V K A – Bulletin

Ausgabe 3/14

Association Suisse des Agents-Représentants

Associazione Svizzera degli Agenti Rappresentanti

Swiss Commercial Agents Association

---

c/o DW Finanz GmbH, im Bölli 16, 8259 Kaltenbach

Tel. 044 340 18 88

www.vka.ch

vka@vka.ch

News

Die diesjährige Generalversammlung von IUCAB (Internationally United Commercial Agents and Brokers) fand in Ljubljana statt.
Dem derzeitigen Exekutivkomitee der IUCAB, welches für die strategische Ausrichtung verantwortlich ist, gehören neben dem Präsidenten Olivier Mazoyer sechs Vizepräsidenten an. Dies sind David Johnson (Grossbritannien), Ole Kristian Bull (Norwegen), Enrique Enrech (Spanien), Carlo Tabellini (Italien), Ralf Scholz (Deutschland) und Walter Kramer (Österreich). Viele weitere Information zur IUCAB finden Sie unter www.iucab.com.
Mittlerweile sind bereits elf nationale Plattformen beim grössten internationalen Handelsvertreter-Portal www.come-into-contact.com online. Weitere sind in der Pipeline. Die Registrierung ist für Handelsvertreter kostenlos.
Beim Meeting fand auch ein Austausch mit slowenischen Firmen statt.
Am Rande der Tagung bestand die Möglichkeit des Gedankenaustausches. Ziel dieser Kontakte sind eine verbesserte Zusammenarbeit und der Erfahrungsaustausch hinsichtlich all jener Massnahmen, die dem einzelnen Mitglied in seiner Berufsausübung dienlich sein können.
Die nächste Generalversammlung findet Mitte 2015 in Warschau statt.

MARCELINO

Web Outsourcing Agency

" We help you make money online. "

" Growing means connecting. "

01

OUR VALUE ADDED

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Ut vel ipsum felis. Quisque sagittis nulla at dolor aliquet consectetur. Quisque luctus mauris at risus pulvinar adipiscing. Mauris imperdiet porta felis eget vulputate. Quisque fermentum suscipit consequat. Duis convallis neque ac viverra vestibulum.

02

WE DO

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Ut vel ipsum felis. Quisque sagittis nulla at dolor aliquet consectetur. Quisque luctus mauris at risus pulvinar adipiscing. Mauris imperdiet porta felis eget vulputate. Quisque fermentum suscipit consequat. Duis convallis neque ac viverra vestibulum.

03

OUR PARTNERS ARE

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Ut vel ipsum felis. Quisque sagittis nulla at dolor aliquet consectetur. Quisque luctus mauris at risus pulvinar adipiscing. Mauris imperdiet porta felis eget vulputate. Quisque fermentum suscipit consequat. Duis convallis neque ac viverra vestibulum.

04

OUR WORK

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Ut vel ipsum felis. Quisque sagittis nulla at dolor aliquet consectetur. Quisque luctus mauris at risus pulvinar adipiscing. Mauris imperdiet porta felis eget vulputate. Quisque fermentum suscipit consequat.

brand & design

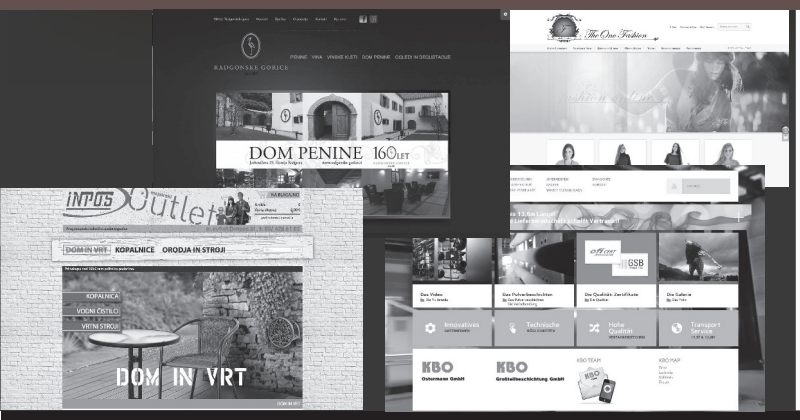
marketing & programming

CRM + BI

e-commerce & CRM

advertising

mobile



See our full potential here.

" Grab your success now! "

MARCELINO

Web Outsourcing Agency

ingo@marcelino.si
Celje - Slovenia
+386 31 324 100
+386 70 602 000
www.marcelino.si

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

METALLWAREN / WERKZEUGE / MASCHINEN / INDUSTRIEPRODUKTE

201401	CH	peter hefti ag Technischer Handel | Walzmühlestr. 50 | 8500 Frauenfeld | T 052 721 18 39 | F 052 722 31 95 | www.peter-hefti-ag.ch | kontakt@peter-hefti-ag.ch für unsere Firma im Technischen Handel suchen wir einen **freien Handelsvertreter** Sie besuchen und beraten unsere vielfältige Kundschaft von Industrie- über Gewerbefirmen sowie Landmaschinen-Werkstätten in der ganzen Deutschschweiz. Idealerweise haben Sie bereits eine Vertretung von anderen Technischen Produkten für Gewerbe und Industrie damit Kunden-Synergien genutzt werden können. **Die Tätigkeit erfordert:** - Ausbildung im Techn.- / Handwerklichen Bereich - mehrjähriges erfolgreiches Verkaufen im Aussendienst - gewohnt an eigenständiges Arbeiten und sich gut organisieren können - Sicher im Umgang mit heutigen Kommunikationsmitteln **Es erwartet Sie:** - eine vielseitige Produkt-Palette im Technischen Handel mit Schwergewicht in der Schlauchtechnik. - ein motiviertes Team in einem überschaubaren Arbeitsumfeld. - Abwechslungsreiche Tätigkeit mit vielen Kontakten zu einer breiten Kundschaft Wenn Sie sich in der Zusammenarbeit mit einer kleineren, flexiblen Firma mit kurzem Entscheidungsweg wohl fühlen, sollten wir uns kennenlernen. Bewerbungen an: peter hefti ag z. hd. Frank Lohner Walzmühlestrasse 50 8500 Frauenfeld oder per Email: fl@peter-hefti-ag.ch

2014104	SLO	DULER SLOVENIA - WELDING SPECIALSTS WITH A CERTIFIED KNOWLEDGE BASED ON 30 YEARS OF FAMILY BUSINESS TRADITION. **Who are we, briefly? Welding specialists.** Company Duler d.o.o. is succesful family bussines on North Slovenia with 30 years of tradition in development, production, maintenance and mechanical treatment **of welded products** constructions, final products and machines. **More on our web: WWW.DULER.SI** **Main products? WELDED PARTS up to 20t.** - HYDRO POWER EQUIPMENT (turbine housing, ..) MINING EQUIPMENT, PIPELINES and OTHER MACHINE BUILDING - TRANSPORT CARTS FOR AIRPORTS AND HEAVY LOADS. **SUPPORTING EVIDENCE OF QUALITY:** *CERTIFICATE ISO 9001 *certificate DIN 18800-7 CLASS E *certificate ISO 3834-2

- Control and monitoring of an IWE engineer
- certified welders according to EN ISO 287-1
- certified welding procedures for a varietyof materials and processes (PQR)
- computer-controlled welding process
- staff trained in NDT methods-UT, MT, PT, VT according to EN 473

CUSTOMERS:

We are offering our services and production as subcontractor to a large hydropower manufacturers, manufacturers of mining equipment, mines, steel structurers, oil companies,...

AGENT:

We are looking for a reliable independent agent, who can provide long term relationship between our company and end-customer (buyer). It's preffered to have some knowledge from this field of bussines (payment in % of completed&payed bussiness). Language: english or german.

CONTACT:

- adress: DULER d.o.o., Pameče 152, Slovenj Gradec, SLOVENIA
- contact pearson: Lucija FINK
- contact mail: lucija.fink@duler.si
- contact phone & mobile: 00 386 41 372 016

DULER d.o.o., Pameče 152a, SI-2380 Slovenj Gradec
www.duler.si

Mag. Uroš Kresnik
projektni vodja, project manager
t: +386 (0) 8 20 55 936
m: +386 (0) 41 437 337
f: +386 (0) 88 22 362
e: uros.kresnik@duler.si

Lucija Fink
marketing
t: +386 (0) 8 20 55 936
m: +386 (0) 41 372 016
f: + 386 (0) 88 22 362
e: lucija.fink@duler.si

201410	D	Wir, die *SECATEC electronic GmbH*, sind ein Team von 40 motivierten Mitarbeitern. Seit 1970 entwickeln und produzieren wir induktive-, kapazitive- und magnetempfindliche Sensoren. Fast 80% unseres Umsatzes erzielen wir mit kundenspezifischen Geräten. Wir suchen einen freien **HANDELSVERTRETER (m/w)** für die Schweiz und/oder Österreich **Ihre Aufgabengebiet:** Sie besuchen/beraten Anwender im Anlagen-/Maschinenbau, der Lager- und Fördertechnik sowie Aufzugindustrie, Landmaschinenhersteller und der Ex-Industrie. **Ihre Qualifikation:** -Erfahrung im Vertrieb, vorzugsweise der Sensorik -selbständige, gewissenhafte und gründliche Arbeitsweise **Unser Angebot:** -attraktive Vergütung auf Provisionsbasis -Kundenschutz Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung, gerne auch per email. *SECATEC electronic GmbH* Knappenstraße 154 D-57581 Katzwinkel/Sieg info@secatec.de www.secatec.de

MESSGERÄTE / PRÄZISIONSINSTRUMENTE / OPTIK

- - - - - -

COMPUTERPROGRAMME / DIENSTLEISTUNGEN / HANDEL / BÜRO

201408	D	**Venez faire partie du succès de notre histoire !** Notre entreprise allemande fabrique et vend avec succès des instruments d'écriture avec mécanisme intégré pour des tampons depuis 1961. Depuis 1999 nous sommes aussi actifs dans le domaine de l'injection plastique, non seulement pour nos propres besoins mais aussi en tant que sous-traitant. Nous recherchons pour la Suisse romande un **Agent Commercial (H/F)** • rémunéré par commission • en charge de la mise en contact avec des clients potentiels pour qui nous pourrons fabriquer des produits ou pièces en matière plastique Notre force réside dans notre grande offre de divers services • l'élaboration de nouvelles idées et de prototypes • l'assistance à la fabrication desmoulesd'injection • la production, le montage et la confection • le stockage et l'expédition • l'expérience à l'exportation • la flexibilité au niveau de la production et des services Si vous vous reconnaissez pleinement, n'hésitez pas à nous faire parvenir votre dossier de candidature complet à adresser à : Heri-Rigoni GmbH, Sommerberg 16-18, D -78078 Fischbach, Allemagne Tel + 49 7725-93930, e-mail : jaekle@heri.de
201404	CH	**CANDIDATE PROFILE** The ideal sales agent we are looking for is a **multi-firm agent with strong interest in IT products.** Specific knowledge of Data Security is preferred but not binding ; we will provide adequate training in order to let you effectively promote our product. We are offering a distinctive product in the extremely interesting and talked-about sector of Information Security, for which clients are experiencing an increased sensibility. **GEOGRAPHIC AREAS** We are looking for agents in **the entire Swiss territory: Italian, French and German.**

We will cover expenses and provide good commissions.
INDEPENDENCEKEY PRODUCT

For further info visit www.independencekey.com!

IndependenceKey is the **world's first portable hardware cryptographic device**.

It encapsulate the state of the art of modern Security technology, providing "military" security level, keeping costs low and being incredibly easy-to-use in order to provide wide protection against piracy.

IndependenceKey offers the chance to protect data of any form (different file types, disks, Cloud space, VoIP phone calls) through reliable, safe and simple-to-use encryption.

Simply plug Independencekey into the computer's USB port and after one simple initialization a safe communication channel, integrated with the operating system, will be created. The device will allow the encryption of files, folders, virtual/remote disks on your PC or Network, as well as the possibility to make encrypted VoIP phone calls in total privacy.

By using IndependenceKey with colleagues, clients and supplier, it is possible to create a protected network, simply and intuitively. It will make the phone call, sharing and working experiences incredibly safer.

PRODUCT TARGET

IndependenceKey is the ideal solution for individuals, professional and small companies who need to protect sensitive data from unauthorized external intrusions, but - at the same time - who do not want to give up on easiness of usage (for them being not technicians or fields experts) nor to the possibility to safely share said information with their clients, partner or suppliers.

In particular, an important target segment are **professionals**:

- Lawyers
- Accountants
- Notaries
- Auditors
- Freelancers
- Design, project and planning agencies
- ...everyone managing sensitive data who is looking for a solutions in order to protect them from others.

This client category is made of people who rightfully think that sharing sensitive data (via email, cloud, USB keys..) with clients and partners is fundamentals, no matter what they are: budgets reports, reserved projects, strategic plans...

QUANTEC PROFILE

We work in **ICT, focusing on Security technologies.** Our headquarter is in Chiasso, Switzerland.

In today's data safety, protection and transmission scenarios, Quantec's mission is to produce high-level security products while keeping them simple to use and available to all.

This is the ground where **IndependenceKey** was conceived, starting from its engineering to its final creation, by following each and every step of its development and production.

GET IN TOUCH WITH

Mr Michele Barbiero: Sales and Marketing Director
@: michele@independencekey.com
Mobile: +41 (0)76 5886 747

PROFILO DEL CANDIDATO

L'Agente di Commercio ideale per la nostra proposizione commerciale è **un agente plurimandatario con forte interesse per prodotti di tipo IT.**

Una conoscenza specifica del mondo della Sicurezza Dati è un titolo preferenziale, ma non un vincolo, in quanto forniremo l'adeguata formazione per poter proporre al meglio i punti vincenti del nostro prodotto.

Quello che possiamo offrire è un prodotto distintivo, che opera in un settore, quello della Sicurezza Informatica, che è di estremo interesse oggigiorno e per il quale alcune categorie di clienti hanno una crescente sensibilità.

AREE GEOGRAFICHE

Ricerchiamo agenti per **la Svizzera tedesca, francese ed italiana.**

Si offre una buona provvigione ed un rimborso spese.

IL PRODOTTO INDEPENDENCEKEY

Maggiori info su www.independencekey.com!

IndependenceKey è il **primo e rivoluzionario dispositivo crittografico HW portatile al mondo**.

Racchiude in sé lo stato dell'arte della moderna Tecnologia di Sicurezza, fornendo livelli di sicurezza a livello "militare", mantenendo costi e facilità d'uso adatti a chiunque manifesti la necessità di proteggere la propria privacy informatica.

IndependenceKey offre la possibilità di proteggere tutti i dati sotto qualsiasi forma (file di ogni tipologia, dischi, Cloud e telefonate) tramite una crittografia affidabile, sicura e semplice da utilizzare.

Basta inserire IndependenceKey nella porta USB del computer e con un'unica e semplice inizializzazione si andrà a creare un canale di comunicazione sicuro integrato con il sistema operativo, che consentirà di gestire con estrema facilità la cifratura di file, cartelle, dischi virtuali e remoti sul PC o in Rete, così come di effettuare telefonate VoIP criptate in totale privacy.

Utilizzando più IndependenceKey con i clienti, fornitori e collaboratori, è possibile creare il tuo Network protetto, in maniera semplice e intuitiva. Questo ti permetterà di lavorare, telefonare e condividere informazioni con loro in totale sicurezza.

A CHI E' INDIRIZZATO

IndependenceKey è la soluzione ideale per privati, professionisti e piccole aziende che necessitano di proteggere le proprie informazioni sensibili da intrusioni esterne non autorizzate, ma al tempo stesso non vogliono rinunciare ad una estrema facilità d'uso (essendo tipicamente non esperti) e alla possibilità di condividere in modo sicuro, ma facile, tale informazione con i propri clienti, fornitori o partner.

In particolare, un segmento target molto importante è quello degli **studi professionali**:

- Avvocati
- Commercialisti
- Notai
- Revisori Contabili
- Liberi Professionisti
- Studi di progettazione e design
- ...E chiunque gestisca dati sensibili o importanti

che desidera rendere protetti dall'accesso di terzi.

Per tale clientela, è fondamentale poter facilmente condividere (attraverso email, cloud, chiavette USB) documenti sensibili con i propri clienti e partner, quali bilanci preliminari, budget, strategie, memorie difensive, progetti riservati, etc.

PROFILO DELL'AZIENDA QUANTEC

Siamo un'azienda operante nel **settore ICT focalizzata sulle tecnologie di Sicurezza**. La sede è a Chiasso, in Svizzera.

Negli scenari attuali in ambito di sicurezza, protezione e trasmissione dei dati, Quantec ha la missione di produrre dispositivi che offrano il massimo grado di sicurezza pur rimanendo semplici, usabili e disponibili per tutti.

Alla luce di ciò abbiamo concepito **IndependenceKey,** dall'idea ingegneristica alla realizzazione concreta, seguendone tutti gli aspetti di sviluppo e produzione**.**

CHI CONTATTARE

Michele Barbiero: Sales and Marketing Director
@: michele@independencekey.com
Mobile: +41 (0)76 5886 747

QUANTEC

Strictly Reserved and Confidential
Copyright © Quantec SA 2014

QUANTEC SA
Corso San Gottardo, 86
6830 Chiasso
Switzerland

PARFUMERIE / AROMENSTOFFE / GESUNDHEITSARTIKEL / FARBEN / LACKE / KOSMETIK

2014105 SLO

Let us introduce ourselves,

we are a handmade natural soap producing company from Karst region in Slovenia. Our main activity are natural vegetable soap fabrication and cultivation of lavender. Our high quality lavender essential oil is used in majority of soaps we produce.

Natural vegetable soaps are mostly sold in pharmacies and natural product stores all over Slovenia. The trademark "Milina" is number one in slovenian natural soap marketplace. Lately we are expanding our sales to Italian and USA market.

We are looking for new sales agents in EU countries.

More about our the variety of natural soaps you can find on website address: www.milina-soaps.com

Please don`t hesitate to contact us for further informations.

CONTACTS:
Sivkin butik,
Bogdan Križman s.p.
6215 Divača
SLOVENIA

www.milina-soaps.com
sivka.butik@gmail.com
+386 41 692 963

PAPIER / GESCHENKARTIKEL / SCHMUCK / UHREN / BILDER / BÜCHER

- - - - - -

NAHRUNGSMITTEL / WEINE / SPIRITUOSEN

201403	B	 Fabriquant distributeur belge de crèmes glacées et sorbets artisanaux bio haut de gamme (www.sikou.be), recherche un agent commercial exclusif sur la Suisse, parlant français et allemand. Les prospects ciblés sont les distributeurs, les centrales d'achats et les logisticiens approvisionnant des épiceries de proximité (spécialisées Bio ou non, appartenant ou non à une enseigne de la grande distribution), et/ou des épiceries fines. Il peut s'agir de grandes, moyennes ou petites surfaces. Prérequis : • Expérience exigée dans l'alimentation (hors HORECA), l'agro-alimentaire ou les produits laitiers. • L'agent doit avoir une expérience dans la négociation avec ce type de retaillers, de centrales d'achats ou de distributeurs. • L'agent doit être multimarques, de préférence haut de gamme ou produits surgelés. Outre le travail de prospection et de représentation, nous demandons de la part de notre agent local : • La mise en place et le suivi de la logistique d'approvisionnement des points de vente ou des centrales d'achats. • Un support local de notre représentant pour cibler et organiser notre participation en tant qu'exposant, aux foires et salons locaux. La présence de notre agent à ces foires et salons, est également requise. • Une visite régulière des points de vente et des clients revendeurs • Un suivi qualité • Un repporting commercial Nous fournissons : • Les échantillons franco Suisse. • Une formation produits • Des supports de communication (visuels produits, plaquette de présentation, ...). • La prise en charge du coût des démonstrations en point de vente le cas échéant (selon ce qui sera convenu). • Affectation de 2% du CA local dans des actions communication et marketing. CV à adresser à cedric@sikou.be ou contacter Cédric ROOS +32 475 94 85 92

2014101	SLO	Gostol - Gopan d.o.o. started to build, nowadays well known brand name ' Gostol ', in the year 1947. Gostol - Gopan activities are designing and production of variety industrial bakery lines for different kind of bread production. Totally automotive, flexible Gostol bakery lines for middle sized and big sized bakeries are producing bread/bread products in different places all over the world. Many of Gostol lines/equipment are working in Russia, Ukraine, Romania, Belgium, Norway, Italy, Malta... Approx. 90 % of Gostol turnover is achieved outside Slovenia. Main advantages of Gostol-Gopan are, as follows: - Flexibility - Own R&D - Innovation - Automation - Support at technology process - Energy saving solutions Gostol - Gopan facility in Nova Gorica Model of industrial bakery line for bread production from dough prepairing to bread cooling Own R&D department is constantly seeking for new solutions, which reduce production and manipulation costs in bakeries. One such solution is bread slicing with high - tech Gostol unique solution using robot.

Automotive, high productivity dough pieces' cutting with Gostol 'ROBO CUT' equipment in production in bakery in Norway

Bakery lines include equipment groups; bakery ovens, final proofers, intermediate chambers, dough dividers, bakery machines for dough dividing, dough mixers and some other equipment for dough transport.

Energy saving bakery oven in Ukraine, 2012

Gostol - Gopan team is specialized to find an optimal solution for industrial bakery line for bread production for certain customer.

Complete Gostol industrial bakery solutions offer to each bakery; reducing daily production costs, while Gostol engineers focus on important issues in bread industry:

Case: When using Gostol Cyclothermal Tunnel Baking Oven you save many things; topics' description is hereinabove

Gostol - Gopan is searching for an agent, or a dealer/distributor or Sales Representative for Swiss market, who has the experience within the branch and is willing to promote our industrial bakery equipment and the machinery for making bread. All additional information will be given by the person from the hereinafter contact information.

Contact information:

Anton Sfiligoj
Area Sales Manager

Gostol - Gopan d.o.o.
Prvomajska ulica 37
SI-5000 Nova Gorica
tel: + 386 5 33 07 140
fax: + 386 5 33 07 103
mobile: + 386 31 658 542
e-mail: anton.sfiligoj@gostol.eu
www.gostol.eu

MÖBEL / INTERIEUR / GARTEN / GASTRONOMIE

2014102 SLO

MEMOab

Podjetje za proizvodnjo in trgovino
Podpeč 53, 1352 Preserje
Slovenija, EU
T: +386 1 36 333 73; F: +386 1 36 312 41
info@arnol.si; www.arnol.si
ID za DDV: SI26021480
TRR: SI56 0510 0801 1822 934

MEMO AB is Slovenian **producer** specialized in production of **wooden laminated semi - finished parts and laminated chairs and tables**.

We are looking for **agents** for following fields:

- **furniture wholesale** companies
- **business to business companies** (companies which are buying and selling furniture - chairs and tables for different projects or for common use (home, bars, ...)
- **furnishers of public spaces** (congress halls, churches, hotels..... company buys from us seat components, puts together our shell and frame from different suppliers and sell them under their trade mark)
- **kitchen producers** with their own selling market

What we are offering:

- the most developed wooden - laminate production in Slovenia**;**
- many variaties of materials, colours and special solutions.;
- we offer over **4000 different combinations** (colours, wood, openings, upholstery, bases, laminate ABET LAMINATI EGGER);
- **we can produce chairs and tables in the same material as other furniture**;

- we can supply semi - finished parts of chairs for projects (congres halls, concert halls, conference centers, schools, churches, restaurants,...);

In case of interest for future collaboration, please contact us to our below contact information.

MEMO AB d.o.o.
Nataša Majcen
Sales
Phone: (+386 1) 3633 373
Fax: (+386 1) 3631 241
Mobile: +386/40-677-450
E-mail: natasa.majcen@arnol.si / sales@arnol.si
web page: www.arnol.si

TECHNIK / BAU / VERPACKUNG

- - - - - -

HAUSHALT / SPORT / SPIELWAREN

- - - - - -

TEXTILIEN / SCHUHE / MODE

201316	E	**COMPANY PRESENTATION** Indisputable footwear brand seeks sales representatives for first and second lines within the framework of its expansion in Switzerland. Unique footwear design, unrivalled technology, a significant history and capsule collections created by great designers. **DESCRIPTION OF THE SALES MISSION** For the first line, we seek Sales Representatives specialising in the top-range retail fashion, textile and accessory sector with a complementary portfolio of brands. For the second line, we seek Sales Representatives specialising in the footwear sector. - Please indicate the firms you already represent. **PROFILE OF THE REPRESENTATIVE SOUGHT** Fully immersed within top-range and footwear retailers, with complementary brands. Interested in long-term collaboration. We offer specific training for each collection and provide catalogue and samples. Brasilien TCC SHOES S.L.U. CIF B76012483 VAT ES876012483 CALLE VICTOR HUGO, Nº 10, PLANTA BAJA 35006 LAS PALMAS DE GRAN CANARIA GRAN CANARIA - SPAIN **PRESENTATION DE L´ENTREPRISE** Marque incontournable de chaussures recrute des agents commerciaux, pour sa première et deuxième ligne, dans le cadre de son développement en Suisse. Un concept de chaussures unique à la technologie inimitable avec une histoire forte et des collections capsules dessinées par de grands créateurs.

		DESCRIPTION DE LA MISSION COMMERCIALE Pour la première ligne, nous recherchons des Agents Commerciaux spécialisés dans le secteur détaillants haut gamme mode, textile, accessoires, possédant des cartes complémentaires. Pour la deuxième ligne, nous recherchons des Agents Commerciaux spécialisés dans le secteur chausseur. - Merci de nous préciser les maisons déjà représentées. **PROFIL D´AGENT RECHERCHÉ** Bien introduit chez les détaillants haut gamme et chaussures , avec des marques complémentaires . Intéressé par une collaboration de long terme. Nous vous offrons une formation sur chaque collection et vous mettons à disposition un catalogue ainsi que des échantillons.
201407	D	ZWEIGART® Wir sind ein international führendes Unternehmen im Bereich Handarbeits- und Heimtextilien mit moderner Weberei und Färberei an einem attraktiven Standort. Wir produzieren und vertreiben eingeführte Markenprodukte für den Einzel-/Großhandel sowie für Weiterverarbeiter im In- und Ausland. Zur Verstärkung unserer Vertriebsorganisation im Außendienst suchen wir für das Verkaufsgebiet Schweiz und/oder Österreich einen **Handelsvertreter (m/w)** für unsere Geschäftsfelder Handarbeits- und Patchwork-Stoffe sowie Creative Line. Ihre Aufgaben: • Betreuung der bestehenden Kunden • Präsentation unserer Kollektionen am POS • Kompetenter Ansprechpartner für unsere Kunden • Neukunden-Akquisition • Regelmäßige Weiterleitung von Markt- und Kundeninformationen an die Vertriebsleitung • Umsetzung von Zielvorgaben • Ergebnisorientierte Arbeitsweise Ihr Profil: • Mehrjährige Vertriebserfahrung im Außendienst • Textilkenntnisse und -erfahrungen • Freude an selbstständiger, erfolgsorientierter Vertriebstätigkeit • Kontaktfreude, Einsatzbereitschaft sowie Überzeugungskraft • Hohe Leistungs- und Reisebereitschaft • Gute französische Sprachkenntnisse • Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung • Sicherer Umgang mit MS-Office Anwendungen

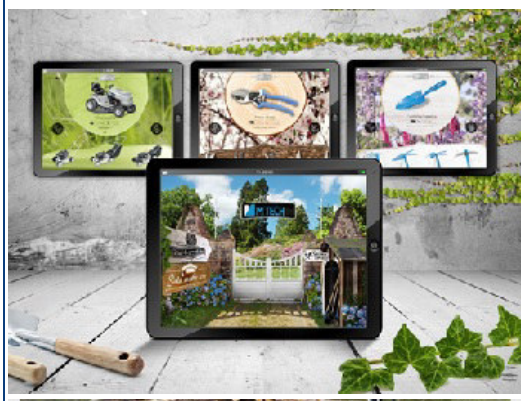
		Unser Angebot: • Übernahme und Weiterentwicklung eines bestehenden Verkaufsgebietes • Abwechslungsreiche und interessante Tätigkeit • Erfolgsorientierte Vergütung • Eigenständiges Arbeiten Bei Interesse senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Verfügbarkeit an unsere Personalabteilung. Für eventuelle Fragen steht Ihnen Herr Heyen gerne vorab telefonisch unter 0 70 31 / 795-431 zur Verfügung. Zweigart & Sawitzki GmbH & Co. KG Personalabteilung Postfach 120 71043 Sindelfingen E-Mail: Bewerbung@zweigart.de - Website: www.zweigart.com
201411	CN	NANJING FURORA INTERNATIONAL TRADE CO.,LTD. Room1-411,No.770 Yingtian Street,Nanjing China.210017 TEL:0086 25 86210056 FAX:0086 25 86210057 E-mail:mikelee@furora.com.cn www.furora.com.cn The FURORA company is specializing in fashion faux fur/fake fur ,really fur clothing, accessories and home.E.g:coat,jacket,vest,scarf,hat,shawl,cushion,blanket,rugs,pet bed and so on. **We are looking for Agent:** We are looking for a reliable distributors and independent agent, who can provide long term relationship between our company and end-customer (buyer). It's preffered to have some knowledge from this field of business (payment in % of completed & payed business). Language: english or Chinese. Please don`t hesitate to contact us for further informations. Contact: NANJING FURORA INTERNATIONAL TRADE CO.,LTD. Room1-411,No.770 Yingtian Street,Nanjing China.210017 TEL: 0086 25 86210056 FAX: 0086 25 86210057 E-mail: mikelee@furora.com.cn Skype: mikeleeni Internet: www.furora.com.cn

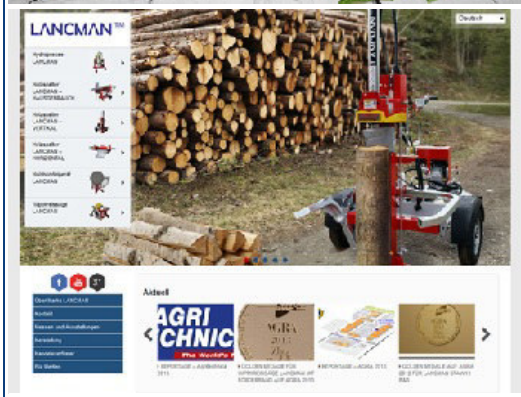
AUTOMOBIL

- - - - - -

WERBEMITTEL/INTERNET

2014107	SLO	Marcelino, d.o.o. Kranjčeva ulica 4, 3000 Celje, Slowenien info@marcelino.si, www.marcelino.si Skype: jcvikl MARCELINO IST EINE PREISGEKRÖNTE INTERAKTIVE AGENTUR in Celje, Slowenien, mit einer Zweigstelle in Bleiburg in Österreich. Mit einem Team von 10 großen Talenten arbeiten wir an bemerkenswerten Designs, Apps, E-Shops, CRM-Programmierung und online-Kampagnen für wachsende Marken. Innerhalb der letzten Jahre hat unser hervorragendes Team ausstehende Kampagnen für Marken und Kunden aus Slowenien, Österreich, Kroatien, Ukraine und Russland durchgeführt. Das Unternehmen bietet hochwertige integrierte Lösungen für Marketing, die auf die Geschäftsziele des Kunden zugeschnitten sind und mit moderner Technik unterstützt sind. Das Unternehmen bietet professionelle Dienstleistungen, umfangreiche Kenntnisse, hohe Gewinne für Partner, technische Unterstützung und rechtliche Garantie für seine Produkte an. Beratungsleistungen und Produkte: - Markenentwicklung und Design der Markenidentität - Webseiten, Wordpress, Magento Shops - E-Newsletter, E-Mail Marketing, Sales Leads - CRM System: o Sales CRM (Wordpress Pipeline CRM, Slomazon PHP CRM) o Eigentum-/Vermögen-Management o Finanz-CRM: Technologie für Finanzberater, Versicherungsagenten und Multi-Level Marketing o SEO-Optimierung und Google/FB Werbung und sales leads (Vertriebsmöglichkeit) - Programmierungstätigkeiten - Datenverarbeitung, Hosting und zugehörige Tätigkeiten





Für den Verkauf suchen wir eine Agentur oder einen Agenten. Wir bieten eine technische Ausbildung und eine attraktive Provision. Bei Interesse senden Sie uns Ihre Bewerbung:

per Post an: MARCELINO d.o.o., Kranjčeva ulica 4, 3000 Celje, Slowenien
per Mail an: info@marcelino.si
per TEL: +386 31 324 100

Marcelino.si & Marcellino.at : Wir helfen Ihnen, Geld online zu verdienen.

Mehr unter: http://www.marcelino.si - http://www.marcellino.at - http://issuu.com/marcelinosi

Schlagwörter: slowenisch, kreativ, Agentur, interaktiv, Agentur, Kreativagentur, interaktive Agentur, Webdesign, Webseiten-Erstellung, Marke, Design, Wordpress, magento, CRM, Unternehmensberatung, Programmierung, Cloud, Server, Hosting

BAU / HAUS

201402 D

ETANCO®
Firmly fixed.

Mit fast 60 Jahren Erfahrung in der Herstellung von Baubefestigungen entwickelt und produziert ETANCO Schraubensysteme für die komplette Gebäudehülle. Technische Lösungen im Bereich Flachdachabdichtung, Dach und Wand, Absturzsicherung, Schneefang, Photovoltaik und Fassade.

		Unsere Produkte verfügen über ETA Zulassungen oder europäische Konformitätserklärungen. Die Dachdecker, die Hallenbauer und der Baustoffhandel gehören zu unseren Zielkunden. Unser Lager in Deutschland gewährleistet einen guten Kundenservice in der Schweiz. Im Rahmen des Zuwachses in der Schweiz suchen wir einen oder mehrere brancheneingeführte, freie Handelsvertreter - hauptsächlich zum Aufbau neuer Kundenbeziehungen. Wir bieten eine technische Ausbildung und eine attraktive Provision. Wenn Sie dem Anforderungsprofil entsprechen, sollten Sie uns Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen zukommen lassen. Diese senden Sie bitte an Etanco GmbH, Auf der Landeskrone, D-57234 Wilnsdorf oder per E-Mail an info@etanco.de. Für telefonische Vorabinformationen steht Ihnen Frau Jouaneix unter Telefon-Nr. +49 (0) 27 39 / 87 546-0 gerne zur Verfügung. Mehr Informationen unter www.etanco.de
201405	I	W.M.K. secur GmbH BRANDSCHUTZ secur W.M.K. Seit über 30 Jahren beschäftigen wir uns mit Brandschutzabschlüssen. Wir fertigen verglaste Brandschutz-Trennwände und Brandschutz-Festverglasungen in den Klassen EI 30, EI 60, EI 90 und EI 120 aus den eigenen geschützten Systemen. Für diese Trennwände und Festverglasungen verfügen wir über die ETA-Zulassung „European Technical Assessment" und die CE Markierung. Als Verglasung verwenden wir Produkte der Firma Vetrotech Saint-Gobain AG aus Flamatt. Für die Brandschutz-Türen sind die Prüfungen nach EN-Normen in den Klassen EI 30 bis EI 120 in Vorbereitung und werden unser derzeitiges Programm in absehbarer Zeit komplettieren. Für den Verkauf suchen wir eine brancheneingeführte Agentur oder einen Agenten, welche/r Kontakte zu Fensterbauern, Ausbaufirmen und Baufirmen hat. Bei Interesse senden Sie uns Ihre Bewerbung: per Post an: W.M.K. SECUR GmbH, Flurstr. 3 - 39035 Welsberg-Taisten (BZ) - Italien per Mail an: info@wmk-secur.com

201406 D

Werden Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte

Für unseren Produktbereich „Wellness at Home" suchen wir ***für die gesamte Schweiz***

FREIE HANDELSVERTRETER (M/W)

Passen unsere hochwertigen Aussenwhirlpools und Saunen in Ihr Portfolio und in Ihre Kundenstruktur?
Ihre Kunden sind regional, erfolgreiche, aktive Einzelhändler im Bereich Outdoor Living und/oder Anbieter im privaten Wellness Bereich? Sie betreuen diese Kunden bereits seit einigen Jahren, haben ein gutes Netzwerk und verfügen über die notwendigen Kontakte in diesem Bereich?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung per E-Mail.

VILLEROY & BOCH AG
Unternehmensbereich Bad & Wellness

Christos Theodorou
Key Account Wellness at Home
theodorou.christos@villeroy-boch.com
Mobil: +49 171 996 87 26

Venez faire partie du succès de notre histoire

Pour notre gamme de produits « Wellness at Home », nous recherchons ***pour toute la Suisse***

UN REPRÉSENTANT DE COMMERCE INDÉPENDANT (H/F)

Nos jacuzzi et saunas de haute qualité conviennent à votre portefeuille client et à la structure de votre clientèle?
Vos clients sont des commerçants de détail de la région, qui réussissent et sont dynamiques dans le secteur du Vivre en plein air et/ou la fourniture d'installations de Wellness ? Vous servez ces clients déjà depuis quelques années, vous avez constitué un bon réseau et disposez des contacts utiles dans ce secteur ?

Dans ce cas, nous nous réjouissons de recevoir votre candidature par e-mail.

VILLEROY & BOCH AG
Division Bains et Wellness
Christos Theodorou
Key Account Wellness at Home
theodorou.christos@villeroy-boch.com
Mobil: +49 171 996 87 26

Entri a far parte della nostra storia di successo

Per la nostra linea di prodotti "Wellness at Home" cerchiamo ***in tutta la Svizzera***

AGENTI DI COMMERCIO INDIPENDENTI (M/F)

Le nostre saune e vasche idromassaggio per esterni di alto valore sono compatibili con il suo portfolio e la sua clientela?
I suoi clienti sono commercianti al dettaglio regionali, attivi con successo nel settore Outdoor Living e/o wellness per privati? Interagisce con questa clientela già da diversi anni, dispone di una buona rete e dei contatti giusti in questo settore?

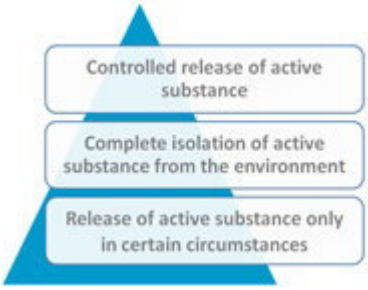
Allora saremo lieti di ricevere la sua candidatura via e-mail.

VILLEROY & BOCH AG
Reparto Sanitari & Wellness
Christos Theodorou
Key Account Wellness at Home
theodorou.christos@villeroy-boch.com
Tel. cellulare +49 171 996 87 26

MEDIZIN-/GESUNDHEITSPRODUKTE/PHARMA

2014100 SLO

MikroCaps
Encapsulate your Business



Company

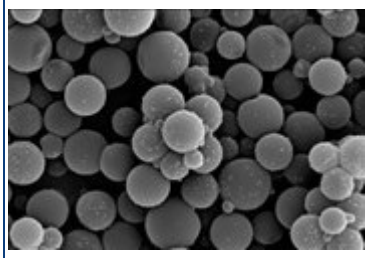
MikroCaps is an innovative **chemical company** that operates in the field of microencapsulated products and technologies. Encapsulation procedure enable the active material to be isolated and protected from environmental influences, its release into the environment to be controlled or delayed, the handling properties of hazardous material to be improved and the reactive core to be isolated from chemical attack.

MikroCaps encapsulation **techniques** enable the encapsulation of various core materials with different polymer membranes, regardless of the industry. MikroCaps is already actively involved in **Paper & Printing**, **Textile**, **Home Care**, Plant nutrition and **Paints & Coatings** industries where **fragrances**, **phase change materials**, **biocides**, **pesticides** and **additives** are encapsulated according to the requirements of industrial partners.

Microencapsulated fragrances

Fragrances are highly volatile compounds therefore encapsulation is often necessary to provide longer activity time and controlled releasing. MikroCaps encapsulation techniques allow **slow releasing** over longer time or fragrance releasing by a pressure (**scratch & sniff**). MikroCaps has already developed solutions for using encapsulated fragrances in **fabric softeners**, **coatings**, **inks**, **papers** and **textile**. Our customers are fragrance producers, detergent industry, paper and ink producers, textile industry and paint formulators.

Microencapsulated phase change materials



Microencapsulated paraffin contains encapsulated paraffin-based phase change material (PCM) in a polymeric shell. PCMs are substances with a high heat capacity of fusion and are capable of storing and releasing large amounts of energy.

MikroCaps PCM are high quality and **formaldehyde-free** microcapsules whit different working temperature and could be integrated in many products like **textile** or **building** units.

Other microencapsulated products

MikroCaps is also specialized in encapsulation of different active ingredients like biocides, pesticides, repellents, catalysts, additives and others chemicals for various final applications. This way you can reduce mammalian toxicity, extend the period of activity, reduce evaporative losses, decrease phytotoxicity, etc. Limitations like high reactivity, high volatility, pressure sensitivity, fast releasing, environmental and human toxicity, solubility and oxygen sensitivity can be easily eliminated by using **MikroCaps encapsulation technologies**.

MikroCaps looking for Distributors and Agents

We are looking for distributors and agents with strong interest in microencapsulated products for the entire Swiss territory. Specific knowledge of microencapsulated technologies and products are preferred.

Contacts
Dr. Dejan Štefanec
Office: + 386 (0)59082331
Mobile: +386 (0)41980179
Skype: dejan.stefanec
E-mail: dejan.stefanec@mikrocaps.com
Web: www.mikrocaps.com

2014103 SLO

ionex

Do you wish that Swiss people are breathing clean air in their homes and in their cars and that they will be healthy? Offer them the best ionizers on the market - IONEX ionizers for home and for car that emit the highest number of negative ions from the unique carbon brush which never emits unhealthy ozone. All dirty particles will be removed by negative ions from the air, and above all, the most dangerous carcinogenic exhaust gases which are constantly gathering in the lungs. By inhalation of negative ions near the carbon brush the symptoms of allergies, asthma and high blood pressure can be reduced and also be cured.

We are looking for the business partners who are selling instruments for the health or small home appliances or air condition appliances (because air-condition destroys negative ions). Our cooperation will surely be successful and Swiss people will be grateful to you.

Contact us at:
IONEX d.o.o.
Slomškova 25
1000 Ljubljana
Slovenia, EU

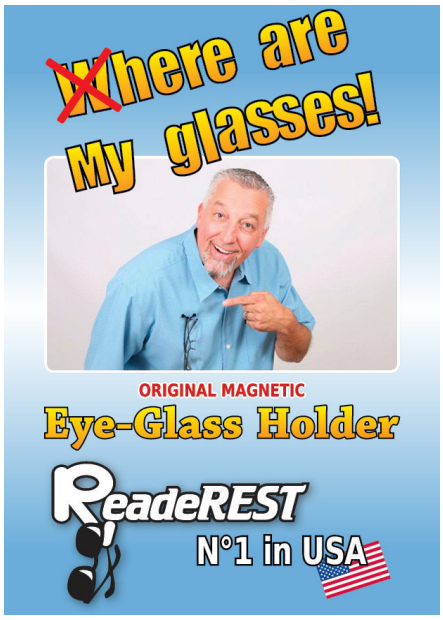
+386 41750367
ionex19@gmail.com
www.ionex.si

DIVERSES

2014106 SLO

An Idea Born Out of Necessity

Inventor and founder, Rick Hopper, started this company after solving the problem of keeping "his" newly acquired readers safe when he wasn't wearing them. A bent paper clip glued to a pair of magnets and a washer did the trick at the time! When all his friends wanted one and many urged him to pitch the product in ABC's hit show Shark Tank, ReadeREST was born.



Organic Growth

Fast forward a couple of years and $9M in sales later, ReadeREST stands as the #2 revenue producing Shark Tank product with a massive TV exposure of over 60 million viewers on QVC, Good Morning America and The View. Through clients wearing ReadeREST, we were approached by Wal-Mart Optical, Ace Hardware and Bed Bath & Beyond, where we presently sell our product.

Ride the ReadeREST Wave

We have increased our production capabilities to add a few retailers that want a versatile product for multiple market penetration. Besides readers and sunglasses, ReadeREST works great as a badge holder and wire management for ear buds. The many uses make ReadeREST an ideal impulse item by the registers, peg-hooked in the As Seen on TV sections and clip-stripped to the eyewear racks. As illustrated above, wearing ReadeREST turns your clients into walking billboards, increasing sales by word-of-mouth and as the perfect useful, economical gift.

We are looking for sales agents or local dealers in Switzerland with good contacts within OPTICAL reading glasses/sunglasses industry. For further information please visit our web site www.readerest-eu.com

ReadeREST Europe

Head office Slovenia:
Bežigrad 18, 1000 Ljubljana, Slovenia
Tel.: +386 1 4365 210
E-mail 1: alex@siol.net
E-mail 2: readeresteu@siol.net
Skype: alexdo58

Office Italy:
via G.Oberdan, 14
37047 San Bonifacio(VR), Italia
Tel.: +39 348 8729 467
E-mail: daniele@officinaaccessories.com

What is ReadeREST ?

ReadeREST
It's Where My Glasses Are

It's The Only Successful & MOST Powerful…

Magnetic Eyewear Holder

- No More Granny Chains
- No More Scratched lenses
- No More Missing Glasses
- Also Great For Badge Holders, Ear Buds Management and More

ReadeREST Europe

Head office Slovenia:
Bežigrad 18, 1000 Ljubljana, Slovenia
Tel.: +386 1 4365 210
E-mail 1: alex@siol.net
E-mail 2: readeresteu@siol.net
Skype: alexdo58

Office Italy:
via G.Oberdan, 14
37047 San Bonifacio(VR), Italia
Tel.: +39 348 8729 467
E-mail: daniele@officinaaccessories.com

HANDELSchweiz
Commerce Suisse | Commercio Svizzera | Swiss Trade

Güterstrasse 78, Postfach 656, CH-4010 Basel, info@handel-schweiz.com, www.handel-schweiz.com, T +41 61 228 90 30, F +41 61 228 90 39

Der Schweizer Textilhandel im Wandel
«Wer nicht mitschwimmt, geht unter»

Interview mit Martin Stoll, Geschäftsführer Martin Stoll Textilagentur GmbH, Pfeffingen

Polyester? Egal, Hauptsache billig. Diese Tendenz lässt sich vor allem bei den jungen Einkäufern von Textilwaren beobachten. Der tiefe Preis wird der Qualität und den naturbelassenen Produkten vorgezogen. Dieser Preisdruck zwingt Hersteller, ihre Produkte im Osten herstellen zu lassen. Eine gefährliche Tendenz, findet Martin Stoll, Geschäftsführer Martin Stoll Textilagentur GmbH.

Können Sie sich kurz vorstellen?
Nach einem Handels- und Textilfachhochschul-Abschluss habe ich in den USA gearbeitet. Später war ich 13 Jahre bei der Textilfirma KBC in Lörrach im Verkauf tätig. Dies für die Länder Schweiz, Österreich und Griechenland. Im Jahr 1997 habe ich meine eigene Textilagentur gegründet. Heute vertrete ich verschiedene Stofffabrikanten aus Spanien, Deutschland, Italien und der Türkei.

Wie kann man den Textilimport kurz erklären?
Der Textilimportmarkt funktioniert auf unterschiedliche Arten. Einerseits werden Fertigtextilien von den Warenhäusern und vom Detailhandel importiert. Andererseits gibt es auch Schweizer Konfektionäre, die nur ein Büro in der Schweiz haben, dort das Design entwerfen und die Produkte dann in osteuropäischen Ländern wie Polen, Ungarn, der Türkei und Rumänien konfektionieren lassen.

Was ist Ihre Rolle dabei?
Ein Teil meiner Aufgabe besteht darin, den Detaillisten oder Konfektionären Stoffe zu verkaufen. Dies ist ein sehr aufwändiger Prozess. Etwa müssen Mustermaterialien präsentiert sowie Preise, Mindestmengen und Liefertermine ausgehandelt werden. Die Arbeit ist zudem stark saisonabhängig; es gibt eine Winter- und eine Sommersaison. Bei jeder Saison gibt es 400 bis 500 neue Dessins. Meistens beinhaltet ein Dessin zwei bis drei Farben. Das macht die Kollektion relativ gross – der Kunde hat also eine grosse Auswahl.

Woher kommen die Stoffe?
Wollstoffe und Leinen kommen meist aus Italien und der Türkei, wobei die letztgenannten oft günstige Mischungen anbieten. Einiges kommt auch aus Deutschland. Da gibt es noch einige Webereien für Berufsbekleidungsstoffe und die Stoffdruckerei KBC in Lörrach. Auch in Italien haben Stofffabriken eine lange Tradition. Prato bei Florenz etwa ist für günstigere Wollmischungen sehr bekannt. Bei Venedig gibt es einen Ort «Bovolenta» auf dem Festland, wo seit hundert Jahren Denim hergestellt wird.

Güterstrasse 78, Postfach 656, CH-4010 Basel, info@handel-schweiz.com, www.handel-schweiz.com, T +41 61 228 90 30, F +41 61 228 90 39

Warum gibt es einen Produktionsrückgang im Textilbereich in der Schweiz?

Früher war die Schweiz ein grosses Textilland. Es gab sehr viele Baumwollwebereien und Spinnereien. Jetzt gibt es nur noch wenige. Das Problem ist, dass man dieselben Produkte sehr häufig für weniger Geld im Ausland beziehen kann. Und um ein Produkt als «Swissmade» anpreisen zu können, muss es schon sehr speziell sein. Bei Uhren beispielsweise ist das möglich, bei Stoffen wird es allerdings sehr schwierig. Als Beispiel kommt mir die Weberei Appenzell in den Sinn, die bügelfreien Swiss Cotton verkauft; bei anderen Firmen kommt das ganze Produkt aus dem Ausland. Die Webereien hat es zu den günstigen Produktionsstandorten hingezogen, in die Osteuropäischen Länder, die Türkei, Bulgarien und natürlich in den Fernen Osten.

Ist diese Entwicklung typisch schweizerisch oder wie sieht es bei den anderen Ländern aus?

In Deutschland und in Österreich ist das auf jeden Fall sehr ähnlich. Italien stellt da eine Ausnahme dar. In Prato gibt es sehr viele Chinesen, die teilweise illegal nähen. Ansonsten geht die Produktion wie zum Beispiel bei Gerry Weber in den Ostblock oder in den fernen Osten. Wir haben auch eine Kundin, deren Stoff per Luftfracht nach China geflogen wird. Nachdem er in China konfektioniert wurde, kommt die Ware per Seefracht zurück.

Gibt es Länder, in denen bestimmte Rohstoffe für Stoffe eher verfügbar sind?

In den Vereinigten Staaten wird sicherlich viel Baumwolle hergestellt, jedoch glaube ich nicht, dass Baumwolle aus den USA nach Europa exportiert wird. Man darf nicht vergessen, dass die USA eine eigene Textilindustrie

besitzen, die vor allem im Baumwollbereich tätig ist. Daher brauchen sie ihre Baumwolle selber. Weiter muss ich anfügen, dass der Baumwollhandel eine Sparte für sich ist. In der Türkei und in Griechenland wird einiges an Baumwolle angepflanzt. Woher die Schweizer Webereien ihre Baumwolle beziehen, ist mir allerding nicht bekannt. Bei der Baumwolle gibt es einen Marktpreis, der ständig gehandelt wird, wie beim Gold. Vor einiger Zeit etwa hat Indien seinen Baumwollexport kurzzeitig gestoppt, da China viele Vorräte an Baumwolle aufgekauft hatte. Dadurch ging der Baumwollpreis extrem in die Höhe.

Ist der Textilpreis in der Schweiz höher als im Ausland?

Nein. Da in Europa die Stoffpreise schon seit Jahren in Euro gehandelt werden, zahlen auch die Schweizer Kunden einen Europreis. So bleibt der Stoffhandel relativ transparent. Es gibt natürlich Marken, die in der Schweiz wesentlich teurer sind. Die Gründe dafür sind komplex. Beispielsweise können die höheren Margen eine Rolle spielen oder auch die Miet- und Personalkosten, die in der Schweiz höher sind als im Ausland. Auch kennt der Textilhandel keinen Protektionismus. Als ich vor 25 Jahren anfing, gab es noch einen Mindestverkaufspreis bei den Uniqualitäten, um die Schweizer Webereien zu schützen. Wenn man diesen nicht erreicht hatte, wurde ein Zoll draufgeschlagen. Heutzutage kennt man das aber nicht mehr. Da es in der Schweiz nicht mehr viel zu schützen gab, wurde dies unnötig.

Güterstrasse 78, Postfach 656, CH-4010 Basel, info@handel-schweiz.com, www.handel-schweiz.com, T +41 61 228 90 30, F +41 61 228 90 39

Gibt es spezielle Märkte, die in der Schweiz wichtiger sind als anderswo?
Den Schweizer Markt kann man gut mit dem deutschen vergleichen. Schweizer mögen gerne Naturprodukte wie Seide oder Wolle und meiden Polyester. Bei der jüngeren Generation ist das allerdings anders. Diese kauft ihre Klamotten in Stores wie Mango oder Zara und schaut zuerst auf den Preis. Wenn sich das Produkt gut anfühlt, das heisst einen angenehmen Griff hat, spielt es für die Jungen auch nicht mehr so eine grosse Rolle, ob es aus Polyester ist. Die Kunden lieben weiche Stoffe. Teilweise fühlt sich Polyester auch fast schon an wie Seide. Vor 20 Jahren waren die alten Herrenvestons aus relativ rauer Schurwolle, heutzutage wird Kaschmir beigemischt, um den Griff angenehmer und weicher zu machen. Ähnlich verhält es sich mit Viskose. Dieses Material besitzt ebenfalls einen sehr angenehmen Griff und verkauft sich deswegen sehr gut. Es spielt für sie also keine grosse Rolle, ob es sich um Seide oder Wolle handelt, denn in erster Linie geht es ihnen um den Preis.

Sind Ihre Kunden ähnlich preisbewusst?
Auch bei meinen Kunden gibt es jene, die nur an Stoffen zu 8 Euro interessiert sind. Was teurer ist, muss ich ihnen gar nicht erst zeigen. Zwischendurch wird aber ein Highlight ausgesucht, das dann mehr kostet. Die Stoffe werden zwar langsam teurer, aber auch da gibt es Unterschiede. Heute werden Stoffe gemischt. Beispielsweise gibt es Wollstoffe, die nicht mehr aus 100 % Wolle bestehen, obwohl das so auf der Etikette vermerkt ist. Weiter kommen die Marken hinzu. Logischerweise können Marken, die ein starkes Image und eine gute Reputation haben, höhere Preise verlangen als gänzlich unbekannte Marken. Das Ganze hängt natürlich auch von Angebot und Nachfrage ab. China hat beispielsweise einen sehr grossen Bedarf an Wolle und treibt dadurch den Preis in die Höhe.

Was sind die Erwartungen und Anforderungen Ihrer Schweizer Kunden?
Sie wollen immer wieder etwas Neues, Innovationen. Jeder möchte ein exklusives Druckdessin erhalten und wenn eine Firma wie beispielsweise Gerry Webers dieselben Druckdessins verkauft, dann sind sie sehr betrübt. Aber so funktioniert das Geschäft. Die Kunden gehen ein gewisses Risiko ein. Sie wollen ihre eigenen Farben. Daher stellen sie sich ein Farbprogramm zusammen und diesem entsprechend werden die Stoffe oder Fertigteile bestellt. Es geht darum, dass der Laden ein abgestimmtes Gesamtbild hat. Oft hat man ja mehrere Teile in derselben Farbe, die im Idealfall im Markt einzigartig sind. Man muss aber entsprechende Mengen kaufen, damit es exklusiv wird. Dies ist aber in der Schweiz fast unmöglich.

Werden die Muster rezycliert oder sind das ganz neue Muster?
Meistens handelt es sich um neue Dessins. Jedoch werden die bestehenden Dessins nach ein paar Jahren neu koloriert. Früher gab es nur die Schablonen bei den Rotationsdruckdessins; jetzt ist im Inkjekt-Druckbereich alles auf Diskette.

Aber es gibt ja auch bestimmte Muster, beispielsweise jenes von Burberry, die nicht wegzudenken sind.
Ja, das stimmt. Burberry ist ein gutes Beispiel. Das wird zum Teil auch kopiert, weil das Originaldessin wesentlich teurer ist. Aber mit Kopieren muss man aufpassen, weil das strafbar ist. Ich habe bereits verschiedene Fabrikanten angeklagt, weil sie kopiert haben. Dasselbe gilt für den Druckbereich, denn die

Güterstrasse 78, Postfach 656, CH-4010 Basel, info@handel-schweiz.com, www.handel-schweiz.com, T +41 61 228 90 30, F +41 61 228 90 39

Druckdessins sind ebenfalls geschützt. Klar kommt es immer wieder vor, dass etwas kopiert wird. Jedoch wird das früher oder später herausgefunden und dann bekommt der Kunde Probleme. Auch bei den Fertigteilen wird viel kopiert. Kunden kaufen irgendwo ein Teil in Paris oder Mailand und geben es nach Fernost, um es zu kopieren. Im Fernen Osten werden keine eigenen Ideen entwickelt. Die Ideen holen sie sich aus Europa.

Wie erkennen Ihre Kunden, ob sich ein Kleidungsstück aus einem bestimmten Stoff gut verkaufen wird?

Das ist Erfahrungssache. Oft macht der Inhaber des Geschäfts die Stoffbestellung selbst. Er weiss, was in der letzten Saison gut verkauft wurde. Zudem wird er auch vom Verkäufer und dem Stofffabrikanten beraten. Die Stofffabrikanten ihrerseits arbeiten oft mit Farbstofffabrikanten zusammen. Diese handeln oft Farbthemen mit den Stofffabrikanten aus. Ausserdem gibt es Messen, an denen Farbthemen vorgestellt werden.

Was sind Ihrer Meinung nach die Herausforderungen im Textilimportbereich?

Die Kreation ist sehr wichtig. Diese fängt beim Stofffabrikanten an und geht beim Konfektionär und dem Detaillisten weiter. Der Detaillist muss jede Saison seinen Laden neu gestalten, damit er nicht langweilig wirkt. Beispielsweise bringt Zara alle vier Wochen ein neues Sortiment heraus und stellt entsprechend die Schaufenster um. So ist das Einkaufen für den Konsumenten immer ein neues Vergnügen. Dasselbe gilt auch für den Stofffabrikanten. Wenn er nicht immer einen neuen Stoff bringt, ist er weg vom Fenster.

Gibt es Richtlinien oder Labels, die wichtig sind im Textilbereich?

Ja. Das Label «Oeko tex 100», mit dem die Firmen zertifiziert werden, deren Produkte einwandfrei für die Gesundheit des Menschen sind. Das ist ein Standardlabel. Im Fernen Osten existiert das «BSCI- Zertifikat». Dieses garantiert, dass die Angestellten nur acht bis neun Stunden arbeiten und die Produkte nicht durch Kinderarbeit entstanden sind. Manche Lieferanten versuchen die Vorschriften zu umgehen, indem sie die Ware zum Teil an ein Subunternehmen weiterreichen, das vielleicht 30 km vom Hauptsitz entfernt ist. Der Einkäufer kann das normalerweise nicht kontrollieren. Bei Betrieben, die solche Methoden anwenden, ist oft Kinderarbeit im Spiel.

Sie haben verschiedene Standorte. Wie wichtig ist ein Standort für den Textilimport?

Was die Stoffe betrifft, sind vor allem die Standorte in Zürich und in Basel wichtig. Was die Fertigprodukte betrifft, bin ich im Verwaltungsrat einer Handelsfirma. Wir haben einen Sitz in der EU und einen in den Vereinigten Staaten. Über die Schweiz wird vor allem das Finanzielle abgewickelt. Weiter haben wir auch einen Standort in Bangladesch.

Was sind die wesentlichen Unterschiede zwischen Bangladesch und der Schweiz?

In Bangladesch herrscht eine extreme Zweiklassengesellschaft. Zwischen 2 bis 10% der Bevölkerung geht es so gut wie uns, der Rest ist sehr arm. An solchen Orten werden Waren produziert, und zwar nicht nur Textilien sondern auch Lederwaren, Schuhe, Gürtel, Accessoires, die geflochtenen Körbe, die z.B. Aldi verkauft, Stühle, Sofas usw. Diese Länder sind froh, dass sie das produzieren dürfen, da viele Menschen von der Produktion leben.

Güterstrasse 78, Postfach 656, CH-4010 Basel, info@handel-schweiz.com, www.handel-schweiz.com, T +41 61 228 90 30, F +41 61 228 90 39

Wie verändert die Globalisierung den Textilhandel?
Die grosse Tendenz liegt im Fernen Osten und wenn man nicht mitschwimmt, geht man unter. Insbesondere die Uni-Kleidung und die Berufskleidung kommen aus dem Fernen Osten. Die Bäcker- oder die Malerhose, die Sie in der Landi kaufen, stammen aus Fernost. Alles ist globalisiert.

Betrifft die Globalisierung auch die Schweiz?
Durchaus. Viele Detaillisten haben aufgehört, da die Nachfolgergeneration keine Lust hatte, das Geschäft zu übernehmen. Danach kamen die Billigketten wie Zara und Mango. Zara ist angeblich daran interessiert, über 700 kleine Detaillisten aufzukaufen. Irgendwann kann man in Europa von Stadt zu Stadt reisen und überall dieselben Läden sehen.

Gibt es eine Botschaft, die Sie loswerden wollen oder ein Thema, dass Sie diskutieren möchten?
Ich bin gegen die ganz billigen Kleiderketten. In der Schweiz sind sie teilweise noch nicht zu sehen; sie werden aber kommen. Meiner Meinung nach sollte man lieber ein nachhaltigeres Produkt kaufen, das man ein paar Jahre lang tragen kann, anstelle eines T-Shirts für CHF 9.90, das nach drei Monaten wieder weggeschmissen wird.

Die Martin Stoll Textilagentur wurde von Martin Stoll im Jahr 1997 gegründet. Das Unternehmen vertritt Stoffweberein und Textilveredelungsbetriebe in der Schweiz.