V K A – Bulletin

Ausgabe 1/13

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

Wir hoffen Sie sind gut in das neue Jahr gestartet.

Schauen Sie doch zwecks Vertretungen auch immer wieder auf der Webseite www.handelsagent.ch vorbei. Falls Sie noch nicht registriert sind können Sie dies ganz einfach online machen und ab sofort erhalten Sie bei neuen Inseraten jeweils ein e-Mail.

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

METALLWAREN / WERKZEUGE / MASCHINEN / INDUSTRIEPRODUKTE

- - - - - -

MESSGERÄTE / PRÄZISIONSINSTRUMENTE / OPTIK

- - - - - -

DIVERSES / COMPUTERPROGRAMME / DIENSTLEISTUNGEN / HANDEL

- - - - - -

PARFUMERIE / AROMENSTOFFE / GESUNDHEITSARTIKEL / FARBEN / LACKE / KOSMETIK

- - - - - -

PAPIER / GESCHENKARTIKEL / SCHMUCK / UHREN / BILDER / BÜCHER

201221 E

Wir suchen Handelsvertreter (m/w)

TIPOLÍNEA ist ein spanisches Unternehmen, das sich seit mehr als 50 Jahren der Buchdruckerkunst widmet und hochwertige Druckarbeiten wie Kunstkataloge, Kunstbücher, Firmenprospekte für Verlage, Firmen, Werbeagenturen, Stadtverwaltungen, usw. erstellt. Der Hauptgesellschafter von TIPOLÍNEA ist die IBERCAJA Bank, ein starker Partner an seiner Seite.

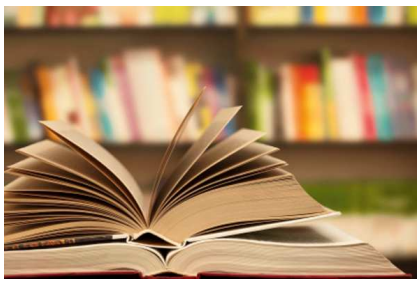
Für eine erfolgreiche und langfristige Bearbeitung des schweizerischen Marktes sucht TIPOLÍNEA einen engagierten Handelsvertreter, der folgende Aufgaben übernimmt:

- Eigenständige Akquisition von Kunden
- Persönliche Betreuung und Beratung der Kunden und Interessenten
- Auftragsabwicklung
- Versorgung mit Marktinformationen im Rahmen der Marktbeobachtung und Marktentwicklungen

Wir bieten Top Verdienstmöglichkeiten im Rahmen einer partnerschaftlichen, verantwortungsvollen Zusammenarbeit.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, senden Sie uns bitte Ihre Kurzbewerbung per Email an:

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung an argossuiza@argosconsulting.net
ARGOS wurde von uns mit der Suche und Auswahl von Handelsvertretungen beauftragt.



		Graphikprodukte • Bücher und Zeitschriften • Prospekte und Plakate • Kunstkataloge • Druck von CI-Dokumente • Personalisiertes Design • Direktmarketing • Großformatdruck • Firmenkataloge

NAHRUNGSMITTEL / WEINE / SPIRITUOSEN

- - - - - -

MÖBEL / INTERIEUR / GARTEN / GASTRONOMIE

201303	E	SHORT DESCRIPTION: GRUPO ALVIC leader in forniture's components production is looking for a comercial agent in Scandinavia and Switzerland. ADVERTISEMENT: We are a Company used to work on international markets (Germany, UK, China, USA, Australia,...) with more than 60% of sales abroad. REQUIREMENTS: Contacts and clients in the forniture's sector in Scandinavia's countries. Good Knowledge of the forniture industrie, especialy in kitchen's sector If you are interested in being an agent for GRUPO ALVIC, or you have any queries, please contact Tomas Halcon at thalcon@grupoalvic.com You can have more information of GRUPO ALVIC at the following direction: www.grupoalvic.com

		PRODUCT RANGES AND PRODUCTS: Forniture wood components (MDF, CHIPBOARD,...) RANGE OF CUSTOMERS: Industry and distribution SALES REGIONS: Switzerland and Scandinavia (Finland, Sweden, Norway, Denmark) CONTACT: Company name: GRUPO ALVIC First Name: Tomas Surname: Halcon Position (Title): Export Manager Street Address: C/ Alcala la Real s/n Postal code, City: 23660 Alcaudete (Jaen) Country: Spain Phone number: 0034699419696 email: thalcon@grupoalvic.com

TECHNIK / BAU / VERPACKUNG

- - - - - -

HAUSHALT / SPORT / SPIELWAREN

201219	CH	**Rubrik:** Spielwaren, Geschenkartikel, Papeterie Pabobo ist der europäische Marktführer für Baby-Nachtlichter und Dekolampen. Als Schweizer Distributor suchen für den Bereich Spielwarengeschäfte, Geschenkboutiquen und Papeterien einen: **freien Handelsvertreter (m/w)** mit bestehendem Netzwerk in den Bereichen: **Spielwarengeschäfte, Geschenkboutiquen und Papeterien** für das Verkaufsgebiet: **Deutsche Schweiz und ev. auch französische Schweiz** Ihre Aufgabenschwerpunkte: Akquise von Neukunden Sukzessive Erweiterung des Kundenstammes Regelmäßige Kundenbetreuung Ihr Profil: Flexibilität und Reisefreudigkeit Sicheres und gepflegtes Auftreten Einsatzbereitschaft und hohe Motivation Bitte senden Sie Ihre Unterlagen per Post oder E-Mail an: innodistribution GmbH Hr. G. Perniola Mandachstrasse 56 CH-8155 Niederhasli mail@innobaby.ch

TEXTILIEN / SCHUHE / MODE

201222 I

Cofra Srl,

Marktführer auf dem Gebiet der Schuhe, ist auf der Suche nach Handelsvertretern für das neue COFRAMOVE Projekt: Trekking/Outdoor und Jagd Schuhe.

Man erwartet Verkaufserfahrung im Bereich des deutschen Trekking-, Outdoor- und Jagd Marktes.

Die Werte der Marke Cofra, wie Tradition und Fachkenntnis, sind als Ergebnis in jedem Artikel sichtbar. CofraMove gibt der Qualität ihren Wert.

-Die Marke CofraMove bedeutet:
-Erfahrung in der Schuhproduktion
-Zuverlässigkeit
-Hohe technische Eigenschaften
-Innovative Ideen

CofraMove Schuhe zu tragen bedeutet Qualität ohne Kompromiss!

Bitte Ihre Bewerbung und Lebenslauf an folgende Adresse senden:

COFRA SRL - Via dell'euro 43 - 76121 Barletta (BT) Italien - E-Mail: d.lanotte@cofra.it

Für weitere Auskünfte: +390883341340/310

www.coframove.it

201217	SC	HAWICK KNITWEAR® MADE IN SCOTLAND We are a Scottish Knitwear company of 250 employees and a proud manufacturing history that can be traced back to 1874. We sell classic and contemporary knitwear for Men and Ladies from the finest natural fibres including Lambswool, Merino, British Wool and Cashmere. We have successful established markets in the UK, USA and Western Europe and are now looking to **develop the brand** by **expanding** into Switzerland **and acquiring new customers.** For this we are in need of a **Swiss agent** to carry our exciting collection and be in place by 1 January 2013 at the latest. Myself and my colleague are looking to visit Switzerland in the near future if you would like to discuss anything in person. Visit our website at www.hawickknitwear.com. If you are intersted in being an agent for Hawick Knitwear or have any queries please contact Aileen Dickson, Marketing Assistant, on +441450 363 175 or aileen.dickson@hawickknitwear.com.
201301	E	Marengo MST Marengo MST, a brand from www.juanantoniohuerta.com , leader company since 1988 in the design, production and distribution of easy iron men´s shirts, is searching: Comercial agents for Switzerland Requirements: - Contacts and clients in men's clothing business. - Used to work in commission basis. What the company offers: - Two season collections of more than 100 color cards. No minimum delivery. - Impeccable workmanship and quality of the products offered. - Top level commissions plus a rappel policy. - Possibility in doing short productions of less than 60 units for special demands (uniforms, private label, etc.). - Company used to work on international markets (Germany, Japan, UK, USA, Spain, Portugal, México...). If you are interested in being an agent for Juan Antonio Huerta SL Marengo MST brand, or you have any queries, please contact Juan Antonio Huerta at jahd@juanantoniohuerta.com You can have more information of Marengo MST at the following pdf file: https://dl.dropbox.com/u/87677269/Marengo_MST_presentation.pdf

AUTOMOBIL

- - - - - -

WERBEMITTEL/INTERNET

- - - - - -

BAU / HAUS

201220	D	Im Zuge einer weiteren Expansion suchen wir zum nächst möglichen Zeitpunkt einen engagierten **Handelsvertreter (m/w)** Wir sind ein spezialisiertes Unternehmen aus dem Bereich **Geothermie**. Unser innovatives und effizientes **Erdwärmepumpensystem** mit einem überdurchschnittlichen Kosten-Nutzen-Verhältnis vertreiben wir überwiegend in der Heizungsbranche. Sie besuchen diese Branche und verfügen bereits über Kontakte für die Aquisition von Neukunden. Sie arbeiten eigenständig und zielorientiert. Wir unterstützen Sie intensiv bei Ihren Kundenkontakten in allen technischen Detailfragen. Bei Interesse an einer Zusammenarbeit rufen Sie uns an oder senden Sie eine Mail. **WINTER** Wärmepumpen Pfännerhöhe 28 06110 Halle / Saale Vertrieb 0171/4803485 Mail w-erdwaerme@t-online.de Website www.Prima-Erdwärme.de/kompakt

MEDIZIN-/GESUNDHEITSPRODUKTE

- - - - - -

HANDELSchweiz
Commerce Suisse | Commercio Svizzera | Swiss Trade

MEDIENMITTEILUNG von Handel Schweiz

Geht an die nationalen und regionalen Medien

Basel, 13. Februar 2013

Freihandel USA – EU: Und die Schweiz?

Der amerikanische Präsident startet die zweite Amtszeit mit einem grossen Schub für den Freihandel. Jede Form von Freihandel ist positiv. Die Achse USA-EU handelt jährlich Werte in Höhe von gut 700 Milliarden Euro, die gegenseitigen Investitionen betragen knapp 2‘400 Milliarden Euro. Man kann sich leicht vorstellen, welchen Schub vereinfachtes Handeln gibt.

Handel Schweiz setzt sich seit jeher für die Ausweitung von Freihandel ein. Der Abbau von Zöllen und technischen Handelshemmnissen ist in jedem Fall positiv und er beflügelt die Wirtschaft. Gerade für die Schweiz, die als Volkswirtschaft zu über 50% vom Import lebt, ist der freie Zugang zu Auslandsmärkten – im Import wie im Export - eine Überlebensfrage. Exploratorische Gespräche mit den USA hat die Schweiz vor zwei Jahren auf Eis gelegt. Zum einen gestalteten sich die Gespräche als äusserst komplex, nicht zuletzt wegen Kompetenzfragen. Zum andern wollte man die beschränkten Ressourcen für andere Freihandelsabkommen nutzen, allen voran in Asien.

Präsident Obama zeichnet einen Zeithorizont von zwei Jahren für ein umfassendes Freihandelsabkommen mit der EU. Das ist ambitioniert, wenn man sich die Klippen vor Augen hält: Im Agrarbereich und Konsumentenschutz prallen diametral verschiedene Werte und Ordnungen aufeinander, Stichworte sind etwa Hormonfleisch und Genmais. Ausserdem existieren völlig unterschiedliche technische Normen und Standards, z.B. bei Stossstangen für Autos oder Medikamenten. Entweder man klammert solche heiklen Themen aus, oder man geht sie aktiv an, führt einheitliche Standards ein und schafft die gegenseitige Anerkennung von bereits bestehenden Normen. Solche aktiven Massnahmen verringern die Bürokratie und erleichtern den Handel. Zusätzlich fallen 5-6% Zölle weg.

Das Freihandelsabkommen USA-EU findet ohne die Schweiz statt. Die Schweiz aber hat einmal mehr die Chance und Herausforderung, ihre Hausaufgaben zu machen und sich als offene Volkswirtschaft zu etablieren. Freihandelsabkommen sind und bleiben nur die zweitbeste Variante: Globale Handelserleichterungen und Marktzugangschancen, wie sie die WTO vorsehen, sind nach wie vor der Königsweg. Dieser ist zurzeit leider sehr verbaut. Es muss viel Energie drauf verwendet werden, diesen Weg wieder bequem passierbar zu machen. Hier ist jetzt vermehrt die Schweiz gefordert.

Kontaktpersonen für weitere Auskünfte:

Kaspar Engeli, Direktor Tel. 061 228 90 33

Andreas Steffes, Sekretär Tel. 061 228 90 32

HANDELSchweiz

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

MEDIENMITTEILUNG von Handel Schweiz (ensuite en français)

Geht an die nationalen und regionalen Medien

Basel, 6. Februar 2013

Verbesserte Aussichten im Schweizer Grosshandel

Die Ergebnissen der Januar-Umfrage von Handel Schweiz zusammen mit der Konjunkturforschungsstelle KOF der ETH Zürich im Schweizer Grosshandel zeigen, dass sich die Geschäftslage leicht verbessert hat. Ebenso ist der Indikator Geschäftsgang weniger ungünstig ausgefallen, verharrt aber immer noch im Minusbereich.

Die Nachfrage im Grosshandel ist in den letzten drei Monaten weniger stark zurückgegangen als in den vergangenen Quartalen. Dies spiegelt sich auch in der besseren Beurteilung des mengenmässigen Warenverkaufs wider. Die Lieferfristen sind erneut leicht zurückgegangen. Die Verschlechterung der Ertragslage hat sich in den letzten drei Monaten nicht weiter beschleunigt. Auch der mengenmässige Lagerbestand ist im Vergleich zum Vorjahresquartal gesunken und wurde von weniger Firmen als im Oktober als zu gross beurteilt.

Die Beschäftigung ist zum dritten Mal in Folge leicht zurückgegangen und wird eher als zu hoch eingeschätzt. Die Ausstattung mit technischen Einrichtungen wird als ausreichend beurteilt. Das bedeutendste Leistungshemmnis ist weiterhin die ungenügende Nachfrage. Geringere Bremswirkung weisen die wirtschaftlichen und gesetzlichen Rahmenbedingungen auf. Zudem hat sich die Wettbewerbsposition der Schweiz Grosshändler verbessert.

Die Erwartungen bezüglich der Nachfrage in den nächsten drei Monaten haben sich merklich aufgehellt. Ein Fünftel der Firmen rechnet mit einer steigenden Nachfrage, während 12% von einer abnehmenden Nachfrage ausgeht. Des Weiteren rechnen die Grosshändler vermehrt mit längeren Lieferfristen. Ferner erwarten die Befragten steigende Einkaufpreise, rechnen bei den Verkaufspreisen aber weiterhin mit einer abnehmenden Tendenz.

Die Geschäftsaussichten für die nächsten sechs Monate haben sich ebenfalls deutlich verbessert. Trotzdem erwarten die Grosshändler, dass die Beschäftigung in den kommenden drei Monaten leicht zurückgehen wird.

Kontaktpersonen für weitere Auskünfte:

Kaspar Engeli, Direktor Tel. 061 228 90 33

Andreas Steffes, Sekretär Tel. 061 228 90 32