V K A – Bulletin

Ausgabe 5/10

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

- Melden Sie sich für den George Hayward Award 2011 an. Das Anmeldeformular finden Sie in der Beilage

- Wechsel in der Hauptgeschäftsführung per 01.10.2010 bei der CDH in Deutschland. Nach fast 28-jähriger Tätigkeit zieht sich Dr. Andreas Paffhausen zurück. Neu mit der Geschäftsführung betraut sind Eckhard Döpfer und Hermann Hubert Pfeil

- IUCAB Kongress 2011 findet am 2. und 3. Juni 2011 in Marrakech, Marokko statt.

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

METALLWAREN / WERKZEUGE / MASCHINEN / INDUSTRIEPRODUKTE.

201022	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

MESSGERÄTE / PRÄZISIONSINSTRUMENTE / OPTIK

- - - - - -

DIVERSES / COMPUTERPROGRAMME / DIENSTLEISTUNGEN / HANDEL

- - - - - -

PARFUMERIE / AROMENSTOFFE / GESUNDHEITSARTIKEL / FARBEN / LACKE / KOSMETIK

201025	CH	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. www.aseca-group.com **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) 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

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).

201030 D

Hollmann Textil GmbH
Altenmarkt 51
93413 Cham
www.hotex.de

Als mittelständisches Unternehmen ist die Firma HOLLMANN TEXTIL GMBH (HOTEX) Marktführer im Bereich Dekorationsbänder. Unser umfangreiches Sortiment wird durch Kordeln, Bastelpackungen und Dekorationsartikel abgerundet.

Zur Bearbeitung des Facheinzel- und Großhandels sowie von Baumärkten und Gartencentern suchen wir ab sofort eine/n

Handelsvertreter/in

für die Schweiz

Ihr Aufgabenbereich:
- Regelmäßige Betreuung unseres bestehenden Kundenstammes
- Gewinnung neuer Kunden
- Selbstständiges Arbeiten mit eigener Terminierung

Sie verfügen zudem über umfangreiche Marktkenntnisse und besitzen gute Kommunikationsfähigkeiten mit abschlusssicherem Verhandlungsgeschick.

Wir bieten:
- Gute Verdienstmöglichkeit durch provisionsgesteuerte Abrechnung
- Unterstützung durch erfahrenes Verkaufsteam im Innendienst
- Versorgung mit aktuellsten Artikeldaten und Verkaufsunterlagen (ohne Laptop-Einsatz)
- Eigenverantwortliches Arbeiten
- Flexible Zusammenarbeit

Wenn Sie interessiert sind und freie Kapazitäten haben, dann senden Sie bitte Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen an:

Hollmann Textil GmbH
Frau Antje Fischer
Altenmarkt 51
93413 Cham / Deutschland
Email : a.fischer@hotex.de

Telefon: +49 9971 8940-30
Telefax: +49 9971 8940-19
www.hotex.de

NAHRUNGSMITTEL / WEINE / SPIRITUOSEN

- - - - - -

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	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

TECHNIK / BAU / VERPACKUNG

201031	I	Italienisches Unternehmen sucht einen Schweizer Handelsvertreter für ihre innovativen Erzeugnisse "Made in Italy": Dazu gehören Einschichtplatten aus Marmor-Zement-Agglomerat für großflächige Objektböden sowie "Veniston EcoLine", Elemente für hinterlüftete Fassaden nach dem Photokatalyse-Prinzip, die aktiv zur Reduzierung der Umweltverschmutzung beitragen und eine Aufwertung von Gebäuden unter ökologischen Aspekten zur Folge haben. Bitte konsultieren sie die Website www.veniston.com.

		Bei Interesse wenden Sie sich bitte an **Veniston S.r.l.** **Via. A.Volta 24** **37023 - Grezzana (Vr),** **Italy** **ph +39-045-908811 fax +39-045-8650755** **Kontaktperson: Fabio Sauro** **fabio@veniston.it** **www.veniston.com**

HAUSHALT / SPORT / SPIELWAREN

- - - - - -

TEXTILIEN / SCHUHE / MODE

201028	D	**baby wear for everyone`s kids** 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 & 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 3rd – 7th 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

- - - - - -

BAU / HAUS

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.

MEDIZIN-/GESUNDHEITSPRODUKTE

201026 D

gke Reinigungs- und Sterilisationsüberwachung

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

Spezifische Aufgaben:

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

Spezifische Anforderungen:

- Ausbildung in einem technischen oder gesundheitsdienstlichen Beruf
- 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.

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

MEDIENMITTEILUNG von Handel Schweiz:

Geht an die nationalen und regionalen Medien

Die Mitte rückt näher – Freihandel mit China

Mit Freude hat Handel Schweiz zur Kenntnis genommen, dass der Bundesrat das Verhandlungsmandat für ein Freihandelsabkommen mit China erteilt hat. Damit geht unsere Regierung konsequent den Weg der liberalen und offenen Aussenwirtschaftspolitik weiter. Jedes Abweichen wäre ein grosser Fehler, für den wir alle einstehen müssten.

Wo liegen die Vorteile eines solchen Abkommens und weshalb ist es so wichtig? Als „blockfreies“ Land mit über 50% Aussenhandelsanteil am BIP ist es eine Überlebensfrage, dass wir reibungslosen Zugang zu unseren Partnerländern haben. Ohne dies wären wir auf dem Weg nach Nordkorea. Jedes Freihandelsabkommen gibt den Handelsbeziehungen einen massiven Schub mit Zunahmen des Handelsvolumens um bis zu 20%. Das schlägt sich direkt nieder in Arbeitsplätze.

China ist in fast allen Bereichen riesig: Bevölkerung, Fläche, Wirtschaftsleistung, Umweltbelastungen, Wachstumsaussichten, soziale Probleme. Die Schweiz ist der Minipartner. Aber nichts desto trotz wichtig für China.
Die Verhandlungen werden lange dauern, mehrere Jahre, beide Partner haben heilige Kühe, Marotten und schwer nachzuvollziehende Eigenheiten. Wenn es gelingt, und daran haben wir keinen Zweifel, mit China ein Abkommen zu schliessen, dann stärkt dies unsere Aussenwirtschaft massiv. Je offener sie ist, umso mehr Freude haben wir alle. Freude an Prosperität und sozialem Frieden. Der nicht zu haben ist ohne Wohlstand, welcher aus dem Ausland fliesst. Mit Japan, Indonesien, Singapur oder Kanada haben wir bereits wichtige Freihandelsabkommen. Neue Verhandlungen werden geführt – das ist gut so. Es wäre töricht den Freihandels-Ast absägen zu wollen, auf dem wir sitzen. Handel Schweiz bietet dazu keine Hand. Deshalb findet der Bundesrat unsere vollste Unterstützung in der weiteren Marktöffnung der Schweiz.

Kontaktpersonen für weitere Auskünfte:

Kaspar Engeli, Direktor Tel. 061 228 90 33

Ueli Stursberg, 1. Sekretär Tel. 061 228 90 31

Basel, 15. Oktober 2010

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

MEDIENMITTEILUNG von Handel Schweiz:

Geht an die nationalen und regionalen Medien

Italienischer Hürdenlauf für Schweizer Unternehmen

Im Kampf gegen Steuerdelikte hat die italienische Regierung im Frühling dieses Jahres die Informationspflicht für in Italien domizilierte Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen zu Schweizer Firmen weiter verschärft. Der italienische Fiskus ist dabei vor allem an der steuerlichen Unterstellung der Schweizer Unternehmen interessiert.

Aufgrund der Schweizer Gesetzgebung bezüglich Domizil- und Holdinggesellschaften wurde die Schweiz auf die schwarze Liste der Steuerparadise gesetzt. Nach allem Entgegenkommen der Schweiz in den letzten Monaten ein Akt ohne Vergleich. Insbesondere unter befreundeten Staaten ein befremdliches Vorgehen.

Italien ist nach Deutschland der wichtigste Handelspartner der Schweiz. Im letzten Jahr wurden Waren im Wert von rund 18 Milliarden Schweizer Franken aus Italien in die Schweiz importiert. Wir exportierten selber rund 16 Milliarden nach Italien. Kann ein Land in einer Wirtschaftssituation, in der sich Italien momentan befindet, ein solches Vorgehen leisten? Leere Kassen füllt der Italienische Staat auf diese Weise nicht. Hinzu kommt, dass die Verunsicherung der Märkte selten zu steigenden Staatseinnahmen führen.

Diese per Gesetz von Italien eingeführte Handelshürde ist aus Sicht von Handel Schweiz klar abzulehnen. Das Vorgehen des Italienischen Staates ist in keiner Weise mit den existierenden bilateralen Verträgen der Schweiz mit der EU zu vereinbaren. Leider wird durch das italienische Vorgehen deutlich, welchen Stand Recht und Gesetz heute in diesem Staat besitzen.

Kontaktpersonen für weitere Auskünfte:

Kaspar Engeli, Direktor Tel. 061 228 90 33

Andreas Steffes, Sekretär Tel. 061 228 90 32

Basel, 15. November 2010

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

MEDIENMITTEILUNG von Handel Schweiz:

Geht an die nationalen und regionalen Medien

Die Beschäftigung im Schweizer Grosshandel nimmt zu

Der Geschäftsgang im Grosshandel hat sich im dritten Quartal 2010 weiter deutlich verbessert und liegt jetzt klar im positiven Bereich. Dies ergibt die neuste Umfrage der Konjunkturstelle KOF der ETH, die zusammen mit Handel Schweiz durchgeführt wird.

Der Indikator für den Geschäftsgang liegt damit so hoch wie letztmals Ende 2008. Die Nachfrage nahm weiter kräftig zu, der mengenmässige Warenverkauf legte sogar beschleunigt zu. 56% der Unternehmen berichten von einem gestiegenen Warenverkauf, 28% von einem konstanten und nur 16% von einem gesunkenen. Im 2. Quartal hatten noch weniger Firmen einen gestiegenen Verkauf gemeldet.

Die Lagerbestände der befragten Unternehmen konnten im Vergleich zum Vorjahr leicht reduziert werden, sie gelten mittlerweile sogar als etwas zu klein. Die Beschäftigtenzahl wurde in den letzten drei Monaten leicht ausgebaut. Die Firmen beurteilen ihren Personalbestand und ihre technischen Einrichtungen weiterhin als ausreichend.

Das grösste Leistungshemmnis ist nach wie vor die ungenügende Nachfrage. Im Vergleich zur letzten Befragung beklagen sogar etwas mehr Firmen dieses Problem. Der Anteil liegt mit 40% allerdings immer noch deutlich tiefer als in der ersten Jahreshälfte. Andererseits sehen immer mehr Firmen ihre Aktivitäten durch Probleme in der Personalrekrutierung behindert.

Für die kommenden drei Monate gehen die Unternehmen von einem weiteren Erstarken der Nachfrage aus. Damit dürften die Lieferfristen etwas zunehmen. Etwas mehr Firmen als im Vorquartal erwarten, dass ihre Einkaufspreise steigen werden. Allerdings gehen weniger Unternehmen davon aus, ihre Verkaufspreise ebenfalls erhöhen zu können. Die Beschäftigtenzahl wird insgesamt etwas zunehmen, nicht zuletzt deshalb, weil die Firmen auch für die mittlere Frist eine Verbesserung der Geschäftslage erwarten.

Kontaktpersonen für weitere Auskünfte:

Kaspar Engeli, Direktor Tel. 061 228 90 33

Andreas Steffes, Sekretär Tel. 061 228 90 32

Basel, 16. November 2010

GEORGE HAYWARD AWARD 2011
THE IUCAB COMMERCIAL AGENT OF THE YEAR

The George Hayward Award 2011 will be presented at IUCAB International Congress to be held on Friday 3 June 2011 in Marrakech, Morocco.

In order to meet the requirements for being nominated, nominees must:

- have been a national association member for at least 3 years
- have been an agent or run an agency for 5 years
- be financially sound.

Selection of a winner of the George Hayward Award will be decided by the Executive Committee of IUCAB after having considered the credentials of each of the nominees submitted by the respective IUCAB Member Associations.

In order to ensure that the nominee presented by your association takes part in the competition for the Award, please return the attached form duly completed or a written motivation in any other form covering as many of the items listed in the attached form as possible together with all relevant information your association may wish to present by **1 March 2011 at the latest**.

GEORGE HAYWARD AWARD 2011
THE IUCAB COMMERCIAL AGENT OF THE YEAR

Name of the candidate (Agent or Agency) : …….

Date of incorporation: ……..

Corporate name of the agency firm : …….

Field of business: ……

Address details:

……

……

Phone …… Fax ……

Web Site: …… E-mail……

Number of employees:

Does the nominee carry out agency activities for foreign principals? yes q no q

If affirmative, in which countries?

……

……

Turnover : …… € exclusive of tax 2006

…… € exclusive of tax 2007

…… € exclusive of tax 2008

Indication of the spreading of the agency income over the principals it represents

……

……

Market position of the Agency :

……

……

Growth strategy of the Agency :

……

……

Key success factors of the Agency

……

……

Description of the brand portfolio represented by the Agency

……

……

What kind of additional services does the Agency provide? (e.g. merchandising, translation, market studies etc…)

……

……

A description of the measures taken in order to improve the services/ the quality of the services provided by the Agency

……

……

How many principals are currently represented by the Agency

……

……

Short description of a success story

……

……

What kind of education has been followed during the last 3 years

……

……

Description of the main features of the relationship with the principals represented?

……

……

Is the agent in regular search of new principals? and if affirmative what kind of search methods are being used

……

……

Any and all other information which may be considered relevant

……

……

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände
für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.

CDH Centralvereinigung · 10873 Berlin

- Handelsvertretungen
- Industrievertretungen
- Handelsagenturen
- Handelsmakler
- Vertragshändler
- Vertriebsingenieurbüros
- Merchandiser
- Artverwandte Vertriebsformen

Aktion für Handelsvertreter mit Vertretungsvermittlung - kostenlos auf die imm cologne 2011

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sie haben die Möglichkeit, die **imm cologne - Die internationale Einrichtungsmesse** mit **LivingKitchen** vom 18. bis 23. Januar 2011 in Köln zu besuchen ohne Eintritt zu zahlen. Zudem können Sie - ebenfalls kostenlos - Vertretungsgesuche abgeben und die CDH-Agents-Lounge im Presse Centrum Ost auf der 2. Etage des Congress Centrum Ost, zwischen den Hallen 10 und 11 nutzen.

Eine Etage tiefer, zwischen den Hallen 10 und 11 und zwischen dem Zugang zum Offenbachsaal und den Fahrstühlen und Rolltreppen zur CDH-Agents-Lounge, finden Sie einen Informationsstand der CDH. Die CDH ist der Spitzenverband für den Wirtschaftsbereich der Handelsvermittlungen in Deutschland mit etwa 11.000 Mitgliedsunternehmen. Dort sind Vertriebsangebote von Ausstellern und Besuchern der imm cologne 2011 kostenlos erhältlich.

Sie haben auch wiederum die Möglichkeit, kostenlos Vertriebsgesuche abzugeben, die auf dem CDH-Messestand interessierten Firmen ausgehändigt werden. Dazu ist nur das beiliegende Formblatt auszufüllen und so schnell wie möglich, spätestens jedoch bis zum 7. Januar 2011 an die CDH in Berlin zu übersenden.

Außerdem können Sie bei der CDH einen Code anfordern, mit dem Sie im Online-Shop der imm cologne - und nur dort - eine kostenlose Dauerkarte für den gesamten Messezeitraum beziehen können! Hinweise wie das geht, werden zusammen mit dem Code übermittelt. Den Code erhalten Sie von der CDH, 10873 Berlin (Großkunden-PLZ, kein Postfach, keine Straße), Telefon: 030 - 726 25 - 600, Telefax: 030 – 72 62 56 99, E-Mail: centralvereinigung@cdh.de.

Zusätzlich haben Sie die Möglichkeit, sich mit Kunden oder dem Anbieter einer Vertretung in der ruhigen, diskreten Atmosphäre der CDH-Agents-Lounge zu treffen, etwas zu trinken, eine Kleinigkeit zu essen und Ihre Gespräche zu führen.

Wir freuen uns, Sie in Köln auf der imm cologne 2011 zu begrüßen und auf Ihr Vertretungsgesuch.

Mit freundlichen Grüßen

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände
für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH)
Die Geschäftsführung

Dipl.-Kfm. Jens Wolff

Anlage

Postanschrift: 10873 Berlin · Verbändehaus: Am Weidendamm 1 A · 10117 Berlin
Telefon: (030) 7 26 25 600 · Telefax: (030) 7 26 25 699
E-Mail: centralvereinigung@cdh.de · www.cdh.de
VR 20469 B - Amtsgericht Berlin-Charlottenburg

VERTRIEBSGESUCH

Centralvereinigung
Deutscher Wirtschaftsverbände für
Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.
Am Weidendamm 1A
10117 Berlin

Telefax 0049 - (0)30-7 26 25-699
E-Mail: centralvereinigung@cdh.de

Rückgabetermin: **07.01.2010**

Bitte veröffentlichen Sie das folgende Vertriebsgesuch kostenlos anlässlich der **imm cologne 2011**, in Köln auf Ihrem Messestand.

Firma _____

Ansprechpartner _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

Telefon, Fax _____

E-Mail, Internet _____

Auf der Messe erreichbar unter _____

Halle, Stand/ Standnr. _____

Vertriebsgebiete _____

_____

Abnehmerkreis _____

_____

Gesuchte Produkte _____

_____

_____ _____

Ort, Datum Stempel, Unterschrift