V K A – Bulletin

Ausgabe 2/10

Association Suisse des Agents-Représentants

Associazione Svizzera degli Agenti Rappresentanti

Swiss Commercial Agents Association

Ackersteinstrasse 164, 8049 Zürich

Tel. 044 340 18 88

www.vka.ch

info@vka.ch

V A K A N T E V E R T R E T U N G E N

METALLWAREN / WERKZEUGE / MASCHINEN / INDUSTRIEPRODUKTE.

200934 D

Für den Vertrieb unserer Produkte in der Schweiz sowie im sonstigen Ausland suchen wir eine(n):

Handelsvertreter(in) Industrie / produzierendes Gewerbe

Wir sind Hersteller von arbeitsplatz- und umweltfreundlichen Geräten zur **industriellen Teilereinigung bzw. Oberflächenentfettung** in der industriellen Produktion und Instandhaltung**,** sowie der dafür benötigten Reinigungsflüssigkeiten, inkl. deren Entsorgung.

Wir erwarten:

- kfm. Kenntnisse und technisches Verständnis
- gepflegtes Auftreten, Spaß am Aufbau von Geschäftskontakten und am Verkaufen
- gute Kontakte in Industrie und produzierendem Gewerbe in der Schweiz oder auch im sonstigen Ausland

Wir bieten:

- äußerst lukrative Verdienstmöglichkeiten
- sichere Folgegeschäfte
- eine starke Marke mit 40 Jahren Unternehmenserfahrung
- arbeiten in einer professionellen Organisation mit internationaler Erfahrung
- Produkt- und verkaufsbezogene Schulungen, kostenlose Vertriebsmaterialien

Weitere Informationen über unser Unternehmen und unser Produkt IBS-System-Teilereinigung erhalten Sie auch auf unserer Website **www.ibs-scherer.de .** Für Rückfragen stehen wir gerne zur Verfügung.

IBS Scherer GmbH - Gewerbegebiet - D-55599 Gau-Bickelheim
Tel.: 0049-6701-9383-0 - Fax: 0049-6701-9383-33 - E-Mail: info@ibs-scherer.de

For the distribution of our products in Switzerland and also in other countries we are looking for a:

Commercial Agent in (manufacturing) industry

We are a manufacturer of workplace- and environment-friendly complete solutions for industrial small parts cleaning and surface degreasing and also for the needed Special Cleaners, including disposal.

We expect:

- commercial knowledge and technical understanding
- confident appearance, enthusiasm on developing new work structures of business and sale
- good contacts in (manufacturing) industry in Switzerland and other countries

		We offer: • extremely lucrative potential earnings • safe follow-up business • a strong brand with 40 years of company experience • working in a professional organisation with international experience • product-and sales-related trainings, free sales materials For further information about our company and our product IBS Parts Cleaning System, you can also visit our website **www.ibs-scherer.com .**You can of course contact us if you have any questions.
200938	D	PLARAD® Torque & Tension Systems ***JETZT GESUCHT*** **Freie Handelsagenten Schweiz** Mit **Plarad Torque & Tension Systems** treffen Sie die erste Wahl und erzielen den größten Nutzen für Ihren Kundenkreis mit unserer Verschraubungstechnologie! Unser finanziell sehr attraktives Angebot bietet Ihnen einzigartige Karrierechancen für **Ihre finanzielle Sicherheit** in Zukunft! **Plarad** ist der Marktführer für elektrische, pneumatische und hydraulische Torque & Tension Systeme. Wir bieten das weltweit größte Produktprogramm (von 500 bis 150.000 Nm) mit zusätzlichem Service- und Dienstleistungspaket für mehr als 50 Industrien an. Seit 1962 expandiert die im Zentrum Deutschlands ansässige Maschinenfabrik Wagner mit dem Markennamen **Plarad** und ist in folgenden Kernbranchen tätig: - Windindustrie - Öl&Gas - Maschinenbau - Unter Tage/Minenbau - Kraftwerke - Chemische Industrie - Stahlbau - Schiffsbau **Als Freier Handelsagent:** - Sie sind ein Top-Verkäufer mit nachgewiesener Erfahrung in der Verschraubungstechnologie oder im Bereich industrieller Investitionsgüter - Sie verstehen es, ein Verkaufsgebiet aufzubauen und zu erweitern oder haben bereits eines - Sie denken unternehmerisch, pragmatisch, sind hoch motiviert und zielorientiert **Plarad bietet Ihnen:** - Unbegrenzte Einkommensmöglichkeiten mit dem weltweit größten Produktprogramm und vielen Weltneuheiten. - Hervorragende Verkaufschancen durch Mindest-Auftragsvolumen zwischen ca. € 5.000,- und € 25.000,- - Weitreichende Unterstützung einschließlich technischer Produkt- und Verkaufsschulungen sowie Präsentationsmaterialien für Ihren Kundenkreis aus Ihrer Industrie **Werden Sie Mitglied eines „ausgezeichneten“ Teams! Ausgezeichnet als „Top 100“ ist Plarad unter den 100 innovativsten Unternehmen Deutschlands!**

		Bitte senden Sie Ihre Unterlagen an Frau Jutta Steines, E-Mail: steines@plarad.de; www.web.de **Qualität, Zuverlässigkeit, Leistung – Das ist PLARAD!**
200924	A	**Freier Handelsvertreter** Mecanova, ein Fertigungsdienstleister für Blechmetallteile und Gehäusen mitzwei Fertigungsstandorten in Finnland und einem in Ungarn, sucht für denAusbau des Vertriebsnetzes in der Schweiz einen engagierten, selbständigentechnischen Handelsvertreter. Sie sind motiviert, kontaktfreudig und haben ein angenehmes, sicheres Auftreten.Idealerweise verfügen Sie bereits über ein Vertriebsnetz, besitzen entsprechendeMarktkenntnisse in den Bereichen Elektroindustrie, Maschinenbau undandere Gerät- und Instrumentindustrie. Ihre Aufgaben sind: Neuakquisition von Kunden Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen Kundenberatung / -Betreuung / -Entwicklung Detaillierte Informationen über unser Unternehmen senden wir Ihnen gerne zu oderbesuchen Sie unsere Internetseite: www.mecanova.com Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. ylitalo@utanet.at, Tel./Fax. + 43 1 368 020 6
200923	ch	**Chromos AG** sucht Vertriebspartner (ganze Schweiz) für **Angebot** Seit über 30 Jahren ist AB KELVA führender Hersteller von Bahnreinigungs- und Entstaubungsanlagen für den Maschinen- und Anlagenbau. Für den Bereich Komponenten wie . Membranpumpen . Bremsen . Spannwellen und . Antistatiksysteme werden für den Schweizer Markt Handelsvertreter/Industrievertretungen gesucht. Von unserem zukünftigen Vertriebspartner erwarten wir technische und kaufmännische Erfahrung im Aussendienst und über gute Kontakte zu den Zielgruppen. **Sortimente und Produkte** . Meterware . Druckerzeugnisse, Werbung, Displays . Karton, Pappe . Papiererzeugung . Papierverarbeitung . Verpackung, Etikettierung Industrieanlagen Maschinen Pumpen, Verdichter Anlagenbau

		Kundenkreis Chemische Industrie, Lacke, Farben Kunststoffindustrie Maschinenbau, Anlagenbau, Apparatebau Papierindustrie, Druckindustrie Textilindustrie, Bekleidungsindustrie Verlage, Druckereien **Chromos AG,** Niederhaslistrasse 12, 8157 Dielsdorf ZH, Tel. +41 (0)44 855 50 00 Kontakt: Rolf Broglie, CEO, rolf.broglie@chromos.ch www.chromos.ch
200930	D	PLARAD ist der Marktführer für drehmomentgenaue Verschraubungsgeräte seit 1962. Wir bieten unseren Kunden weltweit aus über 50 Industriebranchen das größte Produktsortiment der Welt. Dieses Angebot wird durch ein umfangreiches Dienstleistungsprogramm ergänzt, das von Schulungen über Kalibrierungen und Zertifizierungen bis hin zu After-Sales Dienstleistungen reicht. Für die Verstärkung unseres Verkaufsteams in der Schweiz suchen wir ab sofort **selbstständige und engagierte, technische Vertriebsagenten.** Sie sind hoch motiviert und kontaktfreudig und haben Erfahrung mit dem Vertrieb von technischen Produkten. Sehr gute Karrierechancen sind gegeben. Unsere Kernbranchen in der Schweiz sind: Energiewirtschaft (Windkraft, Öl & Gas, Kraftwerke), Chemie, Maschinenbau, Stahlbau, Bahn, Infrastruktur. Bitte schicken Sie Ihre Bewerbung an unsere Zentrale in Deutschland: Frau Jutta Steines, E-Mail: steines@plarad.de, **Web: www.plarad.de**
200927	D	We are a Subcontractor with 120 employees, specialized in machining of high precision turned and milled steel parts with tolerances less than 0,005mm. Our main plant is located in Israel, we have a daughter company near Karlsruhe / Germany with 15 employees. The company is 100% privately owned by Mr. Stef Wertheimer. Our customers could be machine tool builders, aviation, defense and any industry, where high precision parts are needed. We are now looking for one or a number of professional and well introduced **Commercial Agent(s)** **for the French and Italian speaking Switzerland and the North Italian area** We are expecting an Agent, who is knowledgeable in the field of precision metal cutting. The communication will be in English language. Written applications to be submitted to metalicone METAL TECHNOLOGIES Metalicone GmbH; Att Erik Goedhuis; Heinkelstr. 14; D-76461 Muggensturm, GERMANY; +49 7222 40588 47e.goedhuis@metalicone.de

200931	D	Sievert ist weltweit einer der führenden Hersteller von Gasgeräten für den professionellen Handwerker. Die Produktpalette umfasst neben Propan-Gas betrieben Werkzeugen zum Löten, Aufschweißen, Schrumpfen und Anwärmen auch die Produktion von elektronisch gesteuerten Heißluft-Schweißautomaten sowie Luft-Regulierventilen, welche z. B. in LKW Sitzen verbaut werden. Der größte Teil unserer Werkzeuge wird mit Propan-Gas (LPG), einer sicheren und umweltfreundlichen Energiequelle betrieben. Unsere Zielgruppen sind Installateure,Heizungsbauer, Kabel u. Fernmeldebau, Dachdecker,Spengler, KFZ Werkstätten.Unser Vertrieb geht ausschliesslich über den Fachhandel Werkzeuge,Gashandel ,Sanitärhandel etc.. Sievert is one of the world´s leading companies specialized in producing a broad range of high quality and reliable soldering and heating tools for professionals and air valves for comfort seat systems. The main part of our products runs on Liquefied Petroleum Gas (LPG), a safe and environmentally friendly source of energy. Wir suchen einen engagierten,selbständigen Vertriebspartner für alle Postleitzahlengebiete inder Schweiz, der motiviert, kontaktfreudig ist , selbstständiges Arbeiten und über sicheres Auftreten verfügt. Ihre Aufgaben sind: Ausbau und Aufbau der Kundenbeziehungen zum Fachhandel. Neukundenakuise. Detailierte Informationen entnehmen Sie bitte unserer Internetseite www.sievert.se Wir freuen uns auf Ihrer Bewerbung Kontakt: Sievert GmbH Wolfgang Lohmann Wolfgang.Lohmann@sievert-gasgeraete.de www.sievert.se
200933	D	ALUTRONIC Solutions for cool results ALUTRONIC ist seit 1977 ein Begriff für Kühlkörper und auf dem Markt bestens eingeführt.Mit innovativen Produkten und einem breiten Sortiment sind wir sehr erfolgreich tätig. Ein modernes technisches Equipment sowie gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiter sind unsere Basis für kontinuierliches Wachstum. Unsere Leistungen werden in vielen Bereichen der **Leistungselektronik** von einer großen Anzahl zufriedener Stammkunden geschätzt. Wir verfügen über ein zertifiziertes QM-System. Wir wollen weiter wachsen und suchen eine Handelsvertretung für das Gebiet Schweiz. Sie sind etablierter Handelsvertreter und können überzeugend unser Programm bei bestehenden und neuen Kunden darstellen. Unsere **Produkte für die Kühlungelektronischer Bauelemente** passen hervorragend in Ihr vorhandenes Angebot. Sie finden für unsere Kunden Lösungen und können diese erfolgreich verkaufen. Wir bieten einen in der Branche sehr gut eingeführten Namen, ein geschütztes Verkaufsgebiet mit interessantem Potenzial, eine intensive Einarbeitung, erfolgsorientierte Entlohnung und unterstützen Sie durch technischen und kommerziellen Support. Bitte senden Sie Ihre aussagefähige Bewerbung an unseren Geschäftsführer, Herrn Hubert Andrejewski.

		ALUTRONIC Kühlkörper GmbH & Co KG Auf der Löbke 9 – 11 DE 58553 Halver (Deutschland) Telefon: 0049 2353 – 915 314 Fax: 0049 2353 – 915 333 E-Mail: andrejewski@alutronic.de Internet: www.alutronic.de
200929	I	Palazzoli S.p.A. ist eine führende Italienische Firma, dass war im Jahr 1904 gegründete und herstellte Elektro-Material. Die Producktepalette ist sehr breit und enthaltet 4 verschiedene Sektoren: Installation, Automatisierung, Schiffsbau und ATEX. Die herstellen Produkte enthalten: industriellen Stecker, Steckdosen mit Verriegelungsschalter, Verdrahtete Schaltkästen, Gehäuse, Kontrolleuchten, Anbauleuchten verzinkter und lackierter Stahl, CAM Steuerung, Säulen und vielen Produkte sind im ATEX versione (Zone 2, 21 und 22) erhaltichten. Wir haben eine Produktpalette für TUNNELS: Steckdosen mit Verriegelungsschalter, Stecker, Gehäuse und Beleuchtungen. Palazzoli Kunden Portfolios enthalt grösshöändler, Teknische Firmen, Project Designers, Panel Builders, Schiffswerfte, etc. Zu mehr Information, besuchen Sie bitte unsere Website: www.palazzoli.com Wir suchen nach einen Schweizer Vertreiber für die Leitung der ganzen Staat. Unsere Kontak ist Mr. Omar Coccoli (+39 030 2015270 – omar.coccoli@palazzoli.it) Palazzoli SpA is a leading Italian company founded in 1904 and producing industrial electrical equipment. The range is very wide and touches 4 different sectors: installation, automation, marine, and ATEX. The products manufactured include industrial plugs and sockets, interlocked socket-outlets, distribution boards, junction boxes, small devices for controlling and signaling, stainless steel and zinc steel lightings, CAM switches, marine turrets, and many of these products are also available in the ATEX version for zones 2, 21 and 22. We have also a specific series made of interlocked sockets, plug, junction boxes and lightings meant for TUNNELS. Palazzoli customers portfolio include wholesalers, installers, OEMs, engineering companies, project designers, panel builders, shipyards, etc. For further and more detailed information please visit our web site at www.palazzoli.com We are currently looking for a distributor in Switzerland capable of covering the entire Country. You can contact us at +39 030 2015270 (Mr. Omar Coccoli) or by e-mail at omar.coccoli@palazzoli.it
20102	D	Mittelständisches Familienunternehmen mit Sitz in Süddeutschland sucht für den Vertrieb innovativer, patentierter Produkte für die Oberflächenbearbeitung Handelsvertretungen mit nachweislich guten Kontakten zur Möbel- und holzverarbeitenden Industrie, zum Baubeschlaghandel, zur Kunststoff verarbeitenden Industrie, zum Farbengroßhandel, zum Werkzeughandel und zum Fachhandel für Produkte zur Bodenbearbeitung und –pflege. Bieten innovatives Produktsortiment und attraktive Provision.

		International erfolgreiche deutsche Unternehmensgruppe sucht zur Stärkung der Marktposition in der Schweiz **selbständige Handelsvertreter (w/m)** **Ihre Basis:** Technisches und kaufmännisches Verständnis, Marktkenntnisse und Erfahrung im Vertrieb von motorisierten Produkten für Garten- und Grünflächen, Kontakte zu Fachhandel/Motoristen. **Ihre Stärken:** Verkäuferpersönlichkeit mit dem Potential eine deutsche Marke mit eigener Produktentwicklung und Produktion im schweizer Fachhandel aufzubauen. Bitte senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe von regionalen Vorstellungen und möglichem Arbeitsbeginn an info@vka.ch.
201010	D	Groupe allemand international cherche pour consolider sa position sur le marché suisse des **agents commerciaux (f/h)** **Connaissances de base requises :** Compréhension technique et commerciale, connaissance et expérience dans la vente d'articles motorisés pour jardins et espaces verts, et connaissance des marchés des spécialistes et des motoristes. **Vos atouts :** Commercial ayant la capacité de promouvoir en Suisse une marque allemande ayant ses propres services de recherche et de développement ainsi que ses usines de production. Veuillez envoyer votre candidature en précisant votre région de préférence ainsi que la date de début de notre possible collaboration sous la référence info@kva.ch.

MESSGERÄTE / PRÄZISIONSINSTRUMENTE/ OPTIK

- - - - - -

DIVERSES / COMPUTERPROGRAMME / DIENSTLEISTUNGEN / HANDEL

200940 D

Die Columbus Trading-Partners GmbH ist ein international tätiges und stark expandierendes Handelsunternehmen im Konsumgüterbereich. Wir führen die Marke CYBEX und agieren weltweit als Premiumanbieter in der Baby- und Kinderartikelbranche. Unser anspruchsvolles Produktportfolio kombiniert einzigartige Sicherheit und innovatives Produktdesign mit zukunftsweisender Funktionalität.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Handelsvertreter (m/w) für das Verkaufsgebiet Schweiz
Im Bereich Baby- und Kinderartikel

Ihre Aufgaben:
- Vertrieb unserer Produktpalette an den Einzelhandel
- Ganzheitliche Betreuung des Fachhandels
  - Kundenbetreuung
  - Durchführung von Produktschulungen und Vorstellung neuer Produkte
  - Teilnahme an Messen
  - Präsentation unserer Produkte am POS
- Neukundenakquise und Kundenbindung

Ihr Profil:
- Abgeschlossene Berufsausbildung im Handel
- Mehrjährige Berufserfahrung im Außendienst (vorzugsweise in einem Unternehmen der Markenartikelbranche)
- Umfassende Kenntnisse in der Betreuung von Kunden sowie im Aufbau und der Festigung von Kundenbeziehungen
- Überzeugendes Auftreten
- Kenntnisse in Französisch und Italienisch von Vorteil
- Gespür für Lifestyle und Design
- Hohe Mobilität
- Gute MS-Office-Kenntnisse

Mit dieser spannenden Aufgabe können Sie sofort starten. Senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen und werden Sie ein Teil unseres sympathischen und erfolgsorientierten Teams.

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Unterlagen per E-Mail oder Post.

COLUMBUS.
Trading-Partners GmbH

Columbus Trading-Partners GmbH
Frau Nicole Fella
Alte Forstlahmer Str. 22
95326 Kulmbach
Deutschland
Email: jobs@columbustp.com
Tel.: +49 172 8346915

200921	E	KARACTERMANIA is an important company located in Barcelona (Spain) with more than 12 years of experience in manufacturing and distribution of licensed articles, specialized in official merchandising of TV, Cartoon and Cinema characters. Our company has exclusive distribution contracts for European territory of some of the most fashion, loved and charming characters. We exhibit our products in the main trade fairs around Europe such as Ambiente and Tendence in Frankfurt, Intergift in Madrid, Toy Fair Spielwarenmesse in Nuremberg, Tradexpo in Paris, Expohogar in Barcelona and some others. This is our website: www.karactermania.com We are looking for agents in Switzerland. Persons interested please contact via e-mail: europe@karactermania.com
200939	E	EMBAJADA DE ESPAÑA EN BERNA **Spanische Botschaft. Handelsabteilung** **sucht** **Schweizer Agenten/Vertreter** Die Handelsabteilung der Spanischen Botschaft ist das Kontaktbüro für spanische Produzenten aller Branchen, die einen Agenten /Vertreter in der Schweiz suchen. Aus diesem Grund sind wir in der Lage, Schweizer Agenten/Vertreter mit spanischen Produzenten aus allen Bereichen in Kontakt zu bringen. In den letzten Jahren ist die internationale Anerkennung für spanische Qualitätsprodukte (Pata Negra-Schinken, Weine, Modemarken usw.) gewachsen. Dies zeigt sich auch auf dem Schweizer Markt. Die Anstrengungen der Schweizer Agenten/Vertreter, den steigende Ansprüche des Marktes zu genügen möchten wir unterstützen. Der Service, den wir hier anbieten, ist natürlich kostenlos. Auf Ihre schriftliche Kontaktaufnahmen mit kurzer Beschreibung Ihres Profils (Jahreserfahrung, Produkte/Marken Ihres Sortiments, Kundenkreis, Arbeitsgebiet, usw.) freuen wir uns. Spanische Botschaft Wirtschafts- und Handelsabteilung Gutenbergstrasse 14 3011 Bern mail: berna@mcx.es **LE BUREAU COMMERCIAL DE L'AMBASSADE D'ESPAGNE CHERCHE DES AGENTS/REPRESENTANTS EN SUISSE** La reconnaissance internationale, de même que sur le marché suisse, des produits espagnols de qualité (jambon Pata-Negra, vins, marques de mode, designing, etc.) a fortement augmenté. Le Bureau Commercial de l'Ambassade d'Espagne, est le point de contact pour les entreprises espagnoles qui cherchent à s'introduire dans le marché de ce pays et offre aux agents /représentants suisses de toutes les branches, la possibilité d'entrer en contact avec la meilleure sélection de producteurs espagnols.

		Nous nous réjouissons déjà de votre demande par écrit, veuillez joindre une brève description de votre entreprise (domaine d'activité, années d'expérience, produits / marques de votre assortiment, type de clientèle, etc..). Ce service est, bien sûr, gratuit. Ambassade d'Espagne Bureau Économique et Commercial Gutenbergstrasse 14 3011 Berne - Suisse E-mail: berna@mcx.es
200936	D	VERTRETUNGSGESUCH FÜR DIE GESAMTE SCHWEIZ Wir sind ein leistungsstarkes mittelständiges Unternehmen im Bereich Bildung.Unsere Kunden sind Schulen, Berufsschulen, Fachhochschulen und Universitäten,die wir mit bester Ausstattung beliefern. Wir suchen einen selbständigen Handelsvertreter für die gesamte Schweiz Sie besuchen heute bereits Schulen und andere Institutionen und verfügen über sehr gute Kontakte. Dann sollten wir miteinander sprechen. Ihre Aufgaben werden die Betreuung der bestehenden Kunden, Kunden- und Projektakquisition, sowie Produktdemonstrationen und –schulungen sein. Sie werden von uns umfangreich auf Ihre Aufgabe vorbereitet. Über Ihre Kontaktaufnahme und die Zusendung Ihres Profils an info@vka.ch würden uns freuen.
200932	D	**Handelsvertreter/ -innen** Bundesweit (auch europ. Nachbarländer),für folgende Vertriebswege gesucht: Unsere **Produkte** (eigenständig): **Bottle-Butler (Flaschenhalter für PKW, u.a.):** -Tankstellenvertrieb -Autozubehör -Wohnmobil/Caravan -Werbung **Dichtblitz:** -Baumarkt -Baufachmarkt **Montage- & Transportwagen Worker:** -Baufachmarkt **Pasha+ (Multispannelement):** -Baumarkt -Baufachmarkt **G-Holder:** -Werbung -Motorradzubehör -Outdoor **Sie können die o.g. Produkte auf unsererHomepage anschauen.**

		Wir suchen Handelsvertreter die zu den bestehenden Vertriebskanälen bereits Geschäftsbeziehungen haben und ein lukratives, problemloses Nebenprodukt suchen.Wir bieten gute Handelsmargen! **Kontaktaufnahme mit Herrn Thomas von Ow.** VoM-Tec GmbH INNOVATION • REALISATION Tel. +49 (0)7441-8638003 Fax +49 (0)7441-9125660 vonow@vom-tec.com www.vom-tec.com VoM-Tec GmbH Eichwaldweg 2 D-72250 Freudenstadt Germany

PARFUMERIE / AROMENSTOFFE / GESUNDHEITSARTIKEL / FARBEN / LACKE / KOSMETIK

20106	S	WILLVIN™ OF SWEDEN **SWEDISH BABY CARE PRODUCT MANUFACTURER SEEKS NATIONWIDE DISTRIBUTOR** WILLVIN of Sweden is a very strong growing brand with its baby care products selling in several countries. We have a clear, simple and successful brand and marketing strategy which has enabled us to enter new markets quickly and establish our products among the TOP 5 global brands. WILLVIN of Sweden now prepares to launch its line of products in more European countries and is seeking a distributor in Switzerland. For more information please see www.willvin.se and contact the Swedish Trade Council via mail: willvin@swedishtrade.se and/or call Susanne Lampert at: 044 287 30 00

PAPIER / GESCHENKARTIKEL / SCHMUCK / UHREN / BILDER

- - - - - -

NAHRUNGSMITTEL / WEINE / SPIRITUOSEN

200920	CH	in der Schweiz suchen wir **FREIE HANDELSVERTRETER** die uns im Rahmen der Neukunden-Akquise auf Provisionsbasis vertreten. Wir sind eine aktive, dynamische und absolut erfolgsorientierte franzosichen Wein Hersteller im Pommard (Burgundy) Ihre Aufgabe besteht darin, innerhalb eines festgelegten Vertriebsgebietes Private Kunde zu besuchen und unsere Produkte im Direktverkauf anzubieten. **Sie wollen mehr erreichen - wir auch** Sie suchen nach einen zusätzlichen Einkommen oder haben freie Zeit wir bieten Ihnen die Möglichkeiten Ihren Talent als Verkäufer anzuwenden **und Ihren freie Kapazität perfekt nutzen um Geld zu gewinnen.** **Die folgende Gebiete sind zur Verfügung** **Zone 1 BS,BL,SO,AG** **Zone 2 BE** **Zone 3 LU,ZG,OW,NW,ZS,UR** **Zone 4** ZH,SH Zone 5 SG,TG,AI,AR, GL, LIE Zone 6 TI, GR Bitte senden Sie uns Ihren CV an Kontakt : w.richard@charles-de-valliere.com
200922	D	Junges modernes Unternehmen spezialisiert auf die limitierte handverarbeitete Herstellung hochwertiger Obstweine aus naturbelassenen Früchten **sucht schweizweit engagierte Handelvertreter/-innen** für die Erweiterung des Vertriebsnetzes, gern auch mit Kontakten in die gehobene Gastronomie und den Einzelhandel. Obstweinkellerei Bestwinus Wielandstr. 2 D-15741 Bestensee Tel. +49 (0)33763/69707 www.bestwinus.de info@bestwinus.de
20109	AU	Wir suchen Landesweit Handelsvertreter für unsere Australischen Weine die wir seit Mitte letzten Jahres auch in Deutschland lagern. Einige unserer Weinsorten sind Weltweit bekannt und von Kennern unter den 10 besten in Australien aufgezählt. Beschreibung Wir exportieren Wein aus Australien nach Deutschland für Europa und seit Mitte letzten Jahres haben wir die Weine von einigen Weingütern in Deutschland nähe Frankfurt gelagert. Manche dieser Weine fliegen erster Klasse bei Qantas mit. Diese Weine passen gut in gehobene Restaurants, Hotels und den Großhandel.

		Wir suchen sie um diese Weine in der Zukunft einführen und an die richtige Kunden zu bringen. Für mehr Information schreiben sie bitte an. mystore@wineinternational.com.au
200941	D	**Wir suchen freie Handelsvertreter in der Schweiz.** **<u>Unser Produkt:</u> Nahrungs- Supplementierungs Produkte** **<u>Unser Ziel:</u> Der Schweizer Markt** **<u>Wer sind wir?</u>** · Wir sind ein führender Hersteller für Nahrungs- Supplementierungs Produkte im therapeutischen und präventiven Bereich. · Wir verwenden für die Herstellung unserer Produkte zum grössten Teil Naturstoffe, die frei von Schadstoffen sind und eine gute Wirksamkeit besitzen. · Wir entwickeln unser Produktportfolio laufend weiter und passen es den Bedürfnissen des Marktes an. **<u>Wer sind unsere Kunden?</u>** · Unsere Produkte werden von Sanatorien, Therapeuten, und Ärzten empfohlen. Je nach kantonaler Regelung findet der Verkauf ebenfalls direkt über die therapeutischen Einrichtungen statt. **<u>Jobbeschreibung:</u>** · Für die Erweiterung unseres Marktspektrums suchen wir Mitarbeiter, die bereits in diesem oder einem ähnlichen Bereich in der Schweiz tätig sind und hier bereits Erfahrung oder einen entsprechenden Kundenstamm haben. · Uns ist es wichtig, dass unsere Mitarbeiter unternehmerisch eigenverantwortlich handeln. · Wir stellen Ihnen das komplette Informations- und Werbematerial zur Verfügung, das Sie für Ihre Handelsvertretung benötigen. Weiterhin stellen wir Ihnen eine effiziente online Kunden- und Bestellverwaltung zur Verfügung.

		<u>Was erwarten wir?:</u> · Sprachkenntnisse in Französisch und/oder Italienisch sind von Vorteil. · Der Hauptschwerpunkt der Tätigkeit liegt neben dem Vertrieb unserer Produkte im Aufbau eines Kundenstammes sowie der fachlichen Betreuung und Beratung dieser Klientel, sowie die Durchführung von Informationsveranstaltungen. · Erfahrung oder eine Ausbildung in einem medizinisch/pharmazeutischen Beruf oder als Ernährungsberater ist daher von Vorteil. Quereinsteiger können gemäss ihrer Vorkenntnisse von uns eine entsprechende Schulung erhalten. Ansprechpartner: Gerhard Wagner Kontakt-e-mail: wagner_consulting@online.de

MÖBEL / INTERIEUR / GARTEN / GASTRONOMIE

2010 8	D	VARIA LIVING COLLECTIONS BY VARIA **Wir suchen selbstständige Handelsvertreter für die gesamte Schweiz.** Unser Unternehmen ist seit 40 Jahren am Markt, eingeführt im Fachhandel mit einem ausbaufähigen Kundenstamm in der Schweiz. Unsere Produktbereiche sind hochwertige Wohnaccessoires und Möbel. **Unternehmen:** Wir sind ein Großhandelsbetrieb, spezialisiert auf die Entwicklung und Import von hochwertigen Living Produkten. **Sortimente und Produkte:** Kollektionsstile sind konzentriert im modernen Contemporary Living und mediterranen Landhaus . Spezialisierung auf moderne Eisenmöbel und Accessoires.

Zusatzprodukte sind Teak, Eiche, Textil, Keramik, Stein etc.

Kundenkreis:

Fachhandel

Kontakt:

Varia Volkskunsthandelsgesellschaft mbH & Co Metallkunst KG

Frau Bärbel Grünberger

Mittertraßweg 17, D-82064 Straßlach, Tel.: 0049-8170-998 29 30, Fax: 0049-8170-998 29 59

Email: mail@varia-wohnen.de oder gruenberger@varia-wohnen.de

Homepage: www. varia-living.com

TECHNIK / BAU / VERPACKUNG

200926	E	International Team Consulting International Team Consulting **sucht:** **Ein dynamische Handelsvertreter für die Schweiz (Französischsprecher seite)** **für einer Druckenfirma die in Barcelona angesiedelt wird, das auf die faltenden Kästen spezialisiert wird, die in der flachen Pappe gedruckt werden, um Hersteller von Kosmetik/ Parfümerie und von pharmazeutischen Produkten zu besuchen:** **Die Firma sucht ein Handelsvertreter, das bereits Plastik- oder Glasflaschenfirmen, Plastikschläuche oder Aerosolunternehmen in der Kosmetiksektor und im Apothekesektor vertritt und regelmäßig besucht die Marketing-Abteilung von Kosmetik und/oder pharmazeutischen Unternehmen.** **Falls Sie an unserer anzeige interessiert ist, teilen Sie uns bitte und wir schicken Sie gerne mehr Information.** **E-mail: info@int-team.com Betreff. Handelsvertreter für die Schweiz** **Telephone: 00 34 934140500 / 0034932096725 Frau Myriam (Französischer, spanischer und englischer Sprecher)** International Team Consulting **recruits:** **A dynamic Sales agent for Switzerland (French-speaking side)** **for a printing company based in Barcelona specialized in folding cases printed in flat cardboard to visit manufacturers of cosmetic/perfumery and pharmaceutical products:** **The company is looking for an independent sales agent already representing plastic or glass bottle companies, plastic tubes or aerosols firms in the cosmetic/pharmacy sector regularly visiting the marketing department of cosmetic and/or pharmaceutical companies.** **For more information please contact us:** **By e-mail: info@int-team.com Ref. Swiss Agent** **By telephone: 00 34 934140500 / 0034932096725 Mrs Myriam (French and English speaker)** International Team Consulting recrute : Un **agent commercial dynamique** en Suisse romande pour une imprimerie de Barcelone spécialisée en étuis pliants imprimés en carton plat pour visiter les fabricants de produits **cosmétiques/parfumerie et pharmaceutiques** : Société espagnole leader dans son domaine, avec un chiffre d'affaire d'environ 1 million d'€ en France, elle cherche à développer sa présence sur le marché Suisse. Elle recherche un **agent commercial indépendant** représentant déjà des entreprises de flacons en verre et/ou plastique, de tubes en plastique et/ou aérosols pour les secteurs cosmétique/pharmacie et visitant régulièrement les départements de marketing des entreprises de cosmétique et/ou pharmaceutiques. Si vous êtes intéressé(e), pour plus d'informations vous pouvez nous contacter : Par e-mail : info@int-team.com Ref. Agent Suisse Par téléphone : 00 34 934 140 500 / 0034 932 096 725 Mlle Myriam (francophone)

HAUSHALT / SPORT / SPIELWAREN

200935	P	Notre société fabrique carreaux de sol et faïences en grés cérame émaillé et grés émaillé, en différent formats. On fait partie d'un des plus grands groupes industriels portugais, avec 9 entreprises associées. Nos points forts sont : - qualité augmentée et certifié de nos produits - prix compétitif - politique de livraison rapide (dû à la politique de stockage permanent de toutes les références) On utilise les méthodes technologiques disponibles les plus avancées, machinerie récemment rénové, une conception moderne tenant compte des tendances du marché, créant ainsi des produits de vente facile. On aura toujours en compte les suggestions de l'agent ou des clients pour créer des nouvelles collections adaptées au marché. Nous sommes à la recherche d'un agent (ou agents) qui représente notre marque et qui développe les ventes sur le territoire suisse. Il faut qu'il parle Français, Anglais, Portugais ou Espagnol. Contact : Joao LABRINCHA - export03@gresco.pt (Mob: 00351 926 807 050) Our company produces wall/floor porcelain and ceramic tiles in various formats. Jointly with other 9 companies, we are part of one of the largest Portuguese industrial groups. Some of our advantages are: - high-quality and certified products - competitive prices - fast deliveries due to the high average amount of stock for each reference we strategically have. Our tiles are made under the most advanced technological processes known nowadays, with recently renewed machinery, following the last tendencies on the market and having in mind our agents and clients suggestions. We are seeking a commissioned agent (or agents) whiling to represent our brand and to develop our sales in the Suisse territory. He may speak English, French, Portuguese or Spanish. Contact: Joao LABRINCHA – export03@gresco.pt (Mob: 00351 926 807 050)

TEXTILIEN / SCHUHE

200937	GB	inch blue handmade soft leather shoes Wir suchen eine/einen selbstständigen Handelsvertreter für den Vertriebsaufbau exklusiver Babyschuhe in der Schweiz. **Unsere Firma:** Wir sind ein englischer Familienbetrieb mit unser eigenen Produktion in England. Wir produzieren hochwertige Handarbeit. **Unsere Artikel:** Lernlaufschuhe, Krabbelschuhe, Wolledecken, Geschenkesets und wunderschöne Stiefel für Kleinkinder aus Schafsleder.

		Unsere Kunden: Boutiquen, Baby Fachgeschäfte, Einkaufsverbände, Einkaufshäuser und Einzelhändler. **Voraussetzung:** Mehrjährige erfolgreiche Sales- Erfahrung in der Baby/Schuhbranche Umfassende Kenntnisse in der Betreuung von Kunden sowie im Aufbau und in der Festigung von Kundenbeziehungen Ergebnisorientiertes und selbständiges Arbeiten Flexibilität, Eigeninitiative und Überzeugungvermögen **Wir bieten:** Ein bekanntes Brand, exklusive handgearbeitete Artikel, hohe Qualität mit einem starken Service, eine professionelle Marketingunterstützung und innovative Designs Wenn Sie Interesse haben melden Sie sich bitte: Herr Sebastian Fromm Inch Blue, Unit 20, Blaenau Gwent Workshops, Pond Road Brynmawr , NP23 4BL, United Kingdom Tel: 0044 7772257463, Fax:0044 121 2851300 sfromm@jakogs.co.uk

AUTOMOBIL

- - - - - -

WERBEMITTEL/INTERNET

20104	D	Für unseren Kunden, eine der führenden **Agenturen für Onlinemarketing (Suchmaschinenoptimierung- und -werbung)** suchen wir auf selbstständiger Basis **für die Schweiz**, erfahrene und vertriebsstarke Persönlichkeiten als - **Berater Online Marketing (m/w) -** In ihrem **eigenen Gebiet** tragen Sie die Verantwortung für den **aktiven Vertrieb** des gesamten Produkt- und Dienstleistungsportfolios, Kontaktaufnahme, Beratung der Kunden hinsichtlich deren Online-Marketingstrategie, **Ausarbeitung einer individuellen Kundenlösung**, bis hin zu Vertragsverhandlungen einschließlich der Nachbetreuung. Sie sind verantwortlich für den Auf- und Ausbau des Geschäftsvolumens bei Bestands- und Neukunden.

		Wenn Sie Erfahrungen bzw. eine hohe Affinität zu den Themen **Online-Marketing**, SEO/SEA, webdesign mitbringen, in einem **erfolgreichen Vertriebsteam** mitarbeiten wollen, **intensive Trainings** schätzen und ein **attraktives Bonusmodell** suchen - dann senden Sie Ihre Bewerbung bitte an: Frau Julia Schartel, Email: jschartel@jack-russell-consulting.com, Tel.: +49-89-24 21 96 40

MODE

- - - - - -

BAU / HAUS

20101	D	**Handelsvertreter/in für einen führenden Torantriebshersteller** BERNAL ist einer der führenden Hersteller von automatischen Antrieben für Garagen- und Hoftore und Teil der PRETTL-Unternehmensgruppe. Durch Partnerschaften mit Torherstellern und eine umfassende Zubehörpalette bieten wir unseren Kunden integrierte Lösungen für Privat und Industrie aus einer Hand. Sie sind erfolgreich im Vertrieb technischer Produkte? Sie haben Spaß am Umgang mit Kunden? Sie wollen eigenverantwortlich Ihr Verkaufsgebiet bearbeiten? Dann lassen Sie uns zusammenarbeiten! Wir bieten Ihnen eine umfassende Einarbeitung, hochwertige Produkte und eine sehr gute Unterstützung durch unseren Vertriebsinnendienst. Für weitere Fragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung: **martin.damm@prettl.com** **Revendeur (m/w) pour un des lider fabricants d´automatismes pour portes** BERNAL est un des lider fabricants d´automatismes pour portes de garages et portails qui appartient au group PRETTL. Grace aux partenariats avec des fabricants portes et grace à une large gamme d´accessoires nous pouvons offrir des solutions complètes à notre clientèle du secteur résidentiel tant qu´industriel. Vous êtes célèbres dans la commercialisation de produits techniques? Il vous fait plaisir d´être en contact personnelle avec des clients? Vous souhaitez être responsable pour une propre zone d´activité? Alors, n´hésitez pas nous contacter. Nous vous servons avec une formation profonde, des produits de haute qualité et d´un bon support de société. Restant à votre disposition pour toute information dont vous pourriez avoir besoin, nous vous prions de croire, Madame, Monsieur, à l´expression de nos sentiments les meilleurs.

KMU-Exportindikator

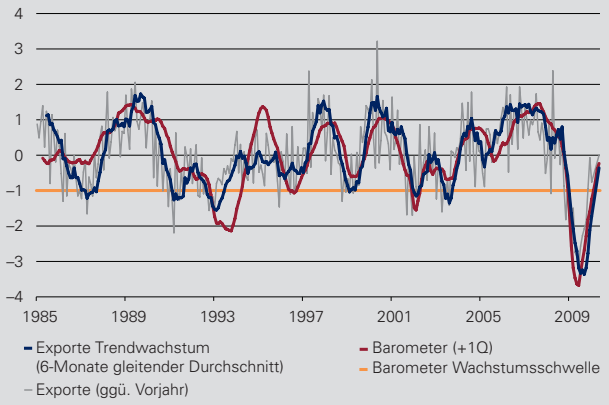
2. Quartal 2010

Auslandkonjunktur zieht an – Schweizer KMU erwarten Exportschub

Die Auslandkonjunktur hat sich aufgehellt, der Aufschwung ist bei den Schweizer KMU angekommen, und der Aufwärtstrend sollte über die nächsten Monate anhalten – das sind die Befunde des aktuellen KMU-Exportindikators von Credit Suisse und der Osec. Das Credit Suisse Exportbarometer liegt im dritten Monat in Folge über der Wachstumsschwelle und die KMU-Exportperspektiven der Osec, die auf der Befragung von über 200 Schweizer KMU basiert, erreichen 76,8 von möglichen 100 Punkten. KMU aus allen Branchen erwarten für das 2. Quartal 2010 einen deutlichen Exportzuwachs, wobei Elektrotechnik, Maschinenbau und Präzisionsindustrie besonders positive Perspektiven sehen.

Das Exportbarometer der Credit Suisse, das die ausländische Nachfrage nach Schweizer Exportgütern abbildet, steht per Anfang des 2. Quartals 2010 auf –0,2. Das Exportbarometer verzeichnet seit elf Monaten einen rasanten Aufwärtstrend und überschritt vor drei Monaten die Wachstumsschwelle von –1. Dass die exportierenden Schweizer KMU die Nachfragebelebung im Ausland für sich nutzen können, zeigen die von der Osec erstmals ermittelten KMU-Exportperspektiven. Diese neue Messgrösse wird durch eine Umfrage bei einem festen Panel von über 200 Schweizer KMU ermittelt. Basierend auf der Exportstimmung der KMU für das 2. Quartal 2010 sowie den Exporten im Vorquartal resultiert ein Wert von 76,8 Punkten, wobei Werte über 50 Wachstum signalisieren (Skala von 0 bis 100).

Abbildung 1
Credit Suisse Exportbarometer: Normalisierung der Exportentwicklung in Sicht
In Standardabweichungen, Wachstumsschwelle = –1, langfristiger Durchschnitt = 0



Quelle: OECD, Eidgenössische Zollverwaltung, Datastream, Credit Suisse Economic Research

Ausländische Nachfragebelebung …

Die Schweizer Warenexporte haben jüngst wieder Jahreswachstumsraten erzielt. Wie das Exportbarometer der Credit Suisse zeigt, sollte sich die Erholung der für den Exporterfolg entscheidenden weltweiten Nachfrage nach Schweizer Ausfuhren über die nächsten Monate fortsetzen. Das Exportbarometer liegt aktuell im dritten Monat in Folge über der Wachstumsschwelle von –1. Bereits seit elf Monaten ist eine rasante Zunahme zu verzeichnen. Das Barometer liegt immer noch unter dem langfristigen Durchschnitt von 0, nähert sich diesem aber von unten. Damit ist nach dem historischen Einbruch eine Normalisierung der Aussenhandelsentwicklung in Sicht. Das wird den Aufwärtstrend der Schweizer Exporteure weiter stützen.

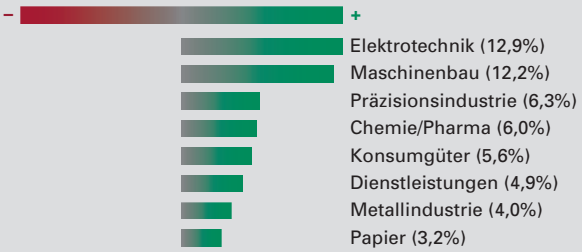
… kommt bei den Schweizer KMU an

69% der im Rahmen der KMU-Exportperspektiven der Osec antwortenden Schweizer KMU erwarten für das 2. Quartal 2010 einen Exportzuwachs. Weitere 28% rechnen damit, dass sie das Exportvolumen aus dem 1. Quartal 2010 halten können, und nur 3% befürchten einen Rückgang. Damit dürfte sich die positive Exportentwicklung im Vergleich zum Vorquartal noch beschleunigen. Für das 1. Quartal 2010 gaben 53% der befragten KMU an, dass sie ihre Exporte steigern konnten; 28% konnten ihr Exportvolumen immerhin halten und 19% verzeichneten Einbussen. Die Schweizer KMU scheinen damit die Chancen, welche die ausländischen Wachstumsimpulse bieten, mehrheitlich nutzen zu können. Eine Situation wie in den 1990er Jahren, in denen ausländische Impulse nur teilweise umgesetzt werden konnten, scheint sich nicht zu wiederholen.

Elektrotechnik, Maschinenbau und Präzisionsindustrie als grösste Gewinner

Gemäss den KMU-Exportperspektiven der Osec dürften alle Branchen im 2. Quartal 2010 ihre Exporte steigern. Den stärksten Zuwachs erwarten KMU aus den Sektoren Elektrotechnik, Maschinenbau und Präzisionsindustrie. Am geringsten ist die Wachstumserwartung in der Papier- und der Metallindustrie.

Abbildung 2
Exporterwartung im 2. Quartal 2010 nach Sektoren
Durchschnittliche Wachstumserwartung aufgrund der Befragung eines Panels von über 200 Schweizer KMU



Quelle: KMU-Exportperspektiven der Osec

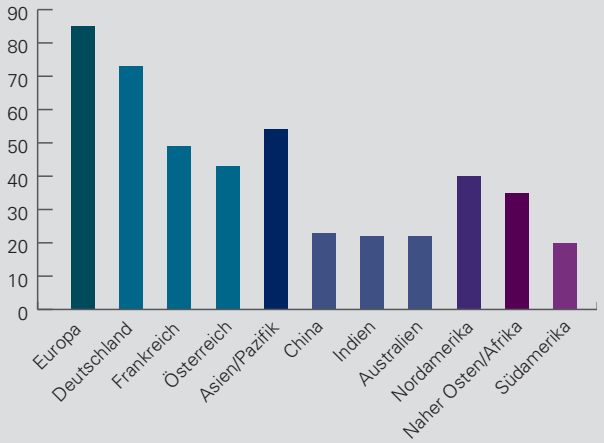
Auch das Credit Suisse Exportbarometer zeigt für alle Branchen eine generell sich aufhellende ausländische Nachfragesituation: Neben der Elektronikbranche verbessert sich die Nachfragesituation nicht zuletzt für die von der Krise stark betroffenen Sektoren Maschinenbau und Präzisionsinstrumente. Letztere profitieren vom hohen Anteil an Präzisionsinstrumenten, die in die USA verkauft werden, sowie von der jüngsten Belebung der Nachfrage nach Schweizer Uhren aus Asien.

Den erwarteten Exportzuwachs führen die von der Osec befragten KMU vor allem auf drei Faktoren zurück: 56% erwarten, dass die Verbesserung der Konjunktur, die Exporte positiv beeinflusst und je 43% führen Produktinnovationen und verstärktes Marketing an (Mehrfachnennungen möglich). Vor allem die Metall-, Papier- und Präzisionsindustrie erwarten einen Aufschwung dank eines besseren wirtschaftlichen Umfelds, während Elektrotechnik- und Konsumgüterindustrie dies vor allem der Innovation zuschreiben. Die wenigen KMU, welche von rückläufigen Ausfuhren ausgehen, geben Konkurrenzdruck (54%), Preissenkungen (34%) und einen konjunkturellen Abschwung in ihren relevanten Märkten (27%) als Ursachen an.

Europa bleibt Hauptexportmarkt für Schweizer KMU

86% der Schweizer KMU werden gemäss der KMU-Exportperspektiven der Osec in den kommenden sechs Monaten (2./3. Quartal 2010) nach Europa exportieren. Wichtigster europäischer Exportmarkt bleibt Deutschland, wohin 73% der befragten KMU Waren oder Dienstleistungen ausführen werden, gefolgt von Frankreich (49%) und Österreich (43%). 54% der Schweizer KMU werden im nächsten Halbjahr in die Region Asien/Pazifik exportieren, mit China (23%), Indien (22%) und Australien (22%) als wichtigste Märkte. Nach Nordamerika dürften in den kommenden sechs Monaten 40% der KMU exportieren, 36% in die Region Naher Osten/Afrika sowie 20% nach Südamerika. Gegenüber den vergangenen sechs Monaten werden bei den Exportdestinationen keine grösseren Verschiebungen erwartet. Leicht zunehmen werden die Exporte in die Regionen Naher Osten/Afrika, Asien und Südamerika. Europa wird etwas an Bedeutung verlieren, aber die bei weitem wichtigste Exportdestination bleiben.

Abbildung 3
Wichtigste Exportmärkte im 2. Quartal 2010
Wichtigste Zielländer aufgrund Befragung eines Panels von über 200 Schweizer KMU (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: KMU-Exportperspektiven der Osec

Angesichts der weiterhin grossen Bedeutung Europas ist die dort einsetzende Konjunkturerholung natürlich hochwillkommen. Wie die im Credit Suisse Exportbarometer enthaltenen Vorlaufindikatoren zeigen, setzt in den Schweizer Nachbarländern zwar durchaus eine Nachfragebelebung ein, diese bleibt aber in ihrer Dynamik hinter aussereuropäischen Handelspartnern zurück. Hervorzuheben sind hier nicht zuletzt die USA, die einen vergleichsweise deutlich gestiegenen Wirtschaftsgang verzeichnen, der sich dank des hohen amerikanischen Anteils an den Schweizer Gesamtexporten auch deutlich auf die Nachfrage nach Schweizer Gütern niederschlägt. Ebenfalls überdurchschnittlich dynamisch zeigen sich grosse Schwellenländer wie China oder Brasilien, die teilweise auch durch die Krise hindurch Wachstum verzeichneten (China) bzw. nur eine vergleichsweise schwache Krise durchlebten (Brasilien).

Methodik

Credit Suisse Exportbarometer

Das Credit Suisse Exportbarometer nutzt die Abhängigkeit der Schweizer Exporte von der Nachfrage auf den ausländischen Exportmärkten. Zur Konstruktion des Exportbarometers werden wichtige Vorlaufindikatoren (namentlich Industrial Confidence Indicators) für die Industrie in den 28 wichtigsten Abnehmerländern zusammengetragen. Diese Indikatoren werden von der OECD monatlich ermittelt und geben den Verlauf der Industriekonjunktur mit einem Prognosehorizont von ungefähr einem bis zwei Quartalen an. Die Werte dieser Vorlaufindikatoren werden mit dem Exportanteil des jeweiligen Landes gewichtet. Das Exportbarometer verdichtet diese Informationen zu einem einzigen Indikator. Da es sich um standardisierte Werte handelt, wird das Exportbarometer in Standardabweichungen angegeben. Die Nulllinie entspricht dem langfristigen Durchschnittswachstum der Schweizer Exporte von 4,8% seit 1985. Die Wachstumsschwelle liegt dementsprechend unter der Nulllinie bei etwa –1.

Die Abbildung auf Seite 1 unterstreicht den Prognosecharakter des Credit Suisse Exportbarometers: Die Korrelation zwischen dem Exportwachstum (gleitender Durchschnitt über 6 Monate) und dem Barometer mit einem Vorlauf von einem Quartal beträgt gute 0.82. Neben der Prognose für die Gesamtexporte ermöglicht das Exportbarometer auch spezifische Vorhersagen für einzelne Branchen oder Regionen.

Für ausführlichere Informationen:

Credit Suisse (2009), Aussenhandel Schweiz – Fakten und Trends, Swiss Issues Branchen, verfügbar unter www.credit-suisse.com/research

Osec-KMU-Exportperspektiven

Das Konzept zur Berechnung der Osec-KMU-Exportperspektiven ist denkbar einfach: die KMU geben an, ob sie im laufenden Quartal im Vergleich zum Vorquartal einen Zuwachs, eine Stagnation oder einen Rückgang ihrer Exporte erwarten. Die gleiche Frage wird gestellt hinsichtlich der Exporterwartungen für das folgende Quartal, im Vergleich zum laufenden Quartal. Um den Prognosecharakter der KMU-Exportperspektiven zu betonen, wird die erwartete Exportaktivität im folgenden Quartal mit 60% gewichtet, während die Exporte im laufenden Quartal mit 40% gewichtet werden. Die KMU-Exportperspektiven können Werte zwischen 0 und 100 erreichen, wobei Werte zwischen 0 und 50 einen erwarteten Rückgang der Exporte anzeigen und Werte von 50 bis 100 ein erwartetes Exportwachstum signalisieren.

Die KMU-Exportperspektiven basieren auf der quartalsweisen Befragung eines festen Panels von über 200 Schweizer KMU. Die Teilnehmer repräsentierten die Branchen Pharma/Chemie, Maschinenbau, Konsumgüter, Metallindustrie, Papier, Elektrotechnik, Präzisionsindustrie und Dienstleistungen. Über die Angaben zum Exportvolumen liefern die Teilnehmer weitere Informationen, beispielsweise zu den Gründen für die Veränderung ihres Exportvolumens, den Exportmärkten, etc. Diese Angaben liefern ein aussagekräftiges Bild über die Exportaktivitäten der Schweizer KMU.

Für ausführlichere Informationen:

www.osec.ch/exportindikator

Osec

Die Osec informiert, berät und begleitet Schweizer und Liechtensteiner KMU bei ihren internationalen Geschäftsvorhaben. Dazu vernetzt sie Unternehmen, Know-how-Träger sowie private und öffentliche Organisationen weltweit und ermöglicht so eine schlagkräftige Aussenwirtschaftsförderung. Neben der Exportförderung nimmt die Osec auch die nationale Standortpromotion der Schweiz sowie die Import- und Investitionsförderung zu Gunsten von ausgewählten Entwicklungs- und Transitionsländern wahr. Im Rahmen der vom Bund beschlossenen Stabilisierungsmassnahmen werden in den kommenden zwei Jahren zusätzliche Mittel zum Aufbau von speziellen Exportplattformen eingesetzt. Weitere Informationen über die Osec finden Sie unter www.osec.ch.

Credit Suisse AG

Die Credit Suisse AG ist einer der weltweit führenden Finanzdienstleister und gehört zur Unternehmensgruppe der Credit Suisse (nachfolgend «die Credit Suisse»). Als integrierte Bank bietet die Credit Suisse ihren Kunden ihr gebündeltes Fachwissen in den Bereichen Private Banking, Investment Banking und Asset Management an. Sie offeriert Unternehmen, institutionellen Kunden und vermögenden Privatkunden weltweit sowie Retailkunden in der Schweiz fachspezifische Beratung, umfassende Lösungen und innovative Produkte. Die Credit Suisse mit Hauptsitz in Zürich ist in über 50 Ländern tätig und beschäftigt etwa 47 600 Mitarbeitende. Die Namenaktien (CSGN) der Credit Suisse Group AG, der Muttergesellschaft der Credit Suisse, sind in der Schweiz sowie, in Form von American Depositary Shares (CS), in New York kotiert. Weitere Informationen über die Credit Suisse finden Sie unter www.credit-suisse.com.

Kontakte

Credit Suisse AG:
Dennis Brandes, Credit Suisse Economic Research
Tel. +41 44 333 28 08, dennis.brandes@credit-suisse.com

Osec:
Patrick Djizmedjian, Leiter Public Relations/Public Affairs
Tel. +41 44 365 55 16, pdjizmedjian@osec.ch

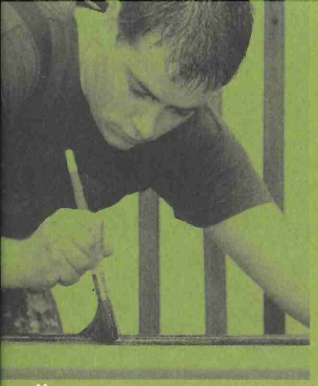
Disclaimer

Dieses Dokument wurde von der Credit Suisse und der Osec erstellt. Es ist nicht das Ergebnis einer Finanzanalyse. Daher finden die „Richtlinien zur Sicherstellung der Unabhängigkeit der Finanzanalyse" der Schweizerischen Bankiervereinigung auf vorliegendes Dokument keine Anwendung.

Diese Publikation dient nur zu Informationszwecken. Die darin vertretenen Ansichten sind diejenigen der Osec und der Credit Suisse zum Zeitpunkt der Drucklegung (Änderungen bleiben vorbehalten). Die Informationen und Analysen wurden aus Quellen zusammengetragen, die als zuverlässig gelten. Credit Suisse und die Osec geben jedoch keine Gewähr hinsichtlich deren Zuverlässigkeit und Vollständigkeit und lehnen jede Haftung für Verluste ab, die sich aus der Verwendung dieser Informationen ergeben.

Die Publikation darf mit Quellenangabe zitiert werden.

Copyright © 2010 Credit Suisse AG und Osec. Alle Rechte vorbehalten.



Öko-Kompass – unser Angebot für alle KMU der Stadt Zürich

Von der Anwaltskanzlei bis zum Zoofachgeschäft – egal, was Ihre Firma macht, wie viele Mitarbeitende Sie beschäftigen und welche Fragen Sie zum Thema Ressourcenoptimierung haben: Wir wissen weiter.

Was bietet der Öko-Kompass?
Telefonisch oder per E-Mail erteilen wir Auskünfte, informieren über mögliche Massnahmen und vermitteln weiterführende Kontakte oder Angebote. Gern geben wir auch Hinweise auf Fördermittel für Umweltprojekte.
Auf unserer Website finden Sie Tipps, Praxisbeispiele, Links und Kontaktadressen.
Bei Ihnen in der Firma können Sie sich auf Wunsch von einer unabhängigen Fachperson individuell beraten lassen. Diese Standortbestimmung zeigt Optimierungspotenzial und praxistaugliche, einfach zu realisierende Lösungen auf.

Wer steht hinter dem Öko-Kompass?
Die Geschäftstelle Öko-Kompass wird vom Umwelt- und Gesundheitsschutz Zürich geführt. Einsitz in der Trägerschaft haben die auf der Rückseite aufgeführten Partner.
Unser Netzwerk vereint öffentliche und private Institutionen aus allen für Umwelt- und Ressourcenfragen wichtigen Bereichen.
Unser Beraterinnen- und Beraterpool besteht aus unabhängigen Fachpersonen verschiedener Disziplinen, die nicht nur viel wissen, sondern ihr Wissen auch gut vermitteln können und sich als neutrale Beratende verstehen.

Kontakt

Haben Sie Fragen zu Umweltschutz, Energie oder zur 2000-Watt-Gesellschaft? Suchen Sie Adressen oder Informationen? Wünschen Sie eine Standortbestimmung vor Ort? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Öko-Kompass
Umwelt- und Gesundheitsschutz Zürich
Walchestrasse 31, Postfach 3251, 8021 Zürich
www.stadt-zuerich.ch/oeko-kompass
oeko-kompass(at)zuerich.ch
Telefon 044 412 50 55
Mo.–Fr. 8–12 Uhr

Sponsoren: AVINA STIFTUNG, Bundesamt für Raumentwicklung ARE
Folgende Institutionen engagieren sich in der Trägerschaft des Öko-Kompass:

Mobility CarSharing
Microsoft
novatlantis Nachhaltigkeit im ETH Bereich
energieschweiz
GVZ Gewerbeverband der Stadt Zürich
Zürcher Kantonalbank
öbu works for sustainability.
hp invent
ewz Die Energie
Stadt Zürich
FLUM ROC

Impressum: Stadt Zürich, Umwelt- und Gesundheitsschutz
Konzept: Tina Billeter, Bettina Volland
Beratung, Text: Isabel Baumberger, Zürich
Design: Liz Ammann, Zürich
2. Auflage: 20 000 Exemplare
Ausgabe November 2009

Nachdruck mit Quellenangabe gestattet
Gedruckt auf 100% Recyclingpapier «Recystar», klimaneutral und mit erneuerbarer Energie in der Druckerei Ropress, Zürich.

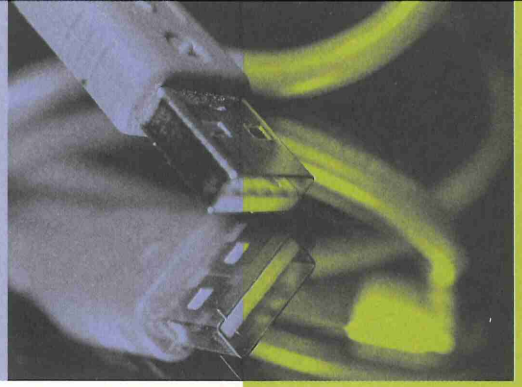
Nachhaltige Stadt Zürich – auf dem Weg zur 2000-Watt-Gesellschaft.
Ein Legislaturschwerpunkt des Stadtrates.

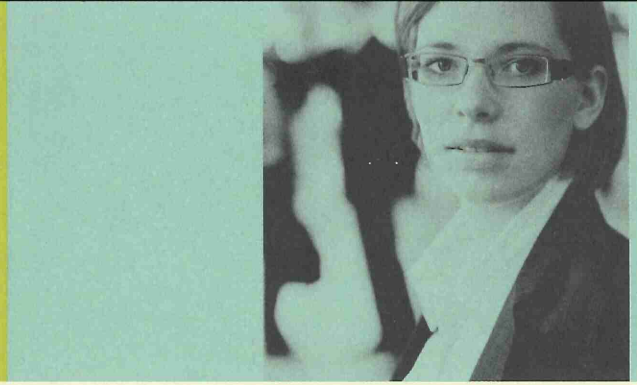
Stadt Zürich
Umwelt- und Gesundheitsschutz

Gut für die Umwelt – gut fürs Geschäft.

Öko-Kompass

Umweltberatung für KMU der Stadt Zürich





Ist Ihr Unternehmen fit für die Zukunft?

Öko? Logisch! Weil es auch ökonomisch ist.
Sie als kluge Unternehmerin, als kluger Unternehmer wissen: Zum wirtschaftlichen Erfolg gehört ein intelligenter Umgang mit Ressourcen. Deshalb wollen Sie den Material- und Energieverbrauch Ihrer Firma so klein wie möglich halten. Sind Sie sicher, dass Sie alle Optimierungsmöglichkeiten kennen?

Dabei sein. Bescheid wissen. Informiert handeln.
Technologie und Fachwissen zu ökologisch vernünftigem Wirtschaften entwickeln sich schnell. Fehlen Ihnen Informationen, Adressen, Detailkenntnisse, doch Sie haben keine Zeit für aufwändige Recherchen? Schonen Sie Ihre Ressourcen – wir informieren und beraten Sie. Schnell und unbürokratisch. Telefonisch, per Email oder bei Ihnen in der Firma. Kompetent und unabhängig. Und ohne Verpflichtung für Sie.

Kompass stellen, wegweisend handeln.
Die Stadt Zürich, Trägerin des Labels Energiestadt® Gold, ist unterwegs zur 2000-Watt-Gesellschaft: Bis im Jahr 2050 soll der stetige Energieverbrauch pro Person von derzeit 6000 auf 2000 Watt gesenkt werden.
Dieses ehrgeizige Ziel erreichen wir nur, wenn alle massgebenden Akteure mitmachen. Die 25 000 Zürcher KMU als Rückgrat unserer Wirtschaft sind uns deshalb besonders wichtig.

Wo geht's hier zur Energieeffizienz?

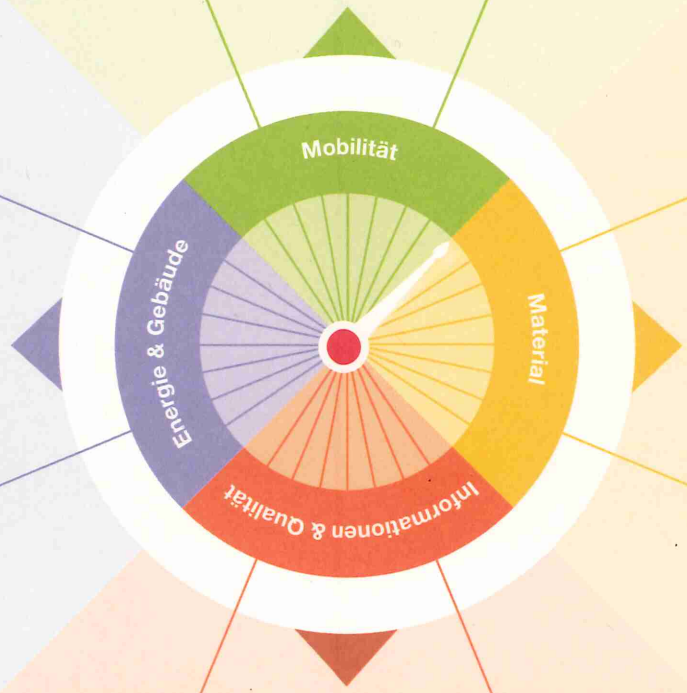
Mit dem Öko-Kompass finden Sie den Weg. Ihren Weg. Wir vermitteln Wissen und Kontakte – Sie entscheiden, was Sie realisieren.

z.B. **Mobilitätsmanagement:** optimiert den Kunden- und Geschäftsverkehr.

z.B. **Eco-Drive:** der Fahrstil bringt bis zu 10 Prozent Einsparung beim Treibstoff.

z.B. **Energieberatung:** analysiert vom Elektrogerät bis zur Gebäudehülle alles, was Ihre Energiebilanz beeinflusst.

z.B. **www.topten.ch:** führt Sie per Klick zu den besten Produkten.



z.B. **Energie-Coaching:** begleitet Sie durch Planung und Realisation ihres Bauprojekts – zur optimalen Energieeffizienz.

z.B. **Entsorgung + Recycling:** zeigt, wie Sie Ihren Müll umweltschonend loswerden.

z.B. der **Proofit-Efficheck:** zeigt, ob Ihr Betrieb nachhaltig wirtschaftet.

z.B. **Fördergelder:** liegen bereit zur Finanzierung Ihrer Massnahmen.