V K A – Bulletin

Ausgabe 4/16

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. 052 / 741 32 33

www.vka.ch

vka@vka.ch

News

IUCAB Hauptversammlung in Malaga vom 19. bis 21. Mai 2016

Die alljährliche Hauptversammlung des internationalen Dachverbandes IUCAB wurde in diesem Jahr vom spanischen Handelsvertreterverband CGAC in Malaga ausgerichtet.

Die Delegierten aus 17 Mitgliedsverbänden der IUCAB kamen in Malaga zusammen. Im Rahmen der Tagung der Secretary Working Group tauschten sich die Hauptgeschäftsführer der IUCAB Mitgliedsverbände über die neuesten Entwicklungen ihrer Verbände aus. Die Legal Working Group der IUCAB befasste sich mit der Überarbeitung der aktuellen IUCAB Satzung und der neuesten Rechtsprechung zum Handelsvertreterrecht in den jeweiligen Mitgliederstaaten.

Ein weiterer Fokus des Delegiertentreffens lag auf dem Networking. Auf dem B2B-Event wurde Handelsvertretern und Unternehmern die Gelegenheit gegeben, sich kennenzulernen, auszutauschen und Geschäfte anzubahnen.

Am Rande der Tagung bestand die Möglichkeit des gemeinsamen 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.

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

KUNSTSTOFF / METALLWAREN / WERKZEUGE / MASCHINEN / INDUSTRIEPRODUKTE

- - - - - -

MESSGERÄTE / PRÄZISIONSINSTRUMENTE / OPTIK

- - - - - -

COMPUTERPROGRAMME / DIENSTLEISTUNGEN / HANDEL / BÜRO

- - - - - -

PARFUMERIE / COIFFURE / GESUNDHEITSARTIKEL / FARBEN / LACKE / KOSMETIK

- - - - - -

PAPIER / GESCHENKARTIKEL / SCHMUCK / UHREN / BILDER / BÜCHER

- - - - - -

NAHRUNGSMITTEL / WEINE / SPIRITUOSEN

- - - - - -

MÖBEL / INTERIEUR / GARTEN / GASTRONOMIE

201607	B	**Kurzbeschreibung** Handelsvertreter/-in | Freelancer für verschiedene urbane Regionen in der Schweiz **Angebot** Saunaco ist ein Belgisches Familienunternehmen und Hersteller von modernen Eichen Wohnzimmermöbel. Wir verkaufen unsere Programmen in Belgien, die Niederlande und Vereinigtes Königreich/Großbritannien. Wir sind jetzt auf der Suche nach einen unabhängigen Handelsvertreter der unsere Möbel verkaufen will in der Schweiz. Wenn Sie einen Blick auf die Dokumente mit den Prospekten unserer neuesten Modelle werfen, haben Sie schon eine Idee über die Art der Möbel, die wir in unserem Sortiment haben. Auch auf unserer Website www.saunaco.com ist alles sehr ausführlich erklärt.

Wenn Sie interessiert sind oder weitere Fragen haben; bitte schicken Sie ein E-mail an info@saunaco.com

SAUNACO NV
Dijkstraat 7
B 3950 Bocholt-Kaulille
Tel.: 0032.11.62.10.24
Fax.: 0032.11.62.16.26
E-mail: info@saunaco.com
Website: www.saunaco.com
Geschäfstführer: Herr Peter van Winke

- Übersicht über die verschiedenen Kollektionen

- Broschüre Kollektion Layer

- Broschüre Kollektion Float

TECHNIK / BAU / VERPACKUNG

201603	F	DS SMITH PACKAGING SYSTEMS DIJON-FRANCE www.dssmith.com/packagingmachinery Tel: +33 (0)3 80 54 00 20 DS Smith Packaging Machinery gehört zu den führenden Verpackungsmaschinenherstellern Europas. Das bewährte Konzept der Matrizen-Kartonformung findet ihren Ursprung in unserem Werk in Dijon (F), wo inzwischen ca. 100 Maschinen pro Jahr produziert und weltweit ausgeliefert werden. Unsere Hauptkunden sind Unternehmen überwiegend aus dem FMCG-Bereich. Dazu zählen auch bedeutende Firmen in der Schweiz. Wir suchen einen Handelsvertreter oder Agenten in Allein- oder Mehrfachvertretung, um den Vertrieb in der Schweiz zu übernehmen. Bei Interesse bitten wir um Zusendung Ihres Lebenslaufs und Referenzen an nachstehende E-Mail-Adresse: gilles.deschamps@dssmith.com

HAUSHALT / SPORT / SPIELWAREN

- - - - - -

TEXTILIEN / SCHUHE / MODE

- - - - - -

AUTOMOBIL

- - - - - -

WERBEMITTEL/INTERNET

- - - - - -

BAU / HAUS / BELEUCHTUNG / DEKORATION

201606	CH	LED Europa s'richtige Liecht **Wir konzentrieren uns auf das Wesentliche** **- Energieeinsparung, Umweltschonung und langfristiger Nutzen - s'richtige Liecht!** GESUCHT **Handelsvertreter für industrielle LED-Beleuchtung** Wir suchen Handelsvertreter für den Bau- und Industriebereich aus der ganzen Schweiz. **Als ideale Voraussetzung bringen Sie mit:** Motiviertes, engagiertes Wesen mit bestehendem Beziehungsnetz Eigener PKW mit Führerausweis **Wir bieten:** Selbständige und auf Eigeninitiative basierende Tätigkeit Freie Einteilung der Arbeitszeit --- Interessiert? Mailen Sie Ihre Unterlagen an Herrn Gabriel Le Laidier lelaidier@ledeuropa.ch Gerne beantwortet Herr Le Laidier Ihre Fragen. 079 644 84 93 www.ledeuropa.ch
201608	I	LignumVENETIA PAVIMENTI DA COLLEZIONE *Lignum Venetia **sucht einen Vertreter für den Schweizer Markt**, dessen Aufgabe im Vertrieb seiner Produkte und in deren Vermarktung bei den bedeutendsten Architekturbüros und Weiterverkäufern des Landes liegt.* *Lignum Venetia ist ein junges, italienisches Unternehmen mit Sitz in Pordenone. Es produziert hochwertige **individuell gestaltbare** Holzfußböden, deren Oberflächen mit ungiftigem und resistentem Naturöl behandelt werden.*

*Mit dem Zertifikat "Made in Italy" ist Lignum Venetia **DAS EINZIGE UNTERNEHMEN IN EUROPA**, das auf die 3-schichtigen, kreuzweise verleimten, und mit Naturöl behandelten Eichendielen das **EU-ECOLABEL IT/035/001**erhalten halt. Es ist auch der einzige Holzfußbodenhersteller in Italien mit 4 **LEED** Anerkennungen in allen Systemen GBC America, GBC Italia, GBC Home,*

Weitere Informationen: www.lignumvenetia.com

Interessenten senden bitte ihren CV an:
Lignum Venetia
Davide Brusadin - sales
info@lignumvenetia.com

*Lignum Venetia **recherche un agent pour le marché suisse** pour la commercialisation de ses produits et leur promotion dans les plus importants cabinets d'architectes et revendeurs du pays.*

*Lignum Venetia est une jeune entreprise italienne dont le siège est à Pordenone, qui produit des parquets haut de gamme et **personnalisables** , avec des finitions à l'huile naturelle, atoxiques et résistantes.*

*Certifiée 100% Made in Italy, Lignum Venetia est l'**UNIQUE ENTREPRISE EN EUROPE** à avoir obtenu sur les lames à 3 couches croisées en chêne huilées nature le label **EU-ECOLABEL IT/035/001** et c'est l'unique entreprise en Italie produisant des parquets à avoir obtenu 4 crédits **LEED** dans tous les systèmes GBC USA, GBC Italie, GBC Home.*

Pour plus d'informations : www.lignumvenetia.com

Les candidats peuvent envoyer leur C.V. à :
Lignum Venetia
Davide Brusadin - sales
info@lignumvenetia.com

MEDIZIN-/GESUNDHEITSPRODUKTE/PHARMA

- - - - - -

DIVERSES

201602	CH	**BioTrans AG** est le leader Suisse dans les systèmes automatisés de gestion des déchets alimentaires dans les grandes cuisines professionnelles. Notre clientèle sont la grande hôtellerie, les grand restaurants, les cantines, les E.M.S. et tous les autres types de la restauration collective. Afin d'avancer notre présence dans la Suisse-Romande nous cherchons dès maintenant un **Partenaire pour la Suisse Romande** La société BioTrans AG est très active en Suisse Alémanique, en Allemagne, Autriche et Danemark. Nous souhaitons mettre en place des activités intensifiées dans la vente et dans la distribution de nos produits et dans le service après-vente. Le partenaire s'occupera aussi de nos installations existantes. Vos **responsabilités** seront, entre autre : • Représentations de BioTrans AG en Suisse Romande • Recherche clientèle, consultation des clients en Suisse-Romande, Key Account, conclusions des ventes • Prise en charge des clients et des installations existantes • Premier contact lors du service après-vente ou la réalisation d'un service dans une structure existante • Lancement des nouveaux produits dans le champ de la gestion de déchets • Élargissement du portefeuille de produits en coopération avec BioTrans AG • Représentations lors des salons régionaux Dans l'idéal vous **répondez** aux conditions préalables suivantes : • Idéalement vous avez déjà une clientèle / représentation de produits similaires • Des contacts et expériences dans la vente dans la restauration professionnelle, la construction ou la collecte des déchets • Identification avec des produits techniques et écologistes • Maîtrise de l'Allemand, écrit et parlé, et Anglais • Image positive • Structure de service technique existante (facultatif) Si vous êtes à la recherche d'une tâche de distribution exigeante et d'un marché prometteur, nous vous offrons la possibilité de développer un partenariat lucratif et à long terme. Nous serions heureux de recevoir votre dossier par Email ou courrier à l'adresse suivante : **BioTrans AG** Daniel Senn Sonnmattstrasse 6 - 8 9532 Rickenbach TG Telefon 071 929 20 00 E-Mail: daniel.senn@biotrans.ch Web: www.biotrans.ch

BioTrans AG ist ein innovatives Unternehmen, welches sich im Umfeld erneuerbarer und wiederverwendbarer Energien engagiert. Als Schweizer Leader für Speisereste-Entsorgungsanlagen beschäftigen wir uns mit der Entsorgung von Gastroabfällen in Profiküchen. Neben Grossgastronomie und Hotellerie zählen Spitäler, Alters- und Pflegeheime, Betriebskantinen, Catering-Unternehmen und Restaurants zu unseren Kunden.

Um den Vertrieb in der Westschweiz gezielt voranzutreiben, suchen wir per sofort einen

Vertriebspartner / Handelsvertretung Westschweiz

Die Firma BioTrans AG ist bereits in den Märkten CH, DE, AT und DK aktiv. Für den Vertrieb unserer Produkte und Dienstleistungen und die Betreuung bestehender Anlagen und Kunden in der Westschweiz, möchten wir unsere weiterführenden Vertriebsaktivitäten basierend auf einem Vertriebspartner / Handelsvertretung aufbauen.

Zu Ihrem **Aufgabengebiet** gehört:

- Vertretung BioTrans AG in der Westschweiz
- Kundenakquise, Kundenberatung, Key Account, Verkaufsabschlüsse
  Betreuung der bestehenden Kunden und Anlagen
- Erstbetreuung bei Service oder Durchführung Service bei entsprechender Struktur
- Einführung neuer Produkte im Bereich Abfallbranche
- Ausbau des Produktportfolios zusammen mit BioTrans AG
- Messevertretung im Vertriebsgebiet

Als ideale **Voraussetzung** mitzubringen sind:

- Idealerweise haben Sie einen bestehenden Kundenstamm / Produkte in Vertretung
- Kontakte und Verkaufserfahrung im Bereich Gastronomie, Baugewerbe oder Entsorgungsbranche
- Identifikation mit technischen und umweltbewussten Produkten
- Schriftliche und mündliche Korrespondenz in Deutsch und Französisch
  Einwandfreier Leumund
- Bestehende Servicestruktur (nicht zwingend)

Wenn Sie sich für eine anspruchsvolle Vertriebsaufgabe und den Aufbau eines zentralen Marktes mit hohem Potenzial einsetzen möchten, so bieten wir Ihnen die Möglichkeit, eine langfristige un
Wir freuen uns auf Ihre elektronische oder schriftliche Bewerbung an:

BioTrans AG
Daniel Senn
Sonnmattstrasse 6 - 8
9532 Rickenbach TG
Telefon 071 929 20 00
E-Mail: daniel.senn@biotrans.ch
Web: www.biotrans.ch

201604	CH	Wir sind ein erfolgreiches Handelsunternehmen, welches sich im Schweizer Markt erfolgreich etabliert hat und seine Tätigkeiten weiter ausbauen will. Unsere Produkte sind im Baby/Kleinkinder-Bereich angesiedelt. Wir sind auf der Suche nach einer/einem **Handelsvertreter/-in | Freelancer/-in Aussendienst (20-50%)** **für verschiedene urbane Regionen in der Schweiz** **Sie bringen mit** • Sie sind oder waren für mehrere Jahre im Aussendienst für Apotheken/Drogerien tätig und/oder haben mehrere Jahre in einer Apotheke/Drogerie gearbeitet • Offene, engagierte und kommunikative Persönlichkeit • Sprachen: Deutsch ist Ihre Muttersprache • Eigener PKW mit Führerausweis **Wir bieten** • Weltweite Nummer 1 Marke, welche in der Schweiz bereits gut vertreten ist • Selbstständige und auf Eigeninitiative basierende Tätigkeit • Eine umfassende und gezielte Einführung • Freie Einteilung der Arbeitszeit mit einer durchschnittlichen Arbeitszeit von 20-50% (individuell vereinbar) • Beteiligung am Erfolg (mit kleinem Fixum): Umsatzvergütung auf bereits bestehende Kunden im betreuten Bereich und Provisionen auf Neukundenakquise inkl. künftiger Umsatzvergütung Wir wenden uns an Personen, welche entweder mit einer flexiblen Teilzeitstelle wieder in die Arbeitswelt eintreten wollen (z.B. nach Mutterschaftsurlaub oder als Stelle im fortgeschrittenen Alter) oder einfach ein kleineres Arbeitspensum als Nebenerwerb suchen. Durch unsere provisionsabhängige Entschädigung suchen wir motivierte Mitarbeiter, die Freude haben neue Kunden zu gewinnen und am Erfolg des jungen Unternehmens längerfristig zu partizipieren. **Zur Unternehmung** Die A-Brands AG wurde 2011 in Zürich gegründet und liess sich im Jahre 2013 als Aktiengesellschaft im Handelsregister eintragen. Die Firma vertreibt verschiedene starke Marken in der Schweiz, darunter die weltweite Nummer 1 im Baby Flaschen-/Essbereich (www.nuby.de) und verschiedene Produkte aus dem Bio-Foodbereich. Das kleine Team der A-Brands AG arbeitet engagiert, mit viel Freude und Herzblut am Ausbau der bekannten Markenprodukte in der Schweiz. Es wäre uns eine Freude, Sie bald in unserem Team willkommen zu heissen.

Sie wollen Ihre Arbeitszeit selbstständig einteilen und haben Freude und auch die Musse in einem kleinen Unternehmen aktiv teilzuhaben, dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung per E-Mail an **info@abrands.ch** oder Post an:

A-Brands AG
z.H. Herr Y. Weber
Strehlgasse 26
8704 Herrliberg/Zürich

Nous sommes une entreprise commerciale à succès qui a réussi à s'imposer sur le marché suisse et qui veut continuer à développer ses activités. Nos produits sont positionnés dans le domaine bébé/tout-petits.

Nous recherchons des

agent | freelancer (h/f) vendeurs (20-50%)

pour différentes régions urbaines en Suisse

Vous apportez

- Vous travaillez ou avez travaillé pendant plusieurs années dans la force de vente sur le terrain pour les pharmacies/drogueries et/ou vous avez travaillé plusieurs années dans une pharmacie/droguerie
- Personnalité ouverte, attentionnée et communicative
- Langues: Le français est votre langue maternelle / de bonnes connaissances orales allemands sont obligatoires
- Propre voiture avec permis de conduire

Nous vous offrons

- Marque n°1 au monde, qui est déjà bien représentée en Suisse
- Activité basée sur l'indépendance et l'initiative personnelle
- Une introduction complète et ciblée
- Libre organisation du temps de travail avec un temps de travail moyen de 20 à 50% (négocié individuellement)
- Commission (avec un petit salaire de base): Participation au chiffre d'affaires généré avec les clients existants sur le territoire affecté et commissions sur l'acquisition de nouveaux clients y compris participation au chiffre d'affaires futur

Nous lançons un appel aux personnes qui veulent entrer à nouveau dans le monde du travail avec un emploi à temps partiel souple (par exemple après un congé de maternité ou comme travail pour les personnes d'un âge plus avancé), soit aux personnes à la recherche d'une charge de travail plus petite comme une activité secondaire.
Avec notre rémunération fondée sur des commissions, nous recherchons des collaborateurs motivés qui aiment acquérir de nouveaux clients et participer à la réussite à long terme de la jeune entreprise.

En ce qui concerne l'entreprise
A-Brands AG à Zurich a été fondée en 2011 et a été enregistrée comme société anonyme au registre du commerce en 2013. La société commercialise plusieurs marques fortes en Suisse, y compris le n°1 mondial dans le domaine des biberons/repas (www.nuby.fr) et divers produits du secteur alimentaire biologique. La petite équipe de A-Brands AG travaille avec engagement, avec beaucoup de plaisir et de passion au développement des produits de marques célèbres en Suisse. Nous nous ferions un plaisir de vous accueillir bientôt dans notre équipe.

Si vous voulez organiser votre travail de façon indépendante et avez envie de collaborer activement et avec plaisir avec une société en plein développement, nous nous réjouissons de recevoir votre candidature par e-mail **info@abrands.ch** ou par courrier à:

A-Brands AG
à l'attention de M. Y. Weber
Strehlgasse 26
8704 Herrliberg/Zürich

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

Dem Frankenschock trotzen
Unternehmenssicherung und Transparenz durch sozialverträgliche und nachhaltige Kostenreduzierungen

Die Schweizerische Notenbank hat zu Beginn des Jahres 2015 überraschend den Mindestkurs von 1.20 Franken zum Euro aufgehoben. Auswirkungen hatte dies vor allem auf die Preise: Schweizer Waren wurden auf einen Schlag teurer. Zudem traf die Unternehmen ein Wettbewerbsnachtteil bei den Produktionsfaktoren, einschließlich der anfallenden Kosten, wie z. B. Löhne, Mieten, etc.

Schweizer Unternehmen stehen seitdem unter einem enormen Kosten- und Preisdruck. Um die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den ausländischen Mitbewerbern zu wahren, mussten die Unternehmen Preiszugeständnisse einräumen. Alle Wirtschaftszweige suchten nach Wegen, um den Preisschock abzudämpfen. Die Schweizer Wirtschaft reagierte mit teils sehr radikalen Maßnahmen auf den sogenannten «Frankenschock». Wöchentlich waren Pressemitteilungen von Lohnkürzungen, Arbeitszeitverlängerungen, Personalentlassungen oder auch Verlagerungen der gesamten Produktion ins (grenznahe) Ausland zu beobachten.

Zur Stärkung des Schweizer Produktionsstandortes gilt es aber, andere und vor allem nachhaltiger Wege zu suchen. Handel Schweiz hat daher nach anderen Möglichkeiten gesucht, wie Mitglieder dem Preisdruck begegnen können und dabei die Vorteile der Marke Schweiz mit einzubinden.

In diesem Zusammenhang bietet Handel Schweiz den Verbandsmitgliedern eine konkrete Qualifizierung möglicher Kostensenkungsmaßnahmen auf Grundlage der umfangreichen Benchmarkdaten der Euroconsult an.

Die Gesellschaft unterstützt als internationale Beratergruppe die Schaffung von wettbewerbsfähigen Unternehmen und den Aufbau von neuen Kundenbeziehungen. Zwischenzeitlich blickt die Euroconsult auf eine über 20-jährige Kompetenz und Erfahrung bei der Analyse und Generierung von Vorteilen im Beschaffungsmanagement zurück. Durch die Transparenz bei der Ausschöpfung möglicher sozialverträglicher und nachhaltiger Kostenreduzierungschancen im Beschaffungswesen, ist die Gesellschaft ein Partner des Einkaufs.

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

Mit Erfahrungen aus unterschiedlichsten Branchen und Ländern, u.a. auch aus Handelsunternehmen in der Schweiz und einem umfangreichen Kontaktnetzwerk in diverse Zulieferbranchen, kann die Euroconsult gezielte Unterstützung bei der Ausschöpfung von Kostenreduktionschancen einbringen.

Mittels Marktdatenbanken und Benchmarkanalysen können Kostenreduzierungschancen, welche den Unternehmen derzeit nicht bekannt sind, aufgezeigt werden. Im Rahmen von partnerschaftlichen Lieferantengesprächen lassen sich zusätzlich weitere Win-win-orientierte Lösungsansätze erarbeiten. Markthinweise zu möglichen neuen Partnern runden die Unterstützung ab.

Euroconsult bietet Mitgliedern von Handel Schweiz exklusiv eine kostenlose Ermittlung ihrer Kostensenkungspotenziale, indem die individuellen Einkaufsgegebenheiten mittels vorliegender Benchmarkdaten analysiert werden.

Wenn Sie sich für die Möglichkeiten interessieren, wie diese Analyse für Ihr Unternehmen angewendet werden kann, steht Ihnen der Geschäftsführer, Dr. Hansjoachim Pischel, gerne persönlich zur Verfügung.

Mit dieser Potenzialerhebung sind für Mitglieder von Handel Schweiz keine Kosten oder Verpflichtungen verbunden.

Ihr persönlicher Ansprechpartner:
Dr. Hansjoachim Pischel
E-Mail: hansjoachim_pischel@euroconsult.org
Tel: +49 6261 6437 0
Fax: +49 6261 6437 49

EUROCONSULT

Gesellschaft für Innovationsmanagement und Strategieentwicklung mbH
Postfach 1138, D-74801 Mosbach

Partnerbüros: Boston - Singapur - Peking - Tokyo - London - Madrid - Mailand - Paris – Wien

Wechselkursprognose EUR/CHF bis Ende September

Die Überraschung Brexit konnte das Währungspaar EUR/CHF nicht wirklich in die Knie zwingen. Dank gut vorbereiteten SNB Devisenmarktinterventionen wurde damals ein extremer Absturz unter 1.0600 verhindert. Unsere Nationalbank verteidigt seither ein Niveau zwischen 1.07/1.08 eher problemlos. Die monatlich benötigten Volumen für Devisenmarktinterventionen liegen deutlich unter Fr. 10 Mia. Erst falls diese deutlich grösser würden, würde es für die SNB wieder gefährlich werden. Die Höhe dieser Beträge herauszufinden ist nicht einfach und fast ein Staatsgeheimnis unserer SNB.

WECHSELSTUBE.CH

DEVISEN
INTERNATIONALE ZAHLUNGEN

Also für die kommende Berichtsperiode bis Ende September erwarte ich keine grösseren Kursausbrüche, da unten künstlich begrenzt und nach oben keine wirklichen Begründungen vorhanden sind. Meiner Meinung nach sollten Schweizer Importeure in dieser Zeitspanne bei 1.08 kurzfristig eher kaufen und Schweizer Exporteure mit Euro-Einnahmen bei 1.10 eher verkaufen. Zu diesem Zweck können sich Devisenverantwortliche mittels „Kursziel“ unverbindlich und vollautomatisiert informieren lassen.

Christoph Abt

www.wechselstube.ch