особенно если не используются специальное оборудование, упаковка бывает закрыта ценниками, по размеру сопоставимыми с самим товаром. При этом нерадивый продавец может запросто шлепнуть ценник на лицо Аленки. Дорогие шоколадные подарки и фигурки маленького размера могут совсем потеряться в витрине без создания «зрительной оправы» для них. Отрицательно сказаться на их продажах может размещение рядом дешевых штучных товаров по принципу «одного размера в одном месте».

Вторая предпраздничная задача — постараться расширить круг покупателей подарков. Не обязательно отдавать возможность заработать на подарочном ассортименте немецкой розничной торговле. Следует помнить и о том, что при планировании подарков покупатель далеко не всегда рассматривает «русский специалитет» в качестве подходящего кандидата. Праздничный бюджет часто бывает ограничен, а покупатель все еще надеется приобрести что-то необычное, недорогое, но ценное. Сделайте все возможное, чтобы он нашел это в вашем магазине.

Подарочный ассортимент «русских» магазинов — несомненная удача в поисковом марафоне немецкого покупателя.

Подготовила Ольга ВАСИЛЬЕВА



Bild: pixel-shot.com / Freepik.com

Алексей Вернер (KauVer, Oberhausen):

«У нас конкурентов нет – ни на «русском», ни на «немецком» рынках!»

В одном из предыдущих выпусков журнала «Торговый центр» мы рассказали о магазине **KauVer** одноимённой торговой сети, торгующем в Гельзенкирхене. Сегодня со своим предприятием нас знакомит Алексей Вернер, владелец магазина KauVer в г. Оберхаузене (это также земля Северный Рейн-Вестфалия).

– Алексей, мы уже, кажется, когда-то встречались, только очень давно, верно? Но вы здорово изменились – вон и седина появилась, и борода выросла!

– У вас очень хорошая память (улыбается). Да, вы побывали в моём магазине лет 15-17 назад, после чего ТЦ опубликовал наше интервью. Но магазин тогда назывался Prima Markt. Потом, в 2010-2017 гг., мы работали в составе сети Grand. И, наконец, с 2018 г. мы принадлежим сети KauVer. И искренне надеюсь, что это навсегда!

– Чем магазин теперь торгует?

– У нас очень обширный ассортимент: все группы продовольственных товаров, мясо, рыба, овощи, фрукты, яйца, бытовые товары, бытовая химия, игрушки, открытки...

Ассортимент интернациональный. При этом «русская» продукция составляет около 30% от её общего количества.

– И кто поставляет всё это добро?

– Сотрудничаем практически со всеми крупными фирмами-поставщиками. Напримр, с LEIS, Siberia Group, Lackmann, Monolith, Dovgan, IBF, нидерландскими и другими оптовиками.

– Вы находитесь в самой населённой земле Германии. По соседству – крупные города Дуйсбург, Мюльхайм-на-Руре, Эссен... В каждом торгуют магазины вашего профиля. И ничего?

– Какое дело мне до них и им до меня? У каждого магазина своё окружение, свой круг клиентов, свой ас-



сортимент, свои «фишки». Возможно, кто-то из жителей Оберхаузена и заглядывает в магазины тех городов, а их жители приезжают к нам. И в добрый час! У нас нет конкурентов – ни на «русском», ни на «немецком» рынках. Что касается нашего месторасположения – это старый центр города, его спальный район. Это место мне не очень нравится: лучше было бы, если бы рядом торговали «немецкие» дискаунтеры: Lidl, Kaufland, Netto, другие. Но их пока нет. Мы располагаем автостоянкой всего на 25 мест, этого явно мало... Охотно перебрались бы в другое помещение, побольше и в более подходящем районе. Но увы! пока такого места мы не нашли. Но продолжаем искать, надежды не теряем!

– О ваших клиентах, пожалуйста.

– Обслуживаем покупателей из нашего и соседних городов. Постоянных у нас примерно 2 тысячи. Проходимость магазина – от 350-400 до 700 человек в день, в зависимости от дня недели. Скидки, анgebotes



Вход в магазин KauVer Oberhausen

практикуем еженедельно. Проводим их параллельно с другими магазинами нашей сети.

Сеть — это хорошо!

– Алексей, мне доводилось беседовать с хозяевами разных «русских» магазинов. Иные — сторонники частных магазинов, другие не мыслят работы вне сети...

– Мы очень довольны работой в системе KauVer и активно участвуем в ней. Совместное решение вопросов стало проще и эффективнее, и мы видим множество преимуществ по сравнению с нашей предыдущей практикой. Например, важные встречи и планирование рекламы с поставщиками. Ранее мы полностью финансировали рекламные кампании самостоятельно, а теперь делим рекламные расходы между разными торговыми точками, что существенно облегчает финансовую нагрузку. Более того, наши поставщики также вкладываются в общую рекламу, что усиливает её эффект. Как известно, реклама является одним из ключевых аспектов успешной торговли, и сейчас это ощущается наглядно, особенно с ростом оборота. Совместная работа с поставщиками приносит значительный успех как нам, так и поставщикам. Благодаря этому сотрудничеству им легче планировать свои действия, а также увеличивать торговый оборот. У нас есть общие цели, которых мы достигаем благодаря совместным усилиям. Кроме того, это сотрудничество открывает новые возможности, например, бонусы в качестве Rückvergütung, что также является важным преимуществом в сравнении с нашей прежней работой вне системы. У нас нет конкурентов благодаря нашей уникальности и индивидуальному подходу.

– А как это сказывается на ассортименте?

– Наш ассортимент тщательно подобран в расчёте не только на русскоговорящих клиентов, но и на различные другие этнические группы. Мы занимаемся интернацио-



Хозяева магазина KauVer в Oberhausen



Флодо-овощной отдел



Витрина молочного отдела



Витрина мясного отдела



Многообразие мясных и колбасных изделий



Богатая колбасная выкладка в ларе



Витрина свежей рыбы



Свежее мясо в витрине



Разнообразные мясные полуфабрикаты

нальной торговлей, именно это является основой нашего успеха. Наша способность адаптироваться к потребностям различных культур позволяет нам привлекать разнообразную клиентскую базу и укреплять свои позиции на рынке. Мы гордимся тем, что создаём предложения, отвечающие требованиям и ожиданиям широкого круга потребителей, что, безусловно, является ключевым фактором нашего роста.

– Довелось слышать, что ваше предприятие – это не только собственно магазин...

– Совершенно верно слышали. Помимо торговли, кормим наших гостей. Мы коптим на буковых опилках курятину, индюшатину, свинину, говядину на продажу. По пятницам и субботам жарим шашлыки, пользующиеся особой популярностью. По субботам ещё готовим узбекский

плов с использованием говядины. Ежедневно запекаем пироги, чебуреки, беляши, заготовки которых поступают в замороженном виде с фирмы Залевски.

– Какие еще услуги предлагаете клиентам?

– Сдаём определённую площадь парикмахерской. Это солидное бытовое предприятие, включающее 4 рабочих места. Здесь трудятся 5 парикмахеров. Магазин сотрудничает с парикмахерской: кто закупился в нашем магазине и после этого намерен, например, постричься, получает определённую скидку при оплате услуг парикмахерской. Следовательно, это взаимопольное сотрудничество. А ещё принимаем посылки у постоянных клиентов, нашим партнёром при этом выступает фирма Bankowski.

– Отношение вашей сети к франчайзингу?

– Хорошее отношение! Мы открыты к сотрудничеству. Но потенциальные участники (кандидаты в участники) нашей сети, их предприятия должны отвечать определённым требованиям: торговая площадь должна составлять не менее 300 кв. м, а желательно и побольше. Кстати, если интересно: площадь зала нашего магазина более 600 кв. м. Далее. Корпус покупателей должен быть наработан как можно



Салаты, специи, пресервы

более объёмным. Магазин должен располагать достаточным количеством современного оборудования. Дизайн торгового помещения и оборудования должен быть на должной высоте. Ассортимент товаров должен быть как можно более полным, в том числе должен включать рыбный, мясной, фруктово-овощной отделы. Ну и так далее...

– Сколько сотрудников в магазине?

– Магазин семейный. Всего у нас работает 26 коллег. Работаем по сменам.

– Алексей, вы ответили на все вопросы, спасибо. Может, сами что-нибудь скажете?

– Скажу спасибо профессиональному маркетологу Ольге Молендор, с которой магазин сотрудничает несколько лет. Такое сотрудничество взаимопольно и взаимовыгодно. И некоторые связанные с этим затраты многократно окупаются! И ещё хочу добавить, что наш магазин в некоторой степени занимается благотворительностью: помогаем школе танцев. Например, к Новому году преподносим подарки ученикам. Кроме того, дважды в месяц родителям учеников этой школы предоставляем 10%-ю скидку с суммы их закупок...

Интервью провел и статью подготовил Георгий БОРИСОВ, фото автора



В торговом зале

Полностью весь материал с фото публикуется на сайте журнала в блоге: www.optovik24.de/blog



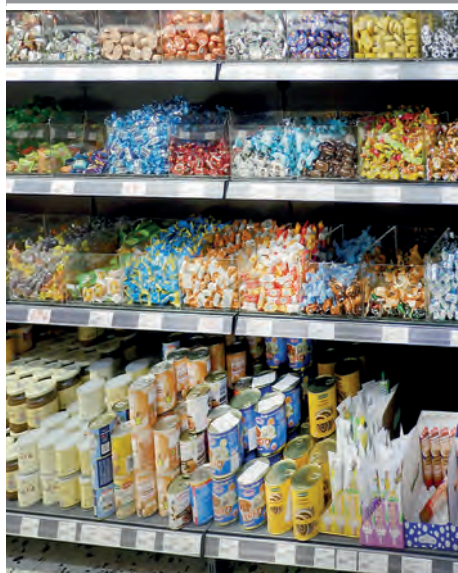
Лари отдела «заморозки»



Консервная продукция



Плодо-овощная консервация



Самый сладкий отдел



Безалкогольные напитки



Разнообразие пива



Крепкий алкоголь



Бытовая химия и галантерея



Детские книжки и игрушки

WIR INTEGRIEREN KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IN VIDEOÜBERWACHUNGSSYSTEMEN

RUFEN SIE UNS AN! WIR BERATEN SIE GERNE!



AUTOMATISCHE ECHTZEIT- DIEBSTAHLERKENNUNG MIT ANALYSE



VORTEILE DER NEUEN VIDEOÜBERWACHUNG:

1. Erhöhung des Sicherheitsniveaus;
2. Automatische Diebstahl-erkennung in Echtzeit;
3. Kontinuierliche Bildanalyse;
4. Enorme Zeitersparnis;
5. Einfach zu installieren.

Die Körperhaltung eines Ladendiebs verstehen

Verdächtige Gesten erkennen

IMMER IM ANGEBOT:



- VIDEOÜBERWACHUNG
- SICHERHEITSSYSTEME
- DIGITALE KUNDENKARTEN
- EC-TERMINALS



WWW.EXTRA-KASSEN.DE

Am Ring 1, 74722 Buchen, extra.kassen@gmail.com

KASSENSYSTEME FÜR GESCHÄFTE, BARS, RESTAURANTS, DISKOTHEKEN ...



OPTIMALE PREISE UND TRANSPARENTE KONDITIONEN WWW.EXTRA-KASSEN.DE

AKTUELLE ANGEBOTE:

STARTERPAKET

KASSENSYSTEM:

- 15" Display (Sapphire All-in-One Computer)
- Belegdrucker (Sam4s HCUBE)
- Kassenklapplade
- Scanner
- Kundenanzeige

Die von uns angebotenen Kassensysteme akzeptieren alle gängigen elektronischen Zahlungssysteme.



**KASSEN-
SOFTWARE**
ab 2,50 €
PRO TAG
inkl. Wartung

AKTION

Setpreis:

€ 999,-

ERWEITERTES PAKET

KASSENSYSTEM:

- 15" Display (Sapphire All-in-One Computer)
- Belegdrucker (Sam4s HCUBE)
- Kassenklapplade
- Kundenanzeige

+ **SCANNER MIT WAAGE**
MAGELLAN 9800I
(gebraucht)



AKTION

Setpreis:

€ 1.999,-

EXTRA-AUSSTATTUNG

Scanner

€ 99,-

Kunden-
anzeige

€ 189,-

Kassenklapplade
€ 99,-

Display

€ 699,-

Scanner
mit Waage (gebraucht)

€ 599,-

Belegdrucker

€ 99,-

BERATUNG UND BESTELLUNG: +49 173 8032074, +49 152 59062457

Rufen Sie uns an! Wir sprechen Deutsch, Russisch und Englisch!  

Большинство россиян предпочитает пакетированный чай



73,7% от продаж чая всех видов приходятся на чай в пакетиках. Такие данные озвучили в аналитической компании NTech. Согласно результатам исследования, продажи рассыпного листового чая составляют 25,6%, а прочие виды, такие как капсулы и стики – менее 1%. Аналитики связывают эту тенденцию с изменениями в формате потребления, ростом продаж в точках общественного питания, а также растущей популярностью газированных и прохладительных напитков. Что касается предпочтений по типам чая, черный чай сохраняет абсолютное лидерство – на него приходится 76,8% продаж, а на зеленый – 12,7%. Следом идут травяные чаи и ассорти. При этом эксперты отмечают значительный рост интереса к относительно дорогим чайным напиткам с вкусовыми добавками. Их доля продаж пока невысока, но в денежном выражении сегмент растет на 15-20% в год, что свидетельствует о спросе на продукты с оригинальными вкусами. // *New Retail*

Сеть Lidl запустила торговые автобусы для сел и деревень



Немецкая сеть супермаркетов-дискаунтеров Lidl наладила доставку товаров в небольшие деревни на автобусах, пишет Retail Detail. Компания Lidl начала использовать «магазины на колесах» для обслуживания покупателей в сельских поселениях в Венгрии. Инициатива направлена не только на то, чтобы помочь жителям отдаленных деревень совер-

шать покупки, но и на борьбу со строгими правилами открытия магазинов на территории страны. В частности, ранее венгерский парламент утвердил закон, обязывающий торговые объекты свыше 400 кв. м иметь хотя бы одну кассу с персоналом. Кроме того, правительство страны приняло решение ограничить строительство и расширение крупных торговых объектов, чтобы поддерживать баланс между международными ритейлерами и местными предпринимателями, а также контролировать плотность коммерческой застройки. Ассортимент автобуса Lidl включает более восьмидесяти основных продуктов, в том числе фрукты и овощи, молочные и замороженные продукты. В автобусе работают три сотрудника, в нем также есть холодильные и морозильные камеры, позволяющие персоналу доставлять покупателям продукты в хорошем состоянии. // *Retail.ru*

ЕС запретил использовать ряд химикатов в детских игрушках и поставки игрушек с моторчиком в Россию, а также унитазы



Евросоюз ужесточил правила безопасности для продажи игрушек и запрещает реализацию тех из них, которые содержат химические вещества, ведущие к сбоям с гормонами роста и наносящие вред фертильности. Новые правила вводят запрет на использование PFAS – группы синтетических фторорганических соединений. Применение их возможно лишь в электронных компонентах, если те находятся в недоступных для детей местах игрушек. Поставлять в Россию пластиковые игрушки с моторчиками, унитазы и другую сантехнику, а также ряд другой продукции запрещается в рамках 19-го пакета антироссийских санкций, принятых Советом ЕС. Полный перечень был опубликован 23 октября в «Официальном журнале Евросоюза». // *rossaprimavera.ru*

Ozon запустил витрину «Создано людьми»



На Ozon появилась специальная витрина товаров российских производителей – «Создано людьми». Основным форматом проекта стали видеоистории предпринимателей. На специальном сайте собраны ролики, в которых герои рассказывают о своем пути и бизнесе. Витрина размещена в каталоге маркетплейса как отдельный раздел. Сейчас на витрине «Создано людьми» представлено около 100 тысяч товаров от предпринимателей из более чем 30 разных городов России. В проекте задействованы более трех десятков предпринимателей в шести категориях. Это товары для дома, сада и творчества, одежду, продукты питания, товары для красоты и здоровья, для животных и детские товары. // *New Retail*

Праздничные покупки: HDE ожидает увеличения продаж на 1,5 процента



Немецкая торговая ассоциация HDE заявила, что ожидает увеличения продаж в торговой отрасли Германии на 1,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это означает, что общий оборот розничных компаний за последние два месяца года составил 126,2 млрд евро. Подарочные сертификаты, т.е. Gutscheine, остаются на вершине шкалы популярности рождественских подарков. Текущий опрос HDE, в котором приняли участие 300 розничных компаний всех размеров, местоположений и отраслей, показал: 80% опрошенных компаний ожидают неохотных потребителей, 83% ожидают, что клиенты будут уделять больше внимания цене в связи с изменением цен. При этом, когда дело доходит до покупки подарков, согласно опросам, каждый потратит в этом году в среднем 263 евро – это на 34 евро меньше, чем в прошлом году. // *HDE*



seit 1992

ПРОДУКТЫ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА ОТ ПОЛЬСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Опыт

Производственно-торговому предприятию LUBMAX более 25 лет

Мы специализируемся на поставках овощей, фруктов и других продуктов питания из Польши на рынок Германии.

LUBMAX

PPH Lubmax Sp. z o.o.

Tomaszowice 26A

21-008 Tomaszowice, POLEN

Telefon: **+48 500 469 666**



Internet: **www.lubmax.eu**

E-mail: **lubmax@op.pl**

info.lubmax@gmail.com

В нашем ассортименте более 500 наименований товаров:

- Овощи
- Фрукты
- Соления по-домашнему
- Молочные продукты
- Яйца куриные и перепелиные
- Каши и макароны
- Мясные изделия SOKOLOW
- Мясные и рыбные консервы
- Готовые блюда
- Соки, напитки и сиропы
- Консервированные овощи
- Соусы и приправы

Приглашаем продуктовые магазины и оптовые базы к сотрудничеству!

Buzhenina "Keller"

ca. 500 g verp. / ca. 4kg lose



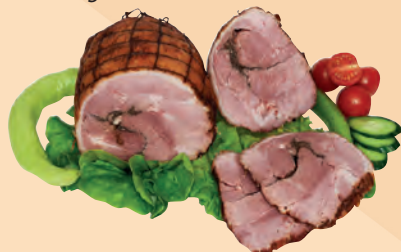
Rippchen geräuchert "Keller"

ca. 700g



Putenrolle "Keller"

ca. 900g



**С наступающим
Рождеством
И Новым годом!**

**Fleisch & Wurstwaren GmbH,
Leo Keller**

**Gewerbering 17
D-49681 Garrel**

Tel.: +49(0)441 9602415

Fax: +49(0)441 9602417

eMail: keller-wurst@gmx.de

www.keller-wurst.de

Wurst Almatinskaja

ca. 500g / ca. 900g



Bauchspeck "Keller"

ca. 300g verp. / ca. 1,2kg lose



Schweinerolle "Keller"

ca. 700g



Переход на ePaper журнала «Торговый центр»

Лет так 15-20 тому назад оптовые фирмы принялись переходить на онлайн-торговлю – начали открывать свои онлайн-магазины для оптовой торговли через интернет. «Русские» магазины тогда в довольно большой степени приняли новшество «в штыки», но сопротивлялись недолго. Оказалось, что заказывать товары у оптовиков через интернет – не такая уж и плохая идея. Сегодня это стало в порядке вещей и торговля идет своим повседневным чередом. Теперь диджитализация пришла и к нам:

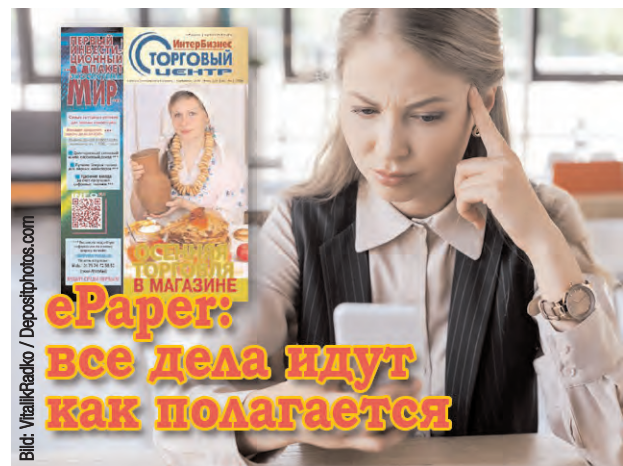
Журнал «Торговый центр» достаточно долго просуществовал в «бумажном» варианте (пережив на 10 лет свой немецкий аналог – издание Zentrada), и, прежде всего, потому что магазины на «русском» рынке долго не желали переходить на интернет. Но времена меняются и такая необходимость настала.

Рыночная ситуация

До сих пор все удобства интернета казались ничтожными по сравнению с приятным времяпровождением с журналом «Торговый центр» в минуты досуга или трудовых будней, когда удобно устроившись на диване или же облокотившись на прилавок во время паузы в потоках покупателей, владельцы «русских» магазинов просматривали рекламу в бумажном каждомесячном издании. Для выпуска бумажного варианта журнала и дальше не было бы препятствий, если б не тенденция уменьшению количества магазинов.

Качественный переходный момент

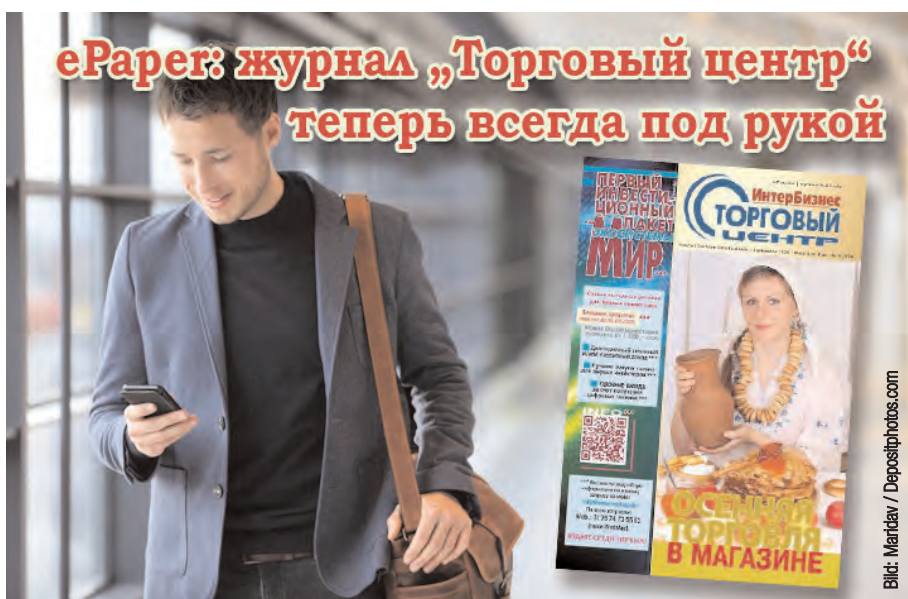
Начиная с 2022 года ряды владельцев розничных супермаркетов стали редеть и вот летом этого года впервые за всю историю русскоязычного рынка Германии их количество снизилось до «ниже тысячи». Именно непосредственно владельцев и ответственных лиц (т.е. говоря немецких точным языком – der Entscheider) – тех, кто получал журнал «Торговый центр» на руки, кто заказывал через журнал товары и пользовался представленными в нем услугами. Для получения журнала имеет значение только количество получателей, а не численность розничных торговых заведений, включая все филиалы и автолавки. Тенденция к уменьшению количества получателей журнала вынудила нас вновь подумать о переходе на выпуск журнала в интернете. И уже сентябрьский выпуск нам пришлось выпустить в цифровом виде.



Вместе с тем, становится очевидным, что розничный рынок укрупняется: становится больше магазинов с филиалами в своей ближайшей округе и количество торговых точек в рамках объединений и сетей увеличивается. А это означает, что более важное значение приобретает постоянная поддержка связей с деловыми партнерами также через рекламу – в частности, в привычном для владельцев магазинов рекламном канале под названием журнал «Торговый центр». И в этом моменте переход на онлайн и размещение цифровой рекламы с интерактивными функциями приобретает значительно более важную роль, чем ранее была у рекламы в печатном издании.

Чем выгодна реклама в формате ePaper?

Теперь позволить себе рекламу в журнале «Торговый центр» – т.е. в цифровом онлайн-варианте – может практически каждое оптово-торговое предприятие, которое осуществляет свою деятельность не только в своем местном регионе, а в пределах страны (например, хотя бы в пределах одной Федеральной земли либо, например, на юге или на севере Германии) или также за ее пределами (например, в Европе или далее – на международном уровне). При этом однако дело не только в доступных ценах, а более того – в расширенных, скажем так, интерактивных возможностях рекламы журнала.



Gross und Einzelhandel • Export-Import

EI Firma Novikov

Косметика • Парфюмерия • Текстиль
• *Хозяйственные товары*

Am Zollstock 9 • 61381 Friedrichsdorf

Tel.: 06172-985556 • 06172-898457
Fax: 06172-898290 • Handy: 0179 218 68 21 • 0617 238 94 35
E-Mail: alnovikov@gmx.de

СВЕЖИЙ ОСЕТР

www.msexpress.be

Aqua Bio
JOOSSEN-LUYCKX

а также деликатесы:
- балык из осётра
- классическое филе осётра
холодного и горячего копчения

Доставка до 3-х раз в неделю

+32 486 299 077 (WhatsApp / Viber)

ost-west REISEN IATA DB Deutsche Bahn AG

Международная ассоциация авиаперевозок

Приглашаем к сотрудничеству Русские Магазины
Продажа авиа, автобусных, железнодорожных и билетов на паромы.
Визы в страны СНГ. Семейный отдых в:

ИСПАНИИ, ИТАЛИИ, ХОРВАТИИ, БОЛГАРИИ, ТУРЦИИ, ГРЕЦИИ

Ost-West Reisen GmbH Auf der Höhe 24 Tel.: 0203/318 68 11
www.olymp.otrusk24.de 47059 Duisburg Tel.: 0203/318 68 19
E-mail: olymp@ost-prospekt.de Fax: 0203/318 68 14

• КОРОТКИЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ •

Продаётся готовый бизнес –
бутик женской одежды и обуви.

■ Отличное расположение –
(центр Offenburg);

■ Ассортимент: одежда, обувь,
аксессуары;

■ Полная передача клиент-
ской базы и контактов постав-
щиков;

■ Заходи и работай – бизнес
готов к немедленному продол-
жению;

■ Причина продажи – переезд

■ Цена договорная – только
за товар в наличии + частично
за оборудование.

■ Подробности по тел./ WhatsApp:
+49 17 17 17 05 32 Татьяна

INSEL ANZEIGE

Рекламный островок в тексте

Ваш товар или услуга всегда на видном месте!

Подробности по тел.:
08671 929 85 72

КАНАЛ НА ТЕЛЕГРАМ

@HANDELSZENTRUM

HandelsZentrum
WhatsApp-Kanal

ГРУППА В WHATSAPP

сайт журнала:
www.optovik24.de

КНИГИ ОПТОМ

проф. И.П. НЕУМЫВАКИНА
Медицина здоровья
Беседы с космическим врачом.
Мифы и реальность.

РАК: причины возникновения и профилактика. Мифы и реальность.

Tel.: 08671 929 85 70
E-Mail: best@vela-verlag.de

КОРОТКИЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ
принимаются без купона по Email
werbung@vela-verlag.de
Внесите текст и укажите
ваш адрес для счета

Оптовик 24 Актуальная информация журнала
«Торговый центр»
www.optovik24.de

Стартовая ТЦ Справочник Сервис Магазины Блог Архив ТЦ Контакты

ОПТОВИК24 -
ВАША МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ
С ПОСТАВЩИКАМИ!

Справочник и реклама оптовых фирм,
новостные сообщения, статьи в блоге
на сайте журнала «Торговый центр»

fb.com/handelszentrum
ok.ru/handelszentrum

Архив журнала «Торговый центр»
и полезные статьи в разделе «Блог»
на сайте: **www.optovik24.de**

ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

Tel.: 08671 929 85 72
E-Mail: info@vela-verlag.de
E-Mail: a.fomina@vela-verlag.de

**Хотите издать
собственную книгу?**

*Издательство Vela поможет
осуществить Вашу мечту!*

Оформление, верстка и
печать книг от 10 до тысячи
и более экземпляров
(предоставление ISBN,
внесение в реестр VLB
- по желанию автора)

Запросите у нас
более подробную
информацию:

Наш е-мэйл: **kniga@vela-verlag.de**
или по тел.: **08671 / 929 85 75**

www.knigomir.de

Наши актуальные предложения по рекламе

С лета этого года мы интенсивно активировали сбор электронных адресов «русских» и «интернациональных» розничных магазинов – для рассылки журнала в цифровом виде. И нужно сказать, что здесь мы добились даже больших успехов, чем со сбором почтовых адресов (которых по-прежнему не хватает для выпуска «бумажного» журнала в Германии). Нам практически удалось получить мейлы у всех магазинов, ранее получавших «бумажную» версию журнала.

Здесь ведем речь о наших выгодных актуальных предложениях. Вводные цены на рекламу в онлайн-версии журнала доступны практически любой оптовой фирме, кто желает тестовать отдачу от рекламы в цифровой версии журнала.

Наши старые и новые преимущества

Выход журнала «**Торговый центр**» в цифровом варианте имеет три главных преимущества (по сравнению с «бумажным» печатным вариантом):

1. Цифровая онлайн-версия журнала обходится примерно наполовину дешевле, чем печатная версия, что означает и более доступные цены на рекламу.
2. В цифровой дигитальной версии значительно больше технологичных рекламных возможностей (и они намного качественнее выше).
3. Вследствие первых двух преимуществ в большой мере возрастает отдача от рекламы: потому что в онлайн-варианте больше рекламы и больше получателей, заказывающих товары и услуги по рекламе (подробнее см. далее).

Можно относиться скептически к простой логике, но она, тем не менее, от того не изменяется. При более доступной по цене рекламе – в цифровом варианте журнала «**Торговый центр**» будет больше предложений товаров и услуг. Это приведет к увеличению заказов от магазинов через рекламу в журнале. С одной стороны, потому что одним кликом перейти на сайт рекламодателя намного легче, чем по рекламе из «бумажного» варианта. С другой – потому что это просто удобно, когда весь ассортимент товаров и услуг находится в одном месте.

Немаловажный факт: наша база данных по «русской» и интернациональной торговле в Германии – наиболее полная и проверенная. В ближайшее время это будет касаться также «русских» магазинов в за рубежом – в Евросоюзе.

На сегодня цифровой вариант журнала «**Торговый центр**» получают:

- **818 получателей** = «владельцы «русских» магазинов в Германии (не учитывая их филиалы, автолавки);
- **прим. 140 оптовых фирм** = разной специфики и объемов торговли;
- из них **562 контакта = мобильные номера** получателей журнала;
- из всех контактов **724 мейла** = получатели уведомлений по электронной почте;
- и еще **около 300 мейлов зарубежных «русских» магазинов** = в Австрии, Чехии, на Балканах и на Кипре, в Греции, Италии, Испании, Швейцарии, Франции, Англии, в странах Бенелюкса и Скандинавии.

Кроме того мы в контакте с русскоязычным торговым рынком также теперь через социальные сети **Ok.ru** («Одноклассники») **FB.com** и (Фейсбук), через группу в **WhatsApp** и канал «**HandelsZentrum**» (там же и под таким же названием на **Telegram**).

Варианты выхода рекламы в журнале

Сразу оговоримся: мы сейчас не пытаемся доказать, что «бумажный» вариант – это совсем такая «отстающая штука», дескать_ надо быть в ногу со временем и рука об руку с современностью. Мы бы только ЗА выход журнала в двух вариантах: в печатном – в начале, а в цифровом – в середине каждого месяца.



Это был наш изначальный план на начало этого года. Но пока у нас не хватает адресов для печатного издания – наше предпочтение однозначно за цифровым вариантом, который предоставляет больше возможностей для рекламы и через один клик ведет сразу к товарам на сайтах поставщиков. К тому же все удобства цифрового журнала доступны магазинам по всему миру. .

Исходная точка перехода на онлайн-версию

Многие магазины прислали нам свои адреса электронной почты с пожеланиями «восстановить ситуацию» («Спасибо за сентябрьский выпуск, с нетерпением ждем следующий печатный вариант!» – такое сообщение пришло в момент подготовки этого материала).

Еще рано что-то утверждать, но к выпуску печатного варианта на следующий год мы относимся скептически. Поэтому, не оставляя надежды на параллельный выход журнала, сосредоточимся на цифровой версии издания.

Как и «бумажный», печатный вариант со своими особенностями и «привлекательностями» – цифровая онлайн-номер издания все таки лучше справляется со своим главным предназначением. Давайте это уточним и осознанно подчеркнем: главное для нас – в печатном или цифровом варианте – обеспечи-

вать владельцам магазинов наиболее полный обзор актуальных предложений на рынке (товаров и услуг). И справедливости ради скажем, что цифровой вариант, как ни крути, лучше подходит для выполнения этой главной задачи.

Давно минули те времена, когда владельцы «русских» магазинов лишь по особым поводам и с большой неохотой раз-другой в месяц заглядывали в свой электронный почтовый ящик. Сегодня большинство делают это ежедневно, а то и по несколько раз.

Приглашаем вас к выгодному сотрудничеству в новом формате журнала «Торговый центр» – разместить вашу рекламу в электронной версии ePaper или наших электронных пересылках. Воспользуйтесь всеми удобствами и преимуществами цифровой рекламы. Получите отдачу от наших многочисленных контактов с «интернациональными» магазинами в Германии и по всему миру.

Пришлите ваш запрос прямо сейчас на мейл – werbung@vela-verlag.de – или на **Whatsapp** 0176 74 73 56 53 либо позвоните по тел. 08671 929 85 70 (с 14 до 18 часов в рабочие дни), мы ответим на ваши вопросы.

С уважением, Александр Йохим,
издатель журнала «Торговый центр»



Актуальный выпуск журнала
«Торговый центр» на сайте



Каналы информации

Открывая новую эру в истории журнала «Торговый центр» мы предла-

гаем нашим читателям информацию там, где им удобнее всего ее получать. К наиболее используемым каналам информации, как выяснилось, относятся в первую очередь мессенджеры **WhatsApp** и **Telegram**, а также

социальные сети: **Ok.ru** («Одноклассники») и **FB.com** (Facebook). Цифровизация или диджитальность открывает новые просторы для нашего дальнейшего (совместного) развития. Настало время для более расширенных интерактивных возможностей.

Уже сейчас представители русскоязычной торговли могут вступить в группу «HandelsZentrum» на **Whatsapp** и подписываться на одноименный канал там же и еще на **Telegram**.

На страничке журнала в соцсети www.facebook.com/handelszentrum мы снова начинаем выкладывать материалы из текущей версии журнала, но и начнем размещать информацию об актуальных предложениях поставщиков, рекламных акциях и мероприятиях, важных для розничной торговли. Будем также делиться и другими полезными материалами из интернета и лент раз-

личных пользователей, касающихся торговой тематики.

Тоже самое касается и нашей странички в наиболее популярной на сегодня другой сети «Одноклассники»: www.ok.ru/handelszentrum – здесь также размещаются материалы из других лент.

Вслед за переходом на цифровой онлайн-журнал, мы намерены соответственно перестроить и сайт журнала. На данный момент мы разместили на сайте компактную версию презентации нашего издания (созданной на сервисе Tapobit.link)

За более чем два десятилетия своего выхода журнал «Торговый центр» пережил многое: различные кризисы, и своих конкурентов, и переход на формат А4, и теперь – переживет и будет развиваться далее в цифровом, дигитальном, онлайн-варианте со многими новыми преимуществами и удобствами. Для получения уведомлений – пришлите ваш мейл с указанием вашего магазина на электронную почту abo@vela-verlag.de и по всем вопросам обращайтесь на **WhatsApp**: 0176 74 73 56 53.



DOVGAN GmbH



Khortytza Platinum Vodka 40% vol. входит в тройку лидеров среди водочных брендов мира. Мягкая и сбалансированная, созданная из кристально чистой воды и спирта класса Finest Wheat, эта водка отличается высочайшим качеством и изысканностью.

DOVGAN GmbH



Dovgan Kefir Style Brot – универсальный и ароматный замороженный пшеничный хлеб в удобной нарезке. Рецепт на кефирной основе придаёт ему особую мягкость и удивительную воздушность. Отлично подходит для завтраков, бутербродов и ежедневного меню.

DOVGAN GmbH



Dovgan Borodinski с кориандром – традиционный ржаной замороженный хлеб с насыщенным вкусом и характерной пряной ноткой. Он выпекается из ржаной и пшеничной муки с добавлением солода и молотого кориандра, благодаря чему получается ароматным и домашнему вкусным.

DOVGAN GmbH



Говяжий суп с лапшой быстрого приготовления марки Bazar готовится всего за несколько минут. В упаковке предусмотрено 4 порции – удобно, сытно и вкусно.

DOVGAN GmbH



Классический пломбир с нежным ванильным вкусом в упаковке XXL – идеальный выбор для всей семьи. Отлично подходит для десертов, вафель и домашних молочных коктейлей.

DOVGAN GmbH



Dovgan Domaschnee – нежное, рассыпчатое песочное печенье, созданное по домашней рецептуре; оно станет идеальным дополнением к чаю или кофе.

PPH LUBMAX (POLEN)



Уважаемые клиенты! Фирма «Любмакс» предлагает Вашему вниманию новинку сезона – хурма. Это – фрукт с гладкой оранжевой кожицей. Спелые плоды очень сладкие, не имеют косточек. Хурма содержит много витамина А, витамин С, антиоксиданты, клетчатку.

PPH LUBMAX (POLEN)



Уважаемые клиенты! Фирма «Любмакс» предлагает Вашему вниманию польские **яблоки Alwa**, которые пользуются необычайным спросом среди клиентов. Одна из главных причин для этого, а, по совместительству, и главное преимущество данного сорта – длительный срок хранения. Они имеют чудесный кисло-сладкий, вяжущий вкус и зелено-желтую окраску с красным румянцем.

PPH LUBMAX (POLEN)



Уважаемые клиенты, в связи с наступлением осени, «Любмакс» предлагает Вашему вниманию **приправы Prymat**. В их число входят как традиционные для польской кухни, так и самые экзотические специи. Мы предлагаем широкий выбор зелени и добавок к мясным и овощным блюдам.

PPH LUBMAX (POLEN)



Еще одна новинка месяца – **польский корень петрушки** наиболее известен и популярен как один из ингредиентов вегетарианских блюд. Расфасован по 650г.

Fa. ELENA IKRIANNIKOVA



Свежемороженые кусочки осётра (полустейк), Бельгия. Упаковка: в картоне по 2,0 кг (кусочки от 150 до 250 гр).

Срок хранения: 10 месяцев при температуре (-18°C). **Цена:** 10,00 EUR/kg.

V. KUZEMA PRODUZENTENZENTRUM



Новое издание: «Стихи и сказки для детей». Иллюстрированный красочными рисунками, сборник объединяет 4 сказки и 37 стихов для детей под твердым переплетом. В книге 61 иллюстрация, 128 страниц, формат 215х300 мм (A4+). Добрые сказки и стихи для детей на русском языке в богато иллюстрированной книге порадуют детей и родителей. Текст выполнен крупным шрифтом, что позволяет самостоятельно прочитывать стихотворения детям, которые уже освоили навык чтения.

Телефоны для заказов см. на стр. 27 или в рекламе фирмы

BANKOWSKI GROUP

Без фото
РОССИЯ

Без фото
УКРАИНА

Кроме западного Казахстана
КАЗАХСТАН

КИРГИЗИЯ

ПОСЫЛКИ В СТРАНЫ СНГ

**ДОСТАВКА
НА ДОМ**



Фото получателя



BPD-Express GmbH & Co. KG, Max-Planck-Straße 10, 64572 Büttelborn
Besuchen Sie uns im Internet: www.bpd-express.com
E-mail: info@bpd-express.com

НАЗЕМНЫМ ПУТЕМ

- доставка от 2 до 4 недель
- прием посылок до 20-го каждого месяца
- отправка в конце каждого месяца
- обработка посылки 10,-€



Вес посылки
от 8 до 30 кг
(Россия до 20)



Посылку можно
сдать на одном
из 1.500
приёмных пунктов



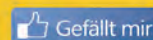
Ценные письма и
документы в
Россию и Украину
не принимаются



Посылки должны
быть упакованы в
плотный картон
размером не более
100 x 50 x 50см

Подтверждение доставки (фото) теперь можно получить сразу после доставки посылки по эл. почте. Для этого достаточно указать Ваш эл. адрес в почтовой квитанции.

МЫ ОТ ВАС НА РАССТОЯНИИ ТЕЛЕФОННОГО ЗВОНКА: 06155 - 840777



Добрые сказки и стихи для детей

новое издание
детской книги



Вадим Кузема

«СТИХИ И СКАЗКИ ДЛЯ ДЕТЕЙ»

Сборник включает 4 сказки, 37 стишков,
61 красочных иллюстраций Светланы Адониной.
Твердый переплет, 128 стр., мелованная бумага
формат 215х300 мм, вес 0,936 кг., налог 7%.

Издатель: Produzentenzentrum Vadim Kuzema
Издательство находится в Германии –
книга всегда в наличии для дозаказов.

**Минимальный заказ: 20 экземпляров.
Предоставляются рекламные буклеты.**

Подробная информация:

«Торговый центр»

Тел.: 08671 929 85 70

Моб.: 0159 01 29 29 56

(также Whatsapp)

Email: kniga@vela-verlag.de



Lebensmittel und Getränke**Alexander TK GmbH**

Tiefgefrorene Teigspezialitäten
Produktion Пельмени, вареники, блинчики и печенье пирожки с различными начинками TM «Alexander» и «Сан Саныч».
Wormserstr. 124a, D-67227 Frankenthal
☎ +49(0)6233-3769-0; Fax: -11
E-Mail: ak@alexander-tk.de
Web: www.alexander-tk.de

Dovgan GmbH

Эксклюзивный поставщик брендовых продуктов от ведущих производителей России, Польши, Румынии и стран Адрии, включая свежие и замороженные продукты.

(24) Zinkhüttenweg 6, D-22113 Hamburg

☎ +49(0)40-284413-0
Fax: +49(0)40-284413-33
E-Mail: zentrale@dovgan.de
Web: www.dovgan.de

Fleisch & Wurstwaren GmbH Leo Keller

Фирменные мясные деликатесы «Keller». В основе изготовления колбас, сала, мясных рулетов - домашние семейные рецепты.

(19) Gewerbestr. 17, D-49681 Garrel

☎ +49(0)441-96024-15
Fax: +49(0)441-96024-17
E-Mail: keller-wurst@gmx.de
Web: www.keller-wurst.de

Heidefisch GmbH

Lachsforellen und Forellenkaviar direkt vom Züchter:

- exzellente Produktqualität;
- täglich frisch.
Meinholz 1, D-29649 Wietendorf
☎ +49(0)5196-764
E-Mail: info@heidefisch.de
Web: www.heidefisch.de

MIR.BIO GmbH

Производство и продажа Био-Пельменей и других Био-Продуктов.

Rosa-Luxemburg-Str. 32A, 12529 Schönefeld
☎ +49(0)172-8010213
E-Mail: info@mir.bio
Web: www.mir.bio

Заказ био-пельменей для магазинов в Германии: IBF Logistik und Trade GmbH, Auenstr. 49, 73079 Suessen, Tel. +49(0)7162-94711-0, E-Mail: info@ibf-trade.de / Web: www.ibf-trade.de

OAZA Sp. z o.o.

Компания OAZA Sp. z o.o. — один из крупнейших дистрибьюторов продуктов питания в Европе. В постоянном ассортименте 24 товарных группы и более 17 000 наименований продукции. Три современных склада площадью 160 000 кв.м. 40 грузовиков с двумя температурными зонами для поставок по всей Европе.

ul. Zaciśce 18 c, 66775 Zielona Gora, Polen
☎ +49(0)175 89 35 554
☎ +48(0) 661 400 125
E-Mail: info@oaza24.com
Web: www.OAZA24.com

Ostertag Teigfabrik GmbH

Производство и доставка продуктов глубокой заморозки: манты, пельмени, вареники, чебуреки TM «Две сестры» и «Татиска».

Stempel Str. 16, D-47167 Duisburg
☎ +49(0)203-39899322
Fax: +49(0)203-51862481
E-Mail: info@ostertag-teigfabrik.de
Web: www.ostertag-teigfabrik.de

PPH LUBMAX Sp. z o. o.

Мы специализируемся на поставках овощей, фруктов и других продуктов питания из Польши.

(19) Tomaszowiec 26A,

(24) 21-008 Tomaszowiec, POLEN
☎ +48 500 469 666
E-Mail: info.lubmax@gmail.com
Web: www.lubmax.eu

VINEX Weingrosshandel

Высококачественные вина, водка, настойки, ликеры, дивины, игристые вина от лучших производителей России, Беларуси и Молдавии.

Dorfsr.13, D-30519 Hannover
☎ +49(0)511-2343159,
+49(0)511-37042258
Fax: +49(0)511-6005966
E-Mail: vinex@web.de
www.vinexweb.de

Fisch und Meereserzeugnisse**Fa. Elena Ikriannikova**

Свежий русский осетр и белуга, деликатесы: балык из осетра, классическое филе осетра холодного и горячего копчения. Черная икра.

(21) Abdijstraat 191, 2020 Antwerpen, BELGIE

☎ +32 32481683
(24) Mobil: +32 486299077
www.msxpress.be

Frisch und Fisch GbR

(7) Доставка свежей рыбы в течение 16 часов с момента вылова по территории Германии Минимальный заказ 60 кг.
Gruner Weg 4, 56637 Plaidt
☎ +49(0)263 - 231 639 77
☎ +49(0)174 - 694 77 77
E-Mail: bestellung@frisch-und-fisch.de
www.frisch-und-fisch.de

SANITA BREMOP

Представительство в Германии:

PET-FISCH GmbH

Am Lunedeich 76, D-27572 Bremerhaven
☎ +49(0)471-142891-87
Fax: +49(0)471-142891-88
E-Mail: info@pet-fisch.com
Для розничной торговли обращаться:
SIBERIA GROUP; LEON GmbH.

Schultheiss GmbH Fischgrosshandel

Рыбная продукция собственного производства. Большой ассортимент свежей, соленой, копченой и сушеной рыбы. Поставка продукции по Германии и Европе. Собственная, хорошо налаженная логистика - юг Германии.

Robert-Bosch-Str. 8, D-88450 Berkheim
☎ +49(0)8395-933689
Fax: +49(0)8395-7954
E-Mail: info@schultheiss-fisch.eu
www.schultheiss-fisch.eu

Galanterie, Haushaltwaren**ANRO Trade GmbH**

Торговый дом «АНРО» предлагает клеенку в рулонах, а так же готовые скатерти. Быстрая доставка. В наличии более 150 дизайнов.

Industriest. 10, D-75443 Otisheim
☎ +49(0)7232-73698-88
Fax: +49(0)7232-73698-89
www.wachstuch-grosshandel.de

GAUS Im- & Export GmbH

Одноразовые перчатки NITRIL (S,M,L,XL). Для использования в магазине и для свободных продаж.

Schürten 4, D-59302 Oelde
☎ +49(0)2522-59 65 34
Mobil: +49(0)176-10303186
E-Mail: v.gaus@gmx.net

Olymp Handels GmbH

Оптовые поставки. Доставка по Германии и Европе.

Auf der Höhe 24, D-47059 Duisburg
☎ +49(0)203-9355333
Fax: +49(0)203-9331736
E-Mail: info@olymp48.de
www.olymp48.de

Geschenkartikel, Bücher**Fa.Novikov**

Косметика, парфюмерия, текстиль, хозяйственные товары.

(21) Am Zollstock 9, D-61381 Friedrichsdorf

☎ +49(0)6172-985556
Fax: +49(0)6172-988290
Mobil: +49(0)179-2186821
E-Mail: alnovikov@gmx.de

Olymp Handels GmbH

Auf der Höhe 24, D-47059 Duisburg
☎ +49(0)203-9355333
Fax: +49(0)203-9331736
E-Mail: info@olymp48.de
www.olymp48.de

Kassenzone, Impulsartikel**«Kuma»**

Товар для прикассовой зоны: сладости, жев. резинки и леденцы, игрушки и мн. др. Возможна поставка прикассового оборудования: стеллажи и стойки для мелкокоразмерных товаров.

Waldenstr. 2, D-99084 Erfurt
☎ +49(0)361-5616674
Mobil: +49(0)176-23321268
E-Mail: info@kumagrosshandel.de
www.kumagrosshandel.de

Kosmetik, Gesundheit**Olymp Handels GmbH**

Оптовые поставки продовольственных, хозяйственных и косметических товаров. Доставка по Германии и Европе.

Auf der Höhe 24, D-47059 Duisburg
☎ +49(0)203-9355333
Fax: +49(0)203-9331736
E-Mail: info@olymp48.de
www.olymp48.de

Schmuck, Uhren**Auditor GmbH**

Бесплатный каталог «ЗОЛОТАЯ МЕЧТА». Украшения из золота и серебра российского производства - оптом на «вес» и заказы через каталог для русских магазинов и студий.
Zur Loev 22, D-42489 Wulfrath
☎ +49(0)2058-1799862
WhatsApp: +49(0)163 6411541
E-Mail: webshop@auditor585.de
www.auditor585.de

Palmira Jeweller Company

Официальный представитель ведущих производителей серебряных украшений России. Оптовая торговля. Скупка лома. Предоставление товара на комиссию и ювелирных витрин.

Heinrich-Geißler-Str. 9a, D-97877 Wertheim
☎ +49(0)9342-2980-71

Fax: +49(0)9342-858499
Mobil: +49(0)157-35165765
E-Mail: jakobje@gmx.de
www.palmira-j.de

Keilbach Gold GmbH

Оптовая торговля ювелирными изделиями из золота и серебра от лучших российских производителей.

(2) Herforder Str. 41, D-32105 Bad Salzuflen

☎ +49(0)5222-929720
Fax: +49(0)5222-7949681
Mobil: +49(0)172-5214427
E-Mail: w.keilbach@t-online.de
www.keilbach-gold.de

Zeitungen und Zeitschriften**A. Joachim Vela Verlag**

Журнал для предпринимателей **Торговый центр** **ИнтерБизнес**. Торговая платформа **Wostorg.de**

(6) Martin-Moser-Str. 23, D-84503 Altötting
☎ +49(0)8671-92985-70
Fax: +49(0)8671-92985-71
E-Mail: info@vela-verlag.de
www.optovik24.de | www.promarket.plus

Ladeneinrichtungen, Zubehör**EXTRA Markt Witalij Mass**

Мы предлагаем Вашей магазину кассовое оборудование "под ключ"; + программное обеспечение; + техническая поддержка; + широкий выбор платежных терминалов. 19 лет опыта, более 5000 установок в 12 странах. Все из одних рук! Приглашаем к сотрудничеству организации и частные лица.

(16) Am Ring 1, D-74722 Buchen

(17) ☎ +49(0)6281-563 99 93
Mobil: +49(0)173-803 20 74
E-Mail: extra.kassen@gmail.com

SCHAPFL IT & Scannerkassen GmbH

Предлагаем кассовые аппараты со сканером, видеонаблюдение. Все из одних рук - аппаратное обеспечение, программное обеспечение, техническое обслуживание. Комплексный пакет также и для филиалов!

Ittlinger Str. 86, D-94315 Straubing
☎ +49(0)9421-962130
E-Mail: info@schapfl.de
www.schapfl.de

Werbeagenturen**Logos-Werbeagentur**

Разработка фирменного стиля: полиграфия, этикетки, иллюстрации, фотостудия. Дизайн и верстка периодических изданий: газеты, журналы, каталоги.

Karlsbader Str. 12, D-40625 Düsseldorf
☎ +49(0)211-24955-11
Fax: +49(0)211-24955-13
E-Mail: kw@logos-werbung.de
www.logos-werbeagentur.de

RS Productions

Видеореклама, которая работает!

Профессиональное производство и размещение. Создание рекламных роликов любой сложности. Примеры работ на сайте: www.werbespot7.us.de

Размещение видеорекламы на русскоязычном ТВ Германии и в интернете.
☎ +49(0)3641-295 0 925
Mobil: +49(0)176-625 17 990
E-Mail: info@werbespot-rus.de
www.werbespot-rus.de

Service, Sonstiges**BPD EXPRESS GmbH & Co KG**

Посылки в страны СНГ приглашаем к сотрудничеству магазины. Курьерская почта, транспортировка грузов, пассажирские перевозки.

(25) Max-Planck-Str. 10, D-64572 Büttelborn
☎ +49(0)6155-8407-77
☎ +49(0)6155-8407-99
E-Mail: info@bpd-express.com
www.bpd-express.com

Mobilka GmbH

Индивидуальный выбор интернет-пакетов, тех. поддержка. Быстрая активизация карты, низкие тарифы в страны СНГ, безлимитные звонки по Германии.

Kunz-Buntschuh-Str. 13, D-14193 Berlin
☎ +49(0)30-20658334
E-Mail: info@mobilka.de
www.mobilka.de

Ost-West Reisen GmbH

Продажа билетов на все виды транспорта по всему миру. Визы в страны СНГ и Китай. Семейный отдых. Санаторно-курортное лечение. Приглашаем к сотрудничеству русские магазины.

(21) Auf der Höhe 24, D-47059 Duisburg

☎ +49(0)203-31868-11
+49(0)203-31868-19
Fax: +49(0)203-31868-14
E-Mail: olymp@ost-prospekt.de
www.olymp.otpusk24.de

ЦИФРОВОЙ ЖУРНАЛ ИнтерБизнес ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

Для бесплатного
получения цифрового
варианта журнала
ePAPER

присылайте нам данные вашего
магазина (название, адрес,
контактный телефон и мейл)
по электронной почте на:
abo@vela-verlag.de

или пишите на WhatsApp:
+49 (0) 176 74 73 56 53

Подробнее см. на сайте:
www.optovik24.de

СЕРВИСНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ИнтерБизнес ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

Стоимость внесения
контактных данных
с коротким описанием

ePAPER+WEB

для постоянных рекламодателей:
на 12 месяцев = **140,- €***

Для остальных рекламодателей:
на 12 месяцев = **240,- €***

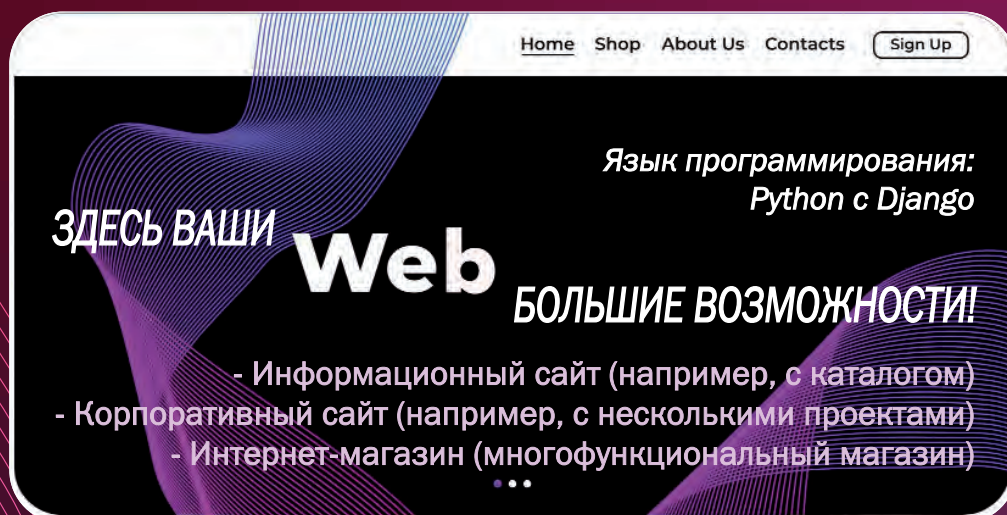
Внесение включает размещение
на сайте в разделе «Справочник»

* zzgl. MwSt I плюс НДС

Специальный формуляр
«Сервисный перечень»
вышлем по вашему запросу
werbung@vela-verlag.de

ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Разработка и программирование веб-сайтов



Основные этапы от начала и до конца:

- * постановка задач;
- * проработка и утверждение технического задания;
- * разработка макета дизайна сайта;
- * верстка страниц, программирование функциональной части;
- * синхронизация со сторонними программами и услугами;
- * тестирование и последующая настройка, внесение правок;
- * обучение, передача сайта под ключ, запуск проекта.

Дополнительные услуги:

- * переделка, модернизация, доработка сайтов;
- * дополнительные цифровые решения;
- *** подготовка к внедрению ИИ, техническая поддержка.

**РЕАЛИЗУЕМ
ВЕБ-ПРОЕКТЫ
ЛЮБОЙ
СЛОЖНОСТИ! ***

**ПЕРЕНИМАЕМ
ВСЕ ВАШИ
ЗАБОТЫ!**

UNIFIRMA UG
Martin-Moser-Str. 23 * 84503 Altötting

- Уникальный дизайн
- Высокая технологичность
- Возможность встройки решений ИИ
- Прозрачная стоимость услуг

Mobil & Whatsapp 0176 74 73 56 53

Email: info@vela-verlag.de

* Реализация с апреля 2025 г.,
в порядке поступления заказа