V K A – Bulletin

Ausgabe 3/16

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. 052 / 741 32 33

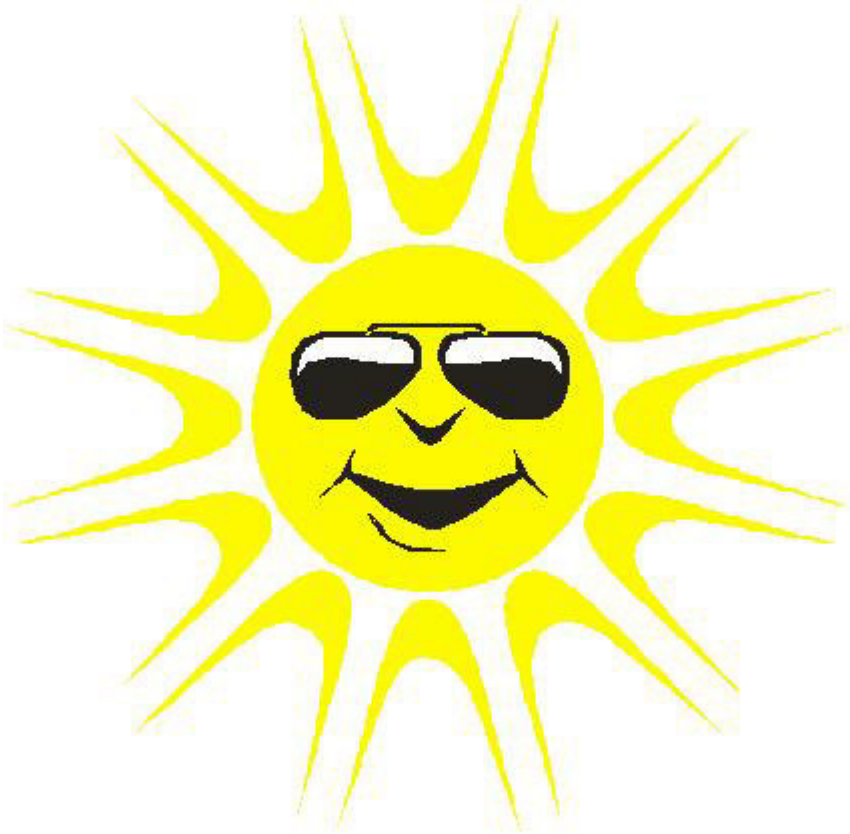
www.vka.ch

vka@vka.ch

News

Über den IUCAB-Kongress vom 19.5. – 21.5.2016 in Malaga berichten wir in der nächsten Ausgabe ausführlicher.

Wir wünschen Ihnen allen einen sonnigen 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

- - - - - -

MESSGERÄTE / PRÄZISIONSINSTRUMENTE / OPTIK

- - - - - -

COMPUTERPROGRAMME / DIENSTLEISTUNGEN / HANDEL / BÜRO

- - - - - -

PARFÜMERIE / COIFFURE / GESUNDHEITSARTIKEL / FARBEN / LACKE / KOSMETIK

- - - - - -

PAPIER / GESCHENKARTIKEL / SCHMUCK / UHREN / BILDER / BÜCHER

- - - - - -

NAHRUNGSMITTEL / WEINE / SPIRITUOSEN

- - - - - -

MÖBEL / INTERIEUR / GARTEN / GASTRONOMIE

- - - - - -

TECHNIK / BAU / VERPACKUNG

201603	F	DS SMITH PACKAGING SYSTEMS DIJON-FRANCE www.dssmith.com/packagingmachinery Tel: +33 (0)3 80 54 00 20 DS Smith Packaging Machinery gehört zu den führenden Verpackungsmaschinenherstellern Europas. Das bewährte Konzept der Matrizen-Kartonformung findet ihren Ursprung in unserem Werk in Dijon (F), wo inzwischen ca. 100 Maschinen pro Jahr produziert und weltweit ausgeliefert werden. Unsere Hauptkunden sind Unternehmen überwiegend aus dem FMCG-Bereich. Dazu zählen auch bedeutende Firmen in der Schweiz. Wir suchen einen Handelsvertreter oder Agenten in Allein- oder Mehrfachvertretung, um den Vertrieb in der Schweiz zu übernehmen. Bei Interesse bitten wir um Zusendung Ihres Lebenslaufs und Referenzen an nachstehende E-Mail-Adresse: gilles.deschamps@dssmith.com

HAUSHALT / SPORT / SPIELWAREN

- - - - - -

TEXTILIEN / SCHUHE / MODE

- - - - - -

AUTOMOBIL

- - - - - -

WERBEMITTEL/INTERNET

- - - - - -

BAU / HAUS / BELEUCHTUNG / DEKORATION

201606	CH	LED Europa s'richtige Liecht **Wir konzentrieren uns auf das Wesentliche** **- Energieeinsparung, Umweltschonung und langfristiger Nutzen - s'richtige Liecht!** GESUCHT **Handelsvertreter für industrielle LED-Beleuchtung** Wir suchen Handelsvertreter für den Bau- und Industriebereich aus der ganzen Schweiz. **Als ideale Voraussetzung bringen Sie mit:** Motiviertes, engagiertes Wesen mit bestehendem Beziehungsnetz Eigener PKW mit Führerausweis **Wir bieten:** Selbständige und auf Eigeninitiative basierende Tätigkeit Freie Einteilung der Arbeitszeit _____ Interessiert? Mailen Sie Ihre Unterlagen an Herrn Gabriel Le Laidier lelaidier@ledeuropa.ch Gerne beantwortet Herr Le Laidier Ihre Fragen. 079 644 84 93 www.ledeuropa.ch

MEDIZIN-/GESUNDHEITSPRODUKTE/PHARMA

- - - - - -

DIVERSES

201515	B	**DAS LADDERS** develops, manufactures and commercializes standard and custom made high quality **aluminum ladders, step ladders and climbing materials** for professional and semi-professional use. The products meet the highest quality and safety standards. As a Belgian company, our aim is to achieve 100% reliability in all our processes, deliveries and agreements. DAS Ladders is a **market driven, competitive and innovative trendsetter** and aims at the development of long-term relationships with its customers, nationally and internationally. Our core values are: 1. **Quality** With DAS ladders you will find everything under one roof. From R&D to production to sales. Due to the high level of standards we set for our products and an optimal quality control, we guarantee that any ladder that leaves our factory is of superior quality. 2. **Innovation** DAS Ladders is a trendsetter in the world of ladders and step ladders. Our R&D team is continuously working on adjustments to existing products and inventing new products in order to optimize our range. 3. **Personalisation** Through the years, DAS Ladders has been a trendsetter for custom products. Since we think together with our client, DAS Ladders is not only a ladder builder but also a partner in the field of R&D and marketing. Our customization is unique in the world of ladders and step ladders. 4. **Dealer network** DAS Ladders works with a loyal dealer network. We wish to support them with communication and marketing tools. Professional end users are directed to our dealers. **We look for an agent in order to sell our products to dealers of construction, iron and paint materials.** If you would be interested, please send your CV to kurt@dasladders.be. Das Ladders, top quality ladders built by specialists!

201602	CH	**BioTrans AG** est le leader Suisse dans les systèmes automatisés de gestion des déchets alimentaires dans les grandes cuisines professionnelles. Notre clientèle sont la grande hôtellerie, les grand restaurants, les cantines, les E.M.S. et tous les autres types de la restauration collective. Afin d'avancer notre présence dans la Suisse-Romande nous cherchons dès maintenant un **Partenaire pour la Suisse Romande** La société BioTrans AG est très active en Suisse Alémanique, en Allemagne, Autriche et Danemark. Nous souhaitons mettre en place des activités intensifiées dans la vente et dans la distribution de nos produits et dans le service après-vente. Le partenaire s'occupera aussi de nos installations existantes. Vos **responsabilités** seront, entre autre : • Représentations de BioTrans AG en Suisse Romande • Recherche clientèle, consultation des clients en Suisse-Romande, Key Account, conclusions des ventes • Prise en charge des clients et des installations existantes • Premier contact lors du service après-vente ou la réalisation d'un service dans une structure existante • Lancement des nouveaux produits dans le champ de la gestion de déchets • Élargissement du portefeuille de produits en coopération avec BioTrans AG • Représentations lors des salons régionaux

Dans l'idéal vous **répondez** aux conditions préalables suivantes :

- Idéalement vous avez déjà une clientèle / représentation de produits similaires
- Des contacts et expériences dans la vente dans la restauration professionnelle, la construction ou la collecte des déchets
- Identification avec des produits techniques et écologistes
- Maîtrise de l'Allemand, écrit et parlé, et Anglais
- Image positive
- Structure de service technique existante (facultatif)

Si vous êtes à la recherche d'une tâche de distribution exigeante et d'un marché prometteur, nous vous offrons la possibilité de développer un partenariat lucratif et à long terme.

Nous serions heureux de recevoir votre dossier par Email ou courrier à l'adresse suivante :

BioTrans AG
Daniel Senn
Sonnmattstrasse 6 - 8
9532 Rickenbach TG
Telefon 071 929 20 00
E-Mail: daniel.senn@biotrans.ch
Web: www.biotrans.ch

BioTrans AG ist ein innovatives Unternehmen, welches sich im Umfeld erneuerbarer und wiederverwendbarer Energien engagiert. Als Schweizer Leader für Speisereste-Entsorgungsanlagen beschäftigen wir uns mit der Entsorgung von Gastroabfällen in Profiküchen. Neben Grossgastronomie und Hotellerie zählen Spitäler, Alters- und Pflegeheime, Betriebskantinen, Catering-Unternehmen und Restaurants zu unseren Kunden.

Um den Vertrieb in der Westschweiz gezielt voranzutreiben, suchen wir per sofort einen

Vertriebspartner / Handelsvertretung Westschweiz

Die Firma BioTrans AG ist bereits in den Märkten CH, DE, AT und DK aktiv. Für den Vertrieb unserer Produkte und Dienstleistungen und die Betreuung bestehender Anlagen und Kunden in der Westschweiz, möchten wir unsere weiterführenden Vertriebsaktivitäten basierend auf einem Vertriebspartner / Handelsvertretung aufbauen.

Zu Ihrem **Aufgabengebiet** gehört:

- Vertretung BioTrans AG in der Westschweiz
- Kundenakquise, Kundenberatung, Key Account, Verkaufsabschlüsse
  Betreuung der bestehenden Kunden und Anlagen
- Erstbetreuung bei Service oder Durchführung Service bei entsprechender Struktur
- Einführung neuer Produkte im Bereich Abfallbranche
- Ausbau des Produktportfolios zusammen mit BioTrans AG
- Messevertretung im Vertriebsgebiet

		Als ideale **Voraussetzung** mitzubringen sind: • Idealerweise haben Sie einen bestehenden Kundenstamm / Produkte in Vertretung • Kontakte und Verkaufserfahrung im Bereich Gastronomie, Baugewerbe oder Entsorgungsbranche • Identifikation mit technischen und umweltbewussten Produkten • Schriftliche und mündliche Korrespondenz in Deutsch und Französisch Einwandfreier Leumund • Bestehende Servicestruktur (nicht zwingend) Wenn Sie sich für eine anspruchsvolle Vertriebsaufgabe und den Aufbau eines zentralen Marktes mit hohem Potenzial einsetzen möchten, so bieten wir Ihnen die Möglichkeit, eine langfristige und lukrative Partnerschaft mit uns aufzubauen. Wir freuen uns auf Ihre elektronische oder schriftliche Bewerbung an: **BioTrans AG** Daniel Senn Sonnmattstrasse 6 - 8 9532 Rickenbach TG Telefon 071 929 20 00 E-Mail: daniel.senn@biotrans.ch Web: www.biotrans.ch
201604	CH	Wir sind ein erfolgreiches Handelsunternehmen, welches sich im Schweizer Markt erfolgreich etabliert hat und seine Tätigkeiten weiter ausbauen will. Unsere Produkte sind im Baby/Kleinkinder-Bereich angesiedelt. Wir sind auf der Suche nach einer/einem **Handelsvertreter/-in | Freelancer/-in Aussendienst (20-50%)** **für verschiedene urbane Regionen in der Schweiz** **Sie bringen mit** • Sie sind oder waren für mehrere Jahre im Aussendienst für Apotheken/Drogerien tätig und/oder haben mehrere Jahre in einer Apotheke/Drogerie gearbeitet • Offene, engagierte und kommunikative Persönlichkeit • Sprachen: Deutsch ist Ihre Muttersprache • Eigener PKW mit Führerausweis

Wir bieten

- Weltweite Nummer 1 Marke, welche in der Schweiz bereits gut vertreten ist
- Selbstständige und auf Eigeninitiative basierende Tätigkeit
- Eine umfassende und gezielte Einführung
- Freie Einteilung der Arbeitszeit mit einer durchschnittlichen Arbeitszeit von 20-50% (individuell vereinbar)
- Beteiligung am Erfolg (mit kleinem Fixum): Umsatzvergütung auf bereits bestehende Kunden im betreuten Bereich und Provisionen auf Neukundenakquise inkl. künftiger Umsatzvergütung

Wir wenden uns an Personen, welche entweder mit einer flexiblen Teilzeitstelle wieder in die Arbeitswelt eintreten wollen (z.B. nach Mutterschaftsurlaub oder als Stelle im fortgeschrittenen Alter) oder einfach ein kleineres Arbeitspensum als Nebenerwerb suchen.
Durch unsere provisionsabhängige Entschädigung suchen wir motivierte Mitarbeiter, die Freude haben neue Kunden zu gewinnen und am Erfolg des jungen Unternehmens längerfristig zu partizipieren.

Zur Unternehmung
Die A-Brands AG wurde 2011 in Zürich gegründet und liess sich im Jahre 2013 als Aktiengesellschaft im Handelsregister eintragen. Die Firma vertreibt verschiedene starke Marken in der Schweiz, darunter die weltweite Nummer 1 im Baby Flaschen-/Essbereich (www.nuby.de) und verschiedene Produkte aus dem Bio-Foodbereich.
Das kleine Team der A-Brands AG arbeitet engagiert, mit viel Freude und Herzblut am Ausbau der bekannten Markenprodukte in der Schweiz. Es wäre uns eine Freude, Sie bald in unserem Team willkommen zu heissen.

Sie wollen Ihre Arbeitszeit selbstständig einteilen und haben Freude und auch die Musse in einem kleinen Unternehmen aktiv teilzuhaben, dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung per E-Mail an **info@abrands.ch** oder Post an:

A-Brands AG
z.H. Herr Y. Weber
Strehlgasse 26
8704 Herrliberg/Zürich

Nous sommes une entreprise commerciale à succès qui a réussi à s'imposer sur le marché suisse et qui veut continuer à développer ses activités. Nos produits sont positionnés dans le domaine bébé/tout-petits.

Nous recherchons des

agent | freelancer (h/f) vendeurs (20-50%)

pour différentes régions urbaines en Suisse

Vous apportez

- Vous travaillez ou avez travaillé pendant plusieurs années dans la force de vente sur le terrain pour les pharmacies/drogueries et/ou vous avez travaillé plusieurs années dans une pharmacie/droguerie
- Personnalité ouverte, attentionnée et communicative
- Langues: Le français est votre langue maternelle / de bonnes connaissances orales allemands sont obligatoires
- Propre voiture avec permis de conduire

Nous vous offrons

- Marque n°1 au monde, qui est déjà bien représentée en Suisse
- Activité basée sur l'indépendance et l'initiative personnelle
- Une introduction complète et ciblée
- Libre organisation du temps de travail avec un temps de travail moyen de 20 à 50% (négocié individuellement)
- Commission (avec un petit salaire de base): Participation au chiffre d'affaires généré avec les clients existants sur le territoire affecté et commissions sur l'acquisition de nouveaux clients y compris participation au chiffre d'affaires futur

Nous lançons un appel aux personnes qui veulent entrer à nouveau dans le monde du travail avec un emploi à temps partiel souple (par exemple après un congé de maternité ou comme travail pour les personnes d'un âge plus avancé), soit aux personnes à la recherche d'une charge de travail plus petite comme une activité secondaire.
Avec notre rémunération fondée sur des commissions, nous recherchons des collaborateurs motivés qui aiment acquérir de nouveaux clients et participer à la réussite à long terme de la jeune entreprise.

En ce qui concerne l'entreprise
A-Brands AG à Zurich a été fondée en 2011 et a été enregistrée comme société anonyme au registre du commerce en 2013. La société commercialise plusieurs marques fortes en Suisse, y compris le n°1 mondial dans le domaine des biberons/repas (www.nuby.fr) et divers produits du secteur alimentaire biologique. La petite équipe de A-Brands AG travaille avec engagement, avec beaucoup de plaisir et de passion au développement des produits de marques célèbres en Suisse. Nous nous ferions un plaisir de vous accueillir bientôt dans notre équipe.

Si vous voulez organiser votre travail de façon indépendante et avez envie de collaborer activement et avec plaisir avec une société en plein développement, nous nous réjouissons de recevoir votre candidature par e-mail **info@abrands.ch** ou par courrier à:

A-Brands AG
à l'attention de M. Y. Weber
Strehlgasse 26
8704 Herrliberg/Zürich

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

Das denken Lernende über den Schweizer Handel

KV-Lernende im 3. Lehrjahr erzählen von ihren Erfahrungen.

Spannend

Mirjana Antic (19), Niederhasli (ZH), Continental Suisse SA, Dietikon (ZH)

«Die Handelsbranche ist abwechslungsreich und sehr lebendig. Das liegt unter anderem daran, dass man täglich in Kontakt zu den Kunden steht. Jeder Kunde ist anders, deshalb ist auch jeder Tag verschieden. In meiner Ausbildung habe ich gelernt, wie wichtig die Abstimmung der einzelnen Prozesse für einen gut funktionierenden Handel ist. Ich interessiere mich sehr für die Vermarktung unserer Produkte. Die Möglichkeiten sind faszinierend. Ich würde allen Jugendlichen eine Ausbildung im Handel empfehlen, die gerne im Team arbeiten möchten und sich für eine vielseitige und äusserst spannende Ausbildung interessieren.»

Vielseitig

Nicola Niederhauser (18), Wynigen (BE), Loeb AG, Bern (BE)

«Ich habe mich für eine Lehre im Handel entschieden, weil mich die Tätigkeiten unseres Unternehmens überzeugt haben. Die Branche ist vielseitig und sehr interessant. Es ist spannend zu sehen, welchen Weg ein Produkt zurücklegt, bevor es in den Besitz des Kunden gelangt. Von der Herstellung über den Transport bis zur Zollabwicklung und schliesslich in unsere Geschäfte. Ich habe viel gelernt und konnte in unserem Unternehmen bereits einen tiefen Einblick in die verschiedenen Abteilungen erhalten. Am besten gefällt mir der Umgang mit unseren Kunden. Im direkten Kontakt wird einem bewusst, worauf die Konsumenten achten. Nach der Lehre möchte ich mich deshalb gerne im Bereich Marketing weiterbilden.»

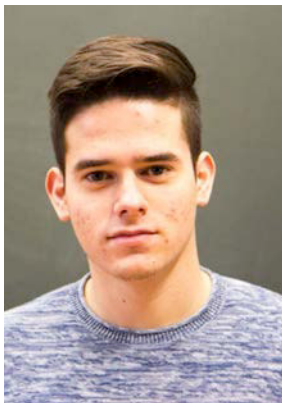
Faszinierend

Nicolas Schlapbach (19), Härkingen (SO), Bucher AG, Langenthal (BE)

«Was mir an der täglichen Arbeit im Handel am besten gefällt, ist die Vielseitigkeit unserer Branche. Man arbeitet oft mit anderen Menschen im Team zusammen, hat aber auch die Möglichkeit, sich selbständig um die Abwicklung verschiedener Prozesse zu kümmern. Während meiner Ausbildung habe ich viel Praktisches gelernt und meine Sprachkenntnisse in Englisch und Französisch erweitern können. Ausserdem habe ich viel über den Umgang mit unseren Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern gelernt. Das Zusammenspiel dieser verschiedenen Faktoren fasziniert mich immer wieder von neuem. Es ist spannend zu sehen, welche Bedürfnisse für die einzelnen Parteien wichtig sind und wie man ihnen am besten entspricht.»

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

Komplex



Afrim Sermaxhaj (18), Winterthur (ZH), Sulbana AG, Elsau (ZH)

«Nur wenige Konsumenten wissen, was es alles braucht, bis ein Produkt bei den Detailhändlern in den Regalen zu finden ist. Die Vorgänge im Hintergrund sind hochkomplex und sehr spannend. Mir gefällt meine Arbeit sehr, da ein Tag in der Handelsbranche einen fordert und immer wieder etwas Neues lehrt. Der stete Kontakt zu den Kunden und ihren Bedürfnissen sorgt für einen vielseitigen Arbeitsalltag. Ich empfehle allen eine Ausbildung in der Handelsbranche, die neugierig sind und herausfinden möchten, was unsere Wirtschaft antreibt. Mit einer abgeschlossenen Lehre im Handel hat man zudem gute Weiterbildungsmöglichkeiten und kann sowohl an Fachhochschulen als auch an Universitäten studieren.»

Zuverlässig

Mattea Deric (18), Heerbrugg (SG), SFS Intec AG, Heerbrugg (SG)

«Im Handel hat man mit verschiedenen Menschen zu tun. Jede Begegnung ist anders und ein Arbeitstag daher auch äusserst abwechslungsreich. Ich habe während meiner Ausbildung sehr viel über den Umgang mit unseren Kunden und Lieferanten gelernt. Man muss stets auf die verschiedenen Bedürfnisse achten und sowohl kompetent als auch zuverlässig über die passenden Produkte Auskunft geben können. Es ist sehr wichtig, dass der Kunde die Ware erhält, die er braucht. Eine zuvorkommende Beratung steht daher immer im Vordergrund. Es freut mich, wenn ich jemandem weiterhelfen kann. Deshalb würde ich eine Ausbildung in der Handelsbranche auch jedem empfehlen, der gerne hilft und mit anderen Menschen zusammenarbeitet.»

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

Aktuelle Medieninformation

Handel Schweiz: Personenfreizügigkeit mit der EU zügig verhandeln

Grossbritannien verabschiedet sich aus der EU. Handel Schweiz fordert Klärung der Verträge mit dem viertgrössten Handelspartner der Schweiz sowie zügige Verhandlungen mit der EU rund um die Abstimmung zur Masseneinwanderung.

Aus der Sicht von Handel Schweiz ist der Ausstieg der Engländer aus der EU ein verheerender Entscheid. Kaspar Engeli, Direktor des Dachverbands: «Selbstverständlich ist der Entscheid zu akzeptieren. Doch da gibt es nur Verlierer – zu denen zählt nun in erster Linie England selber. Die Briten haben sich jetzt von der EU abgenabelt. Sie haben sich damit auch abgenabelt aus dem TTIP, dem transatlantischen und sehr wichtigen Abkommen, das USA und die EU aktuell verhandeln. England hat sich isoliert. Die Wirtschaft wird leiden; das ganze Land wird leiden – das ist die englische Tragödie.» Gemäss Kaspar Engeli geht das Drama jedoch noch weiter. Die Tragödie in Europa sei, dass es jetzt Nachahmer geben könne. Bestimmte Länder könnten es passend finden, auch auszutreten oder unhaltbare Forderungen an Brüssel zu stellen. Handel Schweiz sieht den 23. Juni 2016 als einen schwarzen Tag für Europa und für die Schweiz. Kaspar Engeli: «Unsere Prognosen sagen, dass die Wirtschaft in England stagnieren und rückläufig sein wird. Industrie, Bankenplatz und Dienstleistungsplatz in London haben es nun enorm schwer. Das Land muss jetzt darangehen – wir in der Schweiz kennen das bestens – bilaterale Verträge mit der EU aufzugleisen. Das wird schwierig und ist sehr zeitaufwändig.» In dieser Phase der Unsicherheit gäbe es keine Investitionen, so sei in Grossbritannien alles ohne Not aus dem Lot geraten.

Scherbenhaufen auch für die Schweiz

Video-Interview mit Kaspar Engeli: https://www.youtube.com/watch?v=wztgXTE35ZU

Kaspar Engeli sieht auch klar weitere Nachteile für die Schweizer Wirtschaft: «Nach diesem Scherbenhaufen müssen sich alle neu organisieren. Die Schweiz ist davon ebenfalls betroffen, weil England der viertgrösste Handelspartner der Schweiz ist, nun aber die bilateralen Verträge mit der EU gegenüber England nicht mehr gelten.» Zentraler sei jedoch die offene Frage der Abstimmung zur Masseneinwanderung. Engeli: «Da wurde immer gesagt, bis zum 23. Juni gibt es keinerlei Handlungsspielraum für Verhandlungen mit der EU. Jetzt ist dieser Tag vorbei, und wir müssen alles daran setzen, mit der EU in den verbleibenden acht Monaten noch zu einer Lösung zu kommen, wie wir die Bilateralen Verträge retten können.»

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

Der Handel zwischen der Schweiz und Grossbritannien

Im Jahre 2015 exportierte die Schweiz Waren im Wert von CHF 11,7 Mrd. nach Grossbritannien. Im Gegenzug wurde ein Warenwert von CHF 6,6 Mrd. von der britischen Insel importiert (ohne Juwelen und Edelmetalle). Dies macht Grossbritannien zum fünftgrössten Importeur von Schweizer Waren. Investitionen in der Höhe von CHF 78,7 Mrd. machten die Schweiz im Jahre 2013 zum drittgrössten Direktinvestor (Gebäude und Maschinen) in Grossbritannien. Ende 2013 arbeiteten 193'700 Personen bei Schweizer Firmen auf britischem Boden. Zur selben Zeit investierten britische Unternehmen CHF 21,3 Mrd. in der Schweiz und hatten hier 26'800 Angestellte. Zu den grössten britischen Firmen gehören HSBC, Vodafone, BP und Unilever.

Handel Schweiz ist der Dachverband des Handels, dem 33 Branchenverbände mit insgesamt 3'700 Unternehmen angehören. Handel Schweiz vertritt eine liberale Politik und setzt sich für eine starke Schweiz ein. Der Handel ist mit 680'000 Mitarbeitenden der wichtigste private Arbeitgeber der Schweiz. Im Handel werden über 38'000 Lehrstellen angeboten, mehr bildet keine Branche aus.

facebook.com/HandelSchweiz • twitter.com/HandelSchweiz • www.handel-schweiz.com

Kontakt: Kaspar Engeli, Direktor Tel. 061 228 90 33
Andreas Steffes, Sekretär Tel. 061 228 90 32

Informationen: Iris Wirz c&p communications, Tel. 043 500 52 88, presse@handel-schweiz.com

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

Aktuelle Medieninformation

TTIP & Co: Schweiz hat keinen Einfluss auf die Verhandlungen
Handel Schweiz: Schweizer Wohlstand beruht auf Freihandel

Handel Schweiz setzt sich für den Freihandel ein und betont, dass ein jahrzehntelang blühender Handel die Basis für den grossen Wohlstand der Schweiz ist. Die Schweiz unterhält rund 30 Freihandelsabkommen mit Ländern auf allen Kontinenten. Bei den Verhandlungen zu TTIP ist sie ausgeschlossen – es verhandeln die EU und USA.

Ein neues Bündnis macht sich seit gestern in der Schweiz stark gegen TTIP – ungeachtet der Tatsache, dass die Schweiz auf die Verhandlungen der EU und USA keinen Einfluss hat. Nach Ansicht der Initianten droht mit dem aktuellen Freihandelsabkommen, das die USA und EU verhandeln, nicht weniger als der Untergang der Demokratie. Umweltschutz, Arbeitnehmerschutz, Datenschutz oder Service public – alle seien in akuter Gefahr. Damit reiht sich diese Gruppe ein in den Chor jener, welche im Freihandel den Ursprung allen Übels sehen. In der Regel sind dies Akteure, für die der jahrzehntelange stabile Schweizer Wohlstand und der florierende Export der Schweiz eine alltägliche Selbstverständlichkeit darstellt.

Kaspar Engeli, Direktor von Handel Schweiz: «Tatsache ist: Der freie Austausch von Waren und Dienstleistungen ist die Basis unseres Wohlstandes, dank welchem die Schweiz in der Lage ist, so gut und sicher zu leben. Freihandel ist die grosse Chance, nicht die Bedrohung. Selbstverständlich werden Verhandlungen hinter geschlossenen Türen geführt; das ist allgemein üblich und gilt für alle Staatsverträge und Freihandelsabkommen. Das ist absolut nicht neu. Wer das Resultat per se sabotieren will, redet der Transparenz schon während den Verhandlungen das Wort.»

Der Hintergrund für das geplante Freihandelsabkommen TTIP: Der Welthandel verändert sich immer mehr. Die Gründe: Das Vakuum durch die Schwäche der WTO. Die Lösung für die alten Wirtschaftsmächte USA und Europa: Neue Freihandelsräume im pazifischen Raum und im transatlantischen Raum. Die EU und USA tragen zusammen 40% zum Welthandel bei und erbringen 50% der globalen Wirtschaftsleistung. Beim TTIP geht es darum, dass die beiden Partner EU und USA Handelshemmnisse reduzieren wollen. Davon profitieren alle. Falls das Abkommen in Kraft tritt, stellt sich die Frage, inwieweit Drittstaaten wie z.B. Kanada, die Schweiz (oder Brexit-England) mitmachen können. Kaspar Engeli: «Für die Schweiz wäre zentral, auch in Zukunft Marktzugang zu haben und sich dem neuen Abkommen anschliessen zu können. Ohne diesen Anschluss kommen düstere Zeiten auf uns zu: Es drohen Exportrückgänge bis zu 15%! Was das für Arbeitsplätze bedeutet, ist jedem klar.»

Handel Schweiz ist der Dachverband des Handels, dem 33 Branchenverbände mit insgesamt 3'700 Unternehmen angehören. Handel Schweiz vertritt eine liberale Politik und setzt sich für eine starke Schweiz ein. Der Handel ist mit 680'000 Mitarbeitenden der wichtigste private Arbeitgeber der Schweiz. Im Handel werden über 38'000 Lehrstellen angeboten, mehr bildet keine Branche aus.

facebook.com/HandelSchweiz • twitter.com/HandelSchweiz • www.handel-schweiz.com
Kontakt: Kaspar Engeli, Direktor Tel. 061 228 90 33
Andreas Steffes, Sekretär Tel. 061 228 90 32

Informationen: Iris Wirz c&p communications, Tel. 043 500 52 88, presse@handel-schweiz.com