V K A – Bulletin

Ausgabe 4/10



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

Kostenlose Umweltberatung für KMU der Stadt Zürich

Gut fürs Geschäft und für die Umwelt

Auf dem Weg zur 2000-Watt-Gesellschaft bietet die Stadt Zürich mit dem Öko-Kompass eine kostenlose Beratung für Stadtzürcher KMU, die Betriebskosten und Ökobilanz optimieren möchten. Ein Angebot, das sich auch für Handelsreisende lohnt: Allein im Bereich Mobilität können leicht Einsparungen von mindestens 10 Prozent erzielt werden.

Mit dem Öko-Kompass, einem neuen Beratungsangebot der Stadt Zürich, erfahren KMU der Stadt Zürich schnell und unbürokratisch, wie sie Ressourcen effizienter nutzen und so Betriebskosten sparen können. Fachleute geben telefonisch Auskunft zu Fragen wie «Wie mache ich meinen Bürobetrieb energieeffizienter?» oder «Wie spare ich bei der Mobilität?».

Bei Handelsreisenden bleibt viel Geld auf der Strecke

Wer täglich mit dem Auto unterwegs ist, der hat verschiedene Ansatzpunkte, um spürbar Geld zu sparen. Mit der Wahl eines umweltschonenden Fahrzeuges, durch optimale Planung der Reiserouten sowie mit einer sparsamen Fahrtechnik können Energieverbrauch und Kosten leicht um mehr als 10% reduziert werden. Der Öko-Kompass bringt Handelsreisende in diesen Bereichen mit Beratung und umfassendem Informationsmaterial auf den richtigen Weg.

Kosten- und umweltwirksame Tipps für den Autokauf

Beim Kauf eines Autos stehen verschiedene Ratgeber mit Sparpotential zur Verfügung: Die Autoumweltliste bewertet über 450 Modelle nach ihrer Umweltbelastung. Daneben bietet sie viele Tipps und Informationen rund um das Thema Autokauf. Die jährlich erscheinende Liste steht auf www.autoumweltliste.ch kostenlos zur Verfügung. Beim Kauf eines Fahrzeuges empfiehlt es sich auch die energieEtikette von energieSchweiz zu beachten. Neuwagen müssen diese vorweisen. Einige Autohändler bieten sie aber auch schon für Gebrauchtwagen. Auf einen Blick informiert sie Käufer über die Energieeffizienz des Fahrzeuges. Weitere Informationen dazu unter www.energieEtikette.ch.

Niedertourig fahren und 10% Treibstoff sparen

Auch bei modernen und gut gewarteten Fahrzeugen schlummern ungenutzte Chancen. Wer konsequent mit der sogenannten Eco-Drive-Fahrtechnik durch den Verkehr steuert, kann 10% Treibstoff sparen. Und kommt entspannt und sicher an. Eco-Drive bedeutet zügiges Beschleunigen, frühes Hochschalten und gleichmässiges Fahren im höchstmöglichen Gang. Die Organisation Quality Alliance Eco-Drive (www.eco-drive.ch) bietet dazu Ausbildungskurse auf der Strasse oder am Simulator. Das ist gut fürs Geschäft und gut für die Umwelt.

Mit Öko-Kompass die Bilanz optimieren

Der Öko-Kompass ist eine kostenlose Umweltberatung für KMU der Stadt Zürich.

- Beratung per Telefon oder Mail
- unabhängige Beratung im Betrieb

Kontakt

Stadt Zürich Öko-Kompass www.stadt-zuerich.ch/oeko-kompass

oeko-kompass@zuerich.ch

Telefon 044 412 50 55 (Montag bis Freitag, 8 – 12 Uhr)



Mit dem Öko-Kompass der Stadt Zürich finden Sie den nachhaltigen Weg



Mit einem effizienten Fahrzeug und Eco-Drive-Fahrtechnik kann man viel Geld sparen und gleichzeitig die Umwelt schonen.

VAKANTE VERTRETUNGEN

METALLWAREN / WERKZEUGE / MASCHINEN / INDUSTRIEPRODUKTE.



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

201011 D

- 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



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 201022 D 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

MESSGERÄTE / PRÄZISIONSINSTRUMENTE/ OPTIK

DIVERSES / COMPUTERPROGRAMME / DIENSTLEISTUNGEN / HANDEL

PARFUMERIE / AROMENSTOFFE / GESUNDHEITSARTIKEL / FARBEN / LACKE / KOSMETIK



Member of ASECA GROUP

www.aseca-group.com

Aquagenius Schweiz GmbH Lärchenstrasse 3 CH-8442 Hettlingen

E-Mail: info@aquagenius.ch Tel. +41 52 301 19 15

Wir sind: Die Vertriebsgesellschaft für die Schweiz der Aseca AG in Unterägeri. <u>www.aseca-group.com</u>

Wir suchen: Freie Handelsvertreter für den Vertrieb unserer Gesundheitsprodukte an Apotheken und Drogerien. Wir suchen Vertreter für das Welschland, die Deutschschweiz und das Tessin.

Wir bieten: Gute Konditionen und ein Geschäft, dass Anschlussgeschäfte nahezu garantiert. Zudem werden wir noch in diesem Jahr mit weiteren Produkten auf den Markt kommen. (Wundsalbe, Händedesinfektion)

201025 CH

Momentan bieten wir Desinfektionsmittel für Flächen und einen Hygiene-Spray an. Die Produkte sind vom BAG zugelassen und vollständig dokumentiert.





- Hygiene-Spray (Reise und Handtasche)
- Flächendesinfektion / Geruchshemmung
- 20 Spray-Flaschen à 75ml im Steller für den Tresen
- Spray-Flaschen à 350ml und 500ml

Kontakt:

Aquagenius Schweiz GmbH Roland Meier Lärchenstrasse 3 CH-8442 Hettlingen

T. 052 301 19 15 F. 052 301 19 23 rmeier@aquagenius.ch

PAPIER / GESCHENKARTIKEL / SCHMUCK / UHREN / BILDER



Wir suchen für die gesamte Schweiz eine/einen selbständige(n) Handelsvertreter(in)

<u>Unsere Firma und Aktivität</u>: wir sind eine französische Firma und verteilen bereits bekannte und exklusive Marken im Deko-lifestyle Bereich.

<u>Unsere Produkte</u>: Figurine, Taschenprogramme, Schreibartikel, Geschenkartikel,... Mehr hierzu unter <u>www.kimmidoll.fr</u>, <u>www.kimmijunior.com</u> und <u>www.tube-cover.fr</u>

<u>Unsere Marken</u>: Kimmidoll, Kimmijunior, Ninja Warrior und Tubes







201023 F

<u>Unser Ziel</u>: 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".

<u>Unsere Kunden</u>: 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

- - - - - -

MÖBEL / INTERIEUR / GARTEN / GASTRONOMIE



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

201024 D







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 <u>rgibbs@encompasslighting.com</u> or by phone at 1-847-410-4465 or

Christian J. Engel via email engel@gsundm.de or by phone at 49-4101-590556



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,

201021 D

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

® seit 1925 weko

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.

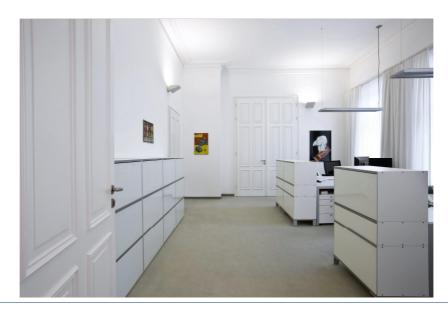
Wir suchen Handelsvertreter, die im einschlägigen Fachhandel in der Schweiz eingeführt sind.

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

weko Büromöbelfabrik Wessel GmbH Melatengürtel 131 201015 D D-50825 Köln

Telefonnummer +49 (0) 221 – 954490 70

E-Mail an info@weko-bueromoebel.de







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...

201016 F

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



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











201013 D

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

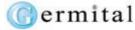
Suchen wir in der SCHWEIZ zum frühestmöglichen Termin engagierte:

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



Espedito Mancuso - Hebelstrasse 20 - D-77855 Achern Tel. 07841 50849-17 fax -18 info@germital.de

HAUSHALT / SPORT / SPIELWAREN

TEXTILIEN / SCHUHE / MODE

		Wir sind ein leistungsfähiger Hersteller von Herrengürteln und Hosenträgern und suchen einen
		Handelsvertreter/-in
201012	D	als Nachfolger für eine gut eingeführte Kollektion zu guten Bedingungen.
		www.hugo-spiecker.de Tel. 0049-202-660515
		baby wear for everyone's kids
201028	D	
201028	D	Wir sind Produzent hochwertiger BABY-BEKLEIDUNG 0-2Jahre aus geprüftem Material und suchen Handelsvertreter , die in der Schweiz unser attraktives Sortiment erfolgreich vertreiben.
		bebella e.K., Pfingstweidstr. 16, 68199 Mannheim Tel.: 0621 84 309 443 Mobil: 0177 7 946 917 Fax.: 0621 84 309 445 Mail: info@bebella-family.de Mail: s.aldirmaz@gmx.de
201027	GB	Walton & C.o.
		Walton & Co are one of the leading design teams in the UK producing collections of Lifestyle co- ordinated home textiles. These include napkins, placemats, tablecloths, kitchen accessories, filled cushions, throws, rugs, quilts, bed covers, nursery textiles and toys. The product coordinates well with general gifts.
		The collections are totally exclusive and vary considerably, sometimes they reflect English taste and sometimes not at all.
		Waltons comes with a trading history of over 225 years experience. The products are very carefully engineered and checked in the country of production, mainly India and China.

Recent progress in Italy and Spain lead us to believe that Switzerland would be a sound market for our products and we would like to meet experienced English speaking Sales Agents who can sell to Independent shops, stores and Garden Centres in their own area of Switzerland.

For further information on our products please see the website www.waltonsofyorkshire.co.uk We are

showing at Maison & Objet, September $3^{rd} - 7^{th}$ Hall2, Stand FI08 and we would be delighted to talk to you if you are interested and we can indeed show you our collections.

Alternatively please write to Roger Marshall, Managing Director, Walton & Co Ltd, Castle Mills, Bar Lane, Roecliffe, Boroughbridge, North Yorkshire, YO51 9LS, England

AUTOMOBIL

WERBEMITTEL/INTERNET

MODE

- - - - -

BAU/HAUS



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.

201018 D

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



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.

201014 D

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 Baumarktfilialen 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



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.

201019

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



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.

201020 D

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

Handelsvertreter (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





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.

MEDIZIN-/GESUNDHEITSPRODUKTE



Freie/r Handelsvertreter/-in für den Vertrieb von Medizinprodukten in ambulanten OP-Zentren und bei niedergelassenen Ärzten / Zahnärzten in der Schweiz

Spezifische Aufgaben:

201026 D

- o Aktive Vermarktung von gke Produkten zur Reinigungs- und Sterilisationsüberwachung
- o Technische Repräsentation von gke auf Messen und Tagungen
- o Vertriebsrepräsentation in Institutionen des Gesundheitsdienstes und der Industrie
- o Schulung unserer Kunden

Spezifische Anforderungen:

- o Ausbildung in einem technischen oder gesundheitsdienstlichen Beruf
- o Selbständiges Arbeiten sowie Erkennen und Lösen von Problemen
- Erfahrung im Außendienst, wenn möglich im Gesundheitswesen (Empfehlung, nicht Bedingung)
- Führerschein PKW

Wir bieten:

- o Systematische Einarbeitung in die komplexe Thematik der Aufbereitung von Medizinprodukten
- o Vollkommen selbständiges Arbeiten als freier Mitarbeiter
- o Umsatzprovision für alle zukünftigen Umsätze von erstmalig und zugeordneten geworbenen Kunden
- o Hausschutz der Kunden

Bei Interesse informieren Sie sich über uns auf unserer Homepage www.gke.eu und bewerben Sie sich bitte mit Lebenslauf, Bild, möglicher Aufnahme der Tätigkeit, derzeitigen Produkt-Präsentationen per Brief oder E-Mail: org@gke.eu. Bitte geben Sie eine E-Mail-Adresse oder Telefonnummer an, unter der Sie tagsüber zu erreichen sind.

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

Mehrwertsteuer

Das gilt es zu beachten bei der MWSt-Satzerhöhung 2011

Am 27. September 2009 haben Volk und Stände die Vorlage über die Zusatzfinanzierung der Invalidenversicherung (IV) angenommen. Per 1. Januar 2011 tritt die auf sieben Jahre befristete Erhöhung der MWSt-Sätze in Kraft. Mit dieser Satzerhöhung soll der Fehlbetrag in der Invalidenversicherung verringert werden.

Rainer Marxer Sarah Moragon

Die Anhebung der MWSt-Sätze für die Zusatzfinanzierung der IV ist nicht zu verwechseln
mit der Reform zur Vereinfachung der MWSt.
Der erste Teil der Reform mit mehr als 50 Änderungen trat am 1. Januar 2010 in Kraft. Der
zweite Teil der Reform ist noch hängig, er soll
aber die MWSt noch konsequenter vereinfachen und das Wachstum der Volkswirtschaft
ankurbeln. Bei der MWSt-Satzerhöhung per
1. Januar 2011 ist der Übergang von den alten zu den neuen Steuersätzen anders geregelt als bei früheren Steuersatzerhöhungen
(siehe Tabelle).

Saldo- und Pauschalsteuersätze

Die Saldo- sowie die Pauschalsteuersätze für das Gemeinwesen werden ebenfalls angepasst. Die bereits wieder «alten» Saldo- bzw. Pauschalsteuersätze, die mit der MWSt-Reform per 1. Januar 2010 eingeführt wurden, sind somit nur noch bis zum 31. Dezember 2010 anwendbar (siehe Tabelle). Die Saldound Pauschalsteuersätze der einzelnen Branchen und Tätigkeiten werden so berechnet, dass die Steuerzahllast prozentual gleich zunimmt wie bei einer nach der effektiven Methode abrechnenden steuerpflichtigen Person.

Im Rahmen der Anpassung des Mehrwertsteuergesetzes (MWStG) an die neuen Sätze müssen auch die Umsatzlimite sowie die Steuerschuldgrenze bei der Saldosteuersatzmethode angepasst werden. Hierdurch wird gewährleistet, dass die steuerpflichtigen Per-

Ab 1. Januar 2011 gültige MWSt-Sätze							
Art des Steuersatzes	Alt	Neu	Erhöhung um				
Normalsatz	7,6%	8,0 %	0,4%				
Sondersatz für Beherbergungsleistungen	3,6%	3,8%	0,2 %				
Reduzierter Satz	2,4%	2,5%	0,1%				

Saldo- und Pauschalsteuersätze								
Alt Bis 31.12.2010	Neu Ab 1.1.2011	Erhöhung um						
0,1%	0,1%	keine Erhöhung						
0,6%	0,6 %	keine Erhöhung						
1,2 %	1,3 %	0,1%						
2,0 %	2,1 %	0,1%						
2,8 %	2,9 %	0,1%						
3,5%	3,7 %	0,2 %						
4,2 %	4,4 %	0,2 %						
5,0 %	5,2 %	0,2 %						
5,8 %	6,1%	0,3 %						
6,4 %	6,7 %	0,3 %						

Wann gelten die alten, wann die neuen Steuersätze? Leistungser-Leistungser-Leistungserbringung bringung bringung Nein_ Nein vollumfänglich teils vor, teils nach vollumfänglich bis zum der Steuersatzerab dem 31.12.2010? höhung? 1.1.2011? Ja Neue Steuersätze Bis 31.12.2010 Ab 1.1.2011 Ja erbrachte erbrachte **Teilleistung Teilleistung** Separat und zu den alten Steuersätzen Nein in Rechnung gestellt? Ja Alte Steuersätze Quelle: ESTV MWST-Info Nr. 19

sonen auch nach der Erhöhung der Steuersätze die vereinfachte Saldosteuersatz-Abrechnungsmethode anwenden können. Die Umsatzlimite wird daher für sieben Jahre von 5 000 000 Franken auf neu 5 020 000 Franken angehoben. Gleichzeitig wird die Steuerschuldgrenze von 100 000 Franken auf neu 109 000 Franken angehoben. Wenn steuerpflichtige Personen pro Jahr nicht mehr als den genannten Umsatz aus steuerbaren Leistungen erzielen und im gleichen Zeitraum die Steuerschuldgrenze nicht überschreiten, können diese nach der vereinfachten Saldosteuersatzmethode abrechnen.

Neuer Wechsel möglich

In diesem Zusammenhang sei darauf hingewiesen, dass mit der Satzerhöhung auch das MWStG geändert wird und die Übergangsbestimmungen sinngemäss gelten. Gemäss diesen besteht die Möglichkeit zum Wechsel der Abrechnungsmethode ohne Beachtung der gesetzlichen Wartefristen. Somit können Steuerpflichtige per 1. Januar 2011 von der effektiven Abrechnungsmethode zur Saldosteuer-

satzmethode auch dann wechseln, wenn die drei Jahre des Beibehaltens der effektiven Abrechnung noch nicht abgelaufen sind.

Übergangsregelungen

Im Rahmen des Übergangs zu den neuen Steuersätzen ist weder das Rechnungsdatum noch das Datum der Zahlung relevant für den anzuwendenden Steuersatz. Es wird allein auf den Zeitpunkt bzw. den Zeitraum der Leistungserbringung abgestellt. Bei einer Leistung, die teilweise vor und teilweise nach dem

31. Dezember 2010 erbracht wird, muss der nach dem 31. Dezember 2010 erbrachte Teil zu den neuen Steuersätzen abgerechnet werden. Besonders bei im Voraus verrechneten Leistungen muss ermittelt werden, ob der alte oder der neue Satz Anwendung findet bzw. ob eine Aufteilung pro Rata auf beide Sätze angewendet werden muss.

Rechnungsstellung

Für Leistungen, die ab dem 1. Januar 2011 erbracht werden, sind die neuen Steuersätze zu fakturieren. In der gleichen Rechnung können sowohl Leistungen, die zu den alten Sätzen steuerbar sind, als auch Leistungen, die zu den neuen Sätzen steuerbar sind, aufgeführt werden. Dabei muss das Datum oder der Zeitraum der Leistungserbringung klar ersichtlich sein. Werden Leistungen, die beide Übergangsjahre betreffen, in der Rechnungsstellung nicht klar auseinandergehalten, ist die Gesamtleistung zum neuen Satz steuerbar. Es können jedoch auch zwei verschiedene Rechnungen ausgestellt werden.

Vor allem bei Vorauszahlungen und periodischen Leistungen, wie bei der Rechnungsstellung von Abonnementen für Zeitungen, Zeitschriften, Halbtax- und Generalabonnementen, Ski-Saisonabonnementen, Service- und Wartungsverträgen für Lifte, Haushaltsmaschinen, Computersystemen und dergleichen, muss auf die Anwendung des richtigen Satzes geachtet werden. Erstreckt sich ein solches Abonnement über den Zeitpunkt der Steuersatzerhöhung hinaus, ist eine Aufteilung pro rata temporis auf den alten und neuen Steuersatz vorzunehmen (siehe Fallbeispiel).

Fallbeispiel



Abonnemente (Aufteilung pro rata temporis): Die Allround Service GmbH schliesst anfangs 2010 mit ihrem Kunden einen Service-Abo-Vertrag mit Laufzeit vom 1. April 2010 bis 31.

Abo vom 1.4. – 31.12.2010 (netto: CHF 750) Abo vom 1.1. – 31.03.2011 (netto: CHF 250) **Total**

März 2011 für CHF 1000 exkl. MWSt ab. Am 15. März 2010 stellt sie dafür eine Rechnung. Der Ausweis in der Rechnung könnte zum Beispiel wie folgt dargestellt werden:

inkl. 7,6 % MWSt = CHF 807.00 inkl. 8,0 % MWSt = CHF 270.00 **CHF 1077.00** Eine im Jahr 2011 zu erbringende Leistung, die bereits im Jahr 2010 fakturiert wird, muss mit 8 Prozent Mehrwertsteuer in Rechnung gestellt werden.

Wird im aufgeführten Beispiel der Rechnungsbetrag entsprechend den Leistungsperioden nicht klar aufgeteilt oder sogar nur mit dem alten Satz fakturiert, unterliegt die Gesamtleistung dem höheren Satz von 8 Prozent und muss gegenüber der Eidg. Steuerverwaltung (ESTV) entsprechend abgerechnet werden. Dies führt zu einer höheren, nicht rückforderbaren Mehrwertsteuerbelastung von 0,4 Prozent auf jahresübergreifenden Umsätzen. Diese durch die Steuerdifferenz entstandene Mehrbelastung kann jedoch dem Kunden wiederum mit Hinweis auf die ursprüngliche Rechnung nachfakturiert werden.

Entgeltsminderungen

Entgeltsminderungen (Skonti, Rabatte, Mängelrügen, Verluste) auf Leistungen aus der Zeit vor dem 1. Januar 2011 sind mit den alten Steuersätzen zu korrigieren. Ebenso müssen Jahresbonifikationen wie beispielsweise Gut-



schriften für Umsätze (Umsatzbonifikationen und andere Rabattvergütungen) aus der Zeit vor dem 1. Januar 2011 zu den im Zeitpunkt oder Zeitraum der Leistungserbringung geltenden Sätzen behandelt werden. Entsprechend verhält es sich auch mit Retouren von Gegenständen und Rückgängigmachung von Leistungen.

Bezugsteuer

Auch bei der Bezugsteuer ist einzig der Zeitpunkt oder der Zeitraum der Leistungserbringung massgebend für den anzuwendenden Steuersatz. Der Bezugsteuer unterliegende Leistungen, die bis zum 31. Dezember 2010

bezogen werden, können ungeachtet des Datums oder der Zahlung noch zum alten Steuersatz versteuert werden. Voraussetzung dafür ist, dass die Leistung im Jahr 2010 erbracht worden ist. Bei Leistungen, die sich über den Zeitpunkt der Steuersatzerhöhung hinweg erstrecken, kann der auf das Jahr 2010 entfallende Teil nur dann zum alten Satz versteuert werden, wenn der ausländische Leistungserbringer diesen Teil gesondert fakturiert oder separat ausweist. Ansonsten unterliegt die gesamte bezogene Leistung dem neuen Satz von 8 Prozent.

Vorsteuerabzug

Grundsätzlich darf die in Rechnung gestellte Steuer vom steuerpflichtigen Leistungsempfänger in Abzug gebracht werden. Eine im Jahr 2010 mit 8 Prozent Mehrwertsteuer belastete Rechnung darf vom Leistungsempfänger bereits in den MWSt-Abrechnungen 2010 als Vorsteuer geltend gemacht werden. Falls ein Leistungserbringer eine Leistung mit falschem Steuersatz fakturiert, aber die Steuerdifferenz in einer Folgerechnung (mit Bezug auf die ursprüngliche Rechnung) nachfakturiert, kann auch hierfür der Vorsteuerabzug vom Leistungsempfänger vorgenommen werden. Wird bei steuerpflichtigen Personen die abziehbare Vorsteuer in der Buchhaltung automatisch berechnet, muss insbesondere darauf geachtet werden, dass die korrekten Steuersätze zur Anwendung gelangen. Gegebenenfalls muss eine Leistung nach altem und neuem Steuersatz aufgeteilt werden und mit zweimaligen Einträgen buchhalterisch erfasst werden, um den jeweiligen Teil dem entsprechenden Mehrwertsteuersatz zuzuordnen. Dies ist jedoch von der jeweiligen Buchhaltungssoftware abhängig.

Empfehlungen zur Umstellung

Das muss rechtzeitig von den MWSt-Pflichtigen erledigt werden:

- Einrichten der neuen MWSt-Codes in der Buchhaltungs- und allenfalls der Fakturierungssoftware: Die notwendigen Softwareanpassungen sollten bis jetzt bereits erfolgt sein, ansonsten ist die sofortige Anpassung zu empfehlen. Die Tabelle mit den MWSt-Codes sollte mit den neuen Sätzen ergänzt sein, denn in der Übergangszeit vom 1. Juli 2010 bis 30. Juni 2011 müssen die alten und neuen MWSt-Sätze nebeneinander verwendet werden können.
- Eröffnung allfälliger neuer Konti im Buchhaltungsprogramm.
- Bei der Fakturierung auf das effektive Leistungsdatum bzw. den Leistungszeit-

- raum achten und die Rechnungen entsprechend ausstellen, damit die Rechnung an Kunden korrekt erfolgt.
- Deklaration aller Umsätze in den MWSt-Abrechnungen im 1. und 2. Quartal 2010 zu den alten Sätzen, auch wenn gewisse Umsätze bereits zu den neuen Sätzen steuerbar sind.
- Korrektur der Steuerdifferenzen auf diesen Umsätzen im 3. Quartal 2010: Bei der Rechnungsstellung im 1. und 2. Quartal 2010 beziehungsweise bei der Verbuchung der Zahlungseingänge fortlaufend darauf achten, dass diese Korrekturen in einer separaten Auflistung detailliert aufgeführt werden und bei der Abrechnung im 3. Quartal 2010 vollständig zur Verfügung stehen.

Abrechnung mit ESTV

Bis zum 30. Juni 2010, also auf den MWSt-Abrechnungen für das 1. und 2. Quartal 2010, waren nur die alten Steuersätze (7,6 %, 3,6 % und 2,4%) aufgeführt. Folglich konnten in diesem Zeitraum mit neuen Steuersätzen (8 %, 3,8 % und 2,5 %) fakturierte Leistungen, die erst im Jahr 2011 erbracht werden, nur mit den alten Sätzen in der Abrechnung deklariert werden. Ab dem 1. Juli 2010 sind beide, sowohl

die alten als auch die neuen Steuersätze auf den Abrechnungsformularen aufgeführt. In den Abrechnungen ab 1. Juli 2010 sind somit sämtliche Umsätze je nach Datum bzw. Zeitraum der Leistung zu den alten oder den neuen Steuersätzen zu versteuern. Dabei sind in der frühestmöglichen Abrechnung ab dem 3. Quartal 2010 ebenfalls die notwendigen Berichtigungen aus dem 1. und 2. Quartal 2010 vorzunehmen. Die noch nicht abgerechnete Steuerdifferenz muss im 3. Quartal 2010 nachdeklariert werden. Das bei früheren MWSt-Satzerhöhungen verwendete Berichtigungsformular ist nicht mehr notwendig. ■

Kontakt









Sarah Moragor



Steuern / Beratung

ReviTrust-Gruppe 044 283 88 88 beratung@revitrust.ch

www.revitrust.ch

Fallbeispiel

Beispiel zur Deklaration im 3. Quartal 2010 anhand der vorherigen Rechnung der Allround Service GmbH: Im 1. Quartal 2010 deklarierte die Allround Service GmbH den Betrag von CHF 1000.00 exkl. MWSt unter der Ziffer 300 und rechnete 7,6% MWSt von CHF 76.00 ab.

- → Berichtigung in der MWSt-Abrechnung 3. Quartal 2010:
 - CHF 250.00 unter der Ziffer 300 (Umsatz mit 7,6 % Steuer)
 - + CHF 250.00 unter der Ziffer 301 (Umsatz mit 8 % Steuer)



MEDIENMITTEILUNG von Handel Schweiz:

Geht an die nationalen und regionalen Medien

Deutliche Verbesserung im Grosshandel

Die Nachfrage im Schweizer Grosshandel entwickelte sich lebhaft in den vergangenen Monaten. Dementsprechend hat der Warenabsatz zugenommen. Die Geschäftslage des Schweizer Grosshandels hat sich damit spürbar verbessert.

Die von Handel Schweiz und der KOF ETH zusammen durchgeführte Konjunkturanalyse Juli 2010 kommt zu klaren und erfreulichen Ergebnissen:

- Mehr als die Hälfte der befragten Firmen berichtet von einem gestiegenen Warenverkauf, 40% von einem unveränderten Absatz und nur bei 9% ging er zurück.
- Die Lagerbestände blieben stabil und wurden nicht weiter reduziert. Rund drei Viertel der Grosshändler bezeichnen ihre Lagerbestände als ausreichend.
- Der Anteil der Unternehmen mit Finanzierungsengpässen ging zurück.
- Die Beschäftigung wurde in den vergangenen drei Monaten leicht erhöht.
- Leicht verlangsamte Zunahme der Nachfrage in den kommenden drei Monaten prognostiziert. Damit dürften die Lieferfristen etwas länger werden. Die Einkaufspreise werden in der nahen Zukunft verlangsamt steigen. Die Beschäftigtenzahl dürfte sich etwas erhöhen. Für die mittlere Frist erwarten etwas weniger Unternehmen als bei der letzten Umfrage eine weitere Verbesserung ihrer Geschäftslage.

Die Belebung hat alle Branchen erfasst. Für die kommenden drei Monate gehen die Erwartungen jedoch wieder auseinander:

- Landwirtschaftliche Grundstoffe: Kräftige Nachfragesteigerung, weitere Erhöhung erwartet
- Nahrungs- und Genussmittel: Geschäftslage bei moderater Nachfrage gebessert, Erhöhung erwartet
- Gebrauchs- und Verbrauchsgüter: Erhöhte Nachfrage, Abschwächung erwartet
- IT-Branche: Nachfrage merklich gestiegen, anhaltende Verbesserung prognostiziert
- Maschinen und Ausrüstungen: Markant besser Geschäftslage, Nachfragekonsolidierung erwartet
- **Sonstiger Fachgrosshandel**: Absatz gesteigert bei nur noch leichtem Beschäftigungsrückgang, Verlangsamung des Wachstums erwartet

Das wichtigste Leistungshemmnis ist laut den Ergebnissen der Umfrage die weiterhin schleppende Nachfrage, allerdings mit deutlich abnehmender Tendenz. Waren vor einem Jahr noch über 60% der Firmen betroffen, so sind dies aktuell nur noch 33%.

Kontaktpersonen für weitere Auskünfte:

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



Preise in der Schweiz massiv höher als in der EU

Schweizer haben 2009 rund ein Drittel mehr für Waren und Dienstleistungen bezahlt als Bürger der 27 EU-Staaten. Die Tabelle «Preisniveauindizes» zeigt, was besonders teuer ist.

Wie viel bezahlen die Schweizerinnen und die Schweizer? Massiv mehr kosten hierzulande Fleisch, Speisefette und Öle, Nahrungsmittel oder auch Mehlwaren (100 Indexpunkte bedeuten: Mittelwert der EU-Mitgliedsstaaten).

<u>Was</u>	<u>Indexpunkte</u>
Fleisch	197
Speisefette und Öle	168
Fisch	150
Brot und Mehlwaren	138
Gaststätten und Hotels	132
Obst, Gemüse, Kartoffeln	131
Verkehrsdienstleistungen	130
Haushaltsgeräte	123
Milch, Käse, Eier	121
Bekleidung	115
Innenausstattung, Ausrüstungsgegenstände und Haushaltsführung	114
Alkoholische Getränke	113
Alkoholfreie Getränke	112
Schuhe	111
Verkehr	109
Tabakwaren	104
Elektrizität, Gas und andere Brennstoffe	103
Private Verkehrsmittel	101
Audiovisuelle, fotografische und Informationsverarbeitungsgeräte und Zubehör	100
Nachrichtenübermittlung	96
Finrichtungsgegenstände. Teppiche und andere Bodenbeläge	94

In den letzten zwei Jahren stieg aufgrund des starken Frankens die Differenz der Preise für Waren und Dienstleistungen im Vergleich zur EU, nachdem sich das Schweizer Preisniveau zwischen 2000 und 2007 demjenigen der EU angenähert hatte.

2009 lag das reale Bruttoinlandprodukt (BIP) pro Kopf der Schweiz laut provisorischen Daten des Bundesamtes für Statistik (BFS) 35 Prozent über dem Mittelwert der EU-Mitgliedsstaaten, wie der am Montag veröffentlichten Tabelle «Preisniveauindizes im internationalen Vergleich» zu entnehmen ist. In unseren Nachbarländern lag der entsprechende Wert für Deutschland bei 7 Prozent, für Frankreich bei 17 Prozent, für Italien bei 5 Prozent und Österreich bei 14 Prozent.

Stärkerer Franken ist ein Problem

Von 2000 bis 2006 sank das Schweizer Preisniveau und näherte sich damit dem EU-Durchschnitt an. In den vergangenen zwei Jahren erhöhte sich aber die Differenz zur EU wieder: 2008 betrug das relative Preisniveau 127 Indexpunkte, 2007 waren es 120 Punkte gewesen. Der Grund dafür ist der stärkere Franken, der in die Berechnungen einfliesst.

Besonders teuer war 2009 in der Schweiz Fleisch, das mit 197 Indexpunkten fast doppelt so teuer war als in den EU-Staaten. Massiv mehr bezahlt werden musste auch für Speisefette und Öle (168 Indexpunkte), Nahrungsmittel (144), Fisch (150) und Mehlwaren (138).

Nahe bei Europa

Bei einigen Produkten lag das Schweizer Preisniveau aber nahe beim EU-Durchschnitt (100 Indexpunkte). Ähnliche Preise berechnet wurden namentlich für Tabakwaren (104), private Verkehrsmittel (101), Nachrichtenübermittlung (96), alkoholfreie Getränke (112) und alkoholische Getränke (112).

Je mehr der Staat einen Markt reguliert, umso höher sind die Preise für die Konsumenten. VSIG Handel Schweiz setzt sich seit jeher für die Öffnung der Grenzen und den Abbau von Handelshemmnissen ein . dazu gehören explizit auch staatliche Märkte wie die Landwirtschaft. Diese gehören liberalisiert.

Quelle: Bundesamt für Statistik BfS www.bfs.admin.ch

Basel, 16.8.2010/Engeli



HANDELSchweiz

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

Einfach, schnell und sicher: Hotelbuchung leicht gemacht mit HRS

Als Mitglied von VSIG Handel Schweiz können Sie ab sofort Ihre Buchungen **kosten- los, einfach und bequem** über den angepassten HRS Link http://vsig.ch/hrs vornehmen. Über den Link erreichen Sie das sichere Portal, das HRS für Mitglieder unseres Verbands eingerichtet hat. Hier profitieren Sie von exklusiven Preisen. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Reisen geschäftlich oder privat verursacht sind. Nutzen Sie auch die Möglichkeit, ein eigenes Profil My HRS einzurichten. Es vereinfacht die Buchungen noch einmal deutlich.

Weltweit stehen 250.000 Hotels zur Auswahl – vom kleinen, individuell geführten Landhotel bis zur Luxus-Herberge in der Stadt – alle zum günstigsten tagesaktuellen Zimmerpreis. Die Buchung ist mit HRS kinderleicht – in nur drei Schritten ist das passende Bett gefunden und gebucht. Die Bestätigung erfolgt umgehend.

Profitieren Sie von exklusiven Weitere HRS Corporate Rates in über 18.000 Hotels mit einem Preisvorteil von bis zu 30 Prozent. Weitere Pluspunkte: EXCUSIVEREIS die HRS Exklusivpreise, die bei HRS mindestens 10 Prozent günstiger sind als auf allen vergleichbaren Online-Plattformen, oder die speziellen Hot Deal-Raten, die mit bestimmten Buchungsbedingungen belegt, daher aber auch unschlagbar im Preis sind. HRS zeigt Ihnen in der Hotelliste immer die günstigste verfügbare, nicht restriktive Rate zuerst an (HRS Best-Buy-Garantie)

Probieren Sie es aus. Nutzen Sie für Ihre Hotelbuchung HRS! Sie können risikolos Testbuchungen vornehmen: wählen Sie bitte bei der Zielangabe "Musterstadt (Antark-

tis)" und klicken auf



Die angezeigten Hotels sind nicht-reale Testhotels, die Sie ohne Bedenken buchen können. Über die Hilfe-Funktion erhalten Sie Zugang zu einfachen online Schulungen.

Teilen Sie den Link auch den Mitarbeitern Ihrer Firma mit. Auch Sie können von den exklusiven Corporate Rates profitieren.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Kostenlose Online-Direktbuchung mit Sofortbestätigung
- Garantierte Verfügbarkeit der angezeigten Preise und Zimmer
- Stornierungen und Änderungen online
- Flächendeckende Hotelauswahl rund um den Globus
- zu unschlagbaren Preisen (Preisvorteil bis 30 Prozent)