V K A – Bulletin

Ausgabe 3/15

Association Suisse des Agents-Représentants

Associazione Svizzera degli Agenti Rappresentanti

Swiss Commercial Agents Association

---

c/o DW Finanz GmbH, im Bölli 16, 8259 Kaltenbach

Tel. 044 340 18 88

www.vka.ch

vka@vka.ch

News

Wir wünschen Ihnen allen einen schönen Sommer und eine erholsame Ferienzeit.

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

KUNSTSTOFF / METALLWAREN / WERKZEUGE / MASCHINEN / INDUSTRIEPRODUKTE

201510	CZ	Handelsvertreter im technischen Vertrieb für Gießerei gesucht! Wir sind die größte Gießerei von Feingussteilen der Tschechischen Republik, die überwiegend mit der Methode des Wachsausschmelzungsmodels arbeitet. Die auf 60-jähriger Tradition basierenden Verarbeitungen der Materialien, welche sich überwiegend auf Stahl, Edelstahl und Aluminium belaufen, entsprechen den Zertifizierungen nach ISO TS 16949 und ISO 14001. Die derzeitige Gewichtsgrenze pro Erzeugnis liegt bei 20 kg. Die kundenspezifische Bearbeitung von Gussteilen auf modernen CNC-Maschinen betrachten wir als selbstverständlich. Die komplett bearbeiteten Gussteile sind kompatibel, sodass kleinere Montagen mit weiteren Gussteilen möglich sind. KDYNIUM a.s. sucht neue Unternehmensvertreter für den Ausbau der Geschäftsaktivitäten in Österreich. Unsere Produkte: - spezielle Feingussteile aus Stahl, Edelstahl oder Aluminium - mit der Methode des Wachsausschmelzungsmodels auf modernen CNC-Maschinen - nach ISO TS 16949 und ISO 14001 Unsere Kunden sind überwiegend Unternehmen der Automobilindustrie. Zudem werden Gussteile für das Verkehrswesen, die Textil-, Medizin-, Werkzeug-, Rüstungs-, Landwirtschaftsindustrie und wie auch weitere Branchen erstellt. Wir erwarten: - Eigenverantwortlichkeit für den Vertrieb in Österreich - Unternehmergeist, Eigenverantwortung und eine hohe Arbeitsintensität - Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten - Langjährige Erfahrung im Handel oder im technischen Vertrieb - Erfahrungen in dem Bereich der Gießerei oder verwandten Bereichen (z.B. Stahlguss, Schweißbaugruppen, NE-Metall-Gießereien oder Metallproduktionen) sind von Vorteil Wir bieten Ihnen: - Motivierende finanzielle Entlohnung auf Provisionsbasis - Beginn der Tätigkeit ab sofort oder nach Vereinbarung - Ein attraktives Arbeitsumfeld - Langfristige Zusammenarbeit Bitte senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung an vladimir.krejci@kdynium.cz Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

MESSGERÄTE / PRÄZISIONSINSTRUMENTE / OPTIK

- - - - - -

COMPUTERPROGRAMME / DIENSTLEISTUNGEN / HANDEL / BÜRO

- - - - - -

PARFUMERIE / AROMENSTOFFE / GESUNDHEITSARTIKEL / FARBEN / LACKE / KOSMETIK

2014022	CH	**L2 TRADING SA**, distributore esclusivo per la Svizzera, con sede a Lugano, di un noto brand Italiano di dermocosmetici professionali e domiciliari per estetiste, seleziona n°2 agenti mono-plurimandatari ambosessi, per sviluppare rete di vendita nella Svizzera Tedesca e Francese. Trattamento provigionale di sicuro interesse. Si richiede: -Esperienza nel settore -Serietà, forte motivazione, aspetto curato -Bilingue: Italiano-Tedesco, Italiano- Francese -Automunito/a Inviare curriculum direttamente a: l2tradingsa@gmail.com

PAPIER / GESCHENKARTIKEL / SCHMUCK / UHREN / BILDER / BÜCHER

- - - - - -

NAHRUNGSMITTEL / WEINE / SPIRITUOSEN

2015001	CH	Handels Vertretung Schweiz gesucht für Vitaminen und Nahrungsergänzungsmittel. Wir bieten bis zu 40 Produkte die bereits in der EU eingeführt sind. Anfragen an: Tauralp Systems Bahnhofstrasse 13 7302 Landquart Tel.081 322 67 35 E Mail: stefano.franscella@tauralp.com **Over 40 high quality products** Sun Viro Pharma opens the 2014 production with over 40 high quality products, nourishing supplements, vitamins and minerals.

MÖBEL / INTERIEUR / GARTEN / GASTRONOMIE

- - - - - -

TECHNIK / BAU / VERPACKUNG

- - - - - -

HAUSHALT / SPORT / SPIELWAREN

- - - - - -

TEXTILIEN / SCHUHE / MODE

2015005 E

Tot-Hom Barcelona

Tot-Hom was created by Haute Couture designer Marta Rota in the 60's.

When she was just fourteen, she decided to hold her future after years growing between mill ends and clothes that were made by her well known dressmaker mother, Margarita Jovani.

After decades of success by herself Marta had the chance to introduce her two daughters Alejandra & Andrea Osés Rota in the design department.

Every dress and collection is produced handmade by spanish tailors and dressmakers at Tot-hom atelier in Barcelona, using the finest fabrics, feathers and rhinestones.

We are looking for

COMMERCIAL AGENT WITH EXPERIENCE IN BRIDAL SECTOR

To develop brand in **Suisse & Italy**

Agent should have portfolio proved of potencial clients in luxury and high level Bridal boutiques

We will be in the next edition of Si Sposa Italia in May 2015

Interested please send C.V. to export@tot-hom.net

www.tot-hom.com

Tot-hom, S.A. · A 58074105 · C/ Balmes, 235 · 08006 Barcelona · +34 932 176 938 · www.tot-hom.com

201417	F	

AKHESA
FRANCE

Dear Agent,

Our company was created in 1986 by a young man, Mr Baruh IBRAHIMOF studying philosophy and fascined by the fashion. His passion for the French fashion allowed him to dash into the creation.

Our collections are presented in several fashion show in Paris, London, Milan, Hong Kong, Beijing, Tokyo...

AKHESA is a vision of the female silhouette. A woman who is confortable in her time, her body and with her ideas. For this, we design stylish clothes, inducing elegance and energy. We choose natural and authentic materials, such as leather and skins.

Thus, we offer you an exclusive collaboration. The group PISTACHE, is the official distributor.

In order to reach new market, we are looking for sales representatives in Switzerland.
We have our showroom in France, Nice and our own factories in Turkey, which deal with all our orders, or specific requests the whole year. We offer the possibility to customers to produce their own designs.

Desired Profile for representative

Connected with Export dept. and the person in charge of Export, you develop the activity by prospecting a clientele of leather specialists and/or fur, shops of feminine ready-to-wear clothing. This development will be strengthened by visiting the potential customers, with one collection at the your disposal and catalogs.
You benefit from a successful experience in the area of the ready-to-wear clothing. You also benefit from a network of contacts within the targeted clients.
Your personality should make the difference: your spirit of initiative, your independence as well as your sense of goal orientation are essential assets (trump cards) to succeed in this mission. Your perfect knowledge of Swiss culture and market is an essential asset.

Soon, we will prepare the new collection for season Autumn/Winter 2015-2016. And we will be glad to count you among us.

Hoping that our collections will attract your attention.

I remain at your disposal for any further information, don't hesitate to contact me.

I look forward to your reply.

Best regards

Miss Siouar GAIB
siouar@akhesa.com
www.AKHESA.com since 1986
PISTACHE - 3. Av G Clemenceau 06000 Nice FRANCE
tel : +33493876511
fax : +33493871355

Liebe Agent

Unsere Firma wurde im Jahr 1986 von einem jungen Mann, Herr Baruh IBRAHIMOF, fasziniert von Philosophie und von Mode, gegründet. Seine Leidenschaft für die Französisch Mode erlaubte ihm in die Modewelt einzutreten.

Unsere Kollektionen werden in mehreren Modenschauen in Paris, London, Mailand, Hongkong, Peking, Tokio präsentiert ...

AKHESA ist eine Vision der weiblichen Silhouette. Eine Frau, die komfortabel in ihrer Zeit, ihrem Körper und mit ihren Ideen ist. Dafür entwickeln wir stilvolle Kleidung, induzieren Eleganz und Energie. Wir wählen natürliche und authentische Materialien, wie Leder und Felle.

Wir bieten Ihnen eine exklusive Zusammenarbeit. Die Gruppe PISTACHE, ist der offizielle Distributor.

Um neue Märkte zu erreichen, suchen wir Handelsvertreter für die Schweiz.
Wir haben unseren Showroom in Frankreich, Nizza und unsere eigenen Fabriken in der Türkei, die all unseren Bestellungen oder spezielle Anfragen das ganze Jahr bearbeiten. Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, für Kunden ihre eigenen Designs zu produzieren.

Wunschprofil für Vertreter

Verbunden mit der Export-Abteilung und der Person, welche die für den Export notwendigen Aktivitäten ausführt. Vertreter mit einem Kundenprofil von Lederspezialisten und/oder Fell, Geschäfte weiblicher ready-to-wear Kleidung.

Diese Entwicklung wird durch den Besuch der potenziellen Kunden mit einer Musterkollektion und Katalogen welche Ihnen zur Verfügung gestellt werden unterstützt.

Sie profitieren von einer erfolgreichen Erfahrung im Bereich der ready-to-wear Kleidung. Zudem profitieren Sie von einem Netzwerk von Kontakten bei den Zielkunden.

Ihre Persönlichkeit sollte den Unterschied machen: Ihr Initiativgeist, Ihre Unabhängigkeit und Ihren Sinn für Zielorientierung sind wesentliche Werte(Trumpf), um in dieser Mission erfolgreich zu sein. Ihre perfekte Kenntnis der Schweizer Kultur und des Marktes ist eine wichtige Voraussetzung.

Bald werden wir die neue Kollektion für die Saison Herbst/Winter 2015-2016 vorbereiten. Und wir würden uns freuen, Sie als Unterstützung zu haben.

In der Hoffnung, dass unsere Kollektionen Ihre Aufmerksamkeit erlangen.

Wir stehen Ihnen zur Verfügung für weitere Informationen, zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren.

Wir freuen uns auf Ihre Antwort.

Kontaktieren Sie uns:
Frau Siouar GAIB
siouar@akhesa.com
www.AKHESA.com since 1986
PISTACHE - 3. Av G Clemenceau 06000 Nice FRANCE
tel : +33493876511
fax : +33493871355

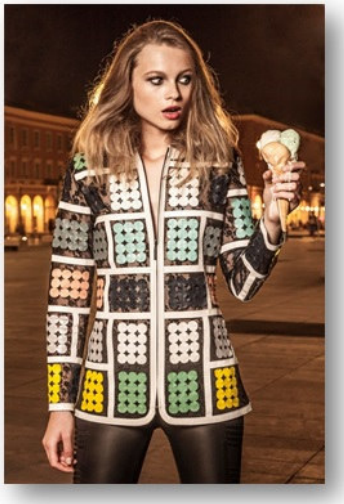
AKHESA
FRANCE

Chers agents,

Notre société fut créée en 1986 par un jeune homme, M.Baruh IBRAHIMOF passionné de philosophie et de mode. Sa passion pour la mode française l'a poussé, au fil du temps, dans le monde de la création.

Ses collections sont présentes dans différents salons dans des villes prestigieuses telles que Paris, Londres, Milan, Hong Kong, Pékin, Tokyo...

AKHESA cherche à faire transparaitre une vision philosophique de la silhouette féminine, celle où la femme et ses idées se confondent dans une époque moderne et sophistiquée, avec légèreté et grâce. C'est dans cet état d'esprit qu'**AKHESA** France conçoit ses créations. Nos vêtements fluides et stylés, induisant élégance et énergie. Le choix de nos matières naturelles et authentiques, cuirs et peaux, sont en corrélation parfaite avec la sensualité de la femme.



Nous vous offrons le privilège d'une collaboration exclusive via le groupe PISTACHE qui en est le distributeur officiel.

A la recherche d'expansion, nous sollicitons un agent commercial ou un distributeur en Suisse.

Nous avons notre showroom en France, à Nice et nos propres usines en Turquie qui gèrent toutes nos commandes, et demandes particulières, tout au long de l'année. Et nous offrons la possibilité, au client, de produire ses propres créations.

Profil recherché :

Rattaché au service export et en lien avec le responsable export, vous développez l'activité en prospectant efficacement une clientèle de spécialistes de cuir et/ou fourrure, des boutiques de prêt-à-porter féminin. Ce développement sera renforcé par la visite auprès des potentiels clients, avec une collection à disposition et les catalogues de notre marque.
Vous bénéficiez d'une expérience réussie dans le secteur du prêt-à-porter. Vous bénéficiez aussi d'un réseau de contacts au sein de la clientèle visée.
Votre personnalité fera la différence : votre esprit d'initiative, votre indépendance ainsi que votre sens du résultat sont des atouts essentiels pour réussir dans cette mission. Votre parfaite connaissance de la culture et du marché Suisse est un atout indispensable.
Bientôt, nous préparerons notre nouvelle collection Automne/Hiver 2015-2016. Nous aimerions vous comptez parmi nous.

Je reste à votre disposition pour de plus amples informations, n'hésitez à me contacter.

Cordialement

Mlle Siouar GAIB
siouar@akhesa.com
www.AKHESA.com since 1986
PISTACHE - 3. Av G Clemenceau 06000 Nice FRANCE
tel : +33493876511
fax : +33493871355

AUTOMOBIL

- - - - - -

WERBEMITTEL/INTERNET

- - - - - -

BAU / HAUS / BELEUCHTUNG / DEKORATION

2015002	I	Ein italienisches Unternehmen, das für die Qualität und Technologie seiner Produkte bekannt ist, sucht in der Schweiz (bis jetzt nur im Tessin vorort vertreten) eine Person, die mit der Vertriebsentwicklung betraut werden kann. Wenn Sie ein Vertreter für Glas-/Fenster- oder Metallbau sind und Ihre Produktlinie erweitern möchten, haben wir für Sie ein interessantes Stellenangebot. Sie schätzen zertifizierte Produkte zu einem wettbewerbsfähigem Preis und sind in der Lage, einen neuen Markt zu eröffnen und auszubauen (insbesondere die deutschsprachige Schweiz). Bewerber beiderlei Geschlechts senden bitte ihren Lebenslauf an search@isoformazione.it. mit der Autorisierung, Ihre persönlichen Daten für den Zweck der Stellenvergabe verarbeiten zu dürfen (Hinweis ISO/C506).
2014150	SLO	BiAL EVERYTHING IN PLACE **NEU IN 2015: ALLES AN SEINEM PLATZ** Wir sind ein Familienunternehmen mit 20-jähriger Erfahrung und eigenen Entwicklungs- und Produktionskapazitäten, spezialisiert in hochwertige Design Heizungsprodukte für das Bad. Unsere Produkte haben EU Herkunft und besitzen alle notwendigen Zertifikate und Attests, die die Qualität unserer Produkte bestätigen. **TRANSPARENTE VERKAUFSPOLITIK** Kundenzufriedenheit ist uns sehr wichtig, sowie auch Respektierung aller Teilnehmer in der Verkaufskette. Wir sind uns bewusst, dass ein Verkaufssystem nur dann erfolgreich ist wenn alle, die mitwirken zufrieden und erfolgreich sind. Transparente Wirkung und Partnerschaft ist unser Beitrag zu der Marktstabilität. Wir haben ein einfaches, innovatives und zuverlässiges Vertriebsmodel entwickelt, dass Ihnen und Ihren Partnern durch die Differenzierung von der Konkurrenz einen erfolgreichen Verkauf sowie einen höheren Erwerb ermöglicht.

INNOVATIV

Mit Begeisterung und Kreativität fokussieren wir uns auf Entwicklung und Innovation. Mit intelligenten Lösungen unterscheiden wir uns von den anderen auf dem Markt durch Anwendbarkeit, Qualität, Design und Energieeffizienz.

Mit unserer Produktlinie die wir in 2015 auf den Markt bringen, stellen wir unser Warenzeichen noch mehr in den Vordergrund. Die Produkte sind das Ergebnis unserer eigenen Entwicklung, sie sind innovativ und einmalig. Und als ein Teil der BIAL Geschichte ermöglichen sie eine absolute Abhebung von der Konkurrenz. Die Produkte sind zurzeit noch in Model- und Patentschutzphase und werden auf der Messe ISH2015 vorgestellt, unter anderem auch an dem »Plus Design« Wettbewerb.

Mit unserer innovativen Lösung können Sie ein Produkt anbieten mit folgenden Vorteilen:

- elegantes und praktisches Design,
- bietet eine Platzlösung und ist an Ihre eigene Bedürfnisse angepasst,
- bietet Ihnen eine höhere Lebensqualität, Kreativität und ästhetische Erfahrungen,
- ist Montagefreundlich und in fast allen Räumen zu verwenden,
- ist mit einen Elektroheizungsstab von der bestehenden Heizungsinstallation unabhängig.

Ist Ihr Tätigkeitsbereich Badetechnik, Sanitärprogramm, Heizung, Installation oder vielleicht auch Bau oder Möbelgebiet?

Ermöglichen Sie Ihren Kunden die Vielfalt und Differenzierung mit Design und Stil. Kein ähnliches Produkt auf dem Markt - Verkaufsstart in 2015!

Wir suchen Handelsvertreter für den Vertrieb unsere Produkte in Schweiz.

Passen Sie zu uns? Dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung per E-Mail oder rufen Sie uns einfach an.

BIAL d.o.o., Trnoveljska cesta 2G, 3000 Celje
Tel.: +386 3 42 84 780
M: +386 51 661 696
E: danijel.petek@bial.si

MEDIZIN-/GESUNDHEITSPRODUKTE/PHARMA

2015003	CH	Wir sind ein schnell wachsendes, innovatives und dynamisches Unternehmen mit Sitz in Küsnacht ZH und Saarbrücken, das mit der Entwicklung und dem Vertrieb von Medizinprodukten bereits international erfolgreich auf dem Markt ist. Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir für die ***SCHWEIZ*** ab sofort eine/n kommunikative/n, freundliche/n ***Agent/in*** auf Provisionsbasis. ***Zu Ihren spezifischen Aufgaben zählen:*** • Die aktive Vermarktung von Medizinprodukten aus dem Bereich der Orthopädie, Traumatologie • Sie besuchen und betreuen die Zielgruppen ambulante OP-Zentren und niedergelassene Ärzte • Sie repräsentieren auf Messen und Tagungen • Sie schulen die Kunden **Wir bieten:** • Gute Verdienst- und Weiterbildungsmöglichkeit • Ausgezeichnete internationale Vertriebsstruktur • Aktives Mitarbeiten bei Entwicklungen und Projekten • Systematische Einarbeitung in die komplexe Thematik unserer Medizinprodukte • Vollkommen selbständiges Arbeiten als freier Mitarbeiter Sie haben bereits Erfahrung im Bereich Gesundheitswesen oder sind sogar geprüfte/r Medizinprodukteberater/in und verfügen über Kontakte und umfassendes Know How in der Gesundheitsbranche? Aufgrund Ihres aufgeschlossenen, kommunikativen Wesens macht Ihnen der Umgang mit Menschen Freude? Wenn Sie wissen worauf es im Außendienst ankommt und Ihnen die Wörter Selbstständigkeit und Eigenverantwortung nicht fremd sind, sind Sie bei uns genau richtig! Bei Interesse freuen wir uns über Ihre Bewerbung mit Lebenslauf, Bild, Verfügbarkeit und derzeitigen Handelsvertretungen (falls vorhanden) per E-Mail an: m.wipperling@alloplus.eu. Ansprechpartner Herr Wipperling 044 400 93 64.

Nous sommes une entreprise à la croissance rapide, innovante et dynamique, dont le siège est situé à Küsnacht ZH et Sarrebruck en Allemagne. Nous développons et commercialisons des dispositifs médicaux et rencontrons déjà un grand succès sur les marchés internationaux.

Nous recherchons immédiatement pour renforcer notre équipe en ***SUISSE Romande*** un(e) ***représentant(e) commercial(e)*** rémunéré(e) à la commission.

Vos missions :

- Commercialiser activement des dispositifs médicaux du secteur de l'orthopédie, de la traumatologie
- Démarcher et assurer le suivi de groupes cibles comme les centres de chirurgie ambulatoires et les médecins
- Nous représenter dans les foires et expositions
- Former les clients

Nous proposons :

- Une rémunération attrayante assortie de formation permanente
- Une structure commerciale internationale remarquable
- Une participation active au développement et aux projets
- Une formation de base systématique sur nos dispositifs médicaux
- Une totale autonomie en tant que collaborateur indépendant

Vous avez déjà de l'expérience dans le domaine de la santé ou êtes titulaire d'un diplôme de Conseiller(ère) en dispositifs médicaux et disposez de contacts et d'un large savoir-faire dans le secteur de la santé ? Vous avez l'esprit ouvert, le contact facile et du plaisir à communiquer avec les autres ? Si vous connaissez les enjeux du travail dans un service commercial externe et si autonomie et responsabilité sont des termes qui vous parlent, votre place est parmi nous.

Si cette offre vous intéresse, n'hésitez pas à nous faire parvenir votre candidature avec CV, photo, disponibilité et éventuellement votre portefeuille actuel de représentations par e-mail à : m.wipperling@alloplus.eu. Personne à contacter Mr. Wipperling 044 400 93 64.

DIVERSES

- - - - - -

Wie Gesundheitsmanagement besser wirkt

Wollen Sie eine bessere Wirkung Ihres betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) erzielen? SWICA bietet Ihnen ein ganzheitliches BGM-Konzept, das auf Ihr Unternehmen und die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeitenden abgestimmt ist.

Welchen Nutzen bringen kostenlose Früchte und vergünstigte Fitnessabonnemente den Mitarbeitenden, wenn sie keinen Gebrauch davon machen? Auch ein breites gesundheitsförderndes Angebot erzielt nicht die erwünschte Wirkung, wenn die einzelnen Aktivitäten keine klaren Ziele verfolgen. Roland Reilly, Leiter betriebliches Gesundheitsmanagement bei SWICA, rät den Unternehmen, ein BGM-Konzept auf Basis einer fundierten Analyse zu erstellen: «Das bedeutet zunächst einen Aufwand. Die Wirkung zielgerichteter Mittel und Massnahmen wiegt diesen jedoch mehrfach auf.» Gesunde und motivierte Mitarbeitende sind leistungsfähiger, wodurch sich die Produktivität des Unternehmens erhöht.

Vom BGM-Konzept bis zur Auszeichnung
Der Vorteil der Wahl von SWICA als Gesundheitspartner ist, dass sie ein BGM-Gesamtpaket bietet, das von der Analyse der Ausgangslage über die Definition von Massnahmen und deren Umsetzung bis hin zum Controlling reicht. Bei der Umsetzung der Massnahmen arbeiten die SWICA-Spezialisten mit Netzwerkpartnern zusammen und sorgen für einen reibungslosen Ablauf. Auf Wunsch des Kunden begleitet ihn SWICA von der Erstellung des BGM-Konzepts bis zur Erlangung des Qualitätssiegels Friendly Work Space der Gesundheitsförderung Schweiz.

Umfassender Fullservice
Für SWICA-Kunden gehören das Leistungs- und das Care Management (s. Grafik) weitgehend zum standardmässigen Leistungsumfang ihrer Versicherungslösung. Dazu zählen die versicherungstechnische Abwicklung von Krankheits- und Unfallmeldungen, die Abklärung von Arbeitsunfähigkeiten sowie die Beratung erkrankter oder verunfallter Mitarbeitender bezüglich Behandlungspfad und beruflicher Wiedereingliederung. Die gesundheitsfördernden Massnahmen, die im Präventionsmanagement angesiedelt sind, werden aufgrund einer vertieften betriebsspezifischen Analyse vorgeschlagen und budgetiert, damit der Kunde eine solide Entscheidungsgrundlage zur Umsetzung der von ihm gewünschten Massnahmen hat. Dieses Angebot ist präventiv und trägt dazu bei, das Gesundheitsbewusstsein der Mitarbeitenden langfristig zu stärken.

Nachhaltigkeit durch Evaluation
Greifen die Massnahmen, damit die Ziele erreicht werden können? SWICA führt je nach Bedarf Zweitbefragungen, Gesundheits-Checks oder Analysen der Absenzdaten durch. Diese Evaluation ermöglicht, eine allfällige Anpassung der Massnahmen, wodurch eine nachhaltige Wirkung erreicht wird.

Angebot SWICA: gesundheitsfördernde Massnahmen

- Medizinische Gesundheits-Checks
- Grippeimpfungen
- Referate und Workshops zu Ernährung, Burnout, Stress und Entspannung
- Ergonomie-Abklärungen und Beratungen
- Seh- und Hörtest
- Schulung Absenzgespräche
- Medizinische Vorsorgeuntersuchungen für Nacht- und Schichtarbeit

Kontakt

Roland Reilly
Leiter betriebliches Gesundheitsmanagement
Telefon 052 244 27 78
E-Mail roland.reilly@swica.ch

HANDELSchweiz
Commerce Suisse | Commercio Svizzera | Swiss Trade

Güterstrasse 78, Postfach 656, CH-4010 Basel, info@handel-schweiz.com, www.handel-schweiz.com, T +41 61 228 90 30, F +41 61 228 90 39

Interview mit Ferdinand Hirsig, CEO Volg Konsumwaren AG zum Thema Handelshemmnisse

« In der Schweiz sollte man auf Eigenprodukte setzen.»

Ist Ihre Branche von Handelshemmnissen betroffen?
Die Branche ist betroffen – wir jedoch im kleineren Masse als die Konkurrenz.

Wie wirken sich diese auf Ihre Branche aus?
Produkte können teilweise nicht verkauft werden. Ein Beispiel ist der Rahm. In Deutschland kommt dieser als Sahne auf den Markt. In der Schweiz muss «Sahne» «Rahm» heissen. Solche Produkte müssen zum Teil «umgelabelt» und umgepackt werden. Das ist ein grosser Aufwand.

Ein anderes Beispiel ist Red Bull. Red Bull muss umgeklebt werden, da hier etwas in der Deklaration für die Schweiz anders ist als in Europa. Dass es spezielle Verpackungen für die Schweiz gibt, ist jedoch eine Illusion. Das Ganze ist ein riesiger Aufwand und bringt nichts. Der Vorteil der EU-Preise ist so gleich wieder weg. Und der Verkauf wird auf diesem Weg verkompliziert.

Wo sehen Sie Lösungen?
Es muss ein gegenseitiges Cassis-de-Dijon-Prinzip umgesetzt werden. Was in der EU verkauft werden kann, muss auch in der Schweiz verkauft werden können und umgekehrt.

Was raten Sie der Schweiz bezüglich Handelshemmnissen?
In der Schweiz sollte man auf Eigenprodukte setzen. Eigenprodukte werden direkt in der Schweiz oder nur für den Schweizer Markt hergestellt. Hier existiert das Problem nicht.

HANDELSchweiz
Commerce Suisse | Commercio Svizzera | Swiss Trade

Güterstrasse 78, Postfach 656, CH-4010 Basel, info@handel-schweiz.com, www.handel-schweiz.com, T +41 61 228 90 30, F +41 61 228 90 39

Interview mit Patrick Fischer, Geschäftsführer und Inhaber Otto Fischer AG

«Abbau von Handelshemmnissen weiter verfolgen»

Ist Ihre Branche von Handelshemmnissen betroffen?
Nur noch bei wenigen Produktegruppen. Seit Beginn der bilateralen Verträge wurden die Handelshemmnisse nach und nach beseitigt. Es handelte sich vor allem um technische Handelshemmnisse – sprich um unterschiedliche nationale Normen. Diese sind bis auf ein paar wenige heutzutage europäisch geworden. Restanzen gibt es z.B noch im Bereich Schalter und Steckdosen sowie in nicht europäisch einheitlichen Brandschutznormen für Kabelführungssysteme.

Wie wirken sich diese auf Ihr Unternehmen aus?
Im Markt der Schalter und Steckdosen bedeutet das, dass wir nur inländische Lieferanten haben (alle praktisch in ausländischem Besitz). Import ist daher nicht möglich, was sich entsprechend auf die Preise und Margen auswirkt. Bei den Kabelführungssystemen entsteht durch die unterschiedliche Normengebung oft Unsicherheit, ob ein System den CH-Anforderungen genügt. Dies erschwert uns den Alltag.

Wie geht Ihr Unternehmen mit diesen Handelshemmnissen um?
Man muss festhalten, dass diese Situation für uns ein Faktum darstellt, das aber auch für unsere inländischen Konkurrenten besteht. Für die ausländische Konkurrenz macht es die Sache noch schwieriger und umständlicher.

Was raten Sie der Schweiz bezüglich Handelshemmnissen?
Als Handelsunternehmen treten wir für einen liberalen Markt ohne Hemmnisse jeglicher Art ein. Der angeschlagene Weg des Abbaus von Handelshemmnissen muss weiter verfolgt werden.

HANDELSchweiz
Commerce Suisse | Commercio Svizzera | Swiss Trade

Güterstrasse 78, Postfach 656, CH-4010 Basel, info@handel-schweiz.com, www.handel-schweiz.com, T +41 61 228 90 30, F +41 61 228 90 39

Interview mit François Launaz, Präsident auto-schweiz zum Thema Handelshemmnisse

«Die Gesetze sind für die Schweiz schärfer als für die EU»

Ist Ihre Branche von Handelshemmnissen betroffen?
Für die Autobranche gibt es eigentlich sehr wenige Handelshemmnisse. Wir können die Fahrzeuge so übernehmen, wie sie in der EU produziert werden. Es existiert hier kein komplexes Verfahren. Jedoch stellt die Bürokratie schon ein Zusatzproblem dar.

Gibt es andere Hemmnisse von der die Autobranche betroffen ist?
Ja, die gibt es. Ein Hemmnis sind für uns die EU-Gesetze, die wir hier in der Schweiz übernehmen müssen. Zum Beispiel das CO_2-Gesetz. Dieses ist seit 2012 in Kraft und gilt zu 100 % auch für die Schweiz. Bis 2015 darf die Neuwagenflotte im Durchschnitt höchstens 130 Gramm CO_2 pro Kilometer ausstossen. Erreicht man den Wert nicht, wird man mit einer Busse bestraft. Bis im letzten Jahr musste nur für 80 % der Neuwagen eine Vertragsstrafe bezahlt werden. Dieses Jahr zählen 100 %. Das heisst, wir müssen für CHF 80 bis 100 Mio. Vertragsstrafe zahlen. Das CO_2-Gesetz ist eine künstliche Preiserhöhung. Denn ich nehme an, die entstehenden Kosten werden früher oder später auf den Kunden abgewälzt werden müssen.

2020 wird die Limite des CO_2-Ausstosses auf 95 Gramm gesenkt. Dieser Wert kann jedoch in der Schweiz nie erreicht werden. Mein Wunsch wäre deshalb wieder eine stufenweise Anpassung vom Staat, wie schon bei der 130 Gramm-Limite.

Für die EU ist eine Erreichung der Gesamtziele möglich. Denn dort bezieht sich die CO_2-Kontrolle auf den Durchschnitt der Mitgliederstaaten; Diesel-Fahrzeuge werden zum Teil staatlich gefördert – im Gegensatz zur Schweiz. In der Schweiz ist zudem aufgrund der Topografie und des Klimas die Anzahl der schweren Autos wesentlich höher als in der EU.

Ein anderes Beispiel ist die Preisbekanntgabeverordnung. Damit werden die Werbeaktivitäten geregelt. Das heisst, der Vergleichspreis darf nur während der Hälfte der Zeit bekanntgegeben werden, während er praktiziert wurde – längstens während zwei Monaten. Für Werbeaktivitäten sollte die totale Freiheit herrschen. Ich bin für eine Abschaffung der Preisbekanntgabeverordnung.

Was raten Sie der Schweiz bezüglich Handelshemmnissen?
Alles in allem ist die Autoindustrie komplex. Es gibt kein Modell nur für die Schweiz. Die Schweiz muss Autos kaufen, die in der EU produziert worden sind.

Die Gesetze sind für die Schweiz schärfer als für die EU. Die Konsequenz für die Schweiz ist ein Preisaufschlag. Das CO_2-Gesetz ist gut, doch es müssen Ziele vorgeben werden, die erreicht werden können. Es ist demotivierend, wenn man Ziele nicht erreichen kann. Wir haben hier in der Schweiz keine Chance, die 95 Gramm CO_2 pro Kilometer Ausstoss zu erreichen.