V K A - Bulletin
Nr. 3 2008

Ackersteinstrasse 164, 8049 Zürich
Tel. 044 340 18 88 Fax 044 341 78 94

Ausgabe 3/08

Verband
kaufmännischer
Agenten der Schweiz

Association Suisse
des
Agents-Représentants

Pensionskasse: Lohnt sich ein Wechsel?

In den ersten Wochen des Jahres erhalten die Unternehmen die Prämienrechnungen der Pensionskasse. Für kleine und mittelgrosse Unternehmen lohnt es sich, die Konditionen zu vergleichen und den Wechsel zu einer anderen Vorsorgeeinrichtung zu prüfen. Denn die Prämien der Anbieter sind teilweise recht unterschiedlich.

In den letzten Jahren hat sich im Bereich der beruflichen Vorsorge viel gewandelt. Durch Meldungen über Rentenklau oder die ungenügende Deckung der Vorsorgeeinrichtungen ist bei manchen Versicherten das Vertrauen in die Pensionskassen gesunken. Obwohl die Gesetze zum Schutz der Vorsorgegelder verschärft wurden, haben viele Versicherte ihren Glauben an eine sorgenfreie finanzielle Zukunft verloren. Und kaum hatten sich die meisten Vorsorgeeinrichtungen von den schlechten Börsenjahren erholt, schmälerten 2007 die Kursverluste an den Börsen die Deckung wie auch die Erträge der Versicherer erneut. Die massiven Kursverluste seit Anfang 2008 lassen befürchten, dass dieser Trend anhält.

Prämienbelastung prüfen
Jedes Unternehmen sollte sich die Zeit nehmen und die aktuelle Prämienbelastung der beruflichen Vorsorge für Inhaber sowie Mitarbeitende mit anderen Vorsorgeanbietern vergleichen. Weitere Kriterien für einen allfälligen Wechsel des Versicherers sind dessen finanzielle Sicherheit sowie der Geschäftsgang der letzten drei bis fünf Jahre im Vergleich zu anderen Anbietern. Hat sich ein KMU entschlossen, den Versicherer zu wechseln, sind einige Aspekte zu berücksichtigen:

Feste Laufzeit – stillschweigende Verlängerung
Der Anschlussvertrag mit der Vorsorgeeinrichtung hat eine feste Laufzeit. Nach Ablauf dieser Vertragsdauer kann der Vertrag auf Ende Jahr mit einer sechsmonatigen Frist aufgelöst werden. Erfolgt keine Kündigung, verlängert sich der Vertrag stillschweigend um ein weiteres Jahr.

Achtung: Der Vertrag darf keinesfalls ohne die schriftliche Zusage einer neuen Vorsorgeeinrichtung gekündigt werden: Befinden sich im Versichertenbestand Mitarbeitende, die nicht voll erwerbsfähig sind (teilinvalid), wird es schwierig, sich einer anderen Pensionskasse anzuschliessen. Das Gleiche gilt, wenn das Durchschnittsalter der Mitarbeitenden einer Unternehmung relativ hoch ist. Je älter diese sind, desto höher ist das Risiko, dass sie krank werden könnten und die Vorsorgeeinrichtung eine Invalidenrente ausrichten muss.

Genügend Vorlaufzeit einplanen
Die Überprüfung der Prämien- und Leistungsunterschiede der Vorsorgeeinrichtungen und ein allfälliger Wechsel zu einem anderen Anbieter brauchen Zeit. Zu beachten: Strebt ein Unternehmen einen Wechsel auf das Jahr 2009 an, sollte es bereits heute mit den Abklärungen beginnen. Die Thematik der beruflichen Vorsorge ist komplex. Eine unabhängige Vorsorgeberatung, welche die Vor- und Nachteile der Produkte von Vorsorgeeinrichtungen objektiv beurteilt, kann für ein Unternehmen wertvolle Entscheidungsgrundlagen ausarbeiten.

Unser Tipp: Lassen Sie sich eine unverbindliche Offerte der BVG Stiftung der Ausgleichskasse Grosshandel + Transithandel zustellen. Bestimmt werden auch Sie profitieren!

Landwirtschaft

Chancen-Risiken-Trend 2008	→
Chancen-Risiken-Bewertung	**-10**

Beurteilung: Stark unterdurchschnittliches Wachstumspotenzial
Favoriten: Grossbetriebe ab 25 Hektaren
Haupteinflussfaktoren: Wetterbedingungen, Nachfrage der Nahrungsmittelindustrie, Agrarpolitik, Ernährungstrends, Vorgaben der Branchenorganisationen
Branchencharakteristika: Binnenorientiert, regulierte und geschützte Branche, grosse Unterstützung durch Subventionen/Direktzahlungen, Liberalisierung ausstehend

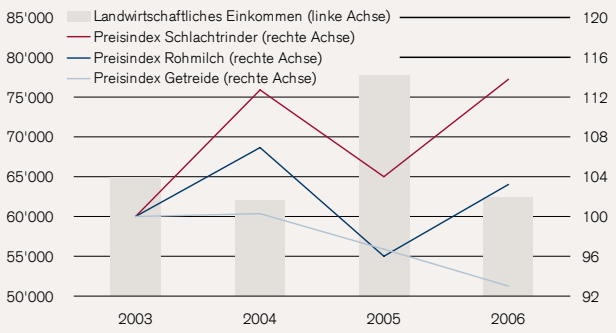
Einflussfaktoren

Der entscheidende Gestalter der Landwirtschaft ist die Politik. Einzig die Gärtner, welche statistisch zur Landwirtschaft gezählt werden, können nicht auf staatliche Unterstützung zurückgreifen. Bei den Bauern hingegen beträgt der Anteil der staatlichen Leistungen am Produktionswert laut Schätzung der OECD rund 66%. Dies ist der dritthöchste Anteil weltweit.
Die zentrale Herausforderung der Landwirtschaft bleibt die Erhöhung der Konkurrenzfähigkeit. Die Produzentenpreise für Agrargüter liegen im Durchschnitt 46% über dem EU-Mittel, die Konsumentenpreise 38%. Mitverantwortlich für das hohe Preisniveau sind teure Produktionsmittel. Diesbezüglich in der Kritik stehen die Agrokonzerne, die sowohl auf vor- (Saatgut, Dünger, Spritzmittel) als auch auf nachgelagerten Stufen (Getreide, Kartoffeln, Obst) tätig sind. Sie haben ihre Stellung als Zulieferer und Abnehmer einer hochregulierten Branche sukzessive ausgebaut und sind daher dem Preisüberwacher ein Dorn im Auge.
Der in den letzten Jahren angelaufene Strukturwandel hat zur drastischen Reduktion der Anzahl Betriebe geführt. Nicht zurückgegangen ist hingegen die landwirtschaftliche Nutzfläche, an welcher sich die Direktzahlungen orientieren. Somit ist das Subventionsvolumen stabil geblieben.
Die Entkoppelung von Preis- und Einkommenspolitik wird per 2009 abgeschlossen sein. Bis dahin sollen alle Subventionen durch Direktzahlungen ersetzt sein. Die Preise bilden sich dann durch Angebot und Nachfrage – allerdings auf einem noch immer stark regulierten Markt.
Weitere Liberalisierungsschritte, etwa im Rahmen der WTO-Welthandelsrunde, werden in den kommenden Jahren aufs Tapet kommen. Ein Agrarfreihandelsabkommen mit der EU ab 2015 wurde vom Bundesrat angeschoben, durch die Agrarlobby jedoch vorerst ausgebremst. Die Liberalisierung wird zu einem weiteren Abbau von Exportsubventionen und Zöllen führen. Auch die Höhe der Direktzahlungen dürfte vermehrt zum Politikum werden. Das Beispiel unseres Nachbars Österreich zeigt aber, dass sich auch eine kleinräumige Landwirtschaft auf europäischen Märkten behaupten kann, wenn sie ausreichenden unternehmerischen Spielraum erhält.

Aktuelle Lage und Ausblick

Die finanzielle Situation der Bauern ist heute komfortabler als in den vergangenen Jahren. Der Produzentenpreis beispielsweise für einen Liter Milch ist 2007 um über 7 Rappen angestiegen. In der EU ist der Milchpreis zwar schneller gestiegen, liegt aber weiterhin deutlich tiefer. Zudem hat sich dort die Lage durch das freiere Spiel von Angebot und Nachfrage rasch wieder entschärft.
Dank vorerst intakter Konjunktur wird 2008 die Nachfrage nach landwirtschaftlichen Gütern – insbesondere seitens der Nahrungsmittelindustrie – weiterhin leicht zunehmen. Der Liberalisierungsprozess und die politischen Veränderungen führen dazu, dass sich die Landwirtschaftsbetriebe immer weniger auf die Direktzahlungen verlassen, sondern vermehrt nach marktwirtschaftlichen Kriterien organisieren.

Landwirtschaftliches Einkommen (ohne Nebenerwerb) und Produzentenpreise
In CHF; Produzentenpreise Indexwerte 2003 = 100
Die Produzentenpreise der wichtigsten Agrargüter wirken sich auf die landwirtschaftlichen Einkommen aus. Für 2007 wird deshalb eine Steigerung derselben erwartet.



Quelle: BFS, Credit Suisse Economic Research

Struktur

Die Landwirtschaft (NOGA 01) umfasst den Pflanzenbau und die Tierhaltung, die gemischte Landwirtschaft sowie die Erbringung von landwirtschaftlichen und gärtnerischen Dienstleistungen. Die laufenden Reformen haben einen Strukturwandel in der Landwirtschaft ausgelöst.

2006	
Beschäftigte	134'200
Bruttowertschöpfung	5.5 Mrd. CHF
Wertschöpfung pro Beschäftigten	41'000 CHF

Nahrungsmittelindustrie

Chancen-Risiken-Trend 2008	→
Chancen-Risiken-Bewertung	**3.9**

Beurteilung: Durchschnittliches Wachstumspotenzial mit sich verschärfendem Preis- und Verdrängungswettbewerb
Favoriten: Innovative Hersteller, die in neue Geschäftsfelder vordringen, bereits im Ausland positionierte Unternehmen

Haupteinflussfaktoren: Ernährungstrends (Ernährungsbewusstsein, Functional und Convenience Food), abnehmende Marktregulierung, Auslandsnachfrage, Landwirtschaftspolitik, Bevölkerungswachstum
Branchencharakteristika: Gesättigter Markt, mehrheitlich binnenorientiert, zunehmende Exportorientierung, einzelne Branchenleader mit guter Positionierung auch im Ausland

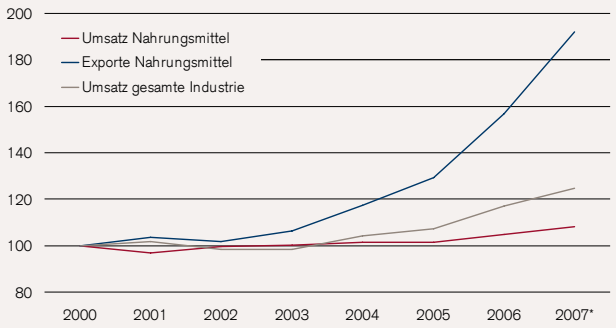
Einflussfaktoren

Die inländische Nachfrage für Nahrungsmittel wächst nur noch schwach und weist geringe zyklische Schwankungen auf. Der Markt ist weitgehend gesättigt. Insbesondere bei den Gütern des täglichen Bedarfs ist der Preisdruck entsprechend hoch. Anders verhält es sich in Nischen sowie im Exportgeschäft. Komfortable Margen lassen sich mit Produkten realisieren, welche Bequemlichkeit (Convenience Food) oder einen gesundheitlichen Mehrwert (Functional Food) bieten.
In kaum einer Branche der Schweiz ist die Zweiteilung in eine zaghafte Binnenindustrie und eine kleine, aber schlagkräftige Exportindustrie so ausgeprägt wie in der Nahrungsmittelindustrie.
Die Mühlen, Ölwerke und Zuckerfabriken bilden die erste Produktionsstufe, welche die Rohstoffe der Landwirtschaft verwendet. Die erste Produktionsstufe ist nicht wettbewerbsfähig und durch hohe Zölle vom Ausland abgeschottet. Im Gegenzug wird sie verpflichtet, Schweizer Rohstoffe weiterzuverarbeiten. Die administrierten Landwirtschaftspreise sorgen dafür, dass die inländischen Produkte nach wie vor teurer bleiben.
Im Gegensatz zur ersten Verarbeitungsstufe herrscht in Teilen der zweiten Verarbeitungsstufe dynamischer Wettbewerb. Schweizer Schokolade, Kräuterbonbons, Mineralwasser, Fruchtsäfte und Fertigkaffees feiern Exporterfolge. Premiumprodukte profitieren vom weltweiten Luxusboom und sind immuner gegen steigende Rohstoffpreise.
Seit 2007 gilt beim Käse das Freihandelsprinzip zwischen der Schweiz und der EU. Dies führte zu höheren Einfuhren, generell günstigeren Ladenpreisen und verbesserten Exportchancen für die rund 600 inländischen Käsereien, welche den Strukturwandel der letzten Jahre überstanden haben. Ebenfalls interessiert am Freihandel sind die Fleischproduzenten, welche mit Schweizer Spezialitäten im Ausland punkten möchten. Allerdings besteht wenig Anlass zu Euphorie auf breiter Front, waren doch die bisherigen Exporterfolge der Nahrungsmittelindustrie eher punktueller Natur.

Aktuelle Lage und Ausblick

Selbst die Nahrungsmittelindustrie hat 2007 von der guten Konjunktur und der Konsumlust profitiert. Das Umsatzplus dürfte rund 3% betragen. Laufend verschlechtert hat sich die Kostenseite. Die Einstandspreise für Rohstoffe wie Kakao, Kaffee, Weizen oder Soja sind in jüngster Zeit deutlich gestiegen und lassen sich nur teilweise auf die Abnehmer überwälzen. Dies führt zu tendenziell tieferen Margen.
Für 2008 rechnen wir mit einem ähnlichen Umsatzplus wie 2007. Bei den Exporten ist mit abermals kräftig steigender internationaler Nachfrage zu rechnen. In der Schweiz nimmt die Preissensibilität der Kunden auch bei den Premiumprodukten zu.

Umsatz- und Exportentwicklung
Indexwerte 2000 = 100
Die Umsatzentwicklung der Nahrungsmittelindustrie ist hinter derjenigen der Gesamtindustrie zurückgeblieben. Der leichte Aufwärtstrend ab 2003 ist allein den boomenden Exporten zu verdanken.



Quelle: BFS, EZV; * Werte 2007 basierend auf den ersten drei Quartalen

Struktur

Die Nahrungsmittelindustrie (NOGA 15) umfasst die Fleisch-, die Fisch-, die Obst- und die Gemüseverarbeitung. Ferner gehören zur Branche die Herstellung von pflanzlichen und tierischen Ölen und Fetten, die Milchverarbeitung, die Mühlen, die Futtermittelherstellung, sonstige Nahrungsmittel sowie die Getränkeherstellung. Mit knapp der Hälfte der 53'800 Beschäftigten der Nahrungsmittelbranche sind die sonstigen Nahrungsmittel (Backwaren, Süsswaren, Teigwaren, Tee, Kaffee, Würzmittel, Diätetik usw.) die grössten Subbranchen. Zudem ist diese Subbranche im Export vergleichsweise erfolgreich. Weitere wichtige (eher binnenorientierte) Subbranchen sind die Fleisch- und die Milchverarbeitung.

2006	
Beschäftigte	53'800
Bruttowertschöpfung	8.0 Mrd. CHF
Wertschöpfung pro Beschäftigten	146'800 CHF

Textilindustrie

Chancen-Risiken-Trend 2008	↘
Chancen-Risiken-Bewertung	**-3.2**

Beurteilung: Stark unterdurchschnittliches Wachstumspotenzial, intensiver globaler Wettbewerbsdruck
Favoriten: Textilien mit hohem Innovationsgrad und immaterialgüterrechtlichem Schutz, Textilien für technische Anwendungen, Luxustextilien
Haupteinflussfaktoren: Weltweites Bevölkerungswachstum, Kaufkraftentwicklung, Handelsliberalisierungen
Branchencharakteristika: Hoher Wettbewerbsdruck, weit fortgeschrittene globale Arbeitsteilung, Preisargument bei Standardprodukten im Vordergrund, arbeitsintensiv, exportorientiert

Einflussfaktoren

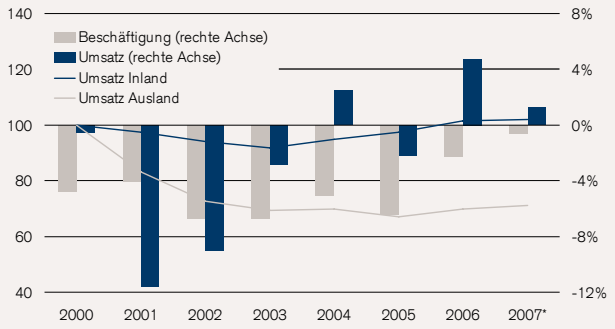
Die Nachfrage nach Textilien nimmt weltweit zu. Vorrangig eingesetzt werden Textilien wie Garne und Gewebe bei der Herstellung von Bekleidung. In den Industriestaaten sind die Bekleidungsmärkte allerdings weitgehend gesättigt. Das Bevölkerungswachstum ist hier nur gering. Aufholbedarf besteht jedoch in den Schwellenländern, in welchen die Kaufkraft deutlich steigt, beispielsweise in Russland oder in China. Die Exportmärkte sind für die Schweizer Textilindustrie deshalb von grosser Bedeutung.
Die internationale Arbeitsteilung ist in der Textilindustrie weit fortgeschritten. Als Folge der Globalisierung hat die Branche in der Schweiz einen massiven Stellenabbau durchlaufen, der aber noch nicht abgeschlossen ist. Bei arbeitsintensiven Standardprodukten ist der Standort Schweiz aus Kostengründen nicht wettbewerbsfähig. Gegen die Konkurrenten aus Tieflohnländern können Schweizer Anbieter längerfristig nur bestehen, wenn sie sich auf die oberen Qualitätssegmente ausrichten, eine hohe Lieferbereitschaft garantieren, auf individuelle Kundenwünsche eingehen und Innovationen entwickeln, die schwer zu kopieren sind. Unverzichtbar bleibt, auch in Zeiten steigender Umsätze, ein striktes Kostenmanagement.
Ein grosses Wachstumspotenzial, auch im Inland, wird den technischen Textilien attestiert. Bei technischen Textilien stehen nicht ästhetische, sondern funktionale Eigenschaften im Vordergrund. Sie werden beispielsweise als Bezüge für Fahrzeugsitze, als Gewebe für Autoreifen, als medizinische Wundverbände, als Schutzbekleidung, als Filter, Schläuche, Netze oder als Geotextilien für den Bau von Strassen, Deponien, Staudämmen usw. eingesetzt.

Aktuelle Lage und Ausblick

2007 nahmen Produktion und Umsätze der Schweizer Textilindustrie zu. Sowohl auf dem Heimmarkt als auch im Export konnten die Verkäufe gesteigert werden. Allerdings fielen die Wachstumsraten im gesamtwirtschaftlichen Vergleich nicht besonders hoch aus. Der Arbeitsplatzabbau setzte sich fort, wenngleich in vermindertem Ausmass.
2008 wird die Textilindustrie ihr Wachstumstempo kaum steigern können. Der Inlandabsatz dürfte sich als robust erweisen. Den grösseren Teil des Umsatzes erwirtschaftet die Branche jedoch im Ausland, insbesondere in Asien und in den USA. Während das Wachstum im asiatischen Raum dynamisch bleibt, ist in den USA mit einer merklichen Verlangsamung zu rechnen. Entscheidender als konjunkturelle Entwicklungen ist für die Schweizer Textilindustrie jedoch, wie sie sich gegen die globale Konkurrenz behaupten kann. Es ist von einem anhaltend hohen Preis- und Kostendruck auszugehen.

Umsatz und Beschäftigung
Umsatz: Indexwerte 2000 = 100;
Beschäftigte: Veränderung zum Vorjahr in Prozent

Die Inlandumsätze der Schweizer Textilindustrie entwickeln sich seit 2004 positiv. Der gute Geschäftsgang der nachgelagerten inländischen Bekleidungsindustrie hat hierzu beigetragen. Die Exporterlöse steigen seit 2006 von tiefem Niveau aus leicht an. Der jahrzehntelange Stellenabbau setzte sich 2007 trotz Umsatzverbesserungen fort.



Quelle: BFS; * Werte 2007 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Struktur

Die Schweizer Textilindustrie (NOGA 17) produziert einerseits Waren wie Garne oder Stoffe, die in anderen Branchen weiterverarbeitet werden. Wichtige Abnehmer sind die Bekleidungs-, Möbel- oder Fahrzeugindustrie. Andererseits gehören zur Textilindustrie auch Hersteller von Fertigerzeugnissen (Strümpfe, Haus- und Bettwäsche, Bettwaren, Teppiche, Seile, Zelte, Segel, Abdeckplanen usw.). Nicht zur Textilindustrie zählt hingegen die Herstellung von Synthetikfasern; sie ist der chemischen Industrie zugeordnet. Ein durchschnittlicher Betrieb in der Textilindustrie umfasst 16 Vollzeitstellen. Deutlich grösser sind die Webereien mit 52 und die Spinnereien mit 35 Beschäftigten pro Betrieb.

2006	
Beschäftigte	10'000
Bruttowertschöpfung	1.0 Mrd. CHF
Wertschöpfung pro Beschäftigten	93'100 CHF

Bekleidungsindustrie

Chancen-Risiken-Trend 2008	→
Chancen-Risiken-Bewertung	**-4.4**

Beurteilung: Stark unterdurchschnittliches Wachstumspotenzial, intensiver globaler Konkurrenzdruck

Favoriten: Exportorientierte Bekleidungshersteller in den oberen Preissegmenten mit einer ausgeprägten Qualitäts-, Innovations- und Serviceorientierung

Haupteinflussfaktoren: Kaufkraftentwicklung in der Schweiz, der EU und den USA ; Modezyklen; Handelsliberalisierung

Branchencharakteristika: Weit fortgeschrittene internationale Arbeitsteilung, hoher globaler Wettbewerbsdruck, Preisargument bei Standardprodukten im Vordergrund, gesättigte Märkte in den Industrieländern, Nachholbedarf in den Schwellenländern, exportorientiert

Einflussfaktoren

Bekleidung entwickelt sich zusehends vom Gebrauchs- zum Verbrauchsgut. Das Modekarussell dreht sich immer schneller, die Ansprüche der meisten Verbraucher an die Qualität sinken. Was nächste Saison bereits "out" ist, muss nicht jahrzehntelang halten. Modeketten, die auf trendige, billige Kleidung spezialisiert sind, bedienen längst nicht mehr nur ein junges Publikum. Gleichzeitig steigt, besonders im wirtschaftlichen Aufschwung, die Nachfrage nach Designer- und Massbekleidung. Der hybride Konsument pendelt zwischen Luxus und Billigprodukten und ist Realität, gerade im Bekleidungsmarkt. In den Industrieländern ist die Nachfrage weitgehend gesättigt. Hier wächst, wer der Konkurrenz Marktanteile abjagen kann. In den Schwellenländern wie beispielsweise Russland oder China hingegen vergrössern sich die Bevölkerungsschichten mit hohem Einkommen und Vermögen. Damit steigen die Absatzchancen für hochwertige Kleidungsstücke in diesen Märkten.

Für Schweizer Bekleidungshersteller ist es wichtig, Märkte im Ausland zu erschliessen. Dass dies gelingt, zeigt die erfreuliche Entwicklung der Auslandumsätze. Die zunehmende Ausrichtung auf die oberen Qualitätssegmente widerspiegelt sich am zunehmenden Wert der Exporte pro Kilogramm sowie an den Produzentenpreisen, die trendmässig steigen, während die Importpreise sinken.

Die Konkurrenz durch Anbieter aus Tieflohnländern zwingt die Schweizer Bekleidungshersteller zur globalen Optimierung ihrer Wertschöpfungskette. Die arbeitsintensive Produktion wird nicht in die Schweiz zurückkehren. Am Standort Schweiz konzentrieren sich die Aktivitäten auf Produktentwicklung, Design, Marketing, Vertrieb und die Unternehmensstrategie. Lediglich bei Luxusbekleidung sowie bei der Massbekleidung können Qualität, Innovation und Kundennähe die Kostennachteile des Standortes Schweiz aufwiegen.

Aktuelle Lage und Ausblick

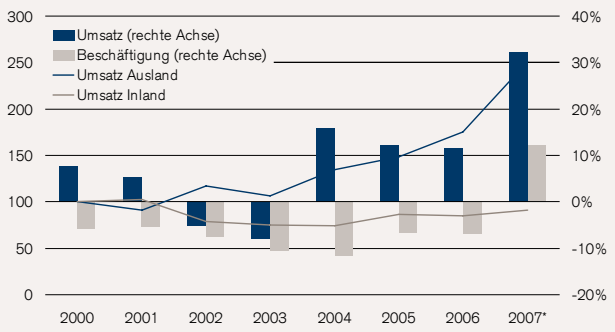
2007 entwickelte sich für die Schweizer Bekleidungsindustrie zu einem der besten Jahre seit langem. Vor allem die Exporte boomten. Aber auch die Verkäufe im Inland legten deutlich zu. Zum ersten Mal seit über 10 Jahren schuf die Branche wieder Arbeitsplätze.

2008 bleiben die Aussichten auf dem Heimmarkt intakt. Der private Konsum dürfte sich in etwa gleich entwickeln wie 2007. Bekleidungshersteller mit Ausrichtung auf den europäischen Markt können sich über ein anhaltend robustes Konsumklima in der EU freuen. Eine merkliche Abkühlung ist hingegen in den USA zu erwarten, wo sich die Turbulenzen auf dem Immobilienmarkt negativ auf die Konsumlaune und die Kaufkraft auswirken dürften. Das hohe Wachstumstempo von 2007 dürfte die Bekleidungsindustrie 2008 daher nicht mehr ganz erreichen.

Umsatz und Beschäftigung

Umsatz: Indexwerte 2000 = 100;
Beschäftigte: Veränderung zum Vorjahr in Prozent

Seit 2004 steigen die Umsätze der Schweizer Bekleidungsindustrie im zweistelligen Prozentbereich. Dies ist vor allem auf die Auslandverkäufe zurückzuführen. Die Umsätze auf dem Binnenmarkt entwickeln sich verhaltener, am aktuellen Rand aber ebenfalls klar positiv. Infolge des Exportbooms schuf die Branche 2007, zum ersten Mal seit über 10 Jahren, wieder Arbeitsplätze in der Schweiz.



Quelle: BFS; * Werte 2007 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Struktur

Die Bekleidungsindustrie (NOGA 18) ist eine sehr kleine Branche. In den rund 800 Arbeitsstätten arbeiten nur mehr gut 4'000 Beschäftigte. 1993 gab es noch über 12'000 Arbeitsplätze. Mit nicht einmal 6 Beschäftigten ist der durchschnittliche Betrieb ausgesprochen klein.

2006	
Beschäftigte	4'100
Bruttowertschöpfung	0.3 Mrd. CHF
Wertschöpfung pro Beschäftigten	86'300 CHF

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

METALLWAREN / WERKZEUGE / MASCHINEN / INDUSTRIEPRODUKTE.

200819	D	**Vertrieb innovativer Stromversorgungen in der Schweiz** Seit über 20 Jahren entwickeln, produzieren und vertreiben wir richtungsweisende und zuverlässige unterbrechungsfreie Stromversorgungssysteme für den industriellen Einsatz und den IT-Bereich, DC-USV-Module, primärgetaktete Schaltnetzteile und kundenspezifische Applikationen. Innovatives Denken war dabei von Anfang an Motor für unseren Erfolg, der stets dazu diente, unseren Kunden Spitzentechnologie und höchste Sicherheit zu garantieren. Wir verstehen uns als Spezialist für unterbrechungsfreie Stromversorgungssysteme und sichere industrielle Stromversorgungen und so setzen wir unser fundiertes technologisches Know-How dafür ein, neue Ideen mit hohem Kundennutzen zu erkennen und umzusetzen. Auch in Zukunft wollen wir unseren Kunden eine Partnerschaft auf sehr hohem technologischen Niveau anbieten und arbeiten deshalb permanent an der Weiterentwicklung unserer Produkte, unserer technologischen Kompetenz und einer kompetenten Beratung vor Ort. Zum Ausbau unseres Vertriebsteams suchen wir für die Schweiz einen selbständigen und engagierten Vertriebspartner. Über Ihre Kontaktaufnahme würden wir uns freuen.
200815	I	Cher Mesdames et Monsieur, nous sommes une société en Italie et nous somme producteurs des joints et profils en matériaux plastique et en gomme/caoutchouc (PVC, TPE, TPV, EPDM, etc.).Nous sommes actuellement à la RECHERCHE DE UN AGENT COMMERCIAL EN SWITZERLAND qui pourrait être intéressée par nos produits. Le champs des applications de nos produits sont les secteurs suivants : Portes et des fenêtres et structures en bois, Aluminium, PVC Systèmes automatiques Meubles des bureaux et ameublement pour le bain Nos clients sont principalement des producteurs des portes et des fenêtres, des façades en verre, des portes de garages, des portes coulissantes, des rouleaux, des portes automatiques et des barrières levants, porte de garages, contrôle d'Access, des grilles, des producteurs des meubles de bureau et des meubles pour les bains. Faisiez-nous savoir très vite si vous pensez que vous pourrez collaborer avec notre société. Notre mission Notre société est présente dans le marché italien dé plus que trente ans, d`abord comme entreprise familiale et successivement au niveau industriel. Nous sommes fournisseur des joints et profiles en PVC,TPE, TPV, EPDM,PP,PE, ABS, SEBS, SBS et gomme en général. Nous sommes une entreprise dynamique et en forte expansion. Profil recherché

		Nous sommes a la recherche des agents commerciaux qui seraient insère dans les suivantes secteurs : quincaillerie pour portes et fenêtres, quincaillerie pour l`industrie du meubles, quincailleries en général pour l`industrie du bâtiment. Nous sommes a la recherche d`une figure professionnelle et qu`il ait un bon tour des clients. Taux de commission: 5%
200813	D	**Wir wollen mehr erreichen - Sie auch?** Wir sind eine aktive, dynamische und absolut erfolgsorientierte Industrie/Handelsvertretung im Großraum Stuttgart mit noch freien Kapazitäten. Als eingespieltes und funktionierendes Vertriebsteam bereisen wir die PLZ-Gebiete 6, 7, 8 und 9 für unsere Produzenten. Anfragen, Aufträge und jegliche Hilfestellungen werden sofort von unserem Innendienst bearbeitet. **Verlieren Sie keine Zeit, kontaktieren Sie uns!** Tätigkeitsschwerpunkt: Industrie- und Handelsgüter

MESSGERÄTE / PRÄZISIONSINSTRUMENTE/ OPTIK

200713	D	**Handelsvertreter gesucht** Wir sind ein seit 1973 erfolgreich tätiges Unternehmen, das Geräte der Mess-Steuer- und Regelungstechnik herstellt. Unser Produktportfolio ermöglicht dem Kunden einfache und kostengünstige Lösungen. Dabei haben wir immer den Leitgedanken „Höchste Qualität zum kleinen Preis“ und legen großen Wert auf gute und langjährige Kundenbeziehungen. Kleine und große Unternehmen setzen unsere Geräte bereits seit vielen Jahren ein. Referenzen namhafter Firmen bestätigen dies. Für den Aufbau unseres Vertriebsnetzes in der Schweiz suchen wir eine engagierte freie Handelsvertretung. Ihre Aufgaben sind Neukundenaquise, Beratung/Betreuung von Kunden sowie Ingenieurbüros und Ver-einbarung von Preis-/Abnahmekonditionen. Wir sind ein wachstumsorientiertes Unternehmen, bieten qualifizierte Einarbeitung, fortlaufende Betreuung und Gebietsschutz. **Sortimente und Produkte** - Stromversorgungsgeräte - Steuerungstechnik - Mess- und Regelungstechnik

		- Anzeigegeräte - Schaltschrankzubehör - Säulensysteme **Kundenkreis** - Elektroanlagenbau - Elektroschaltanlagenbau - Elektrohandwerk - Elektroindustrie - Lebensmittelindustrie
20085	D	Wir sind ein seit über 40 Jahren erfolgreiches mittelständisches Unternehmen. Unsere Schwerpunkte liegen in der Entwicklung und Produktion mechanischer und elektronischer Mess-Systeme zur Weg- und Winkelmessung im Maschinenbau. Wir suchen eine/n **Verkaufsleiter/in für unsere Niederlassung in der Schweiz.** Aufgaben: - Akquisition / Ausbau des Kundenstammes - Aktive Betreuung unserer bestehenden Kunden - Verantwortung für alle Vertriebsaktivitäten in der Schweiz Ihr Profil: - Ingenieur/Techniker Bereich Elektro-, Feinwerk- oder Automatisierungstechnik - mehrjährige Vertriebserfahrung im Außendienst, gute Marktkenntnisse des Schweizer Maschinen- und Anlagenbaus - Arbeitsstil geprägt durch unternehmerisches Denken und Eigenverantwortung - gute Französischkenntnisse Wir bieten: - Position als Verkaufsleiter mit der Perspektive auf Übernahme der Geschäftsführung.

DIVERSES / COMPUTERPROGRAMME / DIENSTLEISTUNGEN / Handel

200820	I	Wir sind eine italienische Firma, die Zirconia Blanks mit CE Zeugnis fuer die Haupt-CAD/CAM Systeme herstellt. Wir suchen Vertreter, die taetig im Bereich der Zahnlaboren sind und die Interesse daran haben, unsere Produkten zu verkaufen. Wir bieten gute Provisionen an.

20077	D	**Deutscher Telematik-Anbieter sucht Handelsvertreter für die Zielgruppe Transport und Logistik in der Schweiz** Wir bieten intelligente, bezahlbare und sofort einsatzbereite Lösungen für das Logistik-Management. Zentraler Bestandteil unserer Plattform ist die Integration in die bestehende IT-Infrastruktur der Kunden und in die Kommunikation zwischen Fahrzeugen und Zentrale. Für Transport- und Serviceunternehmen liefern wir Servicepakete, die auf deren Anforderungen abgestimmt sind. Jeder Anwendungsbereich kann durch verschiedene Endgeräte im Fahrzeug abgedeckt werden. Unser Angebot umfasst Kommunikation, Navigation und Ortung, Auftragsverwaltung, Flottenmanagement, Schnittstellen zu Dispositionssystemen, Elektronisches Fahrtenbuch, Auskunftssysteme und mobile Services/Mehrwertdienste. Der Großteil unserer Kunden sind mittelständische Speditionen mit Flotten von 20 bis 300 Fahrzeugen. Unsere Vertriebs-Partner erhalten neben einer angemessenen Provision vielseitige Unterstützung im Marketing wie durch Pressearbeit, umfangreiche Verkaufsunterlagen und Messeauftritte.
200724	Benin	We look for Swiss Commercial Agents/Representatives to find for us some potential/leading Swiss/European Importers/Buyers/Distributors/Wholesalers for the following products : 1. Cotton Fibers (Enter in the fabrication of Textiles of any Types, of any forms) 2. Cotton Seeds Cattle Cakes (Pellets) suitable for Animal Feed 3. Teak Wood (Finished Parquets), Building Materials for beautifull Ornament in the interior of House Compartment, Office etc... 4. Palm Crude Oil (enter in the fabrication of Soaps and others) 5. Palm Kernel (to extract refined Oil for any uses and its waste Palm Kernel Cakes suitable for Animal Feed particularly Pigs 6. Granites very good stone for building materials and for other uses (samples available) 7. Gravels/Grit and fine gravels/Grit very good and precious stones for building materials and for other uses (samples available) 8. Marble very good stone for building materials and for other uses 9. All other natural stones can be supplied 10. Others Tropical AfricanProducts can be supplied Very important Notice : ---------- Votre mission d'Argent ou de Représentant sera rémunérée à base de commission, des avantages, des intérêts etc… vous seront versés sur chaque transaction ou affaire réalisée/concrétisées. Vous êtes même autonome dans l'exécution de votre mission, vous construirez vous-même votre rémunération selon un mode de calcul attractif.

PARFUMERIE / AROMENSTOFFE / GESUNDHEITSARTIKEL / FARBEN / LACKE / KOSMETIK

200822	F	Spécialiste sur le marché de la dermato-cosmétologie en France, LABODERM souhaite lancer en Suisse la gamme complète des produits MORAZ, issus de plantes médicinales, reconnues pour leurs puissantes vertus thérapeutiques cicatrisantes. Les Laboratoires MORAZ, spécialiste de la phytothérapie, possède une parfaite connaissance des plantes et détient un savoir-faire et des techniques de production uniques au monde. A base de POLYGONUM essentiellement, les produits MORAZ soignent et embellissent votre peau en profondeur, naturellement et en douceur. Vendus principalement en pharmacie/officine, sur prescription du dermatologue, ces produits se déclinent en deux gammes, dédiées à la fois aux enfants et adultes, que vous pouvez découvrir sur notre site www....fr assortis d'essais cliniques réalisés par des autorités compétentes sur chacun des produits. --> Une Gamme Shampooings : - Shampooing Repousse-poux et Après-Shampooing protecteur, un Kit capillaire complet, concentré en produits actifs 100% naturels et réalisant un taux de réussite de 90% supérieur aux autres traitements concurrents, - Shampooing antipelliculaire, à forte concentration d'extraits naturels de romarin associés au Zinc Pirythione, régulateur des cheveux secs et abîmés, revitaliseur des cheveux normaux et gras, il agit efficacement contre les pellicules et apaise les démangeaisons. --> Une Gamme crèmes et baumes, pour adultes et adolescents, à base de plantes aux multiples indications et vertus : apaisantes, purifiantes, adoucissantes et cicatrisantes, pour une protection maximale des peaux endommagées et agressées. D'autres produits complètent cette gamme, tels le baume relaxant pour les muscles, dédié notamment aux sportifs, un soin fortifiant pour les ongles ainsi qu'un « lips » pour les lèvres. Un repousse-moustiques, en cours de protection de nom, intègrera prochainement cette gamme large et variée. D'autres produits MORAZ viendront prochainement étoffer les gammes existantes, notamment la ligne « BEAUTY » composée de crèmes pour visage, avec différentes déclinaisons, en fonction des types de peau, ainsi qu'une gamme pour bébés.
200814	CH	**Agent/in für Apotheken und Drogerien** Einzigartiges Zentrum für Naturheilverfahren sucht für den Vertrieb seines in der Schweiz gut eingeführten Naturheilmittels eine(n) erfahrene(n) Agenten/in. Sehr gute Unterstützung durch das Zentrum ist selbstverständlich. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktnahme.

20086	F	Notre société fabrique des parfums et cadeaux pour la Maison. Produits typiques de Provence : Boite savon, Bougie métal, Bouquet parfumé, Lampe catalytique, Sachet parfumé, Coussinet lavande Brodé Main, etc… Nous recherchons un agent pour la Suisse ou pour parties de la Suisse visitant : Boutiques Cadeaux-Décoration, Drogueries, Grands-magasins. Merci de nous contacter.

PAPIER / GESCHENKARTIKEL / SCHMUCK / UHREN

200817	D	Die dänische Firma hat eine der größten und erfolgreichsten Kollektionen im Bereich Modeschmuck in ganz Skandinavien. Unser Unternehmen beruht auf einer 30-jährigen Tradition. Wir bieten Produkte mit hoher Qualität in Kombination mit interessantem Design und günstigen Preisen an. Unseren Schmuck verkaufen wir erfolgreich in Dänemark, Schweden, Norwegen, Finnland, Deutschland, Irland und Großbritannien. **Für die gesamte Schweiz und Lichtenstein suchen wir engagierte, selbstständige Handelsvertreter/innen, die Freude daran haben unseren Modeschmuck auf Provisionsbasis an den Einzelhandel zu verkaufen.** Wir wünschen uns Verkäufer, die über Sprachkenntnisse in Deutsch und Französisch verfügen. **Unserer Vorteile:** • 30-jährige Tradition im Bereich Schmuck • hohe Qualität • günstige Preise • interessantes Design • 500 neue Artikel pro Jahr (Frühjahr/Sommer, Herbst/Winter und Zwischenkollektionen) • adäquate Provision Nähere Informationen über unsere aktuelle Kollektion und Katalog Frühjahr/Sommer 2008 erhalten Sie auf Wunsch gerne. Wir freuen uns, wenn Sie mit uns Kontakt aufnehmen unter
20070	CH	Notre société, basée a Genève, détient l'exclusivité commerciale pour la Suisse d'une importante ligne de bijoux fantaisie connaissant un succès croissant. Afin de mettre en place notre réseau commercial en Suisse Romande et Alémanique, nous sommes a la recherche de VRP – agents commerciaux disposant déjà d'une clientèle dans les secteurs de la bijouterie –salons de coiffure haut de gamme – accessoires de mode. Totalement autonome dans l'exécution de votre mission, vous construirez vous-même votre rémunération selon un mode de calcul attractif.

20079	A	Erfolgreiches österreichisches Unternehmen für Christbaumschmuck, Oster-, Herbst-, Advent- und Faschingsartikeln sucht eine engagierte Handelsvertretung mit guten Kontakten zu LH Ketten, Drogerieketten, Kaufhäusern und Baumärkten. Verschiedene Displaytypen können nach Kundenwunsch gefüllt werden.
200710	D	**HOCHWERTIGE LUXUSGÜTER (DIAMANTSCHMUCK)** Wir sind ein Tochterunternehmen eines weltweit agierenden Konzerns in der Diamanten- und Schmuckmanufaktur. Für die Betreuung und den Ausbau unserer exklusiven Kunden im Fachhandel oder im Konzernbereich, suchen wir ab sofort oder zum nächstmöglichen Termin eine/n freie/n **Handelsvertreter/in Schweiz** Sie betreuen unsere exklusiven Händler und Filialen in Ihrer Region. IHRE AUFGABEN • Präsentation und Verkauf unserer Diamantschmuck-Kollektion an unseren anspruchsvollen Kunden (Juweliere und Filialisten) • Neukundengewinnung unter Berücksichtigung der selektiven Distributionsstruktur • Betriebswirtschaftliche Beratung unserer Kunden mit gezielten Optimierungsvorschlägen • Planung, Durchführung und Kontrolle von abverkaufsorientierten Marketingmaßnahmen am Verkaufspunkt • Motivation und Schulung des Verkaufspersonals unserer Kunden • Überprüfung von Absatz- und Kundenentwicklungen IHR PROFIL • Präsentation und Verkauf unserer Diamantschmuck-Kollektion • Hohe Affinität zu Luxusprodukten • gute Kontake im Uhren-/Schmucksegment der Schweiz • entsprechende Sprachkenntnisse in D/F/I/E sind obligatorisch • Überzeugende und begeisterungsfähige Persönlichkeit mit Kommunikationsgeschick, professioneller Arbeitsweise und ausgeprägter Serviceorientierung Wir bieten Ihnen • Eine adäquate Vergütung • Den Support eines weltweit agierenden Konzerns • Hohe Media- und abverkaufsfördernde Investitionen zur Unerstützung unserer Händler • Eine faire und langjährige partnerschaftliche Zusammenarbeit
20089	CH	**we....** makes the difference Wir suchen einen/ eine oder mehrere Agenten/Agentinnen (Berater/in) im Aussendienst für den Fachhandel etc. Ost- West- CH oder Mittelland, wie auch andere Teile der Schweiz Dekorative Erlebniswelten für fantasievolle Geschenke

		Wir verkaufen ein attraktives Dekorations- und Geschenksbänder Sortiment sowie kleinere Trendartikel. Dazu ein exklusives Geschenkspapier und Servietten Programm für den Einzelhandel. (kein Privatverkauf!) z.B. Geschenksboutiquen, Papeterien, Bastelgeschäfte, Confiserien, Drogerien Parfümerien, grünen Branche, Weinhandlungen und viele anderen Detailgeschäfte. Anforderungen Wenn Sie ca. 25- 70 Jahre jung, können bereits erste Erfahrungen im Verkauf mitbringen, arbeiten selbständig, verfolgen ehrgeizig Ihre Ziele und wollen im Aufbau einer dynamischen Firma dabei sein, dann sind Sie bei uns herzlich willkommen. Teilzeit Je nach der Ihnen zur Verfügung stehenden Zeit können wir Ihnen eine entsprechende Verkaufsregion zusichern in dem Sie Kundenschutz geniessen. Entschädigung/ Muster Sie können bei uns mit interessanten Provisionen rechnen und erhalten Unterstützung durch stets neue, der Saison angepasste Produkte. Muster und Kataloge werden Ihnen zur Verfügung gestellt sowie Messeauftritte organisiert. Bewerbung Richten Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an: info@vka.ch

NAHRUNGSMITTEL / WEINE / SPIRITUOSEN

200816	D	**Wir bringen jetzt unser neues revolutionäres Gärsystem auf den Markt und suchen dazu Partner.** **Ihr Profil:** Sie sind Handelsvertreter oder Kellereiartikelhändler und haben eine Ausbildung als Winzer, Önologe, Brauer oder Brenner. Die Firma **Leo Kübler** produziert seit fast 60 Jahren Messgeräte für Winzer, Brenner, Brauerein und die Fruchtsaftindustrie. Die Geräte werden europaweit vertrieben. Mehr Informationen über unsere Produkte finden Sie auf erhalten Sie gerne auf Wunsch. Wenn Sie interessiert sind, senden Sie uns bitte Ihre Bewerbung. N**ous souhaiterions lancer notre nouveau système révolutionnaire de fermentation automatique Vinoquant 20 en France et recherchons à ce titre des partenaires.** ---------- **Votre profil:**

		Vous êtes agent commercial ou VRP ou commerciant/négociant des articles de cave et vous êtes viticulteur, œnologue, brasseur ou distillateur. Depuis presque 60 années, la firme Kübler propose d'appareils pour viticulteurs, distillateurs, brasseries et l'industrie de la production du jus de fruits. Nos appareils sont bien connus dans toute l'Europe. Pour plus d'information contact nous. En cas d'intérêt de votre part, merci de nous envoyer votre candidature.

MÖBEL / INTERIEUR / GARTEN / GASTRONOMIE

20075	IT	Wir sind eine italienische Firma, die Möbel aus Kunststoff und Aluminium für die Außenseite herstellt. Unsere Möbel sind sowohl für den Garten als auch für Lokale wie Cafes, Restaurants, Hotels geeignet. Alle Artikel sind erstklassig und mit einem sorgfältigen Design, und sind nach den europäischen Sicherheitsnormen bescheinigt. Wir suchen gerade nach einem Agent für die Schweiz, der schon im Objektbereich berufstätig ist.
200717	CH	Der führende europäische Stahlmöbelhersteller, im Büromöbelbereich bestens vertreten und eingeführt, sucht zur Erweiterung der Geschäftsaktivitäten einen Agenten für den Wohnmöbelhandel in der Schweiz. Sie sind eine erfolgreiche Verkäuferpersönlichkeit mit Leistungsausweis, in diesem Kanal eingeführt und verfügen über sehr gute Marktkenntnisse und Kontakte. Sie können sich auf Verkaufsunterstützung jedwelcher Art verlassen und Sie können die bestehenden Infrastrukturen / Prozesse nach Absprache nutzen. Eine intensive und unkomplizierte Einarbeitung ist sichergestellt; Produkt- und Anwenderkenntnisse werden Ihnen firmenintern vermittelt. Wir freuen uns auf Sie!
200715	B	Wir sind ein führender europäischer Hersteller von klapp- und stapelbaren Möbeln. Um sein Verkaufsteam zu verstärken suchen wir einen (m/w) **VERTRETUNGS- UND HANDELSPARTNER IN DER SCHWEIZ** Sie sind für den weiteren Ausbau unseres Geschäfts in Ihrer Region verantwortlich. Sie konzentrieren sich dabei vorwiegend auf Vermietungsfirmen, Weiterverkäufer von Mobiliar für das Hotel- und Gaststättengewerbe, Versandhäuser und Großdistributoren. Sie haben eine erwiesene Verkaufserfahrung in unserem Aktivitätsgebiet und sind bereit täglich in Ihrem Gebiet zu reisen. Der Markt hat ein hohes Potenzial, und darum arbeiten Sie exklusiv für uns.

200722	D	Wir sind seit Jahren in der Schweiz, Deutschland, Österreich und Italien mit einer interessanten und umfangreichen Produktpalette im **HOTELBEREICH** tätig. Um unser Produkteprogramm in der Schweiz weiterhin mit Erfolg zu vertreiben suchen wir **FREIE HANDELSVERTETER** die bereits Hotels besuchen und Ihre Verkaufstätigkeit mit unseren Produkten erweitern wollen. Wir bieten einen **bestehenden Kundenstamm,** Unterstützung für Marketing und Verkauf sowie gute Verdienstmöglichkeiten auf Provisionsbasis. Wir freuen uns über Ihre schriftliche Vorstellung.
20084	CH	Als jugnes sowie dynamisches Unternehmen entwickeln, produzieren und vertreiben wir innovative Garten- und DIY-Produkte für den europäischen Markt. Für alle Gebiete in der Schweiz suchen wir ab März einen gut eingeführten und engagierten Handelsvertreter/-in auf Provisionsbasis zum Fortführen bestehender Kunden (Jumbo, Obi, Hornbach) und Aufbau neuer Kundenbeziehungen in den Bereichen Gartenzentren, Baumarkt, Supermarkt an.
200812	F	**NYDEL** Wir sind ein französisches Unternehmen in Nord-Frankreich und entwickeln, produzieren, verkaufen **hochwertige Tischdecken.** Pro Jahr fertigen wir 2 Kollektionen, in welchen Sie Baumwolle mit oder ohne Beschichtung, Polyester, Damast oder Uni-Qualitäten finden werden. Unsere Kunden finden Sie im Bereich Dekoration und Textilwaren. Wir suchen einen Handelsvertreter für die ganze Schweiz. ---------- Nous sommes une société française située dans le nord de la France qui commercialise des **nappes, linge de table et accessoires.** Avec deux nouvelles collections par an, notre gamme de nappes est très variée : polyester, coton, taffetas, avec ou sans enduction… Nous recherchons un agent commercial en Suisse qui connaisse la clientèle des magasins de décoration, des arts de la table, du textile ou de l'équipement de la maison.

TECHNIK / BAU / VERPACKUNG

20076	D	Unser Auftraggeber ist ein seit Jahrzehnten im Markt eingeführtes Unternehmen in der Schweiz Österreich und Deutschland Der Kunde gehört zu den führenden Fenster-Erzeugern im High-Quality-Bereich für Holzfachhandel, Planer Bauelementefachhandel Wiederverkäufer und Verarbeiter. Neben dem Stammwerk in Österreich, betreibt der Kunde eine Handelsniederlassung in der Schweiz und einen Tochterbetrieb in Rumänien: Gemeinsam mit Ihnen möchte der Kunde die Möglichkeiten des modernen Fenster- und Türenmarktes auch auf den offenen Märkten in der Schweiz, Deutschland, und Österreich und die Erschließung der Märkte vorantreiben. Agenten (Handelsvertreter) für Türen und Fenster Engagierte Handelsvertreter oder Agenten werden in den folgenden Bereichen gesucht, Postleitzahlen, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8. 9, Vorarlberg und Tirol. Gemeinsam mit Ihnen möchte der Kunde die Möglichkeiten des modernen Fenster- und Türenmarktes auch auf den offenen Märkten in der Schweiz, Deutschland, und Österreich und die Erschließung der Märkte vorantreiben. Sie sind gerne Praktiker Sie haben einen Sinn für Termine + Qualität Sie sind Innovativ Sie haben eine eigne Meinung + sind in der Lage diese auch durchzusetzen. Sie beherrschen das Verkaufsgespräch Sie können Berufserfahrung + Erfolge nachweisen. Sie haben eine technische Ausbildung mit dem Meisterbrief oder einem Studium abgeschlossen. Bewerbungsunterlagen per E-Mail info@vka.ch
200720	D	Wir sind eine Handelsvermittlungsagentur spezialisiert auf die Suche und Vermittlung von Gebiets- und Generalvertretung für den deutsch sprechenden Markt. Für unserer Auftraggeber, italienischer Hersteller und Marktführer von: **SYSTEMHALLEN – Industrietoren - Verladetechnik** **(Hallen und Industriezelten; Party und FESTZELTEN;** **Toren für Industrie, Handel und Gewerbe;** **Ladebrücken, Torabdichtungen, Vorsatz-Schleusen)** Suchen wir in der Schweiz zum frühestmöglichen Termin engagierte: **HANDELSVERTRETER** und / oder **Vertriebspartner (m/w)** **(auf Provisionsbasis)** Wenn Sie über gute Kontakte verfügen, zielstrebig sind, erfolgsorientiert denken und eigenverantwortlich handeln, können wir gemeinsam erfolgreich werden. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Bitte senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Unterlagen (gerne auch per E-Mail) über Ihre derzeitige Vertretungen, betreute Gebiete und Darstellung Ihrer beruflichen Erfahrungen.
200723	I	***Ein Vertriebsnetz von Qualität für Qualitätsprodukte*** Wir sind seit mehr als 40 Jahren eines der führenden italienischen Produktionsunternehmen von Holz- und Metalltreppen. Unsere Unternehmensphilosophie basiert auf der Qualität der Strukturen und der Veredelungen, auf einem durchstudierten Design und auf der konstanten Produktinnovation, sowie auf absolut hochwertigen kommerziellen Instrumenten, mit denen unsere Vertriebspartner ein umfangreiches

		Sortiment nach Maß gefertigter Produkte genauso leicht und kompetent verwalten können wie wir die Produktion. Unser Produktsortiment besteht aus drei Produktlinien: - **Ehleva**: Eine Produktlinie aus innovativen, modernen, wettbewerbsfähigen Bausatztreppen mit neuen Qualitätselementen für den Standard-Treppenmarkt; - **Mobirolo**: Ein komplettes Programm maßgefertigter Treppen für Innenbereiche, vielseitig und flexibel, mit Preisen und Qualitätseigenschaften, die ein breites Marktsegment decken; - **RedLine by Mobirolo**: Ein exklusives und innovatives Sortiment Design-Produkte von gehobenem Target, trotz der gleichbleibenden Vielseitigkeit und Verwaltungsfreundlichkeit, die alle **Mobirolo**-Produkte kennzeichnet **Wir suchen** - **Vertreter** mit Erfahrung im Bereich der Heimwerker-Verkaufskanäle, Fachhändler von Baumaterialien, traditionelle Händler für Baumaterialien, hauptsächlich für die Produktlinie **Ehleva**; - **Vertreter** mit Erfahrung im Verkaufskanälen **Qualitäts-Bauelemente** für Innenbereiche (z.B. Türen, Fenster, Parkettböden), für die Produktlinien **Mobirolo** und **RedLine by Mobirolo**; **Wir bieten** - Absolut interessante Provisionen - Hohe Verdienstchancen + Interessante Gebietaufteilung - Verkaufshilfen und Schulung - Vertretungsvertrag mit einem zuverlässigen Partner Bitte senden Sie Ihr komplettes Profil per E-Mail an info@vka.ch
20081	I	Italienische Firma in der Nähe Mailand, deren Produkte-Palette basiert auf eigene hergestellten Wickel-Bauteile (Drosseln, Trasformatoren unterschiedlicher Art), sowie auch vertretene Bauteile für die Leistungs-Elektronik (Gleichreichter-Brücke, Mosfets, IGBTs, Hall-Effekt-Stromwandler, Hochstrom-EMV-Filter, Elektrolyt-Kondensatoren, Leistungs-Widerstände, Kühlkörper, Ventilatoren, usw), sucht einen aktiven Handelsvertreter für di Schweiz. Dieser Vertreter soll tiefe Erfahrung in den folgenden Märkten haben: UPS Frequenz-Umrichter Schweissmaschinen Galvanotechnik Stromversorgung Medizin-Elektroanlagen Induktions-Ofen Er soll auch gute Kenntnis der italienischen oder englischen Sprache haben.
20088	A	Die Strategie von uns, dem größten und technologisch führenden Leiterplatten- hersteller Europas mit Werken in Österreich, China und Indien, ist es, die weltweite Führerschaft durch organisches Wachstum und Übernahmen auszubauen. Für die Erweiterung unseres **Vertriebnetzes in der Schweiz** suchen wir einen engagierten

		freien Handelsvertreter (m/f) **Ihr Aufgabengebiet:** - Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen - Vertrieb und Betreuung von Direktkunden - Neuakquisition von Kunden - Preisgestaltung im Zuge der Angebotslegungen - Entwicklung von Bestandskunden - Schnittstelle zur Qualitätsorganisation des Kunden **Ihr Profil:** - Kaufmännisch/ technische Ausbildung mit technischem/kaufmännischem Verständnis - Erfahrung als Handelsvertreter im Industriebereich - Englisch- sowie IT Kenntnisse - Verhandlungsfähigkeit - Erfahrung mit Neukundenakquise - Belastbarkeit **Wir bieten:´** - Langfristige Partnerschaft - Einbindung in ein internationales Netzwerk - Unterstützung durch unser professionelles Customer Service Center - Erfolgsabhängige attraktive Vermittlungsprovisionen Wenn Sie sich von unserem Inserat angesprochen fühlen und gerne in einem erfolgreichen, internationalen Konzern arbeiten, freuen wir uns über Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen
200811	I	Sehr geehrte Damen und Herren, wir sind eine Firma Leader im sanitärheizungs Bereich mit eigenen Anlagen im Norditalien, die seit Jahren Verschabungen und Produkte für Wasser, Gas und Heizungssysteme herstellt. Um unsere Anwesenheit auf dem Markt zu entwickeln, suchen wir motivierte Handelsvertreter, die bei Großhändler, Hersteller und Planungsbüros gut eingeführt sind. Wir bieten nicht nur angemessene Provisionen an, sondern auch eine technische Bildung über unsere Produkte und angemessene Marketingstützen. Messieurs, Nous sommes une entreprise leader dans le secteur hydrothermosanitaire avec ses propres établissements dans l'Italie du Nord, qui produit depuis plusieurs années des raccords et des systèmes pour l'eau et le gaz et des systèmes de chauffage. A fin de pouvoir développer notre présence sur le marché, nous recherchons des agents de vente motivés et bien introduits chez des grossistes de référence, des producteurs et des bureaux de projets de construction. Nous n'offrons pas seulement des commissions proportionnées, mais aussi une formation technique sur les produits et des supports publicitaires adéquats

		Egr. Sig. ri, Siamo un azienda Leader nel settore Idrotermosanitario, con propri stabilimenti nel Nord Italia, produttrice da anni di raccordi e sistemi per acqua, gas e impianti di riscaldamento. Al fine di una maggiore presenza sul mercato ricerchiamo agenti di commercio motivati e ben introdotti presso i grossisti di riferimento, i produttori, gli studi di progettazione. Offriamo oltre ad un livello provvigionale adeguato formazione tecnica sui prodotti e supporti di marketing adeguati
200810	D	Wir sind ein führendes Unternehmen im Bereich Abgassysteme aus Edelstahl. Klassischerweise bedienen wir den Sanitär- und Heizungsgroßhandel mit unseren hochwertigen Produkten. Für den Vertrieb in der Schweiz suchen wir einen Vertriebs-Agenten, welcher über gute Kontakte zum Sanitär und Heizungsgroßhandel verfügt. Über Ihr Interesse würden wir uns freuen. Bitte nehmen Sie Kontakt auf unter info@vka.ch

HAUSHALT / SPORT / SPIELWAREN

200821	D	Unternehmer sucht für neue Erfindung im Bereich Ski-Schuh-Zubehör (Markteinführung Wintersaison 08/09) Handelsvertreter für Sportartikel, um den Schweizer Markt zu bearbeiten. Es handelt sich um einen Ski-Schuh-Schließer, mit dem die Schnallen verschiedener Hersteller durch größere Hebelwirkung leichter geschlossen werden können. Nach dem Gebrauch ist er leicht zu verstauen und damit überall einsetzbar. Zielgruppe sind besonders Frauen, ältere Menschen, Kinder und alle, die Komfort zu schätzen wissen. In Feldtests hat unser Produkt durchweg positive Reaktionen von den potentiellen Endkunden erhalten. Es besteht bereits eine Listung bei einer der größten deutschen Warenhausketten für den Saisonstart 08/09. Gesucht wird ein Handelsagent, der unser Produkt (Lieferung in Thekendisplays mit 25 Stk. in verschiedenen Farben) in sein Sortiment aufnimmt und bereits gute Kontakte zu den großen Handelsketten als auch zu selbstständigen Sportartikelhändlern besitzt.
20072	I	Skibekleidung Italienische Hauptfirma sucht nach neuen Handelsvertretern. Sie sollen unsere Produkte handeln, unser Hauptziel ist Sportskaufhäuser und grösse Kaufhäueserkette. Wir wollen unsere Marke in Oesterreich oder in der Schweiz vergrössern und ihren Begriff verbessern. Es wäre besser, ob Sie eine vorgehende Erfahrung im Ski/Sportsvertrieb hätten. Fluessiges English. Sie werden auf das Export Manager verweisen und

		unseres Kundendienst Team steht immer zu Ihrer Verfügung. Um unsere Firma und Produkte besser zu kennen, bitte besuchen Sie unsere Website.Bitte verschicken Sie Ihren ganz ausgefüllten Lebenslauf an der folgenden Email-Addresse: info@vka.ch

TEXTILIEN

200818	D	Langjährig eingeführte und erfahrene deutsche Import- und Vertriebsfirma für Kinder- (Knaben & Mädchen) Jeanswear, besonders: Jeans, Overalls, Shorts und Bermudas, Skaterhosen, Jacken, Pants etc sucht etablierte und aktive freie Handelsvertreter (auf Provisionsbasis) für Gesamtschweiz. Kunden-Zielgruppe: Einzelhändler, Großhändler, Food/C & C-Firmen, Kaufhäuser und Discounter. Eigene modische Kollektionen sowie Sofortware während der Saion. Neukollektion für Frühjahr/Sommer 09 sowie für Herbst/Winter 08 kann ab sofort übergeben werden. Verkaufs-/Showroom wäre von Vorteil. Wir beschaffen weltweit über eigene Auslandsbüros, Verkauf: gesamte EU, Skandinavien, Mittlerer Osten etc.
20073	I	Führender italienischer Hersteller von Sportartikel (Ski und Trekking) sucht Vertreter auf Kommissionsbasis für die Schweiz mit guten Kontakten zu Sportartikel Key Accounts und Sportfachgeschäften.
20082	F	Notre société 30 DEGRES création en 1990 est basé en France à Roanne (80 km de Lyon), nous fabriquons en France du prêt a porter féminin (maille légère) avec des fibres issues de l'agriculture biologique et des cotons Suisse bio. Notre chiffre d'affaire pour 2005 était 510 k€, en 2006 CA 640 k€ et en 2007 CA 1.04 million €, cet indice de croissance indique l'intérêt porté par nos clients envers nos produits. Votre mission si vous l'acceptez : Identifier et prospecter les détaillants multimarque susceptible de distribuer les collections de la marque 30 DEGRES. Vous présentez et vous vendez auprès d'une clientèle des collections long terme et court terme. Profil demandé : Femme/ Homme, Germanophone et Francophone, de formation commerciale, vous possédez une fine analyse commerciale et un portefeuille de client déjà acquis, vous saurez rapidement cibler et convaincre vos clients. Sensible à l'univers de la mode vous recherchez une entreprise ou le respect de l'individu et l'environnement sont importantes.

AUTOMOBIL

20074	D	Innovatives deutsches Unternehmen mit Sitz in Ahrensburg/Hamburg sucht aktive(n) Vertreter für die Bearbeitung des Aftermarktes Automobil, mit Zugang zu Grosshändler-Netzwerk. Als Hersteller von Schalldämpfermontageteile, suchen wir den Ausbau der Geschäftsbeziehungen in der Schweiz speziell im Großhandel, wo eine Lagerung von Anbauteilen für Schalldämpfer durchgeführt wird. Bereits bestehende Geschäftsbeziehungen sollen gefestigt werden und weitere aufgebaut werden.

		Zu den Produkten gehören: Dichtungen, Rohrverbinder, Gummihänger und Flexrohre in original Qualität als Anbausatz und Einzelteil. Zu den international bestehenden Kunden zählen Einkaufskooperationen wie auch international tätige Gesellschaften aus dem unabhängigen Automobilen Aftermarkt.
200716	CH	**Vertriebspartner für Tageslicht-Röhren und Hochglanzreflektoren für Carrosserien, Autospritzwerke, Autogaragen und Industriebetriebe** - Für den Raum Ostschweiz, Graubünden, Tessin, Bern und Welschland Wollen Sie dem Kunden eine Lösung vor Ort präsentieren? Soll der Kunde sofort die Vorteile erkennen? Ist Ihnen ein zuverlässiger Lieferant und Partner wichtig? Tausende von o.e. Produkte sind schon heute erfolgreich in der Schweiz im Einsatz. Nehmen Sie mit uns Kontat auf um mehr über die gute Einkunftsmöglichkeit zu erfahren.
200718	CH/D	Handelsvertreter gesucht; die regelmässig Kfz-Werkstätten in der Schweiz besuchen und Interesse daran haben, Werkzeuge unter einer in der Schweiz noch unbekannten europäischen Herstellermarke zu verkaufen.
200714	I	Our firm produces heat echangers and radiators for cooling of diesel engines of mobile machinery,tractors,building yards machinery,excavators,power generators,bus,trucks etc.We have a very good portfolio of customers in Europe and Middle East and sell to most of the leading brands in the field.Our group has three production units,two in Italy and one in Romania.We are looking for an agent who represents non competing products and/or already has ties to our potential customers in this market to help us expand our business in the territory.Very good business possibility.Last three years growth average + 30 %.English language needed-Italian preferred.
20083	E	We are a Spanish company based in Barcelona leader in emergency accessoires, we would like to announce our new product it is an innovation in the market Cargol Turn & Go and Fesfast both products are Tire Repair Kits for automobile and motorcycle, thes products was created in order to solve the problem of flat tire on the road and inflators that can pressure instantly in a quickly and safe way also eliminate the carry of many differents unnecessary repair tools. We are looking for distributor/representation in Switzerland for this new range of products.

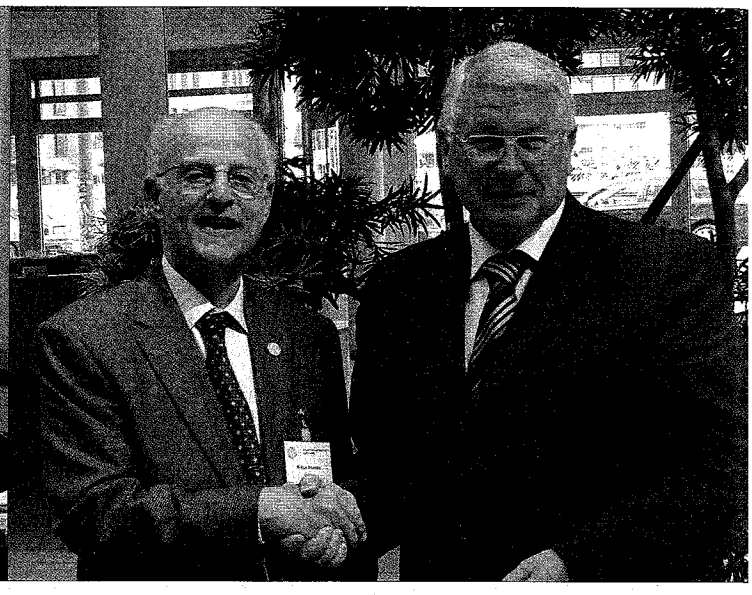
WERBEMITTEL / FIRMENAUSSTATTUNG

20078	D	**Handelsvertreter im Bereich Krankenhäuser der Schweiz gesucht** Wir sind seit mehr als 10 Jahren erfolgreich in der Werbemittelbranche und als Full-Service Dienstleister tätig. Für unseren Vertrieb in der Schweiz suchen wir einen freien Handelsvertreter mit Schwerpunkt Klinik-Ausstattung: Ihre Aufgaben • Beratung und Verkauf im Bereich Krankenhäuser, Sanatorien, Pflegeeinrichtungen • Akquisition neuer Kunden und Märkte • Kundenbindung und Betreuung durch persönlichen Kontakt Ihr Profil • Abgeschlossene kfm. Ausbildung • Vertriebserfahrung im Außendienst • Gepflegtes, sympathisches und seriöses Auftreten • Kommunikative, vertrauenswürdige Persönlichkeit • Ausgeprägtes verkäuferisches und unternehmerisches Denken • Loyales Verhalten gegenüber dem Unternehmen Unser Angebot • Produkte mit hohem Bekanntheitsgrad • Eine spannende Aufgabe für einen erfahrenen Vertriebs-Profi mit einem starken dienstleistungsorientierten Hintergrund Interessiert? Dann senden Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen vorzugsweise per E-Mail an info@vka.ch

MODE

20087	E	We are a Spanish company which makes high-quality children footwear. We are very successful in Spain and other countries: France, Italy, Greece, Belgium, and Germany. We participate in many international fairs, such us: Micam (Italy), Moda UK, GDS (Germany), and Modacalzado (Spain). We are currently looking for agents who represent our brand, in Switzerland. We offer attractive commissions, good work environment, promotional support and the certainty of working with an internationally successful brand. Please contact us for more information.

v. n.l.n.r.: Georg Hayward (MANA), USA, Wolfgang Hinderer, Ehrenpräsident der IUCAB,Deutschland, J. W.B. Baron van Till, Generalsekretär der IUCAB, Amsterdam



CDH-Präsident Heinrich Schmidt gratuliert dem neu gewählten IUCAB-Präsidenten Kriton Phitidis aus Zypern

IUCAB-Jahrestagung in Berlin

Vom 22. bis 24. Mai fand die diesjährige Delegiertentagung der Internationalen Union der Handelsvertreter und Handelsmakler (IUCAB) im Verbändehaus „Handel-Dienstleistung-Tourismus" in Berlin statt. Die CDH war nach sieben Jahren wieder Gastgeber der im jährlichen Turnus in den Mitgliedsländern stattfindenden Veranstaltung.

■ Rund 40 Repräsentanten – Präsidenten, Delegierte und Geschäftsführer – 19 Mitgliedsverbänden der IUCAB aus Europa und den USA nahmen an der Konferenz teil. Die Veranstaltung wurde geleitet von IUCAB-Präsident Wolfgang Hinderer aus Meerbusch. In seiner Einführungsrede wies er darauf hin, dass der Dialog über gemeinsame Aufgaben, Strategien und Maßnahmen im internationalen Kontext die Möglichkeiten schaffe, die Geschäftsbeziehungen der Handelsvertretungen über die Grenzen hinweg zu verbessern. Die Gemeinschaft der IUCAB ermögliche es den Mitgliedsverbänden, die Interessen ihrer Mitglieder auf europäischer und internationaler Ebene noch effektiver wahrzunehmen.

Willkommen geheißen wurden die ausländischen Verbände von CDH-Präsident Heinrich Schmidt. In seinem Grußwort unterstrich er, dass die nationalen Grenzen für die Wirtschaftsbeziehungen nur noch geringe Bedeutung hätten. Auch für die Handelsvertretungen entstünden neue Chancen im internationalen Warenverkehr, in dem sie durch enge Kundenbeziehungen und Marktkenntnisse für ausländische Partner unentbehrlich seien. Voraussetzung sei jedoch, dass das Leistungsspektrum, die Qualifikation und der Informationsstand der Handelsvertretungen sich den neuen Herausforderungen anpassen würden.

Damit Veränderungen erkannt und Maßnahmen für Verbesserungen hergeleitet würden, brauchten die Mitgliedsbetriebe auch die Unterstützung durch nationale und internationale Verbände. Die CDH habe sich schon immer als einen Teil der IUCAB verstanden und werde auch in Zukunft mithelfen, den Leistungsbereich der internationalen Vereinigung auszubauen.

handelsvertreter.de goes international

Sowohl die Zusammenkunft der Geschäftsführer der Mitgliedsverbände in der IUCAB als auch die Delegiertensitzung wies eine sehr umfangreiche Tagesordnung auf. So hatten beispielsweise die Teilnehmer die Gelegenheit, sich über verschiedene nationale Rechtsvorschriften und die neuesten Entwicklungen im Handelsvertreterrecht verschiedener Mitgliedsländer auszutauschen. Auch der Gemeinsame Referenzrahmen für ein Einheitliches Europäisches Vertragsrecht war Thema der Tagung. Außerdem berichteten die Arbeitsgruppen über ihre Tätigkeiten.

Einen sehr breiten Rahmen nahm das Projekt einer gemeinsamen Internetplattform ein. Hierzu referierte Armin Bastl, Geschäftsführer der INCREON GmbH, die für die CDH insbesondere die Online-Vertretungsvermittlung organisiert und durchführt. Hieran zeigten sich die Verbände, die diesen Weg der Vertretungsvermittlung noch nicht beschreiten, besonders interessiert. Imagetransfer, Demonstration von Größe und Stärke als Verband, höhere Zugriffszahlen auf den Webseiten der Verbände und auch eine weitere Einnahmequelle werden als Vorteile angesehen.

Tempo der Weltwirtschaft lässt nach

Um auch den gesamtwirtschaftlichen Rahmen der Handelsvertretungsverbände zu betrach-

Prof. Dr. Michael Grömling referierte vor dem Plenum

ten, referierte Prof. Dr. Michael Grömling vom Institut der Deutschen Wirtschaft in Köln zum Thema: „The world economy – is the party over?".

Im Frühjahr 2008 habe sich das weltwirtschaftliche Klima gegenüber der Jahresmitte 2007 abgeschwächt. Dies sei vor allem vor dem Hintergrund der Krise in den USA zu sehen, die von vielen Seiten offensichtlich unterschätzt worden sei. So seien zahlreiche Marktbeobachter noch im März 2007 davon ausgegangen, dass die Krise bis zum Jahresende ausgestanden sei. Die letzten Monate hätten jedoch ständig neue schlechte Nachrichten gebracht, die die Märkte weiter verunsichert und auch die Konjunkturstimmung erreicht hätten. Die reale Weltwirtschaftsleistung werde sich in diesem Jahr deshalb nur um fast vier Prozent erhöhen. Damit seien zwar die Wachstumsraten der Weltwirtschaft spürbar geringer als in den vergangenen Jahren, dennoch könne nach wie vor von einem soliden globalen Wachstum gesprochen werden.

Der reale Welthandel werde sich ebenfalls verlangsamen. In diesem Jahr werde er sich um vier Prozent erhöhen und im nächsten Jahr um fünf Prozent. Diese Entwicklung liege daran, dass sich die Import-Zuwächse in den USA deutlich abschwächten, wodurch auch die Exportperformance der anderen Länder und des Welthandels insgesamt leide.

In den USA, der größten Volkswirtschaft der Welt, werde sich das Wachstum spürbar verlangsamen. Für die US-Konjunktur werde vor allem eine Rolle spielen, in wieweit die Auswirkungen des Finanzmarktes auf die Realwirtschaft durchschlagen werde. Den privaten Konsum werde vor allem ein sich weiterhin anpassender Immobiliensektor, der das Vermögen der Haushalte und damit die Konsummöglichkeiten und Refinanzierungsmöglichkeiten schmähler, und die schwächere Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt belasten.

Die weltwirtschaftliche Situation in Asien bleibe trotz der US-Krise relativ stabil. In Japan erhole sich die Wirtschaft zunehmend von den strukturellen Krisen des vergangenen Jahrzehnts. Inwieweit es der Regierung gelinge, den Reformkurs fortzusetzen, müsse abgewartet werden. Weiterhin auf Wachstumskurs blieben die asiatischen Wachstumsmärkte China und Indien.

Die reale Wirtschaftsleistung werde sich in den Ländern der Eurozone in diesem und im nächsten Jahr um 1,7% erhöhen. Damit komme es trotz der Krise in den USA dort nicht zu einem konjunkturellen Einbruch. Die Euro-Zone habe bereits ihre eigene Wachstumsdynamik entwickelt und könne sich deshalb aus dem Sog der US-Wirtschaft etwas befreien. Gleichwohl würden die schwächere Entwicklung der US-Importe und die Euro-Aufwertung, vor allem gegenüber dem US-Dollar, die europäischen Exportkonzerne belasten.

Neuwahl des Präsidiums

Satzungsgemäß fand auch die Neuwahl des IUCAB-Präsidiums statt. Nach 9-jähriger Amtsdauer stand Wolfgang Hinderer für eine weitere Amtzeit nicht mehr zur Verfügung. Die Delegierten der IUCAB wählten Kriton Phitidis aus Zypern zu ihrem neuen Präsidenten. Nach Holland, Österreich und Deutschland stellt somit der Handelsvertreterverband des Inselstaates im östlichen Mittelmeer, der seit 2004 Mitglied der Europäischen Union ist, erstmals den höchsten Repräsentanten der IUCAB. Wolfgang Hinderer wurde für seine großen Verdienste für den internationalen Verband der Handelsvertretungen zum Ehrenpräsidenten ernannt.

In seiner Rede nach der Wahl machte der neue Präsident deutlich, dass er alles daran setzen werde, die IUCAB zur weltweiten Stimme der Handelsvertretungen zu machen. Darüber hinaus müssten die enormen Ressourcen von Wissen, Erfahrungen und Kreativkräften in der IUCAB allen Mitgliedsverbänden zugänglich gemacht werden. Es liege in seinem großen Interesse, die rechtliche Kompetenz auszubauen und den Expertenkreis aus den Mitgliedsverbänden in Europa und den USA besser zu nutzen. Die Beziehungen zwischen den Verbänden in Europa und dem amerikanischen Kontinent gelte es zu vertiefen.

Attraktives Rahmenprogramm

Die Teilnehmer der Konferenz hatten auch die Möglichkeit, Berlin kennen zu lernen und sich ein Bild von der Entwicklung der deutschen Hauptstadt zu machen. Bei einem Abendessen in exponierter Lage am Pariser Platz und einer Schiffsfahrt auf der Spree fanden sie Gelegenheit zum Meinungsaustausch und zum Vertiefen der internationalen Beziehungen. ■

Verband

kaufmännischer

Agenten der Schweiz

Der Verband der Zukunft

Association Suisse

des

Agents-Représentants

L'Association de l'avenir