V K A – Bulletin

Ausgabe 5/12

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

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

- - - - - -

NAHRUNGSMITTEL / WEINE / SPIRITUOSEN

- - - - - -

MÖBEL / INTERIEUR / GARTEN / GASTRONOMIE

- - - - - -

TECHNIK / BAU / VERPACKUNG

201211 I

Pubblicarta (www.pubblicarta.it), seit 1979 führendes Unternehmen in der Produktion und Verkauf von biologisch abbaubaren Plastik- und Papiertüten sowie Gadgets, sucht im Rahmen eines Vertriebsausbauprojekts:

Vertreter

für die Schweiz

Vertriebskanal Geschäfte: Eisdielen, Parfümerien, Bekleidung
Vertriebskanal Firmen: Messen/Ausstellungen, Agenturen

Profil:

- Anwohner/Bewohner der Schweiz
- Nachweisbare Erfahrung im Bereich (bevorzugt)
- Dynamik, Entschlossenheit.

Was bieten wir:

- Zusammenarbeit mit einer dynamischen und für Innovation offenen Firma, geführt von einem Unternehmer, der bereit ist neue Herausforderungen anzunehmen um starkes Wachstum zu erreichen.
- Hohe Qualität der Produkte und pünktliche Abwicklung der Bestellungen
- Ausgezeichnete Verdienstmöglichkeiten verbunden mit guter Produktivität und hohen Provisionen

Schicken Sie bitte Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen **in Englisch** an die E-mail Adresse selezionecommerciali1@email.it , **bezugnehmend auf den gewünschten Vertriebskanal.**

Pubblicarta (www.pubblicarta.it), azienda leader dal 1979 nella produzione e vendita di sacchetti in plastica biodegradabile e carta, oltre che di gadget personalizzati, nell'ambito di un progetto di espansione commerciale cerca:

Agenti plurimandatari

per l'area della Svizzera Italiana

Canale negozi: gelaterie, profumerie, abbigliamento
Canale aziende: fiere/esposizioni, agende, regalistica e gadget

Requisiti richiesti:

- residenza/domicilio nella Svizzera Italiana
- saranno privilegiati i candidati che possano vantare esperienza specifica nei canali menzionati
- completano il profilo: dinamismo, determinazione, spiccate doti relazionali

Cosa offre l'azienda:

- La collaborazione con un'azienda dinamica, aperta all'innovazione, con un imprenditore che vuole puntare sulla ricerca di nuove opportunità e su una forte crescita
- Elevata qualità dei prodotti proposti e una gestione puntuale degli ordini
- Ottime opportunità di guadagno legate alla propria produttività, con elevate provvigioni e rappel

Inviare cv, con l'autorizzazione al trattamento dei dati personali secondo la normativa vigente (d. lgs. 196/03), alla email selezionecommerciali1@email.it **specificando nell'oggetto il canale di riferimento.**

La ricerca e' rivolta a profili di ambo i sessi (d.lgs. 216/03).

Pubblicarta (www.pubblicarta.it), leader company from 1979 in the production and selling of paper and biodegradable plastic bags, is searching:

Plurimandatari agents

for the italian Switzerland

Shops channel: ice cream parlours, perfumeries, clothing shops
Business channel: fairs/exibitions, gifts, marketing agencies

Requirements:

- contacts and clients managed in the channel mentioned
- the profile of the ideal candidates is completed by dynamism and determination

What the company offers:

- A profitable collaboration with a dinamic company, open to the innovation, with an entrepenuer that want to invest on new business research
- High quality of the offered products and a very efficient and on time buying orders management
- Top level commissions plus a rappel policy that can ensure high revenues.

Please send your cv, with the autorization to use the personal data compliance with privacy law (d. lgs. 196/03), to this email selezionecommerciali1@email.it , **putting in the object the channel you want to candidate for.**

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

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.

AUTOMOBIL

- - - - - -

WERBEMITTEL/INTERNET

- - - - - -

BAU / HAUS

201213	CH	DMG Armaturen GmbH Robinetterie Sàrl CH-2555 Brügg Im Rahmen einer weiteren Expansion suchen wir für den Deutsch-Schweizer Markt zum nächst möglichen Zeitpunkt einen **Handelsagent im Sanitärbereich** Unsere Firma ist ein Nischenplayer in Ihrem Gebiet und wir verkaufen sowohl unsere eigenen Produkte als auch Marken-Produkte wie z.Bsp. Carbonit, Geberit, Elster, Seppelfricke, Honeywell. Unsere Webseite informiert Sie mehr über unsere Produkte : www.dmg-armaturen.ch. Sie bringen langjährige Berufserfahrung im Bereich von Sanitär- und Heizungstechnik oder aus einem angrenzenden Sektor mit und verfügen über ein gutes Kontaktnetzwerk in dieser Branche für Akquisition von Neukunden. Idealerweise wohnen Sie in der Deutschschweiz, arbeiten autonom und Zielorientiert und verfügen über ein eigenes Büro zu Hause. Frühpensionierte Vertreter für Teilzeitarbeit sind auch willkommen. Wenn Sie sich angesprochen fühlen, dann senden Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen an oder rufen Sie uns an um weitere Auskünfte zu erhalten: DMG Armaturen GmbH z. Hd. Herrn Christian Zbinden Erlenstrasse 2A 2555 Brügg/BE Tel 032 373 28 38 Fax 032 373 28 63 info@dmg-armaturen.ch

201215 A

Handelsvertreter (m/w)

als Vertriebspartner gesucht

Für den Aufbau unseres Vertriebsnetzes in der Schweiz suchen wir ab sofort engagierte, selbstständige Handelsvertreter als Partner.

WimTec entwickelt und produziert seit mehr als 20 Jahren unter der Marke SanTec in Österreich elektronisch gesteuerte Sanitärtechnik, die neue Maßstäbe in puncto Benutzerkomfort, Design, Hygiene und Wassereffizienz setzt.

Als Leitbetrieb vertreiben wir auf internationalen Märkten SanTec Produkte, die aus dem öffenlichen Raum, im Gesundheitswesen sowie im gehobenen Gäste- und Privatbereich nicht mehr wegzudenken sind. Mit unserem hochwertigen, attraktiven Designprogramm sind wir in der Marktnische „Erlebniswelt Bad und Dusche" einzigartig.

Ihr Profil

- Sie verfügen über Erfahrung in der Sanitärbranche
- Sie sind an projektbezogenes Arbeiten gewöhnt
- Sie sind zielorientiert und kommunikationsstark
- Sie haben guten Zugang zu Entscheidungsträgern bei Projektvergaben

Nähere Informationen zu unserem Unternehmen finden Sie unter: www.wimtec.com

Ihre Bewerbung richten Sie bitte per Mail an Heinz Koderhold: h.koderhold@wimtec.com

WIMTEC Elektronische Steuerungs- u. Meßgeräte GmbH
p: Freidegg 50, 3325 Ferschnitz, AUSTRIA – t: +43 (0) 7473 5000

MEDIZIN-/GESUNDHEITSPRODUKTE

201212	CH	Wir möchten uns stärker auf dem **Schweizer Markt** positionieren und suchen ab sofort einen **Handelsvertreter (m/w)** Wir sind ein kleines Unternehmen aus dem Bereich Medizintechnik spezialisiert auf den Bereich Strahlenschutzbekleidung und Patientenpositionierungssysteme in der Strahlentherapie. Unsere Kunden sind Krankenhäuser und die daran angeschlossenen Arztpraxen. Ihre Ansprechpartner sind Ärzte, Pflegepersonal sowie die Abteilung Einkauf der Krankenhäuser. <u>Wir bieten:</u> - Kundenbestand - unterstützender und motivierter Innendienst - Vergütung auf Provisionsbasis <u>Ihre Aufgabenschwerpunkte:</u> - Betreuung der Bestandskunden - Akquise von Neukunden - sukzessive Erweiterung des Kundenstammes - Führen von Verkaufs- und Beratungsgesprächen mit dem Ziel einer optimalen Kundenbetreuung <u>Ihr Profil:</u> - Erfahrung im Bereich Medizintechnik idealerweise aus dem Krankenhausbereich - Flexibilität und Reisefreudigkeit - Sicheres und gepflegtes Auftreten - Einsatzbereitschaft und hohe Motivation - Sie verfügen über Sprachkenntnisse die für eine Vertretung in der Gesamtschweiz benötigt werden Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, senden Sie uns bitte Ihre Kurzbewerbung per Email an: Fred.Philipp@mis-msm.de MSM LUTZ AG Hegnaustrasse 60 CH - 8602 Wangen www.mis-msm.ch

HANDELSchweiz
Commerce Suisse | Commercio Svizzera | Swiss Trade

CITHA Kongress 2012 in Moskau

22. – 24. September 2012
Bericht von Kaspar Engeli, Direktor Handel Schweiz

Russland

Gut 140 Millionen Menschen leben in Russland, 15 Millionen davon in Moskau. Mit 17 Millionen Quadratkilometern ist Russland das mit Abstand grösste Land der Erde (über 400 Mal so gross wie die Schweiz). Bis auf die Tropen sind alle Klimazonen vertreten. Russland umfasst elf Prozent der globalen Landfläche, das entspricht ungefähr der Fläche Australiens und Europas zusammen. Von Westen nach Osten erstreckt sich Russland auf einer Gesamtlänge von 9'000 Kilometern, von Norden nach Süden bis zu 4'000 Kilometer. Auf Asien entfallen 75% der Landfläche, auf Europa 25%.

Die Bodenschätze Russlands sind eine solide Basis für die Wirtschaft des Landes. In Russland befinden sich 16% aller mineralischen Naturressourcen der Welt, davon 32% aller Erdgasvorräte (1. Platz in der Welt) und 12% aller Vorräte an Erdöl. Mit seinen Goldvorräten belegt Russland den dritten Platz in der Welt. Seit 1996 werden Diamanten in einer der weltweit grössten Kimberlit-Lagerstätte gewonnen.

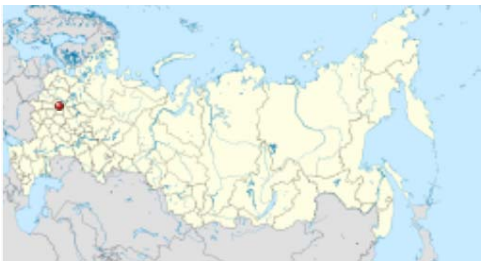
Russlands Anteil an den Weltvorräten an Eisen und Zinn beträgt über 27%, an Nickel 36%, an Kupfer 11%, an Kobalt 20%, an Blei 12%, an Zink 16% und an Metallen der Platingruppe 40%. Die Hälfte der weltweit bekannten Kohlevorkommen finden sich in Russland. Entsprechend der mineralischen Vorkommen spielt die Steinkohle- und Eisenerzförderung eine sehr wichtige Rolle in der Wirtschaft Russlands.

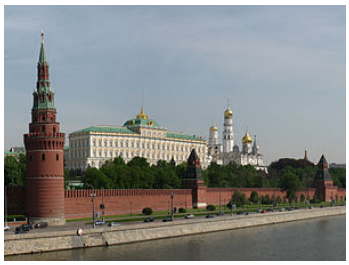
Im Jahr 2011 wurden Waren im Wert von rund 522 Milliarden US-Dollar aus Russland exportiert. Die wichtigsten russischen Exportprodukte sind Öl/Erdölprodukte, natürliches Gas, Holz/Holzprodukte, Metalle, Chemikalien und Waffen/militärische Ausrüstung. Der wichtigste Handelspartner Russlands ist Deutschland, das vor allem industrielle Fertigerzeugnisse wie Maschinen, Anlagen und Spitzentechnologie nach Russland liefert.

Das russisch-deutsche Handelsvolumen betrug 2011 75 Milliarden Euro (2005 waren es noch 35 Milliarden). Die VR China hat 2010 Deutschland als wichtigsten Aussenhandelspartner abgelöst. Weitere wichtige Partnerländer sind die Niederlande, Ukraine, Italien, Weißrussland und die Türkei. Schon heute ist Russland weltweit zweitgrösster Exporteur von Rohöl und weltweit grösster Exporteur von Erdgas. Der Export von Energieträgern und Elektrizität hat einen Anteil von 63% an den Gesamtausfuhren (Metalle, Metallprodukte: 10%, Chemikalien: 4%). Russlands Anteil am weltweiten Warenhandel ist trotz seiner bedeutenden Stellung als Rohstofflieferant jedoch vergleichsweise gering.

Moskau

Mit 15 Millionen Einwohnern ist Moskau die grösste Agglomeration Europas und das umfassende Zentrum Russlands schlechthin. Die weltlichen und religiösen Herrscher haben ihre Sitze hier, 80 Universitäten, unzählige kulturelle Institutionen verschiedenster Ausrichtung bereichern das Leben, erwähnt seien hier lediglich das umwerfende neu renovierte Bolschoi-Theater, die Kunstmuseen Puschkin (europäische Malerei, Schwergewicht französischer Impressionismus) und Tretjakow (russische Kunst).





Der Verkehr auf den Strassen ist gewaltig, nicht selten stehen die Autos auf den überdimensionierten bis 16-spurigen Strassen still. Die Metro wird täglich von rund 9 Millionen Menschen benutzt, über drei Milliarden pro Jahr. Die Züge verlassen alle 60 bis 90 Sekunden die palastähnlichen Bahnhöfe. Die einstmals grauen Strassenzüge sind heute lebendig, bunt und voller Leben. Sichtbar in den Strassen ist neben dem zur Schau gestellten neuen Reichtum auch bittere Armut, wie man dies in allen Schwellenländern erlebt. Wenige Kilometer westlich des Kremls und noch mitten in der Stadt wird auf der grössten europäischen Baustelle für 12 Milliarden Dollar an der „Moscow City“ gebaut.

Moskau spielt eine Schlüsselrolle in der Wirtschaft Russlands. Der Anteil der Stadt am (BIP) beträgt 20%, am gesamten Handel Russlands etwa 30%. Rund 20‘000 Handelsfirmen sind hier angesiedelt, ein Viertel der MEM-Industrie. Das Wirtschaftswachstum liegt durchschnittlich bei rund zehn Prozent pro Jahr. Etwa ein Viertel aller Einnahmen des Staatshaushalts steuert Moskau bei.

Schweizer Botschaft in Moskau

Den Kongress benutzte ich für einen Besuch auf der Schweizer Botschaft, wo ich von den Herren Botschafter Helg und Kanzler Derron, Leiter Abteilung Wirtschaft, empfangen wurde. Mit 80 Mitarbeitern ist die Botschaft in Russland einer der grössten, nicht zuletzt wegen der umfangreichen Visa-Abteilung.

Die Schweiz geniesst einen ausgezeichneten Ruf. Präsident Medwedew unterhielt sehr gute und enge Beziehungen zur Schweiz. Ein Ausfluss daraus ist die Tatsache, dass die Schweiz Russland in Georgien vertritt. Die wirtschaftlichen Beziehungen sind bescheiden und durchaus noch ausbaubar. Hier die Kennzahlen 2011: Die Schweizer Exporte betragen 3 Milliarden Franken (+12% gegenüber 2010), die Importe lagen bei knapp 900 Millionen Franken (-14% gegenüber 2010). Schweizer Firmen, welche in Russland tätig sind, zeigen sich mehrheitlich zufrieden. Hürden sehen sie im Umgang mit gewissen Behörden, allen voran des mächtigen Zollapparates. Sodann muss man klar erkennen und wissen, wenn man jemandem ins Gehege kommt. Das ist tunlichst zu verhindern.

Die Schweizer Botschaft beurteilt die politische Lage als stabil. Sowohl Präsident als Premier (die Herren Wladimir Putin und Dmitri Medwedew wechseln sich brav ab) seien redlich bemüht, Russland nachhaltig zu entwickeln und stabilisieren. Dazu gehört unter anderem der WTO-Beitritt von August 2012, den Russland zurzeit verdaut. Vor allem Zollsenkungen sind eine grosse Herausforderung. Das BIP betrug 2011 rund 1,8 Billionen Dollar, das sind etwa 13'000 Dollar pro Person und entspricht einer Steigerung von 4,2% gegenüber des Vorjahres. Die Arbeitslosigkeit im Grossraum Moskau liegt deutlich unter 5%, im Rest des Landes signifikant höher.

Die EFTA einerseits und Russland/Weissrussland/Kasachstan, welche eine Zollunion bilden, führen zurzeit Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen. Die Gespräche stocken aus mehreren Gründen: Russland ist wie bereits erwähnt sehr mit der Umsetzung der WTO-Mitgliedschaft beschäftigt und hat genug Freihandel zu implementieren. Auf der andern Seite dringen gewisse EFTA-Mitglieder darauf, dass die beiden russischen Zollunionspartner Weissrussland und Kasachstan zuerst der WTO beitreten sollten, bevor weiter verhandelt wird. Das ist aus heutiger Sicht eine in weiter Ferne liegende Utopie.

European Confederation of International Trading Houses Associations (www.citha.eu)

Die European Confederation of International Trading Houses Associations wurde 1956 gegründet. Ziel war der Informationsaustausch über gemeinsame Aktivitäten und koordinierte Massnahmen gegen protektionistisches Gebaren von Staaten. Im Fokus stand stets der internationale und globale Handel. 2005 wurde die CITHA von der EU anerkannte NGO.

CITHA

Heute zählt die CITHA 12 Mitgliederländer, darunter Belgien, Deutschland, Frankreich, Ungarn, Holland, Spanien, Schweiz, England und Italien. Die Schweiz wird von Handel Schweiz vertreten. 2009 fand der Kongress in Basel statt.

CITHA verfolgt folgende Ziele:

- Einstehen für die Weiterentwicklung von Freihandel
- Koordinationsstelle für im internationalen Handel tätigen Firmen der nationalen Verbände
- Informationsaustausch über Entwicklungen in Schwellenländern
- Austausch von Informationen zwischen den nationalen Verbänden bezüglich technischer Handelshemmnisse
- Vertretung der Interessen internationaler Händler gegenüber der EU und weiteren Verbänden und Organisationen
- Door-opener Funktion für Firmen und Verbände in Drittstaaten

Bei der Tagung in Moskau ging es darum, Kontakte zu unterschiedlichen Playern in Russland zu knüpfen. So fanden Treffen statt mit Vertretern des Ministeriums für wirtschaftliche Entwicklung, der Russischen Handelskammer und derjenigen von Moskau, die wichtige und mächtige „Moscow Entrepreneurs' Association" war zugegen und „entreprise europe network" (welche auch Büros in der Schweiz unterhält), stellte sich vor. Verschiedene Unternehmer aus Westeuropa erzählen von ihren Erfahrungen in Russland. Diese haben eines gemeinsam: Russland wird als spannender und guter Wirtschaftsstandort mit glänzenden Aussichten beurteilt, wenn man es schafft (die grosse Herausforderung!), einen zuverlässigen Partner zu finden, der sich im Dschungel von Ministerien, Korruption und Machtgebilden auskennt. Die Gesetzgebung ist bewusst schwammig und sehr interpretationsbedürftig ausgestaltet. Mächtige Behörden nutzen das entsprechend aus. Unisono auch die Feststellung, dass zwischen Moskau und dem Rest des Landes eine riesige Kluft liegt: Die Infrastruktur ist massiv rückständig, die Arbeitslosigkeit hoch und der Bildungsstand teilweise tief. Generell hinkt hier die Entwicklung um Jahrzehnte zurück.

Die diversen Gespräche hinterlassen einen zwiespältigen Eindruck: Es gibt das moderne Russland mit Geschäftspartnern, welche westlich orientiert sind und welche ein gleiches Verständnis von gutem Geschäftsgebaren haben. Bei anderen Gesprächspartnern war man eher an Zeiten weit vor 1990 erinnert – stereotype Antworten, grossartige Floskeln immer wieder wiederholt, kurz: Kein Interesse an tatsächlichen ernsthaften Kontakten.

CITHA verfolgt das Ziel, die Mitgliederbasis um weitere Länder und internationale Handelsverbände zu erweitern. Dabei stehen vor allem Länder im Osten auf dem Radar. Teilweise verfügen diese allerdings noch nicht über verbandliche Strukturen. Durch den Aufbau von Beziehungsnetzen sollen Unternehmen in den westlichen Ländern einfacheren Zugang zu diesen „neuen" Ländern erhalten.

Für Fragen stehe ich gerne zur Verfügung.
28.9.12/Engeli

IUCAB
INTERNATIONALLY UNITED
COMMERCIAL AGENTS AND BROKERS

GEORGE HAYWARD AWARD 2013
THE IUCAB COMMERCIAL AGENT OF THE YEAR

The George Hayward Award 2013 will be presented at IUCAB the Annual Delegates Meeting to be held on Friday 30 May 2013 in Salzburg, Austria.

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

8 March 2013 at the latest.

IUCAB
INTERNATIONALLY UNITED
COMMERCIAL AGENTS AND BROKERS

GEORGE HAYWARD AWARD 2013
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: E-mail: Website:
Number of employees:

Does the nominee carry out agency activities for foreign principals? yes ❑ no ❑
If affirmative, in which countries?
.....
.....

Commission earned: 2010: € _____
2011: € _____
2012: € _____

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:

……

……

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

MEDIENMITTEILUNG von Handel Schweiz:

Geht an die nationalen und regionalen Medien

Basel, 06. November 2012

Eingetrübte Erwartungen im Handel

Nach den Ergebnissen der Umfrage im Grosshandel, die die Konjunkturforschungsstelle KOF im Auftrag von Handel Schweiz im Oktober 2012 durchgeführt hat, hat sich die Geschäftslage erneut eingetrübt. Per Saldo aber sind die Einschätzungen aber noch knapp positiv.

Der Indikator Geschäftsgang ist tiefer in den negativen Bereich gesunken. Auch die Nachfrage ist in den letzten drei Monaten noch einmal leicht zurückgegangen. Der mengenmässige Warenverkauf blieb bei gut der Hälfte der Firmen unter und bei einem Fünftel über dem entsprechenden Vorjahreszeitraum. Aufgrund der abgeschwächten Konjunkturdynamik sind die Lieferfristen kürzer geworden.

Die Ertragslage hat sich in den letzten drei Monaten insgesamt weiter verschlechtert. Der Lagerbestand im Vergleich zum Vorjahresquartal ist gesunken und wurde von weniger Firmen als im Juli als zu gross beurteilt. Die Beschäftigungszahlen sind zum zweiten Mal in Folge leicht zurückgegangen und werden noch immer als zu hoch eingeschätzt. Grössere Ausrüstungsinvestitionen plant die Branche nicht. Insgesamt ist eine abwartende Haltung bei den Unternehmen zu spüren.

Das bedeutendste Leistungshemmnis ist weiterhin die ungenügende Nachfrage. Technische Handelshemmnisse und der zunehmende Protektionismus bleiben neben der Bürokratie eine Bremse der Entwicklung der Branche. Die Wettbewerbsposition hat sich daher verschlechtert, wenn auch nur geringfügig.

Die Erwartungen bezüglich der Nachfrage in den nächsten drei Monaten haben sich stark eingetrübt. Nur 13% der Grosshändler rechnen mit einer steigenden Nachfrage, während ein Viertel von einer abnehmenden Nachfrage ausgeht. Dahingegen erwarten immer mehr Firmen wieder längere Lieferfristen und steigende Einkaufspreise. Bei den Verkaufspreisen rechnet man mit einer rückläufigen Tendenz.

Die Geschäftsaussichten für die nächsten sechs Monate haben sich verdüstert. Entsprechend wird auch erwartet, dass die Beschäftigung in den kommenden drei Monaten zurückgehen wird. Eine Umfrage unter den Mitgliedern von Handel Schweiz zeigt, dass für 2013 eine Null-Lohnrunde zu erwarten ist.

Kontaktpersonen für weitere Auskünfte:

Kaspar Engeli, Direktor Tel. 061 228 90 33

Andreas Steffes, Sekretär Tel. 061 228 90 32