V K A – Bulletin

Ausgabe 3/10

Association Suisse des Agents-Représentants

Associazione Svizzera degli Agenti Rappresentanti

Swiss Commercial Agents Association

Ackersteinstrasse 164, 8049 Zürich

Tel. 044 340 18 88

www.vka.ch

info@vka.ch

News

IUCAB-Kongress in Athen

Vom 20. bis 22. Mai 2010 fand die Delegiertenversammlung der IUCAB in Athen statt. Es waren rund 50 Delegierte aus 14 Partnerverbänden anwesend.

Beim Treffen bestand die Möglichkeit, sich über die neuesten Entwicklungen der nationalen und europäischen Rechtsvorschriften und über Neuigkeiten der jeweiligen Verbände auszutauschen. Weiter wurde vor allem auch über die Realisierung der gemeinsamen Internetpattform, der IUCAB-Database, gesprochen. Die Plattform beinhaltet die Vertretungsvermittlung über die Landesgrenzen hinweg.
Zudem wurde die Einführung der sogenannten „IUCAB-Services“ beschlossen. Die nationalen Verbände werden hier Serviceleistungen für Mitglieder anderer IUCAB-Verbände zur Verfügung stellen.
Baron Jaap van Till wurde von den Delegierten erneut zum Geschäftsführer der IUCAB gewählt.
Während den gemeinsamen Abendessen bestand die Möglichkeit des Gedankenaustauschs und der Pflege der ausgezeichneten Beziehungen zu wichtigen europäischen Landesverbänden.

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

METALLWAREN / WERKZEUGE / MASCHINEN / INDUSTRIEPRODUKTE.

201011 D

Wir suchen: einen Handelsvertreter für die Schweiz

Wuppermann ist eine mittelständische Unternehmensgruppe in Familienbesitz mit ca. 1000 Mitarbeitern. Wir bieten eine breite Palette von Produkten und Lösungen auf der Basis von Stahl, Edelstahl und Aluminium. Im Geschäftsbereich „Technische Produkte“ stellt Wuppermann an sechs Standorten in Deutschland, Österreich und Tschechien Rohre, Profile, Blechteile und Baugruppen bis hin zu kompletten Systemen her. Unsere Leistung zeichnet sich aus durch

- breite Kompetenz in vielen Branchen; von der Lebensmittel- und Verpackungsindustrie über den klassischen Maschinen- und Anlagenbau bis zum Nutzfahrzeug- und Kranbau
- Produktentwicklung und -optimierung, Wert- und Funktionsanalyse (Design-to-Cost) durch hauseigene Ingenieure
- einen hoch automatisierten Maschinenpark mit einem großen Spektrum an modernsten Fertigungstechnologien
- die Möglichkeit, geeignete Teile zu günstigen Kosten in Osteuropa herzustellen
- die Stabilität eines Familienunternehmens mit solider Kapitalbasis

Zur Verstärkung unseres Marktauftritts in der Schweiz suchen wir einen freien Handelsvertreter zum Vertrieb unseres Produktportfolios.

		Wir bieten Ihnen: • **Hohe Verdienstmöglichkeiten durch potentiell hohe Volumina und stabiles Folgegeschäft** • **Unterstützung durch mehr als 50 erfahrene Techniker und Vertriebsinnendienstler** • **Zielgruppenorientierte Marketingunterlagen** **Sie bringen ein:** • **Technisches Verständnis, vor allem für Zeichnungen** • **Eigene Kundenkontakte bzw. gute Kenntnis des Schweizer Maschinen- und Anlagenbaumarktes** • **Selbständige Arbeitsweise und seriöses Auftreten** Ansprechpartner: Dr. Bernhard Huch • Tel. +43 50 910 392 • Bernhard.Huch@wuppermann.com www.wtec.de und www.wtube.de
20102	D	Mittelständisches Familienunternehmen mit Sitz in Süddeutschland sucht für den Vertrieb innovativer, patentierter Produkte für die Oberflächenbearbeitung Handelsvertretungen mit nachweislich guten Kontakten zur Möbel- und holzverarbeitenden Industrie, zum Baubeschlaghandel, zur Kunststoff verarbeitenden Industrie, zum Farbengroßhandel, zum Werkzeughandel und zum Fachhandel für Produkte zur Bodenbearbeitung und –pflege. Bieten innovatives Produktsortiment und attraktive Provision. Bitte kontaktieren Sie: JÖST GmbH Beerfeldener Straße 77 69483 Wald-Michelbach Deutschland Tel.: 06207 94 10 0 Fax: 06207 24 63 info@joest-abrasives.de www.joest-abrasives.com
201010	D	Die AL-KO KOBER GROUP ist eine international erfolgreiche Unternehmensgruppe mit rund 3.550 Mitarbeitern an 50 Standorten weltweit. Qualitativ hochwertige und innovative Produkte in den Bereichen Fahrzeugtechnik, Garten + Hobby sowie Lufttechnik sorgen für stetiges Wachstum und weltweite Akzeptanz unserer starken Marktposition.

Zur Stärkung der Marktposition in der Schweiz suchen wir ab sofort

SELBSTÄNDIGE HANDELSVERTRETER (W/M)

Ihre Basis: Technisches und kaufmännisches Verständnis, Marktkenntnisse und Erfahrung im Vertrieb von motorisierten Produkten für Garten- und Grünflächen, Kontakte zu Fachhandel/ Motoristen.

Ihre Stärken: Verkäuferpersönlichkeit mit dem Potential eine deutsche Marke mit eigener Produktentwicklung und Produktion im schweizer Fachhandel aufzubauen.

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe von regionalen Vorstellungen und möglichem Arbeitsbeginn gerne online an: career.121@al-ko.de.

Le GROUPE AL-KO KOBER est un groupe international employant 3 550 personnes sur 50 sites dans le monde entier. Des produits de qualité et innovants dans les secteurs de la Technique de Véhicules, de la Motoculture de Plaisance ainsi que de la Technique de l'Air permettent une croissance continue et la reconnaissance de notre forte position sur le marché dans le monde entier.

Pour consolider notre position sur le marché suisse, nous cherchons toute de suite des

AGENTS COMMERCIAUX (F/H)

Connaissances de base requises: Compréhension technique et commerciale, connaissance et expérience dans la vente d'articles motorisés pour jardins et espaces verts, et connaissance des marchés des spécialistes et des motoristes.

Vos atouts: Commercial ayant la capacité de promouvoir en Suisse une marque allemande ayant ses propres services de recherche et de développement ainsi que ses usines de production.

Veuillez envoyer votre candidature en précisant votre région de préférence ainsi que la date de début de notre possible collaboration à l'adresse e-mail suivante: career.121@al-ko.de

AL-KO GERÄTE GmbH
Patricia Voikowsky I Vertrieb Europa
Ichenhauser Str. 14 I 89359 Kötz
Telefon +49/(0)8221/97-0 I **www.al-ko.de**

MESSGERÄTE / PRÄZISIONSINSTRUMENTE/ OPTIK

- - - - - -

DIVERSES / COMPUTERPROGRAMME / DIENSTLEISTUNGEN / HANDEL

- - - - - -

PARFUMERIE / AROMENSTOFFE / GESUNDHEITSARTIKEL / FARBEN / LACKE / KOSMETIK

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

PAPIER / GESCHENKARTIKEL / SCHMUCK / UHREN / BILDER

201023	F	Wir suchen für die gesamte Schweiz eine/einen selbständige(n) Handelsvertreter(in) **Unsere Firma und Aktivität**: wir sind eine französische Firma und verteilen bereits bekannte und exklusive Marken im Deko-lifestyle Bereich. **Unsere Produkte** : Figurine, Taschenprogramme, Schreibartikel, Geschenkartikel,… Mehr hierzu unter www.kimmidoll.fr, www.kimmijunior.com und www.tube-cover.fr **Unsere Marken** : Kimmidoll, Kimmijunior, Ninja Warrior und Tubes

		Unser Ziel: Dank ihre mehrjährigen Markterfarhungen und ihre umfassende Kenntnisse in der Betreuung von Kunden möchten wir unsere Präsenz auf dem Schweizer Markt verbessern. Wir bieten ihnen hierzu eine sehr gute Unterstützung durch unseren Vertriebsinnendienst. Regelmäßig stellen wir auf Messen aus wie „Ornaris“ und „Maison et Objet“. **Unsere Kunden** : Dekogeschäfte, Boutiquen, Einkaufshäuser und Einzelhändler. (Wir arbeiten bereits mit mehreren Kunden in der Schweiz zusammen). **Vorraussetzungen :** • Deutsch ist unumgänglich - Französische Sprachkenntnisse wäre ein Vorteil aber ist nicht ausscheidend • Selbstständige und verantwortliche Arbeit • Kontaktfreudig • Gutes Überzeugungsvermögen Bitte senden Sie uns Ihre Bewerbung: copaux@kontiki.fr oder melden Sie sich unter folgender Tel : 00 33 6 60 30 52 51. Wir würden uns auch über Ihren Besuch im September auf der Pariser Messe „Maison et Objet“ freuen (Halle 6 Moving Bereich H-102/I-101).

NAHRUNGSMITTEL / WEINE / SPIRITUOSEN

20109	AU	Wir suchen Landesweit Handelsvertreter für unsere Australischen Weine die wir seit Mitte letzten Jahres auch in Deutschland lagern. Einige unserer Weinsorten sind Weltweit bekannt und von Kennern unter den 10 besten in Australien aufgezählt. Beschreibung Wir exportieren Wein aus Australien nach Deutschland für Europa und seit Mitte letzten Jahres haben wir die Weine von einigen Weingütern in Deutschland nähe Frankfurt gelagert. Manche dieser Weine fliegen erster Klasse bei Qantas mit. Diese Weine passen gut in gehobene Restaurants, Hotels und den Großhandel. Wir suchen sie um diese Weine in der Zukunft einführen und an die richtige Kunden zu bringen. Für mehr Information schreiben sie bitte an. mystore@wineinternational.com.au

MÖBEL / INTERIEUR / GARTEN / GASTRONOMIE

201024 D

TECH LIGHTING

SALES AGENTS WANTED

for North America‘s largest contemporary low-voltage lighting manufacturer.

Founded in 1988 Tech Lighting is the largest contemporary low-voltage lighting manufacturer in North America and we’re expanding our distribution in Europe.

Product Offering:

- Low-Voltage / LED Systems – Monorail, Kable Lite, MonoPoint
- Decorative European Glass and Fabric Pendants
- Halogen and LED Wall Sconces
- Large Scale contemporary chandeliers and pendants
- Decorative European Glass for our systems

Tech Lighting is committed to build our international business and supports your efforts with thorough product training, marketing materials, advertising allowances, display promotions and various sales incentive programs to help expand distribution and build market share.

Potential agents should be calling on these market sectors: lighting retailers, electrical distributors architects, lighting designers and furniture retailers.

Interested agents please contact: Russ Gibbs via email rgibbs@encompasslighting.com or by phone at 1-847-410-4465 or
Christian J. Engel via email engel@gsundm.de or by phone at 49-4101-590556

201021 D

gumpo büro möbel

Wir sind ein leistungsstarkes und modernes Unternehmen mit Sitz in Dingolfing. Schwerpunkte unserer Produktion sind ganzheitlich gedachte Tisch-, Schrank- und Raumsysteme.

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine

Handelsvertretung
für die Schweiz,

die ihre Produktpalette mit Büromöbeln erweitern will.

Wir bieten Ihnen:

- ein breites Produktprogramm
- intensive Vertriebsunterstützung durch unseren Vertriebsinnendienst
- Attraktive Verkaufsprovisionen

Nähere Informationen über uns und zu den Produkten finden Sie unter www.gumpo.de, oder rufen Sie uns unter Tel. +49 (0) 8731-706040 an.

Wenn Sie mit dem Vertrieb von Büromöbeln und der Kundenstruktur vertraut sind, senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen an:

gumpo Büromöbel
Vertriebs- und Produktionsgesellschaft mbH
Gobener Weg 27
D-84130 Dingolfing

201015 D

weko® seit 1925

Wir suchen selbstständige Handelsvertreter für die gesamte Schweiz

Wir sind ein mittelständiges Unternehmen, dass repräsentative Systemmöbel in der Haltung der Klassischen Moderne für den Objekt- und Wohnbereich produziert. Wir bezeichnen uns als Grenzgänger zwischen arbeiten + wohnen mit hoher Gestaltungs- und Nutzungsvielfalt.

Unser Kundenkreis sind Freiberufler (Ärzte, Rechtsanwälte, Marketing/Medien Unternehmen, Unternehmensberater etc.), Mittelständler und Großunternehmen in repräsentativen Bereichen, die wir über den Fachhandel bedienen.

Wir suchen Handelsvertreter, die im einschlägigen Fachhandel in der Schweiz eingeführt sind.

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

weko Büromöbelfabrik
Wessel GmbH
Melatengürtel 131
D-50825 Köln

Telefonnummer +49 (0) 221 – 954490 70

E-Mail an info@weko-bueromoebel.de

20108	D	

VARIA LIVING COLLECTIONS

BY VARIA

Wir suchen selbstständige Handelsvertreter für die gesamte Schweiz.

Unser Unternehmen ist seit 40 Jahren am Markt, eingeführt im Fachhandel mit einem ausbaufähigen Kundenstamm in der Schweiz.

Unsere Produktbereiche sind hochwertige Wohnaccessoires und Möbel.

Unternehmen:

Wir sind ein Großhandelsbetrieb, spezialisiert auf die Entwicklung und Import von hochwertigen Living Produkten.

Sortimente und Produkte:

Kollektionsstile sind konzentriert im modernen Contemporary Living und mediterranen Landhaus .

Spezialisierung auf moderne Eisenmöbel und Accessoires.

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

Kundenkreis:

Fachhandel

Kontakt:

Varia Volkskunsthandelsgesellschaft mbH & Co Metallkunst KG

Frau Bärbel Grünberger

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

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

		Homepage: www. varia-living.com
201016	F	Mesa Bella® CREATION L'Art de la Vaisselle Jetable MESA BELLA SAS, basée à Roubaix(59) France, créée deux collections par an de vaisselle jetable (permanent et Noël) : • Assiettes en carton • Serviettes unies ou décorées • Chemins de table • Décoration de table Pour information,une partie de notre collection est visible sur notre site de vente aux particuliers : **Deco-vaissellejetable.com** Ces collections sont vendues en grande distribution en France et à l'export(Belgique-Portugal). Nos clients principaux sont :CARREFOUR,AUCHAN,CASINO,SYSTEME U,LECLERC etc… Nous vendons soit sous notre marque, MESA BELLA, soit à la marque distributeur pour CARREFOUR, CASINO,ALINEA,GIFI etc… Nous souhaitons nous développer en Suisse et recherchons deux agents commerciaux multi-cartes : • 1 pour la partie alémanique • 1 pour la partie francophone bien introduits chez MIGROS,COOP, et dans les grands magasins.

		Taux de commission : 10% sur le prix départ entrepôt Mesa Bella. Catalogues disponibles MESA BELLA sas 2-4 rue Duflot 59100 Roubaix-France T :0033.3.28.07.99.59 fdesnoulez@mesabella.fr French company, based in Roubaix-59, selling disposable paper plates, paper napkins, table runners, table decorations, sold by CARREFOUR,AUCHAN,CASINO, LECLERC and so ones, in France, Belgium and Portugal, is looking for 2 agents in Switzerland (one for the German part, the other one for the French one) well introduced by MIGROS, COOP and the major Department Stores. Commission basis:10% on ex-works prices. Catalogues available Contact: see above

TECHNIK / BAU / VERPACKUNG

201013	D	Germital® www.germital.de Wir sind eine Vermittlungsagentur zwischen **italienischen** Unternehmen und **deutsch sprechende** Handels- Industrie-**VERTRETER**, spezialisiert seit 2002 auf die Suche und Vermittlung von Gebiets- und Generalvertretung für den deutschen, österreichischen und schweizer Markt. **Aktuelle Vertretungsangebote finden Sie auf : www.germital.de** **Für unser Auftraggeber, führendes Unternehmen in der Herstellung und Vertrieb von** **Systemlösungen für:** **Sanitäranlagebau – Heizung – Fußbodenheizung – Solarwärme**

		Press- Druck und Schraub-Fittings –(aus Messing – Kupfer und Bronze) Kugelhähne - Kugelhähne mit Anschlüsse zum Pressen und zum Schrauben –Filtern – Unterputzarmaturen - Thermostatventil - Heizkörper-Rücklaufverschraubung- Heizungsverteiler - Modulen - Temperaturregelung - mehrschicht - pex/al/pex und pex -Rohrleitungssysteme Suchen wir in der **SCHWEIZ** zum frühestmöglichen Termin engagierte: **HANDELSVERTRETER (m/w)** Wenn Sie über gute Kontakte verfügen, zielstrebig sind, erfolgsorientiert denken und eigenverantwortlich handeln, können wir gemeinsam erfolgreich werden. **Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme** **Aktuelle Vertretungsangebote finden Sie auf : www.germital.de** Germital Espedito Mancuso - Hebelstrasse 20 - D-77855 Achern Tel. 07841 50849-17 fax -18 info@germital.de

HAUSHALT / SPORT / SPIELWAREN

- - - - - -

TEXTILIEN / SCHUHE

201012	D	Wir sind ein leistungsfähiger Hersteller von Herrengürteln und Hosenträgern und suchen einen **Handelsvertreter/-in** als Nachfolger für eine gut eingeführte Kollektion zu guten Bedingungen. www.hugo-spiecker.de Tel. 0049-202-660515

AUTOMOBIL

- - - - - -

WERBEMITTEL/INTERNET

20104	D	Für unseren Kunden, eine der führenden **Agenturen für Onlinemarketing (Suchmaschinenoptimierung- und -werbung)** suchen wir auf selbstständiger Basis **für die Schweiz**, erfahrene und vertriebsstarke Persönlichkeiten als - **Berater Online Marketing (m/w) -** In ihrem **eigenen Gebiet** tragen Sie die Verantwortung für den **aktiven Vertrieb** des gesamten Produkt- und Dienstleistungsportfolios, Kontaktaufnahme, Beratung der Kunden hinsichtlich deren Online-Marketingstrategie, **Ausarbeitung einer individuellen Kundenlösung**, bis hin zu Vertragsverhandlungen einschließlich der Nachbetreuung. Sie sind verantwortlich für den Auf- und Ausbau des Geschäftsvolumens bei Bestands- und Neukunden. Wenn Sie Erfahrungen bzw. eine hohe Affinität zu den Themen **Online-Marketing**, SEO/SEA, webdesign mitbringen, in einem **erfolgreichen Vertriebsteam** mitarbeiten wollen, **intensive Trainings** schätzen und ein **attraktives Bonusmodell** suchen - dann senden Sie Ihre Bewerbung bitte an: Frau Julia Schartel, Email: jschartel@jack-russell-consulting.com, Tel.: +49-89-24 21 96 40

MODE

- - - - - -

BAU / HAUS

201018	D	HERMANN SCHMIDT Firma Hermann Schmidt KG ist ein führender Anbieter von Sanitär- und Heizungsprodukten. Mit über 100 Mitarbeitern arbeiten wir seit Jahrzehnten in enger partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit dem Fachgroßhandel in Deutschland und im europäischen Ausland. Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir für die Schweiz eine **Handelsagentur** für den Verkauf unserer Fittings und Armaturen, für die haustechnische- sowie industrielle Anwendung, an den Fachgroßhandel Sanitär und Heizung. Den Markt in der Schweiz betreuen wir bisher nur über unsere Exportabteilung in Essen. Zum Ausbau des Geschäftes suchen wir eine Alleinvertretung, die bereits gute persönliche Kontakte zu den Entscheidungsträgern im Handel hat. Alle weiteren Informationen finden Sie auf unserer Homepage www.hermannschmidt.de. Sofern unsere Produkte Ihr bestehendes Sortiment ergänzen und Sie Interesse an einer Zusammenarbeit haben, nehmen Sie bitte Kontakt zu unserem Vertriebsleiter, Herrn Roose, auf. **Hermann Schmidt KG** Postfach 23 03 04 D-45133 Essen Tel. 0049.201.450010 Fax 0049.201.4500111 **dirk.roose@hermannschmidt.de**
201014	D	LYKONEA® **Lykonea GmbH sucht Handelsvertreter (m/w) 2-stufiger Vertrieb für Glasduschen** Zum weiteren Ausbau der Vertriebsaktivitäten suchen wir für das **Vertriebsgebiet Schweiz** **Handelsvertreter (m/w)** **2-stufiger Vertrieb** mit guten Kontakten zum Fachhandwerk, Bäderstudios, Wohnbaugesellschaften und Planern. Ihre vertrieblichen Impulse liegen in der Betreuung unserer Kunden, sowie in der Akquisition neuer Kunden. Sie kennen den Markt und die Branche. Wir bieten Ihnen eine interessante, entwicklungsfähige Aufgabe. Unser Einarbeitungs- und Schulungsprogramm macht Sie fit für unsere Produkte. Ein attraktives Marketing- und Werbekonzept sorgen für den notwendigen Schwung im Verkauf. Die Vergütung ist attraktiv und erfolgsorientiert.

		Wir geben auch Persönlichkeiten aus der Branche, die sich mit einer Handelsvertetung selbstständig machen wollen, eine Chance. Gerne begleitet wir Sie in der Existenzgründungsphase und helfen bei der Suche nach weiteren Lieferanten. Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme bzw. auf Ihre Bewerbungsunterlagen. Herr Andreas Wolf wird umgehend mit Ihnen in Kontakt treten.**Selbstverständlich behandeln wir Ihre Kontaktaufnahme vertraulich und halten Sperrvermerke ein.** Lykonea GmbH Max-Planck-Str. 60 D-32107 Bad Salzuflen Telefon: +49 (0) 5222 805330 Mobil: +49 (0) 160 99139900 E-Mail: info@lykonea.de
201017	D	Die PNZ-Produkte GmbH ist einer der führenden Hersteller für professionellen ökologischen Holzschutz in Europa. Als gut eingeführter Hersteller suchen wir für die Betreuung von ca. 50 Baumarktfililalen einen **Handelsvertreter** Dieser soll unsere Produkte in der Schweiz kompetent in den Landessprachen betreuen. Nähere Informationen über unser Unternehmen finden Sie unter www.pnz.eu. Für Rückfragen wenden Sie sich bitte an Hr. Karl-Heinz Herfort PNZ-Produkte GmbH; Eichstätter Str. 2-4a; 85110 Kipfenberg; Deutschland Tel.: +49-8465-17380; Fax: +49-8465-3616; e-mail: vkl@pnz.de
201019	A	Internationale Firma mit Zweitsitz für Westeuropa in Salzburg/Österreich sucht für den Vertrieb von Verblendsteinen und Verblendziegel zuverlässge Handelsvertretung für alle Regionen der Schweiz. Zuschriften an White Hills, Münchner Bundesstrasse 107, A-5020 Salzburg. Interessierte sehen nach bei www.whitehills.eu

		Entreprise internationale avec deuxième siège pour l'Europe de l'Ouest à Salzbourg/Autriche recherche des agents fiable pour la distribution de pierres decorative et de briques de revêtement pour toutes les règions de la Suisse. Si vous êtes intéressé, veuillez nous contacter par écrit: White Hills, Münchner Bundesstrasses 107, A-5020 Salzburg. Visitez notre site web: www.whitehills.eu
201020	D	Germital www.germital.de ***wir wählen nicht Namen, sondern Menschen aus!*** Unser Kunde ist ein erfolgreiches italienisches Unternehmen, spezialisiert seit 1969 auf die Entwicklung, Produktion und Vertrieb von: **BRENNER – KOCHFELDER – BACKÖFEN – ABZUGSHAUBEN und ZUBEHÖR** **Gas- Elektro-Herde und Einbaugeräte** Kochen wird zur Lebensart! Eine umfangreiche Ausstattung, höchste Funktionalität und größte Sicherheit kombiniert mit einem unverwechselbaren Design, entweder in geradliniger Edelstahl-Optik oder detailverliebter Nostalgie-Anmutung. Das edle Design und die durchdachte Details begeistern bereits Köchinnen und Köche in der ganzen Welt. *Ziel ist es, auf dem **Gebiet der Herde und Öfen** die größtmögliche Auswahl anzubieten, die Bedürfnisse des Kunden sowohl hinsichtlich des Designs als auch hinsichtlich der Funktionalität zu befriedigen.* *Der umfassende Auswahl an Produkten bietet folgende Lösungen an: Abmessungen zwischen 30 und 150 cm; 14 Farben mit 3 unterschiedlichen Oberflächenbearbeitungen; 7 Arten von Öfen in 7 Abmessungen. Auf den Kochfeldern: 5 Arten von Gasbrennern, elektrischer Grill, Fry top, Coup de feu, Fritteusen und Elektroplatten, Induktionsplatten, Glaskeramikkochfelder. Zahlreiche Zubehörteile für besondere Rezepte* Zur Verstärkung der Vertriebsaktivitäten in **ÖSTERREICH** und der **SCHWEIZ** suchen wir ab sofort gut eingeführte, engagierte und selbständige **H a n d e l s v e r t r e t e r (m/w)** ***Wenn Sie:*** -zwischen 30 und 50 Jahre jung sind **-** über gute Kontakte bei **Küchenfachhändler** und **exklusive Einrichtungshäuser** und **Kundendienst ausführenden** Firmen in **Österreich** und /oder in der **Schweiz** verfügen **-** zielstrebig sind, erfolgsorientiert denken und eigenverantwortlich handeln, **-** eine gute Durchsetzungsfähigkeit besitzen und es gewohnt sind ihre bisherigen Kunden vertrauensvoll zu betreuen und neue Kunden engagiert zu akquirieren. **-**über (3 bis 5) mehrjährige, nachweisbar positive Qualifikationen (Verkauf von Elektrogeräte wie Herde, Öfen, Großküchen-Einrichtungen –Geräte und Zubehör für Gastronomie, Bäckereien und Konditoreien u.s.w.) im Vertrieb verfügen - Interesse an dieser voll leistungsbezogenen und überdurchschnittlich honorierten Vertriebsaufgabe haben ***dann können wir gemeinsam erfolgreich werden!***

Bitte senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Unterlagen (gerne auch per E-Mail) über Ihre derzeitige Vertretungen, betreute PLZ-Gebiete und Darstellung Ihrer beruflichen Erfahrungen.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme

NEU!

GERMITAL - Handelsvermittlung CDH
GERMITAL - Hebelstr. 20 - D-77855 Achern - info@germital.de - www.germital.de
fon +49 7841 50849 17 - fax +49 7841 50849 18

Wir sind seit 2002 eine Agentur zwischen italienischen Unternehmen und deutsch sprechenden Handels-Industrie-Vertreter, spezialisiert auf die Suche und Vermittlung von Gebiets- und Generalvertretungen für den deutschen, österreichischen und schweizer Markt.

HANDELSchweiz

VSIG – Handel Schweiz | Commerce Suisse
Commercio Svizzera | Swiss Trade

MEDIENMITTEILUNG von Handel Schweiz:

Geht an die nationalen und regionalen Medien

Cassis-de-Dijon: 1'000 Franken für alle?

Heute ist es so weit: Die Schweiz baut einseitig massiv Handelshemmnisse ab. Sie verzichtet damit auf teure und unnötige helvetische Sonderzüglein, die ausser Kosten und administrativem Aufwand nichts gebracht haben. Die geschätzte Kostenersparnis von zwei Milliarden Franken — 300 Franken pro Einwohner — kommt zur richtigen Zeit, aber nicht über Nacht.

Der bisherige Aussenhandel entsprach dem Fahren mit angezogener Handbremse: Es ist grotesk, dass Produkte beim Import teilweise nochmals geprüft werden und teilweise zusätzliche Anforderungen erfüllen müssen. Dies führt seit Jahren zu überhöhten Preisen in der Schweiz. 80% unserer Importe von insgesamt 160 Milliarden Franken beziehen wir aus Europa. Dass für in der EU zugelassene Produkte nun endlich echter Freihandel besteht, wurde höchste Zeit. Dass es noch einige Ausnahmen hat, ist hinzunehmen. Die Küngeli freut's!

„Märkte sind wie Fallschirme: Sie funktionieren nur, wenn sie offen sind." Die Feststellung von Alt-Kanzler Helmut Schmidt ist nach wie vor absolut richtig. Cassis-de-Dijon ist ein Mosaikstein in der Marktöffnung der Schweiz. Handel Schweiz hat sich stets vehement dafür eingesetzt. Doch es muss weiter gehen. Zu denken ist an das Agrarfreihandelsabkommen mit der EU. Dieses hat weit grössere Auswirkungen auf das Portemonnaie jedes Einzelnen: Vergleichen Sie die Preise in den Lebensmittelabteilungen. Die heutigen Hürden, Zölle, Beschränkungen und Auflagen sind absurd und zeugen aus einer vergangenen Zeit staatlichen Handelns. Wenn auch im Agrarbereich Freihandel herrscht, dann liegt das Sparpotential bei CHF 1'000.--.

Dass bei den Konsumenten die Erwartung geschürt wurde, ab 1.7.2010 klimpere es im Portemonnaie jedes Einzelnen, zeugt von wenig Wissen um die Zusammenhänge bei der internationalen Beschaffung. Erst in ein paar Monaten wird man erste messbare Auswirkungen spüren – je nach Wirtschaftslage mehr oder weniger unmittelbar...

Kontaktpersonen für weitere Auskünfte:

Kaspar Engeli, Direktor, Handel Schweiz: Tel. 061 228 90 33

Andreas Steffes, Sekretär, Handel Schweiz: Tel. 061 228 90 32

Basel, 1. Juli 2010

Grosshandel

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 2.6
Wachstumspotenzial: durchschnittlich

Haupteinflussfaktoren: globale Handelsströme, Informations- und Kommunikationstechnologien
Branchencharakteristika: stark zersplitterte Branchenstruktur
Favoriten: überregionale Anbieter von integrierten Dienstleistungen, Nischenanbieter im Maschinengrosshandel

Einflussfaktoren

Der Grosshandel ist eine Business-to-Business-Branche, deren Geschäftsgang hauptsächlich von den in- und ausländischen Handelsströmen abhängt. Wichtigste Abnehmer sind das verarbeitende Gewerbe, die Industrie, der Detailhandel, das Gastgewerbe und der Bau.
Traditionell stark ist der Schweizer Grosshandel mit Maschinen und Ausrüstungsgütern. Doch auch in anderen Bereichen wie den Rohstoffen, den Textilien und der Bekleidung gibt es hierzulande bedeutende Grosshändler. Wenn die Vertriebsformen mehrere Handelsstufen aufweisen, was besonders im internationalen Geschäft der Fall ist, so ist wiederum der Grosshandel ein Abnehmer.
Der Grosshandel verspürt durch die fortschreitende Globalisierung und die damit verbundene wachsende Preistransparenz einen ausgeprägten Wettbewerbsdruck. Der entscheidende Punkt im Grosshandel ist die Entwicklung der Einkaufspreise und die damit gekoppelten Transport- und Logistikkosten. Diese können nämlich oft nicht vollständig dem Kunden weiterverrechnet werden, was die Margen zusätzlich unter Druck setzt.
Die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien führen zu anhaltenden Veränderungen im Grosshandel. Dies setzt ständig hohe Investitionen in die neuen Technologien voraus und macht Anpassungen und Optimierungen bei den Organisations- und Vertriebsstrukturen notwendig. So findet eine Konzentration zu etwas grösseren Unternehmen statt, die aber durch die Hochkonjunktur etwas hinausgeschoben wurde.
Die Branche bietet immer vielfältigere Leistungen entlang der Wertschöpfungskette an. Denn sonst läuft sie Gefahr, durch den Direktverkauf zwischen Herstellern und Endabnehmern umgangen zu werden. Neben der Lagerhaltung und Regalpflege beraten Grosshandelsfirmen hinsichtlich Lagermanagement sowie Sortimentsfragen und warten Maschinen und Apparaturen. Die Logistik gewinnt für die Branche an Bedeutung. Immer mehr Betriebe lagern diese Tätigkeit aus und konzentrieren sich auf ihr Kerngeschäft. Ferner übernehmen die Grosshändler meistens auch Absatz-, Wechselkurs- und Transportrisiken.

Die Schweiz ist für den internationalen Grosshandel weiterhin attraktiv. Die Hauptgründe liegen in der vergleichsweise niedrigen Besteuerung, der soliden Infrastruktur, der zentralen Lage in Europa sowie der Verfügbarkeit von hochqualifizierten und mehrsprachigen Arbeitskräften. Das mittelfristige Wachstumspotenzial ist im Branchenvergleich aufgrund steigenden internationalen Wettbewerbsdrucks aber nur durchschnittlich.

Aktuelle Lage und Ausblick

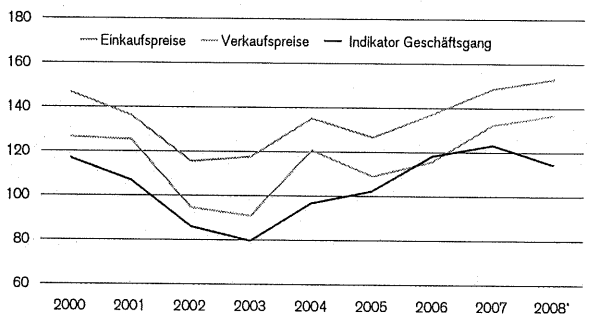
Branchenkonjunktur 2009 ↘

Im zweiten Halbjahr 2008 schwächte sich der Welthandel in den meisten Regionen deutlich ab. Die Schweizer Aussenhandeltätigkeit hat sich ebenfalls verlangsamt. Für 2009 erwarten wir einen Rückgang bei den Im- und Exporten. Der Grosshandel wird diesen Rückgang spüren, dürfte aber je nach Subbranche sehr unterschiedlich betroffen sein.

Einschätzung Preise und Geschäftsgang

Min. = 0 Punkte, Max. = 200, keine Veränderung = 100

Der Indikator des Geschäftsgangs im Grosshandel erreichte 2008 Werte, die immer noch über der kritischen Schwelle von 100 liegen und auf eine Verbesserung hindeuten. Eine Abschwächung wird aber sichtbar. Die Grosshändler erwarten weiterhin deutlich höhere Einkaufspreise. Die Verkaufspreise werden ebenfalls steigen, wenn auch weniger als die Einkaufspreise.



Quelle: Konjunkturforschungsstelle der ETH; *Werte 2008 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Wichtigste Subbranchen im Grosshandel (NOGA 46) sind der Grosshandel mit Maschinen und Ausrüstungen, der Grosshandel mit sonstigen Konsumgütern (unter anderem Textil, Bekleidung, Haushaltsgeräte), der Grosshandel mit Baustoffen, der Grosshandel mit Rohstoffen und der Grosshandel mit Nahrungsmitteln und Getränken.

2007	
Beschäftigte	176'000
Bruttowertschöpfung	18.2 Mrd. CHF
Wertschöpfung pro Beschäftigten	110'400 CHF

Maschinenbau

Mittelfristiger Branchenvergleich
Chancen-Risiken-Bewertung: 3.3
Wachstumspotenzial: überdurchschnittlich

Haupteinflussfaktoren: Wechselkurs, in- und ausländische Investitionszyklen
Branchencharakteristika: Querschnittsindustrie, exportorientiert, hochtechnologisch
Favoriten: Technologieführer

Einflussfaktoren

Der Maschinenbau stellt als grösste Industriebranche Maschinen für die gesamte Wirtschaft her. Gleichzeitig handelt es sich um die nach der Pharmaindustrie wichtigste Schweizer Exportbranche. Vier von fünf Franken werden im Ausland erwirtschaftet, weshalb der Wechselkurs eine wichtige Rolle spielt. Die Nachfrage wird direkt vom Wirtschaftswachstum und den Investitionszyklen in den Hauptabnehmerländern sowie im Inland beeinflusst. Mit Abstand wichtigster Abnehmer ist Deutschland, gefolgt von den USA. China dürfte bald zum drittgrössten Abnehmer von Schweizer Maschinen aufsteigen. In der Tat hat der Maschinenbau erfolgreich in Wachstumsmärkte diversifiziert. Dadurch können Nachfrageschwankungen abgefedert werden.
Hauptzulieferer des Maschinenbaus sind die Hersteller von Metallerzeugnissen, welche Metallhalbfabrikate, Werkzeuge und Schrauben liefern. Daneben beziehen sie Rohteile direkt von den Metallerzeugern.
Nach der definitiven Überwindung der letzten Wirtschaftsflaute sind die Produzenten- und Importpreise seit Anfang 2006 kontinuierlich und mit zunehmendem Tempo angestiegen. Diese Teuerung konnte in abnehmendem Masse auf die Kunden überwälzt werden. Die konjunkturelle Eintrübung drängte dieses Problem indes in den Hintergrund. Seither sind die Stahl-, Aluminium- und Treibstoffpreise zwar gesunken, dafür zeichnen sich aber Strompreiserhöhungen ab.
Wie andere Industriebranchen wird der Maschinenbau zunehmend dienstleistungsorientierter. Wartung und Forschung gewinnen aufgrund der steigenden Komplexität der Maschinen an Bedeutung, während die eigentliche Produktion näher zu den Kunden hin in die Abnehmerländer verschoben wird. Zahlreiche Maschinenbauer haben Wege gefunden, den traditionellen Kundendienst in ein umfassendes Dienstleistungsgeschäft zu wandeln. Damit erhöht sich die Wertschöpfung und sinkt der negative Einfluss tendenziell steigender Vorleistungs- und Energiekosten. Hingegen kommt dem Humankapital eine immer zentralere Rolle zu. Eine Hauptsorge der Maschinenbauer ist in der mittleren Frist der ausgetrocknete Arbeitsmarkt. Er erschwert die Rekrutierung dringend benötigter Fachkräfte.
Mittelfristig ist das Wachstumspotenzial im Branchenvergleich überdurchschnittlich. Dank ihrer Technologieführerschaft dürften die Schweizer Maschinenbauer das konjunkturelle Wellental weiterhin vergleichsweise gut meistern.

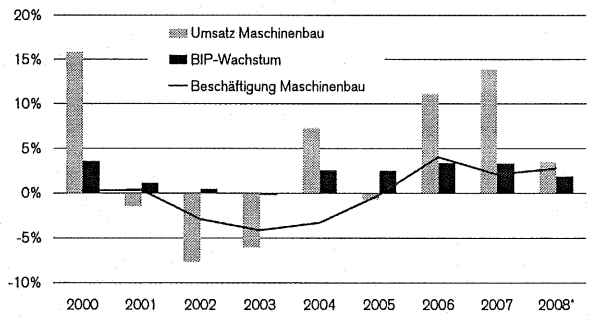
Aktuelle Lage und Ausblick

Branchenkonjunktur 2009 ↘

Der Maschinenbau befindet sich in einer sehr reifen Phase seines Zyklus und dazu unter enormer konjunktureller Anspannung. Die Branche lebt von der Substanz ihrer bestehenden Aufträge. Das Volumen an Neuaufträgen brach schon im Sommer 2008 ein, der Herbst war noch um einiges schlimmer. 2009 dürfte die Branche einen Produktionsrückgang hinnehmen müssen. Im Heimmarkt Schweiz erwarten wir eine Abnahme des Investitionsvolumens. Es sieht auch nicht danach aus, dass die Schwellenländer die sinkende Inlandnachfrage sowie die rückläufigen Exporte in die USA und westeuropäische Länder auszugleichen vermögen. Das über die letzten drei Jahre verzeichnete Beschäftigungswachstum dürfte daher 2009 zum Stillstand kommen.

Umsatz, Beschäftigung und BIP
Veränderung zum Vorjahr in Prozent

Die Umsätze der Maschinenindustrie weisen eine hohe Volatilität auf. Die gedämpfte Beschäftigungsdynamik der letzten beiden Jahre ist auf Rekrutierungsschwierigkeiten auf dem ausgetrockneten Arbeitsmarkt zurückzuführen.



Quelle: Bundesamt für Statistik, Staatssekretariat für Wirtschaft; *Werte 2008 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Der Maschinenbau (NOGA 28) stellt u.a. Verbrennungsmotoren, Turbinen, pneumatische und hydraulische Systeme, Pumpen, Kompressoren, Armaturen, Getriebe, Öfen und Brenner, Hebezeuge und Fördermittel, Kälte- und Lufttechnik, land- und forstwirtschaftliche Maschinen, Werkzeugmaschinen sowie spezifische Maschinen für die Metallerzeugung, Bergwerke, Nahrungsmittelproduktion, Textil- und Bekleidungsindustrie sowie die Papier- und Kunststoffindustrie her.

2007	
Beschäftigte	100'100
Bruttowertschöpfung	13.8 Mrd. CHF
Wertschöpfung pro Beschäftigten	135'000 CHF

Textil- und Bekleidungsindustrie

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: -4.1
Wachstumspotenzial: stark unterdurchschnittlich

Haupteinflussfaktoren: Kaufkraftentwicklung in der Schweiz und im Ausland, Modezyklen, Wechselkurs
Branchencharakteristika: fortgeschrittene weltweite Arbeitsteilung, exportorientiert
Favoriten: spezialisierte Betriebe im Hochpreissegment

Einflussfaktoren

Während die steigende Kaufkraft in Schwellenländern wie China und Russland zu einer höheren Nachfrage nach Bekleidung und damit Textilien führt, sind die Bekleidungsmärkte in den Industriestaaten weitgehend gesättigt. Mit der Entwicklung der Bekleidung vom Gebrauchs- hin zum Verbrauchsgut werden die Modezyklen immer kürzer. Damit sinken auch die Ansprüche vieler Kunden an die Qualität. Modeketten, die auf trendige, billige Kleidung spezialisiert sind, bedienen längst nicht mehr nur ein junges Publikum. In Zeiten des wirtschaftlichen Aufschwungs steigt auch die Nachfrage nach Designer- und Massbekleidung. Im Bekleidungsmarkt hat das hybride Konsumverhalten Einzug gehalten.
Die Exportmärkte, insbesondere die EU, die USA sowie Japan und China, sind für die Schweizer Textil- und Bekleidungsindustrie von grosser Bedeutung. Die ausländische Nachfrage ist stark abhängig von der konjunkturellen Lage in den entsprechenden Ländern und der Wechselkursentwicklung.
Die weltweite Arbeitsteilung ist in der Textil- und Bekleidungsindustrie weit fortgeschritten. Die arbeitsintensiven Produktionsschritte werden in Niedriglohnländer ausgelagert. Insbesondere in der Textilbranche hat dies in der Schweiz in den letzten Jahren zu einem weiteren Stellenabbau geführt. Die meisten Schweizer Betriebe beschäftigen nur noch eine kleine Anzahl Arbeitnehmende; grössere Unternehmen gibt es nur noch wenige. Die Schweiz ist als Standort nur konkurrenzfähig, wo sich die Anbieter auf Produkte in den oberen Qualitäts- und Preissegmenten oder auf Aktivitäten wie Produktentwicklung, Design, Marketing und Unternehmensstrategie beschränken. Dies zeichnet sich auch in der Preisentwicklung ab. Gerade in der Bekleidungsindustrie ist über die letzten Jahre ein starker Anstieg sichtbar, der auf die verstärkte Ausrichtung auf teure Qualitätsprodukte zurückzuführen ist.
Angesichts der starken ausländischen Konkurrenz dürfte der Wettbewerbsdruck in der Textil- und Bekleidungsindustrie auch in Zukunft zunehmen und zu weiteren Verlagerungen ins Ausland führen. Aus diesem Grund ist das mittelfristige Wachstumspotenzial im Branchenvergleich als stark unterdurchschnittlich einzuschätzen. Eine Ausnahme dürften in der Textilindustrie innovative Nischenprodukte darstellen, wie beispielsweise neue synthetische Fasern mit geruchsreduzierenden oder wärmeregulierenden Eigenschaften.

Aktuelle Lage und Ausblick

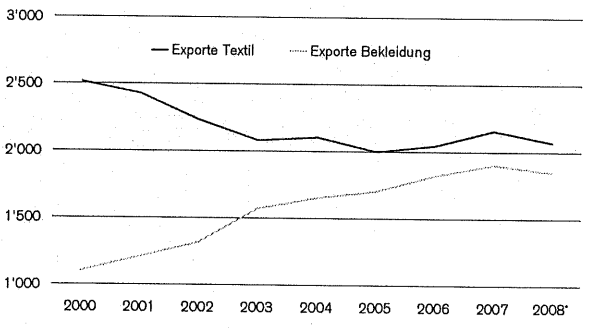
Branchenkonjunktur 2009 ↘

Der Höhepunkt der Branchenkonjunktur wurde 2008 überschritten. Es mussten teilweise signifikante Rückgänge von Umsatz und Auftragseingang sowohl in der Textil- als auch in der Bekleidungsindustrie hingenommen werden. Die Branchenkonjunktur dürfte sich aufgrund der Konjunktur- und Exportabhängigkeit der Branche 2009 deutlich verschlechtern.

Exporte

In Mio. CHF

Während sich die Exporte der Textilbranche in den letzten Jahren weitgehend auf dem gleichen Niveau hielten, legten die Exporte der Bekleidungsbranche seit 2002 deutlich zu.



Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung; *Werte 2008 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Die Textilindustrie (NOGA 13) umfasst die Spinnerei, Weberei, Veredlung von Textilien und Bekleidung sowie die Herstellung von konfektionierten Textilwaren wie Teppiche, Zelte oder Bettwäsche. Die Bekleidungsindustrie (NOGA 14) verarbeitet u.a. die Produkte der Textilindustrie weiter und beinhaltet sowohl Schneiderarbeiten für Bekleidungsartikel und -zubehör aus allen Materialien als auch die Herstellung von Pelzwaren. Die Textilindustrie stellt mit rund 70% den grössten Teil der Arbeitsplätze beider Branchen.

2007	
Beschäftigte	14'400
Bruttowertschöpfung	1.4 Mrd. CHF
Wertschöpfung pro Beschäftigten	93'300 CHF

Elektronik

Mittelfristiger Branchenvergleich

Chancen-Risiken-Bewertung: 1.8
Wachstumspotenzial: überdurchschnittlich

Haupteinflussfaktoren: technologischer Fortschritt, Geschäftsgang in nachfragenden Branchen, Kaufkraftentwicklung
Branchencharakteristika: exportorientiert, kleinbetrieblich strukturiert
Favoriten: Technologieführer im Bereich elektronische Bauelemente

Einflussfaktoren

Die dominierende Subbranche der Elektronik in der Schweiz, die Halbleiterindustrie, erfreut sich einer äusserst robusten Nachfrage. Dies ist auf das breite Einsatzspektrum Halbleiter kommen in beinahe allen elektronischen Geräten vor und die hohe Innovationsrate zurückzuführen. Die Nachfrage nach Halbleitern wird zusätzlich vom Geschäftsgang in Branchen wie Konsumgüter-, Automobilindustrie und Gebäudetechnik beeinflusst. Der technologische Fortschritt führt zu einer zunehmenden Verschmelzung von Kommunikations-, Bild- und Audiotechnologie und beflügelt auch die Nachfrage nach Computern und nach Geräten der Unterhaltungselektronik und der Telekommunikationstechnik. Das Innovationstempo dürfte weiterhin hoch bleiben, stellt die Politik doch vermehrt höhere Anforderungen an die Energieeffizienz von elektronischen Geräten. Zusätzlich hängt die Nachfrage in den Subbranchen, die sich mit der Herstellung von elektronischen Geräten beschäftigten, stark vom verfügbaren Einkommen der Konsumenten ab. Sie hinkt dem Konjunkturzyklus tendenziell leicht hinterher.
Die Exporte der Halbleiterindustrie machen gut 50% der gesamten Branchenexporte aus und nehmen seit Jahren stetig leicht zu. Die wichtigsten Abnehmer der Schweizer Elektronikindustrie sind die EU mit Deutschland als wichtigstem Exportland, die USA und asiatische Länder wie China, Hongkong und Thailand.
Die Konsumentenpreisentwicklung in der Elektronikbranche war in den letzten Jahren stark rückläufig. Die Produzentenpreise hingegen steigen seit 2003 an, was die Margen der Anbieter unter Druck setzt.
Die Elektronikbranche weist eine kleinbetriebliche Struktur auf: Nur gut 6% der Unternehmen haben 100 und mehr Beschäftigte. Die Produktionskapazitäten für Elektronikartikel nehmen weltweit und im Speziellen in asiatischen Ländern wie China, Südkorea und Taiwan stark zu. Arbeitsintensive Produktionsschritte werden vermehrt in Niedriglohnländern durchgeführt. Die Schweiz ist aber dank der Spitzenposition als Forschungsstandort insbesondere für neuartige und höherwertige elektronische Bauelemente gut positioniert.
Trotz des intensiven globalen Wettbewerbs erwarten wir für die Elektronik ein im Branchenvergleich überdurchschnittliches mittelfristiges Wachstumspotenzial. Gründe dafür sind das unvermindert hohe Innovationstempo und die Konkurrenzfähigkeit der Schweizer Forschung sowie die gute Positionierung der Schweizer Halbleiterindustrie.

Aktuelle Lage und Ausblick

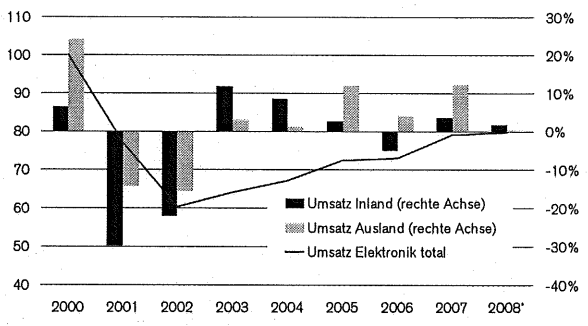
Branchenkonjunktur 2009 →

2008 war in der Elektronikbranche bei nach wie vor wachsenden Umsatz- und Beschäftigungszahlen eine Verlangsamung der Dynamik spürbar. In Anbetracht der starken Exportorientierung der Branche und dem deutlichen weltweiten wirtschaftlichen Abschwung dürfte sich die Branchenkonjunktur 2009 merklich abschwächen.

Umsatz

Umsatz total: Indexwerte 2000 = 100; Umsatz In- und Ausland: Veränderung zum Vorjahr in Prozent

Nach einem starken Rückgang Anfang des Jahrzehnts stieg der gesamte Branchenumsatz seit 2002 stetig. Die Umsatzentwicklung verlief im In- und Ausland unterschiedlich, wobei der ausländische Umsatz in den letzten Jahren stärker zunahm als der inländische.



Quelle: Bundesamt für Statistik; *Werte 2008 von Credit Suisse Economic Research geschätzt

Branchenabgrenzung

Die Elektronik (NOGA 261 bis 264) umfasst u.a. die Herstellung von Computern, Telekommunikationsgeräten und Geräten der Unterhaltungselektronik sowie deren Komponenten. Rund vier von fünf Beschäftigten sind in der Herstellung von elektronischen Bauelementen wie Halbleitern tätig.

2007	
Beschäftigte	20'800
Bruttowertschöpfung	3.4 Mrd. CHF
Wertschöpfung pro Beschäftigten	130'900 CHF