

www.optovik24.de

Nr. 7 (244)

Juli 2022

Preis 4,00 Euro

monatliche russischsprachige
Handelszeitschrift in Deutschland

HandelsZentrum

ОПТОВЫЙ ПОРТАЛ

PROMARKET.plus

ваш посредник для
оптовых продаж и
закупок товаров



- ✓ БЕСПЛАТНАЯ РЕГИСТРАЦИЯ
 - ✓ СРАВНЕНИЕ ТОВАРОВ
 - ✓ ЗАКЛАДКИ И ФАВОРИТЫ
 - ✓ УДОБНЫЕ ЗАКУПКИ ОПТОМ
 - ✓ НОВОСТНЫЕ СООБЩЕНИЯ
- www.ProMarket.plus
powered by Wostorg®



Лето -
*пора отпусков
пикников
и гриля*





ЗАКАЗЫВАЙТЕ
наш новый каталог!



Приглашаем
к сотрудничеству!

keilbach-gold.de

Herforder Str. 41
32105 Bad Salzuflen

05222-80-74-89

Bleibtreustraße 32,
10707 Berlin
Gleich am Ku'Damm

030-845-26-480

MAXIMA

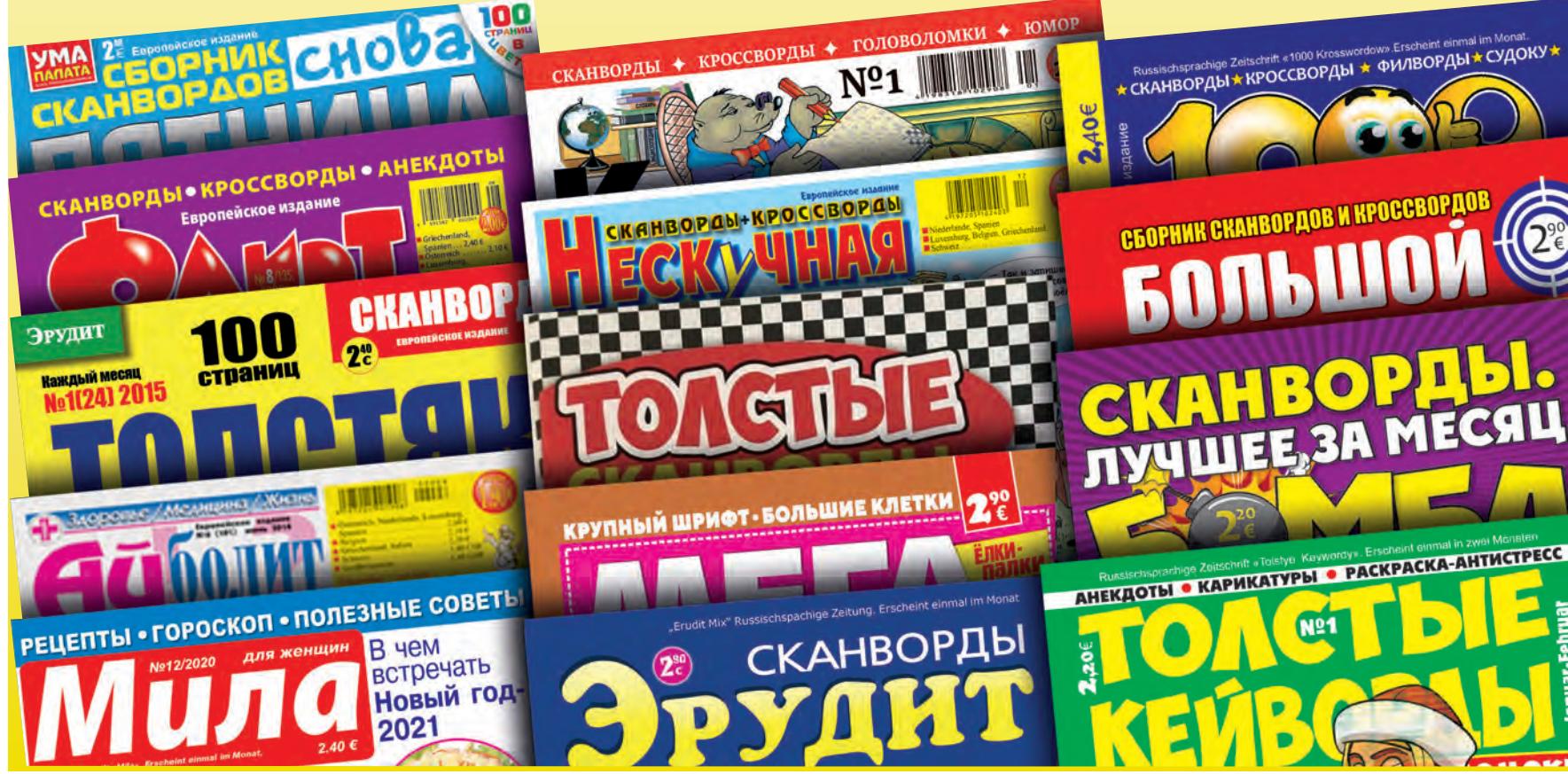
MEDIA VERLAG

MAXIMA MEDIA Verlag
05242-9643280

Заказывайте наши издания:

- ✓ Без договорных обязательств для Вас
- ✓ Доставка за наш счет - Portofrei
- ✓ Минимальный заказ всего 20 штук (можно в ассортименте)
- ✓ 100% провизион

Всегда в наличии!



У нас есть ВСЕ
необходимые
инструменты
для развития
ВАШЕГО БИЗНЕСА
В ИНТЕРНЕТЕ!

ГРАФИЧЕСКИЙ ДИЗАЙН

- Разработка логотипа, брендбука, фирменного стиля;
- Дизайн упаковки и этикетки;
- Создание макетов полиграфии: плакаты, постеры, флаеры, каталоги.

ПОЧЕМУ КЛИЕНТЫ
ВЫБИРАЮТ НАС?

► Опыт работы
5 лет

► Ценовая
политика

► Прозрачность
действий

► Качественные
бизнес-решения для
каждого заказчика

SMM ПРОДВИЖЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ



Мы возьмем на себя соцсети
Вашей кампании

Проведем анализ и разработаем
SMM-стратегию.

Подготовим воронку,
привлечем трафик и
превратим его
в покупателей.



IMPRESSUM

Zeitschrift «HandelsZentrum»

Ausgabe Nr. 7 (244) Juli 2022

Zeitungskennzahl: B 58740
Erscheinungsweise: monatlich
Einzelpreis: € 4,00
Jahresbezugspreis: € 42,00
Abonnement EU-Ausland: € 56,00

Verlagsanschrift:
 Alexander Jochim Vela-Verlag, Germany
 Burghauser Str. 15, 84503 Altötting

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

E-Mail: info@vela-verlag.de
 Internet: www.optovik24.de
www.fb.com/handelszentrum
www.ok.ru/handelszentrum

Bankverbindung: Commerzbank Waldkraiburg
 IBAN: DE 10 711 420 410 630 263 201
 SWIFT: COBADEFFXXX

Herausgeber: Alexander Jochim

Redaktion: O.Wasiljewa, O.Molendorf, A.Jochim,
 G.Borisov, I. Smirnova
redaktion@vela-verlag.de

Repräsentant in der Staaten der Ost-Europa
 Представитель в странах Восточной Европы
 Viktor Kuzyak / Виктор Кузяк

Layout, Anzeigengestaltung:

Alexander Aisenstat
design@vela-verlag.de

Anzeigenleitung: Anna Fomina

Tel.: 086 71 / 929 85 72
 Mob: 0176 / 74 73 56 53
a.fomina@vela-verlag.de

Anzeigenmanager: Olga Kazanskaya

Tel.: 086 71 / 929 85 73
 Mob: 0159 / 01 29 29 56
o.kazanskaya@vela-verlag.de

Abobetreuung: Renate Günther

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.

Druck: Kössinger AG www.koessinger.de

Titelfoto: Igor Vetushko / Depositphotos.com
 © 2002-2022 beim Verlag

Beilagen: USEDmarket GmbH

Ответственность за содержание рекламы
 несет рекламодатель

Anzeigenpreisliste Nr. 14A gültig ab 01.01.2021
 Все рекламные предложения в журнале
 предусмотрены только для оптовых закупок

СОДЕРЖАНИЕ | INHALT



8

Новости издательства «Кругозор» в путешествиях



10

Есть идея! Как использовать выгодную позицию магазина



18

Экономика Мировая экономика: каждый за себя...

От редакции стр. 6

Новый канал закупок товаров: оптовый портал ProMarket.plus

Новый канал сбыта: ProMarket.plus

Новости издательства стр. 8

«Кругозор» в путешествиях

Есть идея! стр. 10

Как использовать выгодную позицию магазина на русскоязычном рынке

Актуальная тема стр. 12'13

Лето – пора отпусков, пикников и гриля

Портрет магазина стр. 14'16

Ольга Зель (Ledo Markt, Köln):
 наш девиз «Клиент – король!»

Экономика стр. 18

Мировая экономика: каждый за себя...

ТОРГОВЫЕ НОВОСТИ стр. 20

Маркетинг стр. 24

Научу привлекать покупателей из соцсетей

«Визитки» стр. 19

Новинки стр. 30, 32, 34

Або | Купон коротких объявлений ... стр. 38

Сервисный перечень стр. 40

Anzeige

Идеальная фирма

Наш проект **Ideale Firma**
 представлен
 в социальной сети Facebook
www.fb.com/idealefirma
 Приглашаем для обмена мнениями
 в новую группу
www.fb.com/groups/idealefirma

Anzeige

ОПТОВИК 24

www.optovik24.de

Стартовая

ТЦ

Справочник

Сервис

Магазинам

Блог

Архив ТЦ

Контакт

ОПТОВИК 24 -

ВАША МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ
 С ПОСТАВЩИКАМИ!

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

Актуальная информация журнала

«Торговый центр»



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



fb.com/handelszentrum
ok.ru/handelszentrum

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



IBF Logistik und Trade GmbH
International Food Trading

TODORKA®

ВКУСНО!



IBF Logistik und Trade GmbH - Auenstraße 49, D-73079 Süßen - Telefon: +49 7162 94711 0
Telefax: +49 7162 94711 291 - E-Mail: info@ibf-trade.de - www.ibftrade.de

Sortimentserweiterung. Jetzt bei uns erhältlich.

ВКУСНО!



IBF Logistik und Trade GmbH
International Food Trading



www.optovik24.de
Nr. 7 (244)
Juli 2022
Preis 4,00 Euro
monatliche russischsprachige
Handelszeitschrift in Deutschland
HandelsZentrum

ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

Лето - пора отпусков, пикников и гриля

ОПТОВЫЙ ПОРТАЛ **PROMARKET.PLUS** ваш посередине для оптовых продаж и закупок товаров

БЕСПЛАТНАЯ РЕГИСТРАЦИЯ СРАВНЕНИЕ ТОВАРОВ ЗАКЛАДКА И ФAVORITЫ УДОСТОЕВАНИЯ ИЗ АВТОМАТИЧЕСКОГО СООБЩЕНИЯ www.ProMarket.plus powered by WOSTORG

Уважаемые читатели!

В самый разгар лета начинаются каникулы на севере страны, а затем и на юге. Наступает жаркая пора отпусков, пикников, шашлыков, арбузов, мороженого и кваса... Об этом мы говорим в АКТУАЛЬНОЙ ТЕМЕ выпуска, где приводим перечень всех публикаций журнала «Торговый центр», касающихся летнего торгового сезона, которые публиковались за 20 лет.

В рубрике ЕСТЬ ИДЕЯ! в этом номере мы рассматриваем тему дополнительных заработка магазина. Ведь стоит только внимательно осмотреться и найдутся эффективные идеи для «монетизации» той особенно выгодной позиции, которую занимают на рынке «русские» магазины. Подробнее эту тему мы рассматриваем в развернутой публикации статьи на сайте журнала, где вы найдете также и много «свежих» материалов из «старых» выпусков.

Мы поставили перед собой задачу: в ближайшее время постараться опубликовать на сайте журнала наиболее интересные и остающиеся сегодня актуальными статьи из архива журнала за два десятилетия ежемесячных выходов. В связи с этим мы приглашаем всех наших читателей почаще посещать наш сайт www.optovik24.de – возможно, вы вспомните какие-то из публикаций прошлых лет, но также не исключено, что сможете открыть для себя и много нового!

С уважением редакция журнала
«Торговый центр»,
redaktion@vela-verlag.de



Новый канал закупок товаров: оптовый портал **ProMarket.plus**

Оптовый портал **ProMarket.plus** – это своего рода альтернатива журналу «Торговый центр» в электронном варианте. Наряду с другими оптовыми площадками в интернете, мы предлагаем оптовым и розничным фирмам русскоязычного рынка Германии готовые решения: каждый оптовик получает на платформе **ProMarket.plus** свой онлайн-шоп, а магазины могут сравнивать и закупать товары в этих шопах на едином интернет-ресурсе. Для этого достаточно один раз зарегистрироваться на платформе **ProMarket.plus** – для розничных магазинов пользование порталом совершенно бесплатное. Но и для оптовиков на платформе существует вариант бесплатного тестирования одного товара – для ознакомления с функциями и для торговли. Одно из главных отличий оптового портала **ProMarket.plus** состоит в том, что здесь можно будет покупать товары от разных поставщиков в одном месте. Но это далеко не все: в каждом заказе прослеживается срок годности товара (MHD), т.е. не только в процессе покупки, но и после – в самом подтвержде-

нии заявки на покупку выбранных товаров. Кроме того, удобная система закладок позволит пользователям не только откладывать товары «на потом», но и формировать отдельные листы для постоянных закупок, фаворитов и товаров «на заметку». Со временем интерфейс портала становится привычным и тогда можно будет оценить все его удобства. А самое главное: портал позволяет прослеживать появление новинок в ассортименте тех оптовиков, которые предоставили доступ к своим предложениям.

Подробнее ознакомиться с информацией о нашей платформе для оптовых продаж и закупок можно в специальной статье **«ProMarket.plus – место встречи оптовиков и магазинов»** – в блоге в разделе **«ПРЕЗЕНТАЦИЯ»** на сайте журнала. В настоящее время товарный агрегатор **ProMarket.plus** лишь начинает свою работу, однако зарегистрироваться не помешает уже сейчас, чтобы не упустить что-то важное.



Новый канал сбыта: **ProMarket.plus**

Эффективная реклама в журнале «Торговый центр» с Анной Фоминой



Как нами сообщалось, мы запускаем оптовую онлайн-платформу – **посреднический товарный агрегатор ProMarket.plus** – для оптовой торговли и взаимодействия между поставщиками и магазинами. На первоначальной стадии проекта мы предоставляем **выгодные условия** не только для размещения товаров на платформе **ProMarket.plus**, но и **льготные условия** на рекламу.

Для рекламодателей журнала «Торговый центр» – особенно хорошие новости. Все рекламодатели, размещающие рекламу в журнале на постоянной и долгосрочной основе, **получают полностью бесплатный период** на размещение **до 500 товаров** на платформе до конца этого года (кто размещает менее 1/2 стр. рекламы – **до 100 товаров**). При этом – в порядке очереди поступления заявок и наличия места – **одно рекламное место на портале также до конца года предоставляется совершенно бесплатно!** Для новых рекламодателей, размещающих рекламу в журнале с августа и до конца текущего года, действует **полностью бесплатный период** на размещение **до 100 товаров** на платформе до конца этого года. Подробности – по вашему запросу.

Рекомендую всем воспользоваться этими **уникально выгодными условиями**, которые предусмотрены только до **конца июля** и на период до конца года!

С уважением, Анна Фомина, менеджер по рекламе журнала «Торговый центр»

a.fomina@vela-verlag.de

Skype: anna.vela

Тел.: 08671 929 85 72

Моб.: 0176 74 73 56 53

(WhatsApp)

ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР
МОЁ ЗДОРОВЬЕ
кругозор

ОПТОВИК 24

www.optovik24.de

ok.ru/handelszentrum

fb.com/handelszentrum

www.WOSTORG.de

**ПРОДУКТ, КОТОРЫЙ
ПРИНОСИТ
ПРИБЫЛЬ**

НЕДОРОГО
ВКУСНО



SMART N&K

Приглашаем к сотрудничеству!

SMART Nüsse und Kerne GmbH
гарантии для наших партнеров:



Прямая доставка
с операционного склада
в Германии



Гибкий подход
к формированию заказа



Максимально свежий
продукт на полке
вашего магазина

Smart Nüsse und Kerne GmbH
Hamburger str. 19a D-41540 Dormagen

Tel.: +49 (0) 2133 2171040
Fax: +49 (0) 2133 2171045

www.snk-snacks.de



Черноземные почвы
Краснодарского края,
Республики Адыгея
и Алтая



Собственные элитные
сорта семян



Экологически чистый
способ выращивания



Научный подход
(сотрудничество с ведущими
научно-исследовательскими
центрами России и зарубежья)

**ПРЕДСТАВЛЯЕМ
ОБЪЕДИНЕННУЮ ГАЗЕТУ
ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ
РУССКИХ МАГАЗИНОВ**

кругозор

моё здравье

РУССКИЙ МАГАЗИН

всё в одной газете!



БЕСПЛАТНО!

- Бесплатное ежемесячное издание «Кругозор» распространяется по русским магазинам, включает специальные приложения:
- Газета в газете «Мое здоровье» - ежемесячное приложение для всех, кого интересуют темы здоровья, медицины, правильного питания, активного образа жизни, гармонии души и тела
- Специальное приложение «Русский магазин» с рубрикой «Новинки», посвященной продуктам из русских магазинов

ЗАКАЗЫ ОТ 50 ЭКЗ. ПО ТЕЛЕФОНУ:

Tel.: 08671 / 929 85 70

Fax: 08671 / 929 85 71

Email: info@vela-verlag.de

Internet: www.krugozor.de

«Кругозор» в путешествиях

■ Ольга ВАСИЛЬЕВА

Отпуск уже совсем не за горами. И многие покупатели, собираясь в дорогу, обязательно заходят в «русский» магазин, чтобы прикупить провиант, а заодно и взять с собой что-то почитать. Как показывает опыт прошлых десятилетий, газету «Кругозор» часто берут с собой в отпуск. Есть большая вероятность, что газета за два десятка лет своих ежемесячных выпусков «объездила», как минимум, полмира!

Проверить это предположение будет достаточно просто: в преддверие 20-ти летнего юбилея в 2023 году – уже этой осенью планируется провести серию опросов среди читателей газеты, которые будут сопровождаться призовыми розыгрышами. Среди вопросов – в обязательном порядке – будет и вопрос о том, где успел побывать «Кругозор» за то время, которое читатель знает и читает это издание. А уже в июльском выпуске газеты читателям будет предложено привезти с собой из отпуска фото газеты «Кругозор» на фоне моря, отеля или достопримечательностей.

Все фото, присланные в редакцию, примут участие в фотоконкурсе на наиболее интересную идею и красочную композицию. Причем все условия этого фотоконкурса будут объявлены лишь в октябре (вместе с условиями участия в опросах и в призовых розыгрышах), поэтому конкурсантам придется участвовать в призовых розыгрышах, так сказать, «вслепую», не зная что за вознаграждение их может ожидать за старание.



Такой «бескорыстный» подход, конечно, не является привлекающим фактором. Мы, как организаторы этого фотоконкурса, все же надеемся, что таким образом получится привлечь внимание настоящих энтузиастов и многолетних почитателей газеты «Кругозор», а также тех, кому понравится сама идея нашего фотоконкурса.

Наши опросы, которые также сопровождаются призовыми розыгрышами, будут проводиться не только в газете, но и в интернете: на сайте издания, в социальных сетях и других доступных ресурсах. Они будут касаться самых различных аспектов интересов и предпочтений читателей, а также направлены на возможную корректировку редакционного контента газеты «Кругозор» и постоянного приложения «Моё здоровье», так и публикаций на сайте издания и на других ресурсах в интернете.

Если вы хотите что-то узнать у ваших покупателей, которые являются читателями газеты «Кругозор», то присылайте ваши вопросы в редакцию, обязательно постараемся их учесть. Наш электронный адрес: redaktion@vela*verlag.de

ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА

Мангал

“Звезда 60” складной



0005
со складными ножками и регулировкой высоты решетки

длина 60 см вес 11,5 кг



НЕРЖАВЕЙКА
толщина 1,5 мм



Мангал “Идеал” складной 0235

НЕРЖАВЕЙКА

толщина 2 мм
90x70x30 см

со складными ножками и снимающейся полочкой

ножки и решётка не являются нержавеющей

Казаны чугунные с крышкой



Различные размеры от 5 л до 18 л

Казаны подходят для готовки на учагах „Кукмара“

Казан

6070-k150
алюминий, 15 л,
Ø 47,5 см, H 17,5 см,
4,37 кг



Учаг для казана

6065-uk04
15 л,
Ø 455 мм, В: 630 мм



Мангал “Президент” складной 0003



со складными ножками и откидной полочкой
НЕРЖАВЕЙКА
толщина 0,8 мм
76,5x30x61 см
съемный короб для угля вес 8 кг

Мангал “LUX” складной 0236



со складными ножками, со съёмным поддоном из нержавеющей
НЕРЖАВЕЙКА
толщина 0,6 мм
75x33,5x60,5 см
деревянные ручки
ножки и решётка не являются нержавеющей

Кэмпинг-гриль “Спутник” складной 0810

грильная и угольная решётки
со складными ножками

НЕРЖАВЕЙКА
толщина 0,6 мм
67,5 x 25,5 x 32 см
вес 3,4 кг

Мангал “Рыбак” складной 3035

НЕРЖАВЕЙКА
толщина 0,6 мм
со складными ножками

Решётка для гриля



новинка!

Наборы шампуро

в чехле



50 см
10 шт.

60 см
10 шт.

60 см
20 шт.



в коробке

50 см
плоский профиль, 50 шт.

60 см
плоский профиль, 50 шт.

НЕРЖАВЕЙКА
толщина 1,5 мм
длина 50 см
ширина 10 мм

НЕРЖАВЕЙКА
толщина 1,5 мм
длина 60 см
ширина 10 мм

Насадки на мангал “Сезам”

1831 для 9 шампуро 50 см



ширина регулируется (24-38 см), длина 62 см
механическая ручка или мотор 6800 mAh
с аккумулятором (powerbank), USB-соединение

Эмалированная посуда

различные дизайны, например:

0,25 л 4184
0,4 л 4221

1,5 л 8886

2,0 л 4979

3,5 л 4993

5,5 л 4689

7,0 л 4726

9,0 л 5105

12,0 л 5145

1,5 л 4603
3,0 л 4641

3,5 л 4405

12 л 4801

18 л 5044

25 л 5068

2,0 л 4467

2,5 л 4511

12,0 л 4542

«Столица» 0,65 л

«Олена» 1 л, 24 x 14 x 6 см

«Заряна» 1 л, 33 x 19 x 4,5 см

«Эмилия» 2 л, 41 x 23 x 5 см

«Наталья» 3 л, 36 x 22 x 8,5 см

«Ариана» 2,5 л, 35 x 23 x 6,5 см

«Наташка» 3 л, 36 x 22 x 8,5 см

Керамическая посуда

3098 «Столица» 0,65 л

0598 «Оксана» 1 л, 24 x 14 x 6 см

1247 «Заряна» 1 л, 33 x 19 x 4,5 см

1247A «Эмилия» 2 л, 41 x 23 x 5 см

2604 «Ариана» 2,5 л, 35 x 23 x 6,5 см

0597 «Наташка» 3 л, 36 x 22 x 8,5 см

Одноконфорочная портативная газовая плита с автоматическим пьезоподжигом

Размер:
34 x 27 x 11 см;
Размер кейса:
34,5 x 30 x 9,5 см;

Вес: 1,2 кг;
Вес в кейсе: 1,6 кг



Самовары на углях или на дровах

2915 4 л

3576

0120

1140

376

0026 5 л

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

0450

04

**САЙТ ЖУРНАЛА
«ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР»**
www.optovik24.de
(также в мобильной версии)



**Лучшие предложения на рынке!
Поставщики, которые
заслуживают ваше доверие!**

Интернет-портал **www.optovik24.de**
также в мобильной версии
для просмотра на смартфоне, iPhone
E-Mail: optovik@vela-verlag.de

ЕСТЬ ИДЕЯ! | EINE IDEE!

Как использовать выгодную позицию магазина

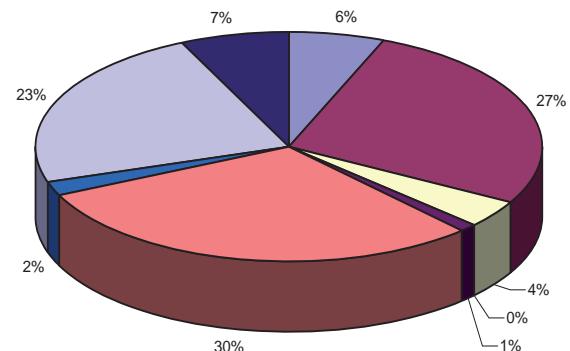
■ Ольга ВАСИЛЬЕВА

Вариантов заработка у «русского» магазина много. Во-первых, продажа всех возможных товаров и продуктов. Во-вторых, предоставление дополнительных услуг: продажа туристических путевок, приём посылок, услуги по пошиву штор или ремонту техники и т.д. Есть и такие варианты, где можно выгодно использовать исключительные позиции торговой точки в плане посещаемости и доверия со стороны клиентов.

Публикуя график десятилетней давности, составленного на основе опроса среди владельцев магазинов, – из сентябрьского выпуска 2011 года, заметим, что сегодня ситуация несколько изменилась. Если 11 лет назад на первых местах среди идей для дополнительного бизнеса доминировали кафе и турбюро, то в постпандемийные времена большинство ритейлеров считают, что лучше концентрироваться на торговле. ...И, может быть, еще иметь онлайн-магазин. Поэтому мы считаем, что в опубликованном справа списке сейчас недостает только электронной торговли, которую большинство владельцев стационарных магазинов считают на сегодня наиболее перспективной сферой деятельности.

В современные времена eCommerce (торговля через интернет) уже не чужда «русским» магазинам. Немало стационарных магазинов «приторговывают» через маркетплейсы – такие, как Amazon, eBay и т.д. Около 15% стационарных «русских» магазинов обзавелись собственным онлайн-шопом. К ним относится и более 30 магазинов, участвующих в системе «ВОСТОРГ». С помощью этой системы возможность открыть свой онлайн-магазин теперь существует практически у каждого – даже самого занятого ритейлера. Все, что для этого нужно: активно рекламировать свой онлайн-магазин в округе и через интернет. Все остальное делает «ВОСТОРГ».

В 2009 году около 77% опрошенных национальных владельцев «русских» магазинов хотели либо, по крайней мере, задумывались заниматься дополнительным бизнесом. С одной стороны это диктуется необходимостью подстраховаться «на всякий кризисный случай». А с другой – вполне понятным стремлением использовать (так сказать, «дополнительно монетизировать») исключительную и выгодную пози-



- | | |
|-----|--|
| 0% | Парикмахерская |
| 1% | Мастерская по ремонту одежды и обуви |
| 2% | Мастерская по ремонту техники |
| 4% | Распространение косметических и пищевых добавок |
| 6% | Пошив штор на заказ |
| 7% | Быть не только магазином, но и Großhandel |
| 23% | Хватает магазина, да и не время для новых проектов |
| 27% | Туристическое бюро |
| 30% | Кафе |

цию своего магазина на рынке, так как это дает большие шансы на успех. Шансы, которых нет у многих других предпринимателей. Поэтому для полноты картины добавим, что еще одной возможностью для дополнительного бизнеса у владельцев «русских» магазинов является кооперация или совместное предприятие с другими бизнесменами. Тут открываются широкие возможности для дополнительного бизнеса. Разумеется, желающих воспользоваться исключительной позицией магазина на русскоязычном рынке достаточно много. И не стоит каждой «блестящей» идеи доверять «в руки» наработанную годами репутацию. Иногда идеи все-же стоят того, чтобы задуматься: а не пора ли действительно использовать весь потенциал магазина сполна? Возможно, именно таковой явится кому-то наша идея, воплощающая в себе **все преимущества «идеального дополнительного бизнеса**: элементы электронного бизнеса и получение практически пассивного дохода. Конкретно: стать региональным представителем по сбору и распространению рекламы. Многие магазины это уже делают... бесплатно. Получите информацию – как вы сможете с нами получать с этого стабильный доход – запросом на мейл werbung@vela-verlag.de



**ПРОДУКТЫ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА
ОТ ПОЛЬСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

Производственно-торговому предприятию LUBMAX более 25 лет

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

PPH Lubmax Sp. z o.o.

Tomaszowice 26A
21-008 Tomaszowice, POLEN

Telefon: +48 515 504 324
+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
- Соленья 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 продовольственные магазины и оптовые базы к сотрудничеству!



КОЛБАСЫ KELLER

+ 49(0)441 9602415
+ 49(0)441 9602417
keller-wurst@gmx.de
www.keller-wurst.de



Wurst Ot Testja m.Knoblauch
ca.600 g



Wurst Almatinskaja
ca. 500 g / 900 g



Ochotnits'ki Kolbaski
ca. 300 g



Bruschina heiss geräuchert
ca. 300 g



Schweinerolle
ca. 700 g



Speck Po-Domaschnemu
ca. 300g / 1,2 kg



1996-2021

***/
Ваш собственный
домен (название
сайта на выбор)
- Автоматические
продажи со склада
*** - Рекламная
поддержка всех
магазинов в системе

2400,-*



Symbolabbildung

ГОТОВЫЙ СИСТЕМНЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН

Готовый интернет-шоп вашего «русского»
магазина в системе «ВОСТОРГ», которая
за вас принимает, обрабатывает все
поступившие заказы и выполняет их с одного
центрального склада, а также перенимает
проверку платежей, ведение счетов, все
правовые и технические вопросы, и
выплачивает долю **75% от маржи с продаж****
* Стоимость нетто (плюс НДС), до 31.09.2022.
** доход с каждой продажи (с маржи) на сайте
*** рекламой сайта занимается владелец

ВОСТОРГ | WOSTORG

ПАРАМЕТРЫ И КАТЕГОРИЯ САЙТА	система «ВОСТОРГ»
--	------------------------------

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ТОВАРОВ	✓ ✓ ✓
ЗАКУПКА ТОВАРОВ	ЦЕНТРАЛЬНО
ПРОДАЖА ТОВАРОВ	ЦЕНТРАЛЬНО
РЕКЛАМА САЙТА ***	✗ ✗ ✗
РЕКЛАМНАЯ ПОДДЕРЖКА	ЦЕНТРАЛЬНО
АДРЕС И КАРТА ПРОЕЗДА	✓ ✓ ✓
КОНТАКТНАЯ ФОРМА	ЦЕНТРАЛЬНО
БАЗОВАЯ СТОИМОСТЬ *	2400,00 €
МЕСЯЧНАЯ СТОИМОСТЬ *	350,00 €
ВАШ ДОХОД С ПРОДАЖ**	75%

**ТОРГОВЫЙ
ЦЕНТР**

ОПТОВИК 24



АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА | AKTUELL

Лето – пора отпусков, ПИКНИКОВ и гриля

За последние 20 лет ежемесячных выпусков журнала «Торговый центр» мы уделили немало внимания летней торговле (см. перечень ниже). В этом выпуске представляем вашему вниманию своеобразный обзор из этих публикаций, который будет опубликован в расширенном варианте также на сайте журнала www.optovik24.de/sommer (см. QR-Code).

Не секрет, что в летнее время покупательская активность заметно снижается. И не только потому, что все отправляются на море или посетить родные края. Далеко не каждый может себе это сейчас позволить, а если и получается, то лишь на одну-две недели. Сезонный спад в летней торговле более связан с погодой: когда солнечно и жарко, люди охотнее проводят время на воздухе, на природе или на даче. Ну, а в пасмурную погоду не спешат покидать дом. Такова специфика летнего сезона.

Измерение покупательской активности

Конечно, ритейлерам совсем не следует сложа руки пережидать пору отпусков и пикников. Намного разумнее переключиться побольше на летний ассортимент, проводить разные акции и делать выгодные предложения по привлечению покупателей в магазин.

Насколько это действительно, выявляет статистика. Для изучения сезонных колебаний необходимо взять уровни продаж (оборота) за каждый квартал, а лучше за каждый месяц. Сумму (например, первый квартал года или прошлый год) поделить на количество месяцев: т.е. на 3 или на 12. Так определяется средний показатель. Затем сравнить эти данные с оборотом за три летних месяца или отдельно по месяцам летнего сезона. Вы узнаете, насколько оборот в эти месяцы отличается от других месяцев года или от среднего годового значения. Для измерения сезонных колебаний обычно исчисляются индексы сезонности (IS) в процентах:

$$IS = \frac{Y_i}{\bar{Y}} \times 100, \text{ где}$$

\bar{Y}_i – среднее значение товарооборота за определенный квартал или месяц по выбору из последних лет (какого-то года);
 \bar{Y} – среднее значение товарооборота в месяц или квартал на основании фактического оборота **одного целого года** (на выбор).

ПЕРЕЧЕНЬ ПУБЛИКАЦИЙ ПО ЛЕТНЕЙ ТЕМАТИКЕ:

- ТЦ № 2-2002 стр. 5 «Открытие теплого сезона»
- ТЦ № 2-2002 стр. 5 «Праздник мороженого»
- ТЦ № 4-2002 стр. 5 «Готовимся к летней распродаже»
- ТЦ № 5-2004 стр. 5 «Реклама магазина: стратегические размышления на лето»
- ТЦ № 5-2007 стр. 5 «Маркетинг летнего периода»
- ТЦ № 6-2009 стр. 62 «Летняя торговля»
- ТЦ № 6-2009 стр. 12-13 «Летние промтовары»
- ТЦ № 5-2010 стр. 16-17, 22 «Лето – время продавать!»
- ТЦ № 5-2010 стр. 68 «Реклама по-летнему!»
- ТЦ № 6-2010 стр. 22 «Чего хотят покупатели летом?»
- ТЦ № 6-2011 стр. 16-17 «Лето – время приятных покупок!»
- ТЦ № 6-2011 стр. 22 «Какие летние акции работают?»
- ТЦ № 6-2012 стр. 16-17 «Летний маркетинг»
- ТЦ № 4-2013 стр. 50-51 «Рецепт отличного пикника!»
- ТЦ № 6-2013 стр. 16-17 «Продажи вверх!»
- ТЦ № 6-2013 стр. 40, 42 «Лето в магазине – прибыль в кармане!»
- ТЦ № 5-2014 стр. 12-13 «А вы готовы к летнему сезону?»
- ТЦ № 5-2015 стр. 12-13 «Летний подъем в торговле»
- ТЦ № 6-2016 стр. 12-13 «Особенности летней торговли»
- ТЦ № 7-2017 стр. 12-13 «Вкусное и прибыльное лето»
- ТЦ № 5-2018 стр. 12-13 «Летние акции в магазине»
- ТЦ № 5-2019 стр. 12-13 «Летний торговый сезон»
- ТЦ № 5-2019 стр. 18 «День мороженого в магазине»
- ТЦ № 6-2020 стр. 12-13 «Группа захвата: как увеличить покупательский поток»
- ТЦ № 6-2020 стр. 18 «Летние идеи для магазина»
- ТЦ № 9-2020 стр. 12-13 «Сезонные промоакции»
- ТЦ № 9-2021 стр. 10-13 «Плодовоощная торговля в магазине»



Берите сумму Y_1 (оборот за квартал или месяца) за три летних месяцев прошлого (или другого) года либо, например, за июнь этого года и делите на среднее годовое значение оборота продаж Y . Для получения Y берите, например, за прошлый или другой год на ваш выбор: общий годовой оборот, деленный на 4 – для выявления средневкарタルного значения; либо годовой оборот, деленный на 12 – для выявления среднемесячного значения.

Поделив Y_1 на Y и умножив полученное на 100, вы имеете в результате процентное соотношение оборотов за выбранный период (один летний месяц или весь квартал) к общегодовым значениям. Можно сравнить таким образом периоды за несколько последних лет. Например, для сравнения с дополнительным уровнем.



Скажем, среднегодовой оборот вашего розничного предприятия составляет 32 тыс. евро в месяц (годовой оборот 384 тыс. евро делить на 12). А в июне ваши продажи упали до 27 тыс. евро. Чтобы выявить уровень падения продаж, делим 27 000 на 32 000 и умножаем на 100. Получается, оборот в июне упал до уровня **84,375%** от годового значения.

Акции, как способ повышения покупательской активности

Сравните показатели июня разных лет. Если они примерно одинаковые, то, пожалуй, нет особых причин для беспокойства. Над большой разницей в показателях стоит призадуматься. Но вернемся к индексу покупательской активности.

На этот индекс можно опираться для выявления сдвигов в результате проведения различных акций. Например, после проведения акции «**Неделя летних скидок**», сравнить показатели за месяц со среднегодовым значением и полученным индексом **IS**. Или, к примеру, выяснить колебания **IS** в зависимости от акции «**Шашлык по субботам!**». Так можно легко выяснить, насколько те или иные акции сказываются на летней торговле, как в общем, так и по отдельности.

Разумеется, показатели индекса **IS** можно применять к любым периодам торговли. Можно легко сравнить показатели предрождественского оборота со средним уровнем продаж за год. Однако главное предназначение индекса **IS** в измерении эффективности акций.

Активно создавайте информационные поводы!

Что можно предложить покупателям в период отпусков, пикников и гриля? В первую очередь – новинки в ассортименте. Этим можно легко привлечь внимание к предложениями магазина и разбудить любопытство у покупателей. Таким образом можно расширить ассортимент прохладительных напитков, мороженого и других уже имеющихся в наличие позиций. Еще лучше – или, чтобы дополнить эффект – ввести что-то кардинально новое. Например, начать вёдрами продавать по пятницам маринованное мясо для шашлыков (поначалу можно по предзаказу). Сообщить о нововведении можно на сайте магазина, в соцсетях и – обязательно – повесить объявление на витрине. А если маринованное мясо в вашем магазине – не новинка, можно предложить разливной квас или пиво. И только на определенный срок (арендовать оборудование на 2-3 месяца).

Все эти нововведения являются информационными поводами. Именно к ним нужно стараться постоянно и последовательно стремиться, закупая товары или делая скидки. Неважно, что происходит. Главное – любое действие магазина, направленное на повышение продаж, должно быть использовано в качестве информационного повода. Тогда возникает должная эффективность. Тогда и летние продажи пойдут вверх, а индекс **IS** получит нужную динамику.

Лучшие информационные поводы – когда о вашем магазине и его товарах говорят: покупатели между собой или работает «вирусный маркетинг». Информационных поводов должно быть много и ими нужно грамотно и активно пользоваться.

Подготовила Ольга ВАСИЛЬЕВА

Ольга Зель (Ledo Markt, Köln): – Наш девиз: «Клиент – король!»

На одной из окраин Кёльна, в «спальном» микрорайоне Chorweiler-Nord, заметный процент жителей которого составляет русскоязычный народ, на протяжении 8 лет торгует магазин Ledo Markt. Хозяйка магазина Ольга Зель охотно откликнулась на предложение рассказать о своём магазине с последующей публикацией интервью на страницах «Торгового центра».

Когда товары общедоступны...

– Наша торговая сеть Ledo по продаже товаров восточноевропейского ассортимента (русский, польский, румынский...) насчитывает шесть магазинов в различных землях Германии, в том числе в гг. Брухзал, Пфилипсбург... Наш магазин можно отнести к средним по масштабу: общая площадь его 550 кв. м. в том числе почти 300 – это торговый зал, остальное – склад и подсобные помещения. При этом у нас на стеллажах, в витринах и в холодильниках представлены все группы продовольственных товаров, включая фрукты, овощи и зелень, напитки, свежие мясо и рыбу. Кроме того, немного торгуем также хозтоварами и косметикой. Общее количество товаров в магазине составляет примерно 10 тысяч позиций.

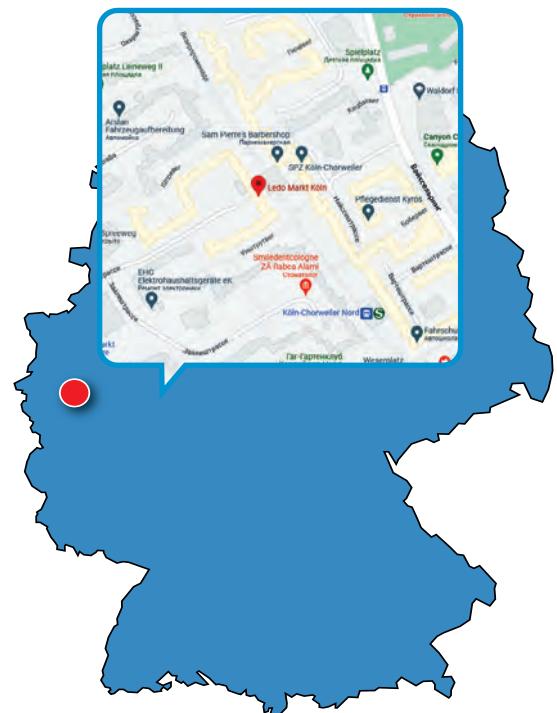
– Порой доводится слышать, что некоторые группы товаров, например, мясо, рыба, алкоголь, дают магазинам самую минимальную прибыль. Как у вас?

– О нашем магазине я бы так не сказала. Прибыльно у нас всё. При этом в ос-

новном нам «делают кассу» именно свежее мясо и рыба: выручка от торговли ими в широком ассортименте составляет не менее 30-40% от общей выручки магазина. Торговля этими позициями – одна из «фишек» нашего магазина. Завоз продукции – ежедневный, от проверенных, надёжных поставщиков; рыба поступает из Нидерландов и Чехии. Овощи, зелень и фрукты дают около 20% от общей выручки, алкоголь – 10%, пиво – тоже примерно 10%. При всём при том стараемся поддерживать цены на «щадящем», удобном для покупателей, уровне. Считаем, что лучше продать побольше товара по умеренным ценам, чем меньше по высоким. Наш магазин торгует общедоступными по стоимости товарами; он рассчитан на покупателей с любым кошельком, с любым карманом...

– «Элитными» товарами для состоятельных клиентов торгуете?

– Конечно. У нас постоянно в продаже есть элитный алкоголь, например, водка. «Элитную» осетрину закупаем в Бельгии, «элитную» осетровую икру



поставляет фирма Lemberg. Могу привести и другие примеры. Но я не сказала бы, что всё это интересует лишь весьма состоятельных гостей магазина. Покупатель с не очень толстым бумажником тоже порой непрочь гостей попотчевать, да и самому хочется отведать чего-нибудь изысканного. С нашими ценами он может себе это позволить.

– Сколько покупателей в день обслуживает магазин?

– Знаете, день на день не приходится. Скажу так: с понедельника по четверг примерно по 400 человек. А в преддверии выходных и праздничных дней в магазине бывает до 700 покупателей.

– Ольга, вы следите только пожеланиям клиентов? Или советуете им, скажем, к конкретному алкоголю прикупить такую-то закуску, к пельмешкам и вареникам – сметанку и т. д.?

– Естественно, мы следим пожеланиям покупателей. Девиз магазина я бы сформулировала кратко: «Наш клиент – это наш король!». Но при этом, конечно, мы не преминем дать клиенту и квалифицированный совет, но только если видим, что он (клиент) расположен выслушать и услышать сотрудника магазина. Добавлю: мы применяем систему поощрения активных покупателей. Постоянным клиентам выдаём особые LedoKarte, на которые начисляются льготные баллы.



– Насколько стабилен ассортимент магазина?

– В основном, конечно, стабилен. Но есть некоторые «нюансы». Летом, например, продаём больше мяса, осенью – больше фруктов и т.д. Короче, сезонность несколько проявляется в работе нашего магазина.

– Выкладка товаров в торговом зале постоянна?

– Иногда меняем выкладку. Из нашего опыта: такие частичные «перемены мест» порой помогают активизировать торговлю теми или иными позициями товаров. Вот такой маркетинговый ход!



Ольга Зель в своём магазине



Свежая рыба – одна из фишек магазина

Без конкуренции нет бизнеса!

– Говорят, умело подобранный музыка, звучащая в магазине, замедляет продвижение покупателей в зале и увеличивает оборот этого магазина...

– Да, это верно. И нам давно это известно. Музыка практически постоянно звучит в нашем торговом зале. Прежде мы транслировали международную музыку. Но со временем пришли к другой идеи. И теперь в нашем торговом зале негромко звучит нейтральная классическая музыка. От души хочется посоветовать коллегам воспользоваться нашим опытом.



Сухой ассортимент



Свежие фрукты всегда в продаже

– Ольга, как вы относитесь к рекламе?

– Положительно отношусь. Реклама наша регулярно публикуется в местной периодической печати. Кроме того, каждые две недели выпускаем многокрасочные рекламные листки, в которых помещаем сведения об актуальных на тот момент антегорах в магазине. Эти листки рассылаем по городским квартирам. Активно также используем возможности интернета, социальных сетей...



Алкогольный отдел магазина



Многообразие в отделе молочки

– Конкуренты не перебивают вам торговлю?

– Прежде всего сообщаю: в нашем районе крупных магазинов нет. Ближайшие магазины находятся на расстоянии одного пролёта городской электрички. А вообще я считаю, что конкуренция в торговле – вовсе не такая уж плохая вещь. При здоровой конкуренции выигрывают и покупатель, и магазин. Моё мнение: без конкуренции нет бизнеса! Объяснений, думаю, здесь не требуется...



Десятки сортов колбас



Десятки сортов конфет

– Сеть, не сеть... Как, по-вашему, лучше работать магазину?

– На этот вопрос сложно однозначно ответить. Нужно учитывать ряд моментов. В сетевом магазине сотрудникам вроде как легче работать. Сеть помогает с подбором товара, установкой цен,



Прекрасная закуска к пиву

бугалтерией, рекламой, обслуживанием социальных страниц, а самое главное – советами. Если речь идёт о небольшом магазине и при этом будущий хозяин уверен в себе, в своих силах, то, возможно, есть смысл ему открывать приватный магазин.

– Кстати, Ольга, какие советы дали бы вы начинающему предпринимателю, задумавшему открыть торговый бизнес?

– Главное в нашем деле – желание, энергичность, убеждённость в том, что начинание заведомо окажется успешным. Необходимо располагать немалым начальным капиталом; обычно в такой ситуации прибегают к кредиту. Начинающий предприниматель должен быть готов к тому, что поначалу, при «раскручивании» бизнеса, возможно, придётся работать буквально день и ночь. Возможно, и даже почти точно, на первых порах ему будет нелегко, придётся преодолевать препятствия... Необходимо будет в таких случаях не

споткнуться; перевести дух и идти далее по намеченному пути.

– Это вы опираетесь на собственный опыт?

– В какой-то мере да. Но прежде чем я в прошлом году переняла этот магазин, несколько лет проработала здесь продавцом (общий мой трудовой стаж в торговле 6 лет), опыта набиралась. Да и в магазин я поступала на работу, имея за плечами курс обучения профессии Kauffrau и соответствующий диплом. Наш магазин Ledo был открыт в 2014 г. на площадях закрывшегося магазина Grand.

– В работе приходится сталкиваться с проблемами?

– Естественно, не без того. Но все они, как правило, решаемы. Порой, конечно, приходится «обжигаться», учиться на своих и чужих ошибках. Можно сказать так: проблемы порой даже помогают в работе, помогают в развитии. Использую свой опыт, пользуясь также опытом коллег. Очень помогают при этом материалы, публикуемые в «Торговом центре». Большое спасибо издателю и авторскому коллективу журнала!

– Сколько сотрудников в магазине?

– Всего 10 человек. При этом у каждого из коллег своя специализация: продавцы, кассиры и т.д. У нас, в частности, работает дипломированный мясник.

– Устраиваете праздники в магазине?

– В «доковидный» период устраивали. Ежегодно праздновали вместе с клиентами дни рождения магазина. Устраивали лотерею... Всё это помогало активизировать продажи. Теперь, увы, это осталось в прошлом. Будем надеяться, что не навсегда. С прошлого года в дни



Дед Мороз и Снегурочка в магазине «Ledо»



Мясное изобилие

Хелоуина, карнавала и на Новый год продавцы обслуживали покупателей в соответствующих нарядах. Дед Мороз и Снегурочка были непременными участниками празднования Рождества и Нового года.

– Что есть для вас бизнес? Это только служба? Или...?

– Бизнес – это и работа для меня, и хобби, и образ жизни. Другими словами – мой бизнес – это моя жизнь!

– Ваши дети намерены идти вашей тропой?

– Скажу о старших. 16-летний Ричард по мере возможности помогает мне в магазине; посмотрим, что дальше будет. А у 20-летнего Кристиана – своя дорога в жизни...

Интервью провёл и статью подготовил
Георгий БОРИСОВ,
фото автора

i МАТЕРИАЛЫ ПО ТЕМЕ:

Статья со ссылками на информацию по данной теме также публикуется в блоге на сайте журнала

www.optovik24.de



Секция мяса и рыбы



Салат «ЧУКА»

Традиционный японский салат из морской водоросли ундарии.
Обладает ярким вкусом, нежным ароматом кунжута
и мягкой хрустящей текстурой.



Чука,
150г



Чука с имбирем,
150г



Чука с ореховым соусом,
150г



Представительство в Германии:
PET-FISCH GmbH
Am Lunedeich 76
27572 Bremerhaven
Тел.: +49-471-14289187
info@pet-fisch.com

Для розничной продажи обращаться к:
- SIBERIA GROUP (Ulan GmbH, Leis GmbH, SLCO GmbH & Co. KG)
- Leon GmbH

Мировая экономика: каждый за себя...

Прекращение поставок российского газа в Германию нанесет долгосрочный ущерб экономическому ландшафту страны, при этом Берлин готовит население и бизнес «к трудным временам», пишет Bloomberg. Ничего другого, собственно, сейчас не происходит ни в одной стране мира.

По оценкам Бундесбанка, немецкая экономика сократится в 2023 году более чем на 3%, если прекратятся поставки энергоресурсов из России, напоминает Bloomberg. При этом после сокращения поставок российского газа по «Северному потоку» крупнейшую экономику Европы уже «охватывают опасения», передает РИА «Новости» содержание статьи.

«Перспектива уже мрачная. Производственные заказы на заводах упали за последние три месяца, затраты растут, а доверие рушится», – сообщает Bloomberg, отмечая, что в Германии неожиданно упал и показатель деловых ожиданий.

Местные компании готовятся к длительному сокращению потребления энергии. К примеру, BASF, крупнейший производитель химикатов в Европе, может сократить производство из-за роста стоимости газа, который используется в качестве сырья в производстве и для выработки электроэнергии.

«Германия готовит потребителей и бизнес к трудным временам», – говорится в статье. Так, глава Федерального сетевого агентства ФРГ Клаус Мюллер предупредил, что домохозяйства могут столкнуться с удвоением или утройством счетов за газ, призвав население экономить деньги и энергию. Ранее министр экономики Германии Роберт Хабек призвал повсеместно снижать потребление газа в стране из-за разразившегося кризиса. По его словам, нехватка топлива может привести к приостановке всех рыночных процессов, что грозит полным закрытием некоторых отраслей промышленности. Хабек признался, что сам стал меньше принимать душ ради экономии. В свою очередь, премьер-министр Бельгии Александр де Кро предупредил об «эффекте домино» для всего Евросоюза, если у Германии возникнут проблемы из-за нехватки газа.

На этом фоне, по сообщению российского агентства РБК, лишь 4% немецких компаний, работающих в России, заявили о желании полностью покинуть российский рынок после начала вооруженного вторжения РФ на территорию Украины. Согласно «Немецкой волне», во внешнеторговой палате отметили, что с



начала 2022 года Германо-российскую внешнеторговую палату (ВТП) вступили 54 немецкие компании, а с 24 февраля членство аннулировали 20 компаний. Тем временем Германия объявила второй уровень режима ЧС на фоне снижения поставок газа по «Северному потоку – 1». Уже 12 европейских стран получают меньше российского газа, чем раньше. По информации Bloomberg, Европа из-за сокращения поставок из России уже начала использовать газ, закупленный на зиму.

В Кремле сообщали, что сокращение поставок газа в ряд европейских стран связано с тем, что из-за санкций не возвращаются из ремонта в Канаде турбины Siemens, которые использовались для подачи газа в «Северный поток», ничего преднамеренного с российской стороны нет. Австрия собирается вновь запустить угольную электростанцию. Закрытая в 2020 году, она может быть снова введена в эксплуатацию, чтобы компенсировать возможное прекращение поставок российского природного газа из-за войны в Украине, энергетического эмбарго, вводимого против Москвы, и ответных мер с её стороны, таких как внезапное перекрытие трубопроводов.

Австрия – не единственная страна Евросоюза, намеренная расконсервировать свои угольные электростанции. Аналогичные планы представили Германия и Франция. Это ставит под угрозу цель ЕС по сокращению выбросов парниковых газов как минимум на 55% к 2030 году. Конфликт в Украине и его экономические и энергетические последствия, похоже, угрожают климатическим амбициям ЕС, пишут Euronews в статье «ЕС готовится вернуть в строй угольные электростанции». Ранее Германия собиралась полностью закрыть все угольные ЕЭС до 2038 г.

Мировые рынки особенно обеспокоены угрозой нехватки продовольствия. С на-

чала военных действий в Украине уже более трех десятков стран в той или иной мере ограничили поставки продовольствия на внешние рынки. В эквиваленте это означает, что более 10% мировых калорий не поступают покупателям. Наибольшее количество ограничений зафиксировано в сегментах пшеницы, растительных масел, муки, макаронных изделий, сахара, куриного мяса и кукурузы. Чаще всего ограничения введены до конца текущего года. По сообщению украинского сайта mind.ua, самым громким и экономически чувствительным стал запрет на экспорт пшеницы из Индии, который поднял мировые цены на этот товар на 4%. После этого Индия, являющаяся вторым по величине экспортёром сахара, ввела квоту на экспорт этой категории на уровне 10 млн тонн. Импортеры опасаются, что может последовать запрет на поставки риса и спешат закупить рекордные объемы в расчете, что подписанные контракты все же будут отгружены.

Одной из первых ограничений на поставки ввела Сербия – еще 10 марта власти страны запретили вывоз товаров, важных с точки зрения продовольственной безопасности. Бразилия отменила контракты на экспорт сахара – на фоне роста цен на энергоносители бразильские переработчики предпочитают перенаправить эти объемы на производство биоэтанола. С 15 апреля Казахстан, реагируя на 30%-ный рост цен, объявил об ограничениях на вывоз пшеницы и муки. Поставки генерировали 4% мирового экспорта зерна. Россия регулирует экспорт зерна с помощью плавающей экспортной пошлины. В то же время запретов на импорт продовольственных товаров никем не вводится, наоборот, повсеместно облегчаются условия и контроль качества ввозимых товаров.

Подготовила Ольга Васильева
по материалам: vz.ru, dw.com, mind.ua,
euronews.com

ost-West REISEN

IATA 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-OTPUK24.DE 47059 Duisburg Tel.: 0203/318 68 19
E-mail: olymp@ost-prospekt.de Fax: 0203/318 68 14

СВЕЖИЙ ОСЕТР

www.msexpress.be

Aqua Bio JOSEN-LUYCKX

а также деликатесы:
- балты из осетра
- классическое филе осетра холодного и горячего копчения

Доставка до 3-х раз в неделю
+32 486 299 077 (WhatsApp / Viber)

LOGOS Werbeagentur

ДИЗАЙН и ВЕРСТКА периодических изданий

- ✓ газеты
- ✓ журналы
- ✓ каталоги

Karlsbader Str. 12 · 40625 Düsseldorf · T. 0211-249 55 11
kw@logos-werbung.de · www.logos-werbung.de

EI Firma Novikov

Gross und Einzelhandel • Export-Import

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

ЦЕНТР ПЕЛАГЕИ МОРОЗОВСКОЙ

9-ти званной целительницы ясновидящей

ГАДАЮ что есть, что было, что будет
СНИМАЮ все виды порчи, сглаз, испуг,
проклятие, безбрачие, приворот, вдовью долю
ПОМОГУ соединиться двум любящим сердцам,
сохранить любовь и создать крепкую семью.

Ведущий специалист общества магов

ПОСТАВЛЮ защиту, в бизнесе-на успех.
Привлечение счастья и успеха, в сфере жизни.
ОТКРОЮ все жизненоважные каналы:
любовь, здоровье, деньги, работа, удача.
ЛЕЧЕНИЕ даю установку на исцеление.
Помогу избавиться от алкогольной
и наркотической зависимостей.

www.pelageja.de Postfach 1225 49408 Dinklage
04 443 - 64 55 90
0179 - 555 81 67

• КОРОТКИЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ •

LKW-Fahrer с большим опытом работы. Организация и доставка грузов, переезд по Европе (ЕС). Mob. 0152 55 36 36 97

Купон для кратких объявлений - стр. 38
или по E-Mail: werbung@vela-verlag.de

INSELANZEIGE

Рекламный островок в тексте

Ваш товар или услуга всегда на видном месте!

Подробности по тел.:
08671 929 85 72

КОРОТКИЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ
принимаются также без купона
по Email: werbung@vela-verlag.de
Fax: 08671 929 85 71

БЕСПЛАТНАЯ БИБЛИОТЕКА

Газеты и журналы Европы
более 4000 номеров

Здесь каждый найдет,
что почитать!

Также архив +

РЕКЛАМА
в газетах и журналах, на TV,
в интернете

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 e-мейл: kniga@vela-verlag.de
или по тел.: 08671 / 929 85 75
www.facebook.com/knigoizdat

ДОБРОДОМ

КОРОТКИЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ
принимаются также без купона
по Email: werbung@vela-verlag.de
Fax: 08671 929 85 71

ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

РЕКЛАМА В ЖУРНАЛЕ
тел.: 08671 929 85 72
a.fomina@vela-verlag.de

ОПТОВИК 24

www.optovik 24.de
Подробная информация:
по тел.: +49 (0) 8671 929 85 70
E-Mail: werbung@vela-verlag.de

ДЕРЕВЯННАЯ НАКИДКА-МАССАЖЕР

на продажу по выгодным ценам!

UNIVERSELLE
Holzkugel-Sitzauflage
ERGONOMISCHE



Dauerhafte Massierung
Durchblutungsförderung
Wirksame Sitzbelüftung
Einfache Montage
inkl. Befestigungen

Sehr stabil
Nylonseilstärke
0.5 mm

Kugel aus
Buchenholz



ЗАКАЗЫ: 086 71 929 85 70

Email: einkauf@wostorg.de

Этой весной в России продажи книг выросли на 78%



Продажи бумажных книг в России выросли на 78% по сравнению с аналогичным периодом годом ранее, пишет «Газета.ру». В онлайн-магазине Wildberries продажи бумажных изданий в апреле выросли на 78% по сравнению с аналогичным периодом 2021 года. Похожая динамика зафиксирована и в крупных розничных сетях — наибольший спрос магазины зафиксировали на художественную литературу, иностранные издания и книги по психологии. Книг на иностранных языках продали на 144% больше, книг-комиксов — на 94%, букинистических книг — на 132%. Участники рынка полагают, что интерес россиян к книгам связан с уходом из страны Netflix. Доля цифровых книг за пять месяцев с декабря 2021 г. по май 2022 г. впервые снизилась на 8 процентных пунктах по сравнению с аналогичным периодом 2020-2021 гг. — до 16% от всех продаж топ-50 книг, пишут «Ведомости» со ссылкой на данные Всероссийского книжного рейтинга. Ранее аналитики заявили о подорожании книг в российских магазинах минимум на 12%. // retail.ru

В мире может появиться новая валюта

Экономисты из Института народнохозяйственного прогнозирования РАН и Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования полагают, что в России может появиться новая платежная единица. Новая валюта может быть использована в товарных отношениях между Россией и дружественными ей странами. В частности, она будет интересна Китаю, Индии, Ирану и Турции. Курс единицы будет определяться средневзвешенной ценой ресурсов на мировом рынке. «В дальнейшем предполагается создание вторичного рынка этой единицы, позволяющего другим странам использовать ее в качестве резервной валюты», — отмечается в аналитической записке экспертов. // РБК

Россия вышла из Всемирной туристской организации

10 июня премьер-министр России подписал распоряжение о выходе страны из Всемирной Туристской организации (UNWTO). Документ опубликован на официальном интернет-портале правовой информации. Ассоциация туроператоров России (АТОР) уже высказала мнение, что экономические потери страны от выхода из организации будут нулевыми. О намерении России выйти из UNWTO стало известно 27 апреля. Позже в МИД подтвердили это решение, подчеркнув, что UNWTO «фактически монополизирована странами Евросоюза, использующими ее в своих интересах». На данный момент в UNWTO входят 158 стран. // New Retail

Ученые распечатали на 3D-принтере идеальный шоколад



Ученые Университета Амстердама, Делфтского университета и специалисты британской фирмы Unilever создали идеальный шоколад. После длительного анализа оценки вкуса и процесса поедания лакомства они пришли к соглашению и приступили к ее воплощению. Первая плитка шоколада была S-образной формы с множеством изгибов. Такая форма была взята не случайно: согласно проведенным исследованиям, людям нравится, когда пища слегка хрустит на зубах. «Дизайн съедобных метаматериалов ранее не изучался. Новое исследование открывает двери для разработки продуктов, которые приятно есть, которые оптимизируют взаимодействие между людьми и материей», — подытожило издание Phys.org, в котором были опубликованы результаты исследования. // foodnewstime.ru

Самое полезное мороженое



Диетолог-эндокринолог Елена Щетинина в эфире радио «Говорит Москва» назвала обычный пломбир самым полезным мороженым. Специалист отметила, что в нем нет красителей и заменителей жиров. По ее словам, при выборе мороженого следует читать состав. Она подчеркнула, что в стандартной рецептуре не используют-

ся заменители молочного белка и жира. Врач сообщила, что если мороженое приготовлено по ней, то оно будет считаться наиболее полезным. // foodnewstime.ru

Первый магазин российской сети дискаунтеров Mere открылся в Бельгии

Российский дискаунтер Mere открыл первый бельгийский магазин недалеко от Брюсселя, пишет Retail Detail. Несмотря на долгую подготовку и сложившуюся геополитическую обстановку, российская сеть Mere (принадлежит красноярской сети «Светофор») открыла первый бельгийский магазин недалеко от Брюсселя. Ранее сибирская сеть строила амбициозные планы по европейской экспансии, но во многих странах «Светофор» столкнулся со сложностями при поиске площадок для магазинов и поставщиков. Mere закупает продукты только в том случае, если сети удается их получить на 20-30% дешевле, чем другим дискаунтерам, поэтому поставщики регулярно отказываются от сотрудничества с сетью. Кроме того, они обязаны самостоятельно доставлять в магазин товар, а выплаты получают только за проданные товары. Также поставщикам необходимо в дальнейшем забрать все непродаанные товары. Подобные условия приняты в Mere для того, чтобы товары на полках магазина оставались на четверть дешевле, в других дискаунтерах, такие как Aldi или Lidl. // retail.ru

Урожай пшеницы в Евросоюзе может сократиться почти на 5% из-за засухи

В наступающем сельскохозяйственном 2022-2023 году урожай пшеницы в Евросоюзе может сократиться почти на 5% в годовом выражении из-за засушливой погоды. Это усугубит ситуацию на рынке на фоне резкого сокращения поставок с Украины, полагают аналитики исследовательской компании Strategie Grains. По их мнению, совокупный урожай зерновых в Евросоюзе уменьшится на 4%, до 278,8 млн тонн. По оценке ФАО (продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН), глобальный урожай зерновых в текущем календарном году составит 2,78 млрд тонн, что на 16 млн тонн ниже, чем годом ранее. Это небольшое снижение может стать первым за четыре года, говорится в сообщении организации. Россия с начала сельхозгода снизила экспорт пшеницы на 11%. // New Retail



ДЛЯ САМЫХ РАЗНООБРАЗНЫХ БЛЮД



КРАБОВЫЕ ПАЛОЧКИ «РУССКОЕ МОРЕ»

Палочки изготовлены из фарша белых видов рыб (сурими) по классическому рецепту. Сочные и ароматные, с высоким содержанием белка - для ежедневного рациона, приготовления салатов и других самых разнообразных блюд.

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ВАШЕМУ МАГАЗИНУ

КАССОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

„ПОД КЛЮЧ“

- + программное обеспечение + техническая поддержка
- + широкий выбор платежных терминалов



19 лет на рынке

5000 установок

12 стран

НАШИ EXTRA's:

- полный контроль за товарооборотом;
- удаленное управление;
- модульное построение;
- эргономические кассы;
- видеонаблюдение;
- статистика;
- проведение акций и скидок;
- инвентаризация;
- отслеживание неликвидного товара;
- управление складом;
- печать этикеток;
- кассовая книга и многое другое

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ
организации и частные лица



• КИОСК

• СУПЕРМАРКЕТ

• МОБИЛЬНАЯ
КАССА

МЫ ПОДБЕРЕМ НЕОБХОДИМОЕ ВАМ ОБОРУДОВАНИЕ ИЛИ ИНТЕГРИРУЕМ С ВАШИМ



Наша компания не только устанавливает оборудование, но и **поддерживает** Вас на протяжении всего времени в соответствии с **кассовым законом 2020 года**.



Конкретный подбор оборудования определяется товарооборотом Вашего магазина и персональными желаниями. Мы стараемся работать **индивидуально с каждым клиентом**.



Перед заключением договора наша компания предлагает Вам **абсолютно бесплатно** ознакомиться с системой в режиме **демоверсии**.

Консультации и заказы: +49 (0)173 - 803 20 74

(с 09:00 до 18:00 с понедельника по пятницу)

Научу привлекать покупателей из соцсетей

В последнее время всё больше предпринимателей хотят научиться вести свои бизнес-страницы в Instagram, на Facebook или в Одноклассниках самостоятельно. Хотите тоже разобраться во всех тонкостях соцсетей, приходите ко мне на наставнический курс «Соцсети своими руками».

На старт, внимание, марш!

Как и любому другому делу, работе в соцсетях нужно учиться. Безусловно, массу информации можно найти на просторах интернета. Но! Получать нужные знания от реального человека, наставника, намного эффективнее и быстрее. На своих занятиях я не даю общую информацию, а наоборот буду фокусироваться именно на вашем бизнесе. За несколько онлайн-встреч, мы определим вашу целевую аудиторию и выберем стратегию для продвижения именно вашего бизнеса в соцсетях. Ведь согласитесь, что соцсети магазина, ресторана, врача-стоматолога и фирмы-производителя будут отличаться?! Под моим присмотром вы откроете и правильно оформите свои бизнес-аккаунты (стиль, шапка, описание). Разберемся в важных функциях и «кнопках» соцсетей (что такое «сториз» в Instagram, как ставить рекламные объявления в группах на Facebook бесплатно, какой формат страницы выбрать в Одноклассниках и т.д.). Мы составим контент-план (план постов: фотография + текст) для ваших соцсетей на месяц. После курса у вас будет четкое понимание, о чем и как часто писать, что фотографировать, как отвечать на вопросы потенциальных покупателей и т.д. Одно, два занятия мы непременно посвятим «продвижению» ваших соцсетей; вы узнаете бесплатные и платные способы продвижения для вашего бизнеса. Например, за 100 евро в месяц можно охватить 30-тысячную аудиторию – вполне достаточно для эффективного продвижения в небольшом городе. А вложив всего 5 евро (за 5 дней размещения), ваше объявление или публикацию увидит около 3000 пользователей. Количество занятий, содержание, длительность, мы будем определять с каждым индивидуально. Первичная консультация для постановки целей и задач БЕСПЛАТНАЯ, телефон 05741-2326380, звоните! Добавлю также, что все наши онлайн-занятия вы сможете записывать на видео, чтобы иметь возможность обращаться к полученным знаниям позже; также будут домашние задания.



Ольга Молендор – маркетолог, психолог, тренер по продажам.
Подписывайтесь на мой аккаунт в Инстаграм @molendor.marketing.
Вас ждут полезные идеи и фишки для развития бизнеса.

Кому подходит курс «Соцсети своими руками»?

Работа в соцсетях – это не забег на короткую дистанцию, это марафон, длиною в жизнь. От идеи «а не создать ли нам бизнес-аккаунт?!» до «100 тыс. активных подписчиков, а еще лучше покупателей» пройдет ни один день. Это кропотливая, ежедневная работа, требующая инвестиций (энергии, времени, финансов). Не пугает? Тогда давайте начинать. Кому будут полезны мои консультации по вопросам соцсетей?

- У вас «0» знаний, но вы хотите во всем разобраться, т.к. понимаете, что соцсети важны для бизнеса.
- Вы давно открыли свои аккаунты, но работа в них не ведется.
- У вас есть соцсети, вы их ведете, но эффекта не замечаете.
- Вы хотите получить анализ того, что у вас уже сделано в соцсетях и понять, куда и как двигаться дальше.

Большой плюс «самостоятельного умения вести соцсети» для собственника бизнеса/руководителя – это не только то, что вы лучше всех знаете свой продукт, но и то, что, если вы потом наймете специалиста по соцсетями, вам будет легче контролировать и оценивать его работу.

Для тех, кто еще сомневается...

По данным статистики, более 800 тыс. жителей Германии еженедельно общаются в Одноклассниках (в месяц около 2,5 миллионов активных пользователей, т.к. есть пересечение аудитории). Около 28 миллионов жителей Германии – активные пользователи Facebook и Instagram.

Обратите внимание на немецкие супермаркеты, производителей продуктов – у всех есть соцсети. Aldi, Lidl, Rewe, Tchibo и т.д. У самой социальной сети Одноклассники есть официальных аккаунт в Instagram! Первый признак, что соцсети заработали – это количество просмотров, перепостов, лайков, комментариев. Работая в соцсетях уже более пяти лет, я научу вас создать посты, которые будут собирать сотни лайков и откликов. Из моего опыта, в соцсетях лучше всего работают тексты, рассказывающие о жизни компании изнутри: например, о сотрудниках, фирме, о значимых событиях – юбилеях, благотворительных акциях; отлично работают полезные советы по теме бизнеса, например, рецепты на основе продуктов из вашего магазина. Для активизации пользователей хорошо проводить всевозможные розыгрыши, конкурсы, опросы. Второй признак – обратная связь от ваших покупателей и клиентов. Они приходят в магазин и говорят: «Читаем вас постоянно», «Вчера приготовила ваш рецепт, очень понравилось». Третий признак – вы запустили рекламную акцию в соцсетях, и она сработала так же, как если бы вы раскидали 10 000 рекламных листовок по почтовым ящикам.

Уважаемые предприниматели, если вы понимаете, что для развития вашего магазина/бизнеса вам нужна поддержка социальных сетей, но просто не знаете, с чего начать, или у вас нет времени, обращайтесь ко мне напрямую. Я помогу. Напишу новости, придумаю акцию, увеличу группу друзей, продвину новинки, при необходимости научу вас вести социальные группы вашего бизнеса самостоятельно.

Ольга Молендор
психолог, копирайтер,
маркетолог, бизнес-тренер
Тел.: 05741-2326380, 01717-243722
o.molendor@googlemail.com
www.molendor-marketing.com



- Kühl- und Tiefkühlmöbel ■ Kühlzellen
- Klimaanlagen ■ Verbund-Kälteanlagen
- Temperatur- und Betriebsüberwachung
- Beratung ■ Planung
- Kundendienst ■ Montage



Ab 3800,-€

Шкаф подходит для
сохранения как молочных,
так и мясных продуктов



Ab 4900,-€

Витрина с панорамным
остеклением с макси-
мальной обзорностью
продуктов



Ab 5700,-€

Пристенная витрина



Холодильные камеры
разных размеров

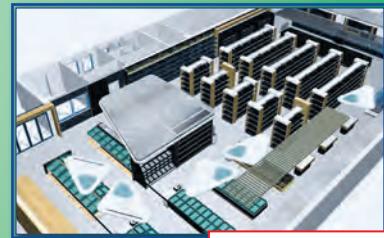
Фирма «Kraft Kältetechnik GbR», теперь Fachbetrieb, предлагает:

- Торговое и холодильное оборудование, более 100 наименований, для магазинов, кафе и ресторанов разных форматов, включая:
 - Продажа холодильного оборудования с гарантией
 - Монтаж холодильного оборудования с гарантией
 - Сервисное обслуживание
- Продажа и монтаж хол/морозильных камер (из 2-го сорта изо-панелей)
- Планировку и переоборудование вашего объекта с 3D визуализацией

Предложение
месяца
скидка 5%*

Для постоянных клиентов скидка 5%

*Предложение действует до 31.07.2022 на оборудование указанное в рекламе.



Планировка 3D

Firma: Kraft Kältetechnik GbR
Adresse: 57074 Siegen,
Friedrich-Wilhelm-Str. 134
Tel.: 0271 387 53 119
Mob.: 0152 031 89 589
eMail: kontakt@
kaeltetechnik-kraft.de



Новый сервис журнала “Торговый центр”

www.ProMarket.plus

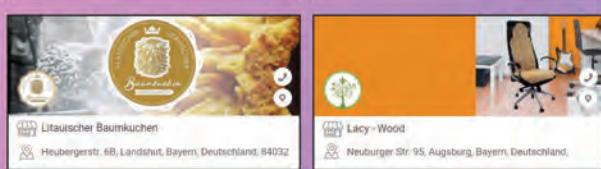
- Бесплатная регистрация
- Личный кабинет
- Сравнение товаров
- Закладки и фавориты
- Удобные закупки оптом
- Новостные сообщения о новых товарах

По всем вопросам:

тел. 08671 929 85 70

info@vela-verlag.de

optovik24.de/promarketplus



ДЛЯ ВАШИХ ОПТОВЫХ ПРОДАЖ
И ЗАКУПОК ТОВАРОВ В МАГАЗИН





All you need is
KARTINA.TV

Генеральный директор бренда Kartina.TV

Андреас Рейх:

«Мы были и остаёмся законопослушной международной компанией, далёкой от политики».

— Андреас, вы уже высказывали своё отношение к событиям в мире в начале марта. Прошло несколько месяцев. Как всё происходящее отразилось на компании Kartina.TV?

— Да, позицию я действительно высказывал, и она осталась неизменной: мы против любых конфликтов и любой войны. Мы выступаем за мир и верим, что он наступит как можно скорее. И сегодня нам, как и всем, приходится развиваться в современных условиях и сталкиваться с новыми вызовами.

— Речь об отключении каналов?

— Да, эта тема, наверняка, самая важная для нас сегодня. Согласно законодательству стран ЕС и шестому пакету санкций мы приостановили вещание телеканалов «Россия 1 / PTP Планета», «Россия 24» и «ТВ Центр / TVCi / ТВЦ». Конечно, мы не хотим выступать в роли цензора, который решает, что будут смотреть клиенты, но, если бы каналы остались в списке, наша компания столкнулась бы с серьёзными последствиями, вплоть до закрытия. Против закона мы не пойдём, как бы мы и наши клиенты к этому закону ни относились. Ещё раз повторю, что Kartina.TV — это законопослушная нейтральная компания, далёкая от политики.

— Но ведь где-то эти каналы работают?

— На такой сервис, как мы, зарегистрированный на территории Германии и легально работающий, приходят несолько десятков нелегальных сервисов, которые по-прежнему транслируют все каналы, нарушая

закон. Закрытие таких компаний — вопрос времени. Хочу предостеречь всех клиентов, заключающих с ними контракты и переводящих деньги за абонементы на 2-3 года на какие-то мальтийские счета: оставляя свои данные, вы можете поставить под удар себя и понести ответственность. На данный момент ни одна компания в ЕС не имеет законного права вещать эти каналы.

— Есть вероятность, что каналы будут возвращены?

— Могу точно сказать, что как только медиарегуляторы стран ЕС разрешат это сделать, мы сразу вернём эти каналы в список.

— Вы говорите о нейтральности Kartina.TV, но многие так не считают и говорят об обратном.

— Да, верно. Мне поступает большое количество запросов из немецких СМИ прокомментировать связь с Россией и Путиным (именно такая формулировка), а также трансляцию запрещённого канала RT, которого нет в нашем списке с 2021 года, и радио Sputnik, которого у нас никогда не было. Некоторые СМИ занимаются открытой манипуляцией, пытаясь навесить на нас ярлык российских пропагандистов.

— Как вы на это отвечаете?

— Прежде всего фактами. Мы не производим свой контент, но считаем важным, чтобы клиент получил всю информацию, которая есть. Поэтому в нашем списке не только русские или украинские каналы, но и грузинские,

и литовские, и немецкие, и множество других национальных. Да, некоторые российские каналы были убраны (что опять же сильно расходится с образом пропагандистов), но и это было сделано, только чтобы не нарушать закон. Это ведь понятно, что для компании, предоставляющей услуги ТВ, нелогично убирать тот или иной канал, потому что у любого канала есть свой зритель, который будет недоволен. Мы своих клиентов прекрасно понимаем.

— Андреас, какие дальнейшие планы по развитию Kartina.TV?

— На протяжении 14 лет Kartina.TV предоставляла своим подписчикам доступ к самому разнообразному выбору программ и продолжает это делать сегодня. В подписке Kartina.TV более 200 национальных (украинских, русских, немецких, армянских, литовских и др.), спортивных, новостных, детских и развлекательных каналов с двухнедельным архивом и 8 ведущих видеотек (таких как START, ivi, PREMIER, more.tv, MEGOGO) с эксклюзивными премьерами.

Мы продолжим работать над усовершенствованием и над удобством всего сервиса Kartina.TV и очень надеемся, что никакие препоны не будут стоять на нашем пути.

Несмотря ни на что мы готовим новинки для наших клиентов, и обещаем продолжать развивать нашу компанию и улучшать качество услуг.

Евгений Матреницкий

Haushalt-, Geschenk-, und andere Nonfood-Waren

Die Zusammenarbeit mit uns ist einfach und profitabel!
С нами работать легко и доходно!

- ≠ Gerne helfen wir bei der Erstellung der ersten Bestellungen und sichern weitere Unterstützung zu.
- ≠ Nach Ihre Wahl: Lieferung mit unserem Display oder für freie Platierung in Regalen.
- ≠ Wir erhalten die Waren direkt von europäischen Erzeuger / Herstellern.
- ≠ Maximal erleichterte Registrierung und Einkaufen mit einem Click.
- ≠ Unser Sortiment erschießt alle Waren des alltäglichen Bedarf. ≠ Waren unter unseren eigener Marke.
- ≠ Sehr günstige Preise. ≠ Kostenlose Zustellung.

The image shows a central tablet displaying the Delicco website's homepage. A hand is pointing at the screen, which features a QR code and a shopping cart filled with various products like a whisk, a brush, and a bottle. The website's header reads "Willkommen bei Delicco!" and "Global Partner". The background of the advertisement is a collage of numerous small household items such as cups, plates, gloves, and cleaning supplies.

www.delicco.de

Ein Laden für Läden (B2B)

Blit: Depositphotos.com/africa-studio.com (Oiga Yastremska and Leonid Yastremsky)



Global Partner



Kontakte: delicco@gmx.de +49(0)162 347 6263 www.delicco.de

Фирма FaMa Family Markt из города Зюссен в восторге от фирмы Schapfl и ее кассовых систем:

“ Фирме Schapfl я могу доверять. Компетентное обслуживание и лучший сервис. Кассовые системы надёжны и предоставляют налоговую отчетность по немецкому законодательству.



- ▲ АППАРАТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
- ▲ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
- ▲ СЕРВИС



Места оказания услуг:

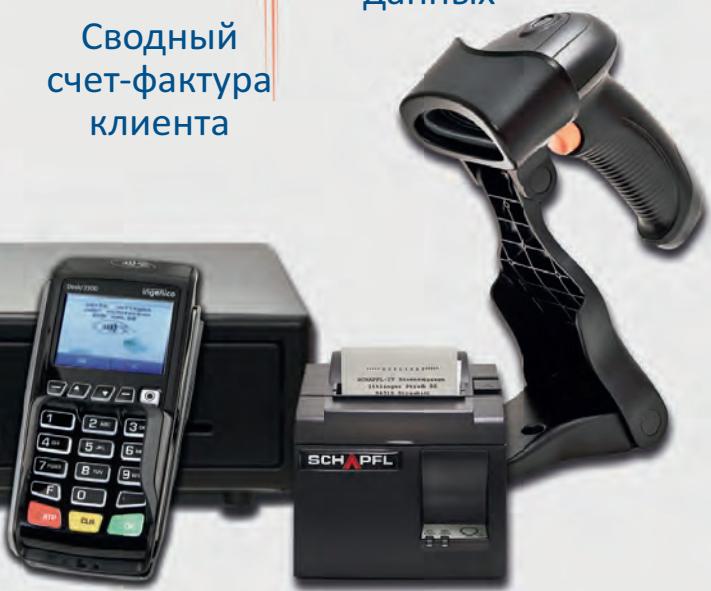
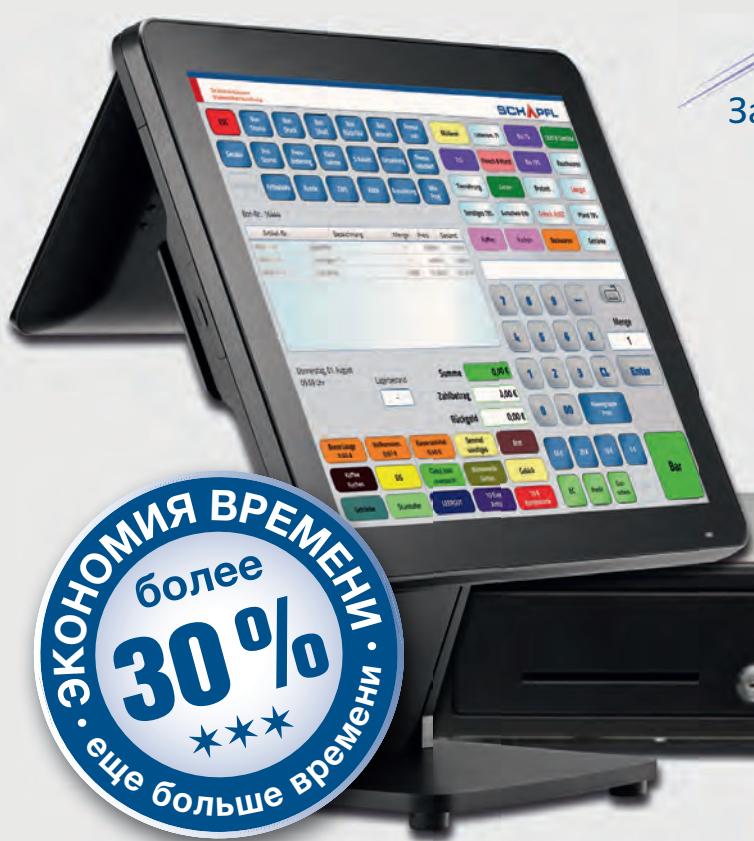
Штраубинг · Штуттгарт · Франкфурт · Аахен
Кёльн · Дрезден · Ганновер · Берлин · Гамбург



100%
Service
Quality
Future

Кассовый аппарат для вашего продуктового магазина и ваших филиалов

▲ ПРОСТО
▲ ВЫГОДНО
▲ НАДЁЖНО



Звоните прямо сейчас 09421/96213-0



Leading Company
of Germany

SCHAPFL IT-Scannerkassen GmbH
Ittlinger Straße 86 · 94315 Straubing
info@schapfl.de · schapfl.de



INLICO FOOD

предлагает яркую и насыщенную закуску к мясу под названием ЛЮТЕНИЦА. ЛЮТЕНИЦА невероятно ароматная – все дело в методе приготовления – в составе запеченные овощи, что придает блюду неповторимый вкус. Она в меру острая, с мягким вкусом, чуть маслянистая, кислосладкая, хороша как самостоятельное блюдо и для бутербродов, и как закуска.



INLICO FOOD

предлагает баклажаны запеченные на гриле, от торговой марки «ECOHOFF». Готовая овощная закуска, приготовленная по традиционным рецептам балканских стран. Баклажаны можно использовать как самостоятельную закуску, для приготовления салатов, пиццы, соленой выпечки и для гарнира.



INLICO FOOD

предлагает пикантную закуску торговой марки «ECOHOFF» для настоящих гурманов! Закуска из баклажан в аджике по-грузински придется по вкусу тем, кто любит поострее. Такая закуска отлично дополнит мясные блюда и станет отличной основой для приготовления овощного рагу и соуса.

SMART NÜSSE UND KERNE GmbH



Новинка от любимых семечек «ДЖИН»!!! 100% натуральный продукт. Семечка тыквы «ДЖИНН». Сыре только лучшего качества и равномерная обжарка в потоках горячего воздуха придают столь восхитительный вкус и пользу нашим семечкам. Прямые доставки до дверей вашего магазина, предоставляем яркое и удобное торговое оборудование.



Fa. ELENA IKRIANNIKOVA

Свежемороженые кусочки осетра (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.



SANTA BREMOR

Филе и филе-кусочки сельди «Санта Бремор». Для приготовления филе и филе-кусочков используется сельдь среднего размера, применяется свой уникальный способ посола, который придает готовому продукту особенный вкус, а укроп добавляет нотку пряности. «Селедочка» «Санта Бремор» - традиционный классический вкус к вашему столу.



INLICO ROMANIA

предлагает румынское пиво «TIMISOREANA» 2,5 л., приготовленное по особому фирменному рецепту. Отборный солод, тонкоароматный хмель и мягкая артезианская вода придают пиву «TIMISOREANA» индивидуальный вкус. Пиво светлое, фильтрованное «TIMISOREANA» – самый популярный сорт пива в Румынии



РУССКОЕ МОРЕ

Икра деликатесная «Русское море» – это натуральная икра мойвы&сельди в нежном соусе. Приятный рыбный вкус, свежие хрустящие икринки, воздушная консистенция соуса – это сочетание не оставит равнодушным! Икра деликатесная «Русское море» идеально дополнит Ваши любимые блюда: нежные блинчики, хрустящие тосты или легкий овощной салат!



INLICO ROMANIA

предлагает румынское пиво «CIUCAS» 2,5 л. – светлое, лёгкое, некрепкое, с приятным вкусом. Традиционный румынский сорт пива. Выпить такого пива можно много. Этот сорт наиболее распространен в силу своей светлоты, он легко усваивается и способствует хорошему пищеварению.



KOCH FRISCH & TIEFKÜHL GMBH

Вареники с творогом – сладкие и вкусные, любимые многими с детства. Щедро смазанные сливочным маслом или политые густой сметаной, они получаются весьма аппетитными, и, что важно, очень полезными. Творог содержит в себе необходимые витамины и микроэлементы для укрепления и развития организма, он богат кальцием и полезен для малышей и взрослых.



INLICO ROMANIA

предлагает вам качественные румынские приправы «DELIKAT» для разнообразных блюд – супов, жаркого из мяса свинины или курочки, овощных блюд. В состав входят традиционные специи и пряности Румынии. Приправы придают блюдам аппетитный аромат и пряные нотки во вкусе.



KOCH FRISCH & TIEFKÜHL GMBH

В каждой семье в холодильнике должны находиться продукты, которые можно быстро приготовить, чтобы поужинать. Именно вареники с ливером и картошкой – отличный вариант. Тесто у наших вареников тонкое, мягкое и эластичное, а начинка – невероятно сочная и ароматная. Сытный ужин для всей семьи – быстро и вкусно!

Телефоны для заказов см. на стр. 40 или в рекламе фирмы

ПРОДУКТ ПРЕМИУМ КЛАССА

PROMEZ

Pe placul Romanilor!



ЗАРАБАТЬ ВАЙТЕ ВМЕСТЕ С PROMEZ!

Предлагаем усилить ассортимент
и увеличить прибыль!



MICI PROMEZ



MICI FORMĂȚI



MICI CU OAIE



MICI VITĂ



РАСКРУЧЕННАЯ
ТОРГОВАЯ МАРКА



КОНКУРЕНТНЫЕ
ЦЕНЫ



ГАРАНТИЯ
КАЧЕСТВА



MICI BOIEREȘTI



CÂRNATI DE PORC



CÂRNATI DE OAIE



CÂRNATI DE GRĂTAR

✓ Гибкие
условия
работы

✓ Необходимая
рекламная
поддержка

✓ Оперативная
доставка по
всей Германии

📞 07251-93244-0

www.inlico.net

OSTERTAG TEIGFABRIK GmbH



Все привыкли к традиционной форме пельменей, но компания Ostertag Teigfabrik GmbH меняет стереотипы, представляя пельмени «Татишка» в форме медвежонка! Этот продукт придётся по вкусу и малому и взрослому! Расширьте Ваш ассортимент и порадуйте Ваших покупателей новым продуктом в оригинальной форме.

OSTERTAG TEIGFABRIK GmbH



«Две сестры» от компании Ostertag Teigfabrik GmbH - это пельмени с начинкой из мяса свинины, говядины, индейки и вареники с творогом, картофелем и капустой! Вкусный и яркий продукт в ассортименте Вашего магазина не только привлечет новых клиентов, но и повысит продажи Вашего магазина. Продукты «Две сестры» - это оптимальный баланс между ценой и качеством.

LEIS GmbH



КОШЕР Пельмени с мясом курицы, 1000 г. Новинка у лидера в производстве пельменей – пельмени с мясом курицы, приготовленные по строгим законам кашрута, сертифицированы как «Glatt Koscher». Новинку по достоинству оценили знатоки.

LEIS GmbH

КОШЕР Вареники с вишней, 1000 г. Компания представила вареники с вишней в особой категории «Glatt Koscher» особенности производства повысили вкус до необычайного, пробуйте на здоровье!

LEIS GmbH

Коржи для торта бисквитные шоколадные, 350 гр. Очередная новинка от фирмы LEIS - ароматные бисквитные коржи для торты с шоколадным вкусом, давайте волю своей фантазии и экономьте время!



LEIS GmbH

Коржи для торта бисквитные ванильные, 350гр. Встречаем новинку от фирмы LEIS - ванильные бисквитные коржи для торты, воздушные и вкусные, круглая форма легко превращается в любую другую, фантазируйте!



OLYMP HANDELS GmbH



представляет маски для лица фирмы «Café Mimi» (по 10 мл): зеленая глина + ягоды годжи; желтая глина + масло персика; розовая глина + масло шиповника; красная глина + экстракт шелковицы; голубая глина + эфирное масло чайного дерева.

OLYMP HANDELS GmbH



представляет кремы бренда «Особая серия» (по 75 мл): ультрапитательный крем-уход для рук «Банановый пудинг», ультрапитательный соскрем для лица «Баунти», экстра увлажняющий крем-суфле для рук «Имбирное авокадо», кофейный гоммаж для лица «Миндальный латте», дезодорирующий крем-гель для ног «Мятное мороженое», моментальный увлажняющий аква-крем для лица «Арбузный фреш».

OLYMP HANDELS GmbH



представляет зубную пасту «Beauty Smile» (100 мл): Whitening (Отбеливающая), сочетающая отбеливающие свойства и эффективную защиту от кариеса; Natural Herbs (Лечебные травы) с экстрактами лечебных трав; Propolis (Прополис) и Double Mint (Двойная мята), эффективно нейтрализующая неприятный запах изо рта.

OLYMP HANDELS GmbH



представляет глазированную керамическую посуду: набор «Виноград» (супник 3 л + 4 горшка по 0,6 л), набор горшков «Виноград» (6 шт. по 0,6 л), набор горшков «Повар» (6 шт. по 0,6 л), супник «Тыква» (3 л, 21 x 28 x 21 см).

OLYMP HANDELS GmbH



представляет лото в подарочной металлической коробке (24 x 12 см). Дизайны: «Ландыш», «Жостово», «Красные Узоры». Комплектация: бочонки с цифрами - 90 шт., карты - 24 шт., мешочек - 1 шт., коробка - 1 шт.

OLYMP HANDELS GmbH



представляет новые терки: овошерезка капустная (2 ножа); терка прямоугольная (нержавеющая сталь); терка 4-х гранная большая (нержавеющая сталь); овошерезка морковная (3 ножа); овошерезка красная (6 ножей); овошерезка морковная (1 нож).

Телефоны для заказов см. на стр. 40 или в рекламе фирмы

seit 1998



KÖSTLICHE TRADITIONEN
AUS OSTEUROPA UND ASIEN

Лето — пора отпусков!



Берем ЧЕБУРЕКИ в дорогу!

ГДЕ ЗАКАЗАТЬ?

Regionen Süd, Ost und Mitte

Monolith Gruppe

Regionen Nord und West

Koch Frisch & Tiefkühl GmbH

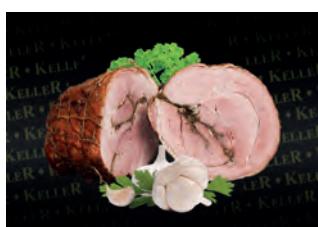
Koch Frisch & Tiefkühl GmbH, Lindnerstr. 29, 46149 Oberhausen

Tel.: +49 (0)208 - 621 73 12, Fax: +49 (0)208 - 621 73 13

info@pelmeni-koch.de, www.pelmeni-koch.de

FLEISCH & WURSTWAREN GmbH L.KELLER

Ребрышки свиные копченые – это деликатес, который замечательно подойдет как дополнение к какому-либо блюду, овощам или же в виде закуски. Гурманы очень ценят данное блюдо, так как, пройдя процесс копчения, ребра приобретают нежкий вкус, не передаваемый аромат и наполняются естественным соком. Благодаря копчению ребрышки хранятся длительное время.

FLEISCH & WURSTWAREN GmbH L.KELLER

Мясной рулет из индейки - настоящая находка! Мясо индейки полезное и обогащено множеством витаминов и микроэлементов. И какое вкусное! Рулет готовится одним общим куском и нарезается на порции уже в готовом виде. Подается горячим, как основное блюдо или холодным - на закуску, а так же является превосходным наполнением для бутербродов и салатов.

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH

предлагает новинки вкусов газированного напитка «Fanta». «Fanta» с ароматом апельсина, лимона, винограда и тропическим ароматом уже готова порадовать вас. Этот яркий и будораживающий напиток удивит вас своим освежающим вкусом особенно сейчас в жаркие и знойные дни лета!

PPH LUBMAX (POLEN)

Предлагаем кукурузу сахарную. Обладая сладким вкусом, отварные початки сахарной кукурузы любими как взрослыми, так и детьми. Продукт содержит ряд витаминов и микроэлементов, а также огромный запас клетчатки. «LUBMAX» рекомендует! Заходите на наш сайт, чтобы ознакомиться с полным ассортиментом предлагаемых товаров <https://lubmax.eu/>

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH

Встречайте новинку от болгарского производителя «Монита» – колбаски без оболочки (кабапче) из свинины и телятины. Колбаски изготовлены из рубленного мяса (фарша), прожариваются быстро, и получаются очень вкусными, сочными и ароматными. Колбаски можно жарить в духовке, на сковородке или угле. Оригинальное балканское блюдо для пикника на природе, которое разнообразит привычные шашлыки!

PPH LUBMAX (POLEN)

Фирма «LUBMAX» предлагает перец сладкий белый. Свежий, хрустящий, крепкий и вкусный. Является одним из самых популярных летних овощей, который прекрасно смотрится на любом столе и идеально подходит для приготовления различных блюд.

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH

Диетический продукт с насыщенным вкусом - сушеное филе минтая, а также соломка минтая от компании «KRAKEN» прекрасно дополнит любой перекус и станет хорошим дополнением к любому времяпровождению. Мясо минтая легкое и питательное, а самое главное не содержит косточек. Такая рыбка имеет большое количество полезных свойств, которые так необходимы нашему организму.

ANRO TRADE GmbH

Клеенка на стол от компании ANRO Trade придает интерьеру приятный и аккуратный внешний вид, легко моется, отлично защищает поверхность от загрязнений. Клеенка имеет высокое качество печати и яркий, стойкий рисунок. Клеенка от компании ANRO Trade - надежный и долговечный помощник современной хозяйки!

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH

Сушеные закуски из морепродуктов - кальмары со вкусом краба и кальмар соломка от компании «KRAKEN» порадуют каждого легким и приятным вкусом. Вкусный морской деликатес из натурального мяса будет уместен как для пышного торжества, так и для теплого вечера дружеской компании. Кроме того, сушеные кальмары - отличная закуска к пиву для настоящих гурманов!

ANRO TRADE GmbH

Клеенка от ANRO Trade - продукт от лучших европейских производителей, который объединил все наилучшие качества: практичность, качество, безвредность. Так же современный дизайн, большой выбор и качество печати не оставит равнодушной ни одну хозяйку. Наши преимущества - оптовые цены и быстрая доставка!

IBF LOGISTIK & TRADE GmbH

«БАКЛАДЖАНО»- ЭТО ТРАДИЦИЯ! Вкусные баклажаны. Уникальный овощной микс. Традиция и польза. Так можно охарактеризовать наши «Бакладжано». Сочные томаты, спелые баклажаны, свежий перец – только из экологичных хозяйств, заботливо выращенные под ласковым солнцем. И приготовлены они именно так, как готовили наши бабушки – с любовью и теплотой, без ГМО и консервантов.

ANRO TRADE GmbH

Клеенка от ANRO Trade – полезное приобретение для промзехов, помещений, в которых разделяются продукты, детских учреждений и для бытового использования. Мы предлагаем выгодные условия и быструю доставку. Мы работаем напрямую с производителями, поэтому предлагаем самые привлекательные цены и широкий ассортимент!

Телефоны для заказов см. на стр. 40 или в рекламе фирмы

ЗАЩИТИ СВОЙ БИЗНЕС!

АКЦИЯ



ПРИ ЗАКАЗЕ У НАС КАССОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ,
ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ ОДИН ИЗ ТРЕХ ПАКЕТОВ В **ПОДАРОК!**

/ комплектация подарочного пакета зависит от конфигурации кассы /



1. ТОРГОВЫЕ ВЕСЫ

Модель весов зависит
от конфигурации кассы

ПРИГЛАШАЕМ
К СОТРУДНИЧЕСТВУ
организации
и частные лица

2. СИСТЕМА ОХРАННОЙ СИГНАЛИЗАЦИИ

комплектация набора зависит
от конфигурации кассы

3. КОМПЛЕКТ ДЛЯ ВИДЕО-НАБЛЮДЕНИЯ

Любой из вышеперечисленных пакетов,
а также многое другое, можно приобрести
независимо от акции.



Консультации и заказы: +49 (0)173 - 803 20 74

(с 09:00 до 18:00 с понедельника по пятницу)



TORNADICA®
TOOL COLLECTION



Nr. 925

РУЧНОЙ
КУЛЬТИВАТОР
ДЛЯ
ИЗВЛЕЧЕНИЯ
СОРНЯКОВ

Nr. 924

РУЧНОЙ
МИНИ-
КУЛЬТИВАТОР

Nr. 929

КУЛЬТИВАТОР
ДЛЯ УДАЛЕНИЯ
КОРНЕЙ
ИННОВАЦИОННАЯ
МИНИ-ВЕРСИЯ
CULTI-WEEDER

Nr. 918

ПЛОСКОРЕЗ
ДЛЯ
РЫХЛЕНИЯ
ПОЧВЫ
И УДАЛЕНИЯ
СОРНЯКОВ



Nr. 916

ГОЛЛАНДСКАЯ
МОТЫГА
ЭФФЕКТИВНА
ПРИ УДАЛЕНИИ
ТРАВЫ
В МЕЖПЛИТОЧНЫХ
ПРОСТРАНСТВАХ
ТРОТУАРНОЙ
ПЛИТКИ

Nr. 915

МАЯТНИК
С ПЛОСКИМ
РЕЗЦОМ
ПОЗВОЛЯЕТ
УДАЛЯТЬ
ОСОБО
ЗАРОСШИЕ С
СОРНЯКАМИ
УЧАСТКИ

Nr. 921

ПОСАДОЧНЫЙ
МАРКЕР ДЛЯ
ФОРМИРОВАНИЯ
ГРЯДОК

Nr. 919

ЭРГОНОМИЧНАЯ
ЛОПАТА
С ДВУМЯ
СМЕННЫМИ
КОВШАМИ



KaufBei-TV

официальный дилер на территории Германии
садового инструмента TORNADICA предлагает
приобрести уникальные ручные инструменты
для садового-огородных работ
по закупочным ценам.



РУЧНОЙ КУЛЬТИВАТОР- КОРНЕУДАЛИТЕЛЬ

NR: 923



ПЕДАЛЬ ДЛЯ РУЧНОГО КУЛЬТИВАТОРА

NR: 926

МЫ РАБОТАЕМ НАПРЯМУЮ С ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ ИНСТРУМЕНТОВ:

Вы получите лучшее предложение по цене без посредников. Производитель TORNADICA несет ответственность за качество своих инструментов. Садовые инструменты не содержат дефектов, весь товар проверяется тщательно перед отправкой.

ЗАКАЖИТЕ ПРОБНУЮ ПАРТИЮ САДОВОГО ИНСТРУМЕНТА ПРЯМО СЕЙЧАС:

- ТМ Tornadica специализируется на производстве садово-огородного инструмента с применением ручной ковки
- Минимальный оптовый заказ от 10 экземпляров
- Kaufbei TV проводит обширную рекламную кампанию садового инструмента TORNADICA на всей территории Европы

Зарегистрируйтесь на сайте www.bemshop.de чтобы получить доступ к закупочным ценам!

Свяжитесь с нами: Tel: 05731-2451520, a.grauer@kaufbei.tv

**01-02
ОКТОВЕР
2022**

(3. ОКТОВЕР
ФЕИРТАГ)

JARMARKA

30 000

**ВАШИХ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ
ПОКУПАТЕЛЕЙ НА
БИЗНЕС-ВЫСТАВКЕ «ЯРМАРКА»**

Великолепная площадка, которая позволяет решить сразу несколько значимых задач – вывести товары на немецкий рынок, получить выгодные деловые предложения, реализовать продукцию со стенда и осуществить прямые продажи целевому потребителю.

В выставке приняли участие более 2 тысяч предпринимателей из Германии, России, Белоруссии, Украины, Грузии, Латвии, Эстонии, Армении и других стран.

**УСПЕЙТЕ ЗАБРОНИРОВАТЬ СТЕНД НА САМОЙ ПОСЕЩАЕМОЙ
ВЫСТАВКЕ В ГЕРМАНИИ!**

Стенд В 3x4 м (12м²)



Стенд А 3x3 м (9м²)



Стенд С 4x4 м (16м²)



ЗАРАБАТЫВАЙТЕ ДЕНЬГИ С ПРОДАЖИ БИЛЕТОВ ЯРМАРКИ!

Присоединяйтесь к нашей специальной партнерской программе и предлагайте самые продаваемые билеты на грандиозное мероприятие в Германии!

Подробности по телефону: 05731-245 15 73 | www.jarmarka.de



MESSEZENTRUM
Benzstrasse 23
32108 Bad Salzuflen

A.Jochim Vela-Verlag
Burghauser Str. 15
84503 Altötting
Tel.: 086 71 929 85 70
Fax: 086 71 929 85 71
Email: abo@vela-verlag.de

tu07/22

Abonnement

Данные можно выслать без заполнения формуляра на мейл: abo@vela-verlag.de

Абонемент

для статистических целей укажите, пожалуйста, общее количество ваших магазинов (филиалов), а также, если имеются, - автоловки

бесплатно
(для магазина в Германии) новый адрес магазина
(указывать при переезде) **платный абонемент**
(за пределами Германии)

Name, Vorname:
(имя, фамилия)
Firma:
(фирма)
Straße, Haus Nr.:
(улица, дом)
PLZ, Ort:
(индекс, город)
Telefon, Fax:
eMail:
(электронный адрес)
Land (страна):

бесплатно, для филиала магазина в Германии старый адрес магазина
(указывать при переезде) **платный абонемент**
(для частных лиц)

Name, Vorname:
(имя, фамилия)
Firma:
(фирма)
Straße, Haus Nr.:
(улица, дом)
PLZ, Ort:
(индекс, город)
Telefon, Fax:
eMail:
(электронный адрес)

Условия подписки на журнал

На территории Германии журнал «Торговый центр» получают полностью **бесплатно** русские магазины, а также оптово-торговые фирмы. Для этого достаточно выслать копию о регистрации фирмы. Для частных лиц и фирм в пределах Евросоюза действительна стоимость годового абонемента:

Стоимость абонемента в Германии: € 42,00
Стоимость абонемента в странах ЕС: € 56,00
В киосках стоимость номера составляет € 4,00

Для платного абонемента выберите стоимость для Германии или Евросоюза (банковские реквизиты см. Impressum на стр. 4 или внизу купона). Стоимость подписки за пределами ЕС - по запросу

Ja, ich abonniere die Zeitschrift „Torgowyj Zentr“ („Handels Zentrum“) für 12 Ausgaben inklusiv Postzustellung in Deutschland zum Preis von € 42,00

Да, я подписываюсь на журнал «Торговый центр» на год с доставкой за границу по цене € 56,00

ID-номер фирмы:
международный налоговый номер

Widerrufsrecht: Dieser Auftrag kann innerhalb von 14 Tagen nach Eingang der Bestellung schriftlich, ohne Bergründung widerrufen werden. / Я имею право отозвать свой заказ в течение 14 дней, письменно, без указания причин.

Datum, Unterschrift / дата и подпись

Bankverbindung: A. Jochim Vela Verlag, Commerzbank Waldkraiburg, IBAN: DE10 7114 2041 0630 2632 01 **Betreff:** Abo TZ

A.Jochim Vela-Verlag
Burghauser Str. 15
84503 Altötting
Tel.: 086 71 929 85 70
Fax: 086 71 929 85 71
E-Mail: info@vela-verlag.de

tu07/22

Kleinanzeigen-Fax

Объявления можно высыпать без формуларя на мейл: werbung@vela-verlag.de

30 x 10 = 300 Zeichen

Absender: (Rechnungsanschrift)

Name, Vorname und / oder Firma:

Straße, Haus Nr.:

PLZ, Ort:

Telefon / Fax:

Malstaffel количество	HandelsZentrum Торговый центр	Zeitung Krugozor газета Кругозор	Kombi-Paket (beide zusammen) Комби-пакет (все вместе)
für 1 Mal / за 1 раз	<input type="checkbox"/> € 20,00*	<input type="checkbox"/> € 20,00*	<input type="checkbox"/> € 50,00* ein Monat / один месяц
für 6 Mal / за 6 раз	<input type="checkbox"/> € 100,00*	<input type="checkbox"/> € 30,00**	<input type="checkbox"/> € 200,00* 6 Monate / 6 месяцев
für 12 Mal / за 12 раз	<input type="checkbox"/> € 160,00*	<input type="checkbox"/> € 50,00**	<input type="checkbox"/> € 320,00* 6 Monate / 12 месяцев

Fließtext-Kleinanzeige / Текст объявления как он должен быть опубликован (включая телефон):

Bankverbindung: Vela Verlag, Commerzbank Waldkraiburg, IBAN: DE10 7114 2041 0630 2632 01 **Betreff:** Textannonce TZ

Архивы изданий в интернете: журнал «Торговый центр» - www.optovik24.de / газета «Кругозор» - www.krugozor.de

Kleinanzeigen Zeitschriften «HandelsZentrum» und/oder в Zeitung «Krugozor» werden nur gegen Vorauszahlung veröffentlicht. Rechnunstellung erfolgt nachträglich. Короткие объявления в журнале «Торговый центр» и/или в газете «Кругозор» печатаются по предоплате. Счет выставляется позднее, после выхода.

* Pauschalpreise inkl. ges. MwSt.
Общая сумма уже включает НДС

Разовое бесплатное объявление
для журнала «Торговый центр»:
поиск определенных товаров, по-
ставщиков, деловых партнеров.
E-Mail: werbung@vela-verlag.de

BANKOWSKI

GROUP

Без фото

РОССИЯ

Без фото

УКРАИНА

Кроме западного Казахстана

КАЗАХСТАН

КИРГИЗИЯ

ДОСТАВКА
НА ДОМ



Фото получателя

ПОСЫЛКИ В СТРАНЫ СНГ

B P D
EXPRESS

BPD-Express GmbH & Co. KG, Bunsenstr. 7, 64347 Griesheim
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,-€



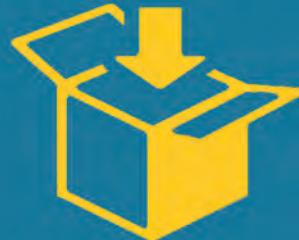
Вес посылки
от 8 до 30 кг
(Россия до 20)



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 50 см

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



БОЛЬШЕ ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ ТОРГОВЛИ

Отличное качество по отличным ценам, и все это с сервисным обслуживанием!

- ✓ ХОЛОДИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
- ✓ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ МЯСНЫХ ОТДЕЛОВ
- ✓ ПОЛКИ И ВСПОМОГАТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОДАЖ

Низкие цены!

ПРЕДЛАГАЕМ:

Новое и бывшее в употреблении
торговое оборудование со склада,
с выставочной площадью более 5000 м²

Гарантийное и дальнейшее обслуживание



Опыт работы
более 25 лет



ZLT Zengin Ladenbau-Team GmbH
Industriestr. 2 g-h, 68169 Mannheim
www.zlt-team.de

Tel.: 0621 - 309 82 980
Fax: 0621 - 309 82 989
Email: info@zlt-team.de



SIBERIA GROUP

Leis Tortenböden

Коржи для торта



2 Neue Sorten

SIBERIA GROUP

ULAN GmbH

In der Kuhweid 2a, D-76661 Philippsburg-Huttenheim

Tel.: +49 (0) 72 56 - 92 59 20

www.ulan.eu

Leis GmbH

Waller See 25, D-38179 Schwülper

Tel.: +49 (0) 531 - 23 76 90

www.leis-24.de

SLCO GmbH & Co. KG

Kulmbacherstrasse 42, D-95512 Neudrossenfeld

Tel.: +49 (0) 92 03 - 97 380 0

www.slco.de

НОВИНКА

в Вашем магазине!

MADE IN GERMANY
OHNE
KONSERVIERUNGSTOFFE
GESCHMACKSVERSTRÄKER



DE
RP 25001
EG



ALEXANDERTK e. K.
Tel.: +49 (0) 623 337 690
Wormser Straße 124 a
67227 Frankenthal
www.alexander-tk.de

Пельмени „Сан Саныч“ в упаковке 1,5 kg позволят выгодно расширить ассортимент Вашего магазина! Пельмени изготовлены по лучшей рецептуре, без содержания консервантов и красителей, отличаются идеальной формой и превосходным вкусом.

Пельмени, вареники, манты ...

OSTERTAG
TEIGFABRIK

Online-Bestellung:
www.ostertag-teigfabrik.de

в лучших семейных
традициях!

Спрашивайте в русских
магазинах Германии



OSTERTAG
TEIGFABRIK

Ostertag Teigfabrik GmbH
Stempelstr. 16 | 47167 Duisburg
Tel.: +49 203.39899322
Fax: +49 203.51862481
info@ostertag-teigfabrik.de