V K A – Bulletin

Ausgabe 5/14

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

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

METALLWAREN / WERKZEUGE / MASCHINEN / INDUSTRIEPRODUKTE

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	Partner für Sensorik Your Sensor Partner 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

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

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

2014116	D	GHK DOMO NEUE HERAUSFORDERUNG GESUCHT? Sie haben Interesse an einer langfristigen, partnerschaftlichen Zusammenarbeit: Dann bewerben Sie sich bei uns. Für den Ausbau unseres Vertriebs-erfolgs und Nachfolgeregelungen suchen wir **freie Handelsvertreter (m/w)** für den Vertrieb hochwertiger Trennwandanlagen, Umkleidekabinen und Garderobenschränke. Sie sind hochmotiviert, kommunikativ, engagiert und verkaufsstark. Sie nutzen ein Fahrzeug, besitzen Erfahrung im Marktsegment und sind kompetent. Produktionsfähige Aufmaßarbeit schaffen Sie mit links und ein passendes verkaufsförderndes Portfolio halten Sie in Ihrer Rechten. Dann sind Sie einfach perfekt für uns! GHK-Domo GmbH - Darre 2a - 37581 Bad Gandersheim Telefon 05382 9550-0 - info@ghk-domo.de - www.ghk-domo.de

ateliers torsades

Après avoir dirigé pendant de nombreuses années l'entreprise familiale, leader sur son secteur de l'éclairage d'extérieur décoratif, Roger Pradier a décidé de mettre son savoir-faire au service de sa nouvelle entreprise ATELIERS TORSADES.

Fort de son expérience ainsi que de sa maitrise de la fonderie d'aluminium sous toutes ses formes, Roger Pradier crée et fabrique des éclairages et mobiliers contemporains haut de gamme. Les valeurs de l'atelier sont avant tout artisanales et fondées sur le raffinement, l'harmonie et la qualité. Cette nouvelle collection atypique s'appuie sur un concept original, résolument contemporain qui associe l'aluminium, le bois, le marbre et le cuir.

After managing for many years the family company, leader in its sector of decorative outdoor lighting, Roger Pradier decided to puts its expertise in the service of his new company ATELIERS TORSADES .

2014129 F

Relying on its strong expertise in the field of the cast aluminium of any kind, Roger Pradier creates and produces high end contemporary lighting and furniture. The worshop philosophies are first of all the artisanal way of production creating refinement, elegance, harmony and quality. This new atypical collection based on an original concept, absolutely contemporary combining aluminium, wood, marble and leather.

Société française, nous recherchons un agent commercial pour toute la Suisse introduit dans le monde de la prescription de décoration haut de gamme et auprès des professionnels du secteur.

Votre activité consistera à visiter les décorateurs, les architectes d'intérieur ainsi que les showrooms spécialisés en éclairage et décoration.
Merci de nous envoyer votre CV par mail, à l'attention de Roger Pradier.

We are a french company looking for a commercial agent for Switzerland, with good knowledge of the high end decoration world and professionals of this sector.

		Your activity will consist in visiting decorators, interior architects and also showrooms dedicated to ligthing and interior decoration. Please send your resume for the attention of Roger Pradier. **ATELIERS TORSADES** **333 avenue de Neuvile-78950 GAMBAIS- France** **Tel : +33(0)1 3088 0495** **Email : roger.pradier@atelierstorsades.com** **www.atelierstorsades.com**

TECHNIK / BAU / VERPACKUNG

2014110	SLO	JAMNIK Grafično embalažno podjetje **We're looking for experienced agents for the sector of offset printed commercial packaging made of cardboard and corrugated board to represent our company and develop business in Switzerland in all economic sectors that need packaging with higher value added.** JAMNIK d.o.o. is one of the biggest Slovenian producers of printed packaging, specialising in the production of laminated packaging, folding boxes, Point of Sales packaging and gift packaging with higher value added. We are experts in providing details on the packaging that will help you sell your product. With our packaging you will always get very good value for your money. **What defines us?** • Know-how and many years of experience • Excellent printing with the possibility of different combinations of varnishing for special effects • All the necessary finishing: plastification, lamination, die cutting with Braille and embossing, hot foil stamping, window patching, up to 6 point gluing • Constant quality is our priority throughout the whole company • Quality commitment: certificates ISO 9001, ISO 14001, FSC-CoC • All our efforts are directed to recognize and satisfy our customer's needs • A medium sized, very flexible company • Long-term partnerships with our customers

		Please visit our web page www.jamnik.si and find out more or simply contact us. We are here for you. **Contact details:** Andreja Knez Key Account Manager JAMNIK d.o.o. Barletova cesta 4 S 1215 Medvode SLOVENIA Phone: 00386 1 361 9342 Fax: 00386 1 361 9360 E-mail: a.knez@jamnik.si Internet www.jamnik.si

HAUSHALT / SPORT / SPIELWAREN

- - - - - -

TEXTILIEN / SCHUHE / MODE

201417	F	AKHESA FRANCE Dear Agent, Our company was created in 1986 by a young man, Mr Baruh IBRAHIMOF studying philosophy and fascined by the fashion. His passion for the French fashion allowed him to dash into the creation. Our collections are presented in several fashion show in Paris, London, Milan, Hong Kong, Beijing, Tokyo... **AKHESA** is a vision of the female silhouette. A woman who is confortable in her time, her body and with her ideas. For this, we design stylish clothes, inducing elegance and energy. We choose natural and authentic materials, such as leather and skins.

Thus, we offer you an exclusive collaboration. The group PISTACHE, is the official distributor.

In order to reach new market, we are looking for sales representatives in Switzerland.
We have our showroom in France, Nice and our own factories in Turkey, which deal with all our orders, or specific requests the whole year. We offer the possibility to customers to produce their own designs.

Desired Profile for representative

Connected with Export dept. and the person in charge of Export, you develop the activity by prospecting a clientele of leather specialists and/or fur, shops of feminine ready-to-wear clothing.
This development will be strengthened by visiting the potential customers, with one collection at the your disposal and catalogs.
You benefit from a successful experience in the area of the ready-to-wear clothing. You also benefit from a network of contacts within the targeted clients.
Your personality should make the difference: your spirit of initiative, your independence as well as your sense of goal orientation are essential assets (trump cards) to succeed in this mission.
Your perfect knowledge of Swiss culture and market is an essential asset.

Soon, we will prepare the new collection for season Autumn/Winter 2015-2016. And we will be glad to count you among us.

Hoping that our collections will attract your attention.

I remain at your disposal for any further information, don't hesitate to contact me.

I look forward to your reply.

Best regards

Miss Siouar GAIB
siouar@akhesa.com
www.AKHESA.com since 1986
PISTACHE - 3. Av G Clemenceau 06000 Nice FRANCE
tel : +33493876511
fax : +33493871355

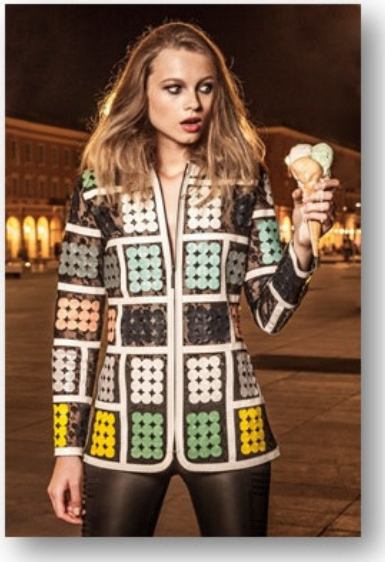
AKHESA
FRANCE

Chers agents,

Notre société fut créée en 1986 par un jeune homme, M.Baruh IBRAHIMOF passionné de philosophie et de mode. Sa passion pour la mode française l'a poussé, au fil du temps, dans le monde de la création.

Ses collections sont présentes dans différents salons dans des villes prestigieuses telles que Paris, Londres, Milan, Hong Kong, Pékin, Tokyo...

AKHESA cherche à faire transparaitre une vision philosophique de la silhouette féminine, celle où la femme et ses idées se confondent dans une époque moderne et sophistiquée, avec légèreté et grâce. C'est dans cet état d'esprit qu'**AKHESA** France conçoit ses créations. Nos vêtements fluides et stylés, induisant élégance et énergie. Le choix de nos matières naturelles et authentiques, cuirs et peaux, sont en corrélation parfaite avec la sensualité de la femme.



Nous vous offrons le privilège d'une collaboration exclusive via le groupe PISTACHE qui en est le distributeur officiel.

A la recherche d'expansion, nous sollicitons un agent commercial ou un distributeur en Suisse.

Nous avons notre showroom en France, à Nice et nos propres usines en Turquie qui gèrent toutes nos commandes, et demandes particulières, tout au long de l'année. Et nous offrons la possibilité, au client, de produire ses propres créations.

		Profil recherché : Rattaché au service export et en lien avec le responsable export, vous développez l'activité en prospectant efficacement une clientèle de spécialistes de cuir et/ou fourrure, des boutiques de prêt-à-porter féminin. Ce développement sera renforcé par la visite auprès des potentiels clients, avec une collection à disposition et les catalogues de notre marque. Vous bénéficiez d'une expérience réussie dans le secteur du prêt-à-porter. Vous bénéficiez aussi d'un réseau de contacts au sein de la clientèle visée. Votre personnalité fera la différence : votre esprit d'initiative, votre indépendance ainsi que votre sens du résultat sont des atouts essentiels pour réussir dans cette mission. Votre parfaite connaissance de la culture et du marché Suisse est un atout indispensable. Bientôt, nous préparerons notre nouvelle collection Automne/Hiver 2015-2016. Nous aimerions vous comptez parmi nous. Je reste à votre disposition pour de plus amples informations, n'hésitez à me contacter. Cordialement Mlle Siouar GAIB siouar@akhesa.com www.AKHESA.com since 1986 PISTACHE - 3. Av G Clemenceau 06000 Nice FRANCE tel : +33493876511 fax : +33493871355
201411	CN	FURORA™ 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

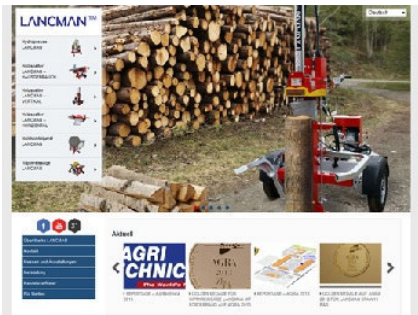
201415	D	kneer® KULTUR DER NACHT Als Markenhersteller für Spannbetttücher und Bettwäsche stehen wir für hochwertige Qualität und hohe Kundenzufriedenheit. Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir zur Neukundenakquise und zur Betreuung unseres bestehenden Kundenstammes schnellstmöglich professionelle und zuverlässige Unterstützung (m/w) durch eine **Handelsvertretung** für die gesamte **Schweiz** Es erwarten Sie folgende Aufgaben: • Besuch, Beratung und Verkauf im Facheinzelhandel und Warenhausketten • Akquirieren von Neukunden und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen • Teilnahme und Kundenberatung auf Fachmessen und Ausstellungen Sie bringen hierzu fachlich und persönlich folgende Voraussetzungen mit: • Berufspraxis in ähnlicher Position • Verkaufs- und evtl. Branchenkenntnisse • Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick sowie eine service-orientierte Arbeitsweise • Konzeptionelles- und erfolgsorientiertes Handeln Interessiert? Dann zögern Sie nicht und bewerben sich bitte per Mail bei **Wäschefabrik Kneer e.K.** Herrn Enderle Am Vogelherd 45 72589 Westerheim (Deutschland) edgar.enderle@kneer.com www.kneer.com

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 / BELEUCHTUNG / DEKORATION

201413 F

ANZEIGE AUSSENDIENSTMITARBEITER SCHWEIZ

Cultisol (7,5 Mio. € Umsatz / 40 Mitarbeiter) fertigt flexible Elastomermembran-Strukturen für Anwendungen im Umwelt-, Industrie- und Bausektor.
Auf dem Schweizer Markt strebt das Unternehmen nun den Vertrieb seiner Dichtungssysteme für Dächer und Becken an. Dafür ist folgendes Profil erforderlich:

- **Unabhängiger Aussendienstmitarbeiter (w/m) für die französisch- und italienischsprachige Schweiz** (*die Kantone VD Waadt, VS Wallis, NE Neuenburg, GE Genf, JU Jura, TI Tessin*)
- **Unabhängiger Aussendienstmitarbeiter (w/m) für die deutschsprachige Schweiz** (*Kantone ZH Zürich, BE Bern, LU Luzern, UR Uri, SZ Schwytz, OW Obwald, NW Nidwald, GL Glaris, ZG Zug, FR Freiburg, SO Solothurn, BS Basel-Stadt, BL Basel-Land, SH Schaffhausen, AR Appenzell Ausserrhoden, AI Appenzell Innenrhoden, SG St. Gallen, GR Graubünden, AG Aargau, TG Thurgau*)

Sie arbeiten für die Exportabteilung und direkt mit dem Exportleiter zusammen; Ihre Aufgabe besteht in der Entwicklung der Geschäftstätigkeit durch aktive Kundenakquise in den Bereichen Baustoffhandel, Handwerk, Hoch- und Tief- sowie Hausbau. Diese Entwicklungsarbeit ergänzen Sie durch Besuche bei den Entscheidungsträgern (Architekten, Planungsbüros usw.). Parallel dazu rekrutieren Sie ein Netz von für Dachdichtungssysteme zugelassenen Fachleuten, die Sie in die Produktverarbeitung einweisen.

Sie haben eine kaufmännische Ausbildung absolviert, verfügen über umfangreiche Erfahrungen im Hoch- und Tiefbau und hegen eine Vorliebe für technische Produkte. Ausserdem verfügen Sie über gut etablierte Kontakte innerhalb der Zielkundschaft.
Aber wichtig ist uns nicht nur Ihr beruflicher Werdegang, sondern auch Ihre Persönlichkeit: Eigeninitiative, Selbständigkeit und Ergebnisorientiertheit sind wesentliche Pluspunkte für eine erfolgreiche Erfüllung dieser Aufgabe. Die genaue Kenntnis der Schweizer Kultur und des Schweizer Marktes ist eine unerlässliche Voraussetzung.

Für eine perfekte Kommunikation mit dem Unternehmen ist die vollkommene Beherrschung der französischen Sprache ebenfalls vorausgesetzt.

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung in französischer Sprache per E-Mail an Manole REGNIER manole.regnier@cultisol.com oder auf postalischem Wege an die folgende Anschrift:

Cultisol SAS
Parc d'activité du Châtelet
35310 SAINT-THURIAL
FRANCE

ANNONCE AGENT COMMERCIAL SUISSE

Cultisol (7,5 M€ de CA / 40 collaborateurs) est un fabricant de structures souples à base de membranes élastomères pour les applications environnementales, industrielles et du génie civil. Sur le marché Suisse, l'entreprise souhaite commercialiser ses solutions d'étanchéité pour la toiture et les bassins. Dans ce cadre, elle recherche :

- **Un Agent commercial indépendant (H/F) pour la Suisse Romande et Italophone** *(Cantons VD Vaud, VS Valais, NE Neuchâtel, GE Genève, JU Jura, TI Tessin)*
- **Un Agent commercial indépendant (H/F) pour la Suisse Germanophone** *(Cantons de ZH Zurich, BE Berne, LU Lucerne, UR Uri, SZ Schwytz, OW Obwald, NW Nidwald, GL Glaris, ZG Zoug, FR Fribourg, SO Soleure, BS Bâle-Ville, BL Bâle-Campagne, SH Schaffhouse, AR Appenzell Rhodes-Extérieures, AI Appenzell Rhodes-Intérieures, SG Saint-Gall, GR Grisons, AG Argovie, TG Thurgovie)*

Rattaché au service Export et en lien direct avec le Responsable Export, vous développez l'activité en prospectant efficacement une clientèle de marchands de matériaux, d'artisans et d'entreprises du BTP ainsi que de constructeurs de maisons. Ce développement sera renforcé par la visite auprès des prescripteurs (architectes, bureaux d'études, etc). Enfin, vous recrutez, en parallèle, un réseau de poseurs agréés pour les solutions d'étanchéité de toiture, que vous formez à l'utilisation du produit.

De formation commerciale, vous bénéficiez d'une expérience réussie dans le secteur du BTP et avez une forte attirance pour les produits techniques. Vous bénéficiez aussi d'un réseau de contacts bien établis au sein de la clientèle visée.
Au-delà de votre parcours, votre personnalité fera la différence : votre esprit d'initiative, votre indépendance ainsi que votre sens du résultat sont des atouts essentiels pour réussir dans cette mission. Votre parfaite connaissance de la culture et du marché Suisse est un atout indispensable.

Enfin, afin d'assurer une communication parfaite avec la société, vous maitrisez le français parfaitemet.

Merci d'adresser votre candidature en français à l'attention de Manole REGNIER par email à manole.regnier@cultisol.com ou par courrier à l'adresse suivante :

Cultisol SAS
Parc d'activité du Châtelet
35310 SAINT-THURIAL
FRANCE

2014112	I	ISA BAGNO La nostra Azienda produce da piu' di 30 anni Mobili e Specchi di Design di fascia alta per Bagno . L'Azienda è ubicata nella regione TOSCANA in ITALIA L'azienda ha una gamma di 10 importanti collezioni di Mobili La collezione di specchi LUXURY Mirrors completa la proposta. Una nostra divisione produce per il settore Hotel e Comunità arredamenti su misura e personalizzati sempre per sala da bagno, per ogni esigenza arredativa e progettuale. *Per tutte le nostre linee di prodotti cerchiamo* ***in tutta la Svizzera*** **AGENTI DI COMMERCIO INDIPENDENTI (M/F)** **Se il nostro prodotto è compatibile con il vostro portafoglio clienti e se vi sentite capaci di sviluppare un nuovo marchio si prega di inviare un presentazione scritta della vostra attività e delle aziende da Voi rappresentate al nostro ufficio commerciale.** **ISABAGNO SRL** **Strada provinciale Colligiana , 40** **53035 Monteriggioni Siena** www.isabagno.it **+39 0577 3042051** **Alessandro Carapelli** **+39 348 3072634** **Responsabile commerciale** **a.carapelli@isabagno.it**

Notre Usine est spécialisée dèpuis 30 ans dans le secteur du meuble de salle de bain et miroirs design, haut de gamme. Elle est située en Toscane (Italie centrale).

ISA BAGNO propose 10 différentes lignes de meubles de salle de bain, composables et compacts. La collection de miroir design LUXURY MIRRORS vient de compléter l'offre.

Un secteur de l'Usine est consacré à la production sur mesure de salles de bain pour Hôtel et Villas et projet spécifiques où la salle de bain est complétement personnalisée.

Pour toutes nos lignes de produits nous sommes à la recherché pour la Suisse

AGENTS COMMERCIAUX INDEPENDENTS (H/F)

Si vous êtes dans le domaine de l'ameublement design et haut de gamme, si vous êtes des spécialistes du sanitaire, et vous sentez capable de développer un nouveau marché, nous sommes à votre disposition pour relever ce défi. Veuillez nous envoyer votre CV ou présentation, vous serez contactés au plus vite.

ISABAGNO SRL
Strada provinciale Colligiana , 40
53035 Monteriggioni Siena
www.isabagno.it
+39 0577 3042051
Alessandro Carapelli
+39 348 3072634
Responsable Commercial
a.carapelli@isabagno.it

2014129 F

ateliers torsades

Après avoir dirigé pendant de nombreuses années l'entreprise familiale, leader sur son secteur de l'éclairage d'extérieur décoratif, Roger Pradier a décidé de mettre son savoir-faire au service de sa nouvelle entreprise ATELIERS TORSADES.

Fort de son expérience ainsi que de sa maitrise de la fonderie d'aluminium sous toutes ses formes, Roger Pradier crée et fabrique des éclairages et mobiliers contemporains haut de gamme. Les valeurs de l'atelier sont avant tout artisanales et fondées sur le raffinement, l'harmonie et la qualité. Cette nouvelle collection atypique s'appuie sur un concept original, résolument contemporain qui associe l'aluminium, le bois, le marbre et le cuir.

After managing for many years the family company, leader in its sector of decorative outdoor lighting, Roger Pradier decided to puts its expertise in the service of his new company ATELIERS TORSADES .

Relying on its strong expertise in the field of the cast aluminium of any kind, Roger Pradier creates and produces high end contemporary lighting and furniture. The worshop philosophies are first of all the artisanal way of production creating refinement, elegance, harmony and quality. This new atypical collection based on an original concept, absolutely contemporary combining aluminium, wood, marble and leather.

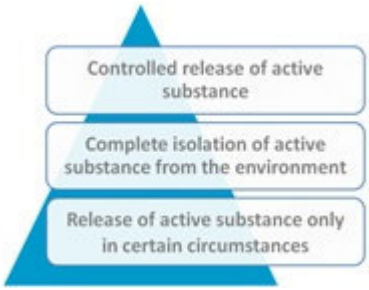
Société française, nous recherchons un agent commercial pour toute la Suisse introduit dans le monde de la prescription de décoration haut de gamme et auprès des professionnels du secteur.

Votre activité consistera à visiter les décorateurs, les architectes d'intérieur ainsi que les showrooms spécialisés en éclairage et décoration.
Merci de nous envoyer votre CV par mail, à l'attention de Roger Pradier.

We are a french company looking for a commercial agent for Switzerland, with good knowledge of the high end decoration world and professionals of this sector.

		Your activity will consist in visiting decorators, interior architects and also showrooms dedicated to ligthing and interior decoration. Please send your resume for the attention of Roger Pradier. **ATELIERS TORSADES** **333 avenue de Neuvile-78950 GAMBAIS- France** **Tel : +33(0)1 3088 0495** **Email : roger.pradier@atelierstorsades.com** **www.atelierstorsades.com**

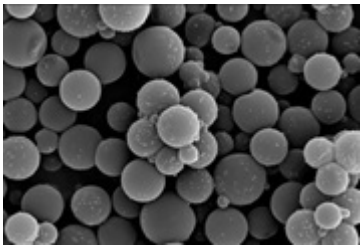
MEDIZIN-/GESUNDHEITSPRODUKTE/PHARMA

2014119	CH	**Distributore esclusivo per la Svizzera** cerca agente/i anche plurimandatario/i per la commercializzazione di defibrillatori e altri prodotti medici nella Svizzera Francese e nella Svizzera Tedesca. Contatto: Gian Luca Sartori Saeswiss Sagl Via Molinello 10d 6826 Riva San Vitale Switzerland Phone +41 79 4136648 Info@saeswiss.ch
2014100	SLO	 **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	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

2014109 SLO

TIK d.o.o.
Proizvodnja medicinskih pripomočkov
5222 Kobarid, Goriška cesta 5b
Slovenija

Company TIK d.o.o. has over 60 years of tradition in manufacturing innovative and high quality medical disposable devices. The greatest potential and advantage of TIK is in its flexibility, traditionally good cooperation with mayor European distributors, favourable geographic location and long-term experience in manufacturing medical disposable devices.

With active product development, production of plastic components, tubing, cannulas, clean room assembly and suitable infrastructure at manufacturing site in Kobarid, TIK is capable of responding to the strictest demands and conditions imposed by the market and quality standard ISO 13485.
Our slogan "**green.touch me tender"** represents our tireless effort of making products which are manufactured from environment friendly materials and are the least painful for the patient as possible.

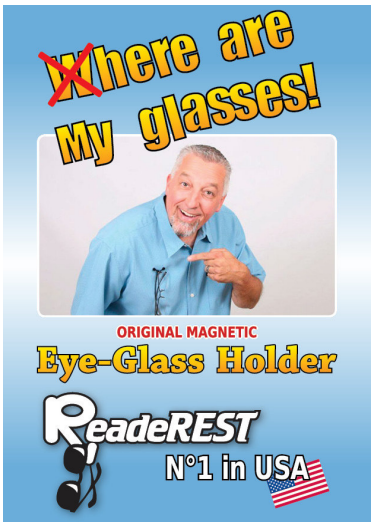
Please see below a list of services which we offer to our business partners and new business opportunities which TIK d.o.o. is looking for:

- Agents and distributors to expand distribution network of TIK products.
- OEM manufacturing of catheters, tubes, hydrophilic coated catheters, gynaecology needles, puncture sets, etc.
- Private label manufacturing (*manufacturing under customer brand name*).
- Supply of semi-finished products, such are PVC tubes, in bulk catheters, funnels, etc.
- Development and manufacturing of new products in cooperation with 3rd party/customers.
- Manufacturing of various plastic components and products with our own extrusion and moulding machines.

For establishing business cooperation or for additional information please feel free to contact us any time on below contact data:

Contact person:
Domen Kravanja
@ domen.kravanja@tik.si
T: +386 (0)5 3890 710
Mobile: +386 (0)31 568 349
www.tik.si

DIVERSES

2014106	SLO	ReadeREST Europe **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

Stress mit Burnout?
9 Antworten zum Thema Burnout am Arbeitsplatz

Frage
01

Woher stammt der Begriff «Burnout»?

Von einem Psychoanalytiker.
Der Begriff «Burnout» steht für «Ausbrennen» und wurde in den 70er-Jahren vom amerikanischen Psychoanalytiker Herbert Freudenberger geprägt. Er stellte fest, dass Menschen in sozialen Berufen – also dort, wo Helfer und Klient aufeinandertreffen – vermehrt Erschöpfungszustände erleiden. Weil die Betroffenen ihren Zustand tatsächlich als «ausgebrannt» erleben, setzte sich der Begriff auch in der Alltagssprache durch. Spätestens in den 1990er-Jahren wurde deutlich, dass das Phänomen auch in anderen Berufsgruppen zu finden ist. Eine einheitliche und breit abgestützte Definition von «Burnout» existiert allerdings bis heute nicht. Zu den typischen Merkmalen gehört eine körperliche, geistige und emotionale Erschöpfung, die über einen längeren Zeitraum andauert.

CSS
Versicherung

Frage
02

Ist Burnout ein modernes Phänomen?

Nein.
Ende des 19. Jahrhunderts sprach man von Nervenschwäche und subsumierte das diffuse Beschwerdebild unter dem Begriff der «Neurasthenie». Im Vordergrund standen Ermüdungssymptome nach langen Krankheiten, gepaart mit weiteren Begleiterscheinungen, wie Angst und Nervosität. Das Aufkommen dieser Diagnose war auch Ausdruck der Moderne, mit deren beschleunigtem Rhythmus nicht alle zurechtkamen – «Neurasthenie» bezeichnete also auch den Zustand geistiger Überforderung. Die heutigen Burnout-Fälle wären Ende des 19. Jahrhunderts klinisch am ehesten der Neurasthenie zugeordnet worden. In der Schweiz wird Burnout heute vor allem mit Überlastung oder Überforderung am Arbeitsplatz in Verbindung gebracht.

Frage
03

Hat der Stress am Arbeitsplatz tatsächlich zugenommen?

Ja, aber …
34 Prozent der Schweizer Erwerbstätigen fühlen sich häufig oder sehr häufig gestresst am Arbeitsplatz. Dies ergab im Jahr 2010 eine Untersuchung des Staatssekretariates für Wirtschaft (Seco). Zehn Jahre zuvor waren es 27 Prozent. Interessanterweise hat sich jedoch der subjektiv wahrgenommene allgemeine Gesundheitszustand in der gleichen Zeitperiode praktisch nicht verändert. Das lässt die Vermutung zu, dass geäussertes Stressempfinden auch im Kontext von sozialer Akzeptanz und von medialen Effekten zu sehen ist. Je mehr über Stress und Burnout berichtet wird, desto höher dürfte die Tendenz des Einzelnen sein, Stresssymptome zu äussern, ohne dass diese zwingend eine relevante Veränderung auf den subjektiv empfundenen Gesundheitszustand hätten.

Frage
04

Ist Burnout eine Krankheit?

Nicht im eigentlichen Sinne.
Im Diagnoseschema ICD-10 der Weltgesundheitsorganisation WHO gilt Burnout nicht als eigenständige Kategorie, sondern wird aufgelistet unter den «Faktoren, die den Gesundheitszustand beeinflussen und zur Inanspruchnahme von Gesundheitsdiensten führen». In der Praxis wird oft von Burnout gesprochen, obwohl es sich eigentlich um eine affektive Störung handelt. Das Gefühl des Ausgebranntseins kann aber auch die Folge von anderweitigen psychischen und somatischen Beschwerden sein. Weil dieser Zustand zu Folgekrankheiten führen kann, ist eine medizinische Abklärung sinnvoll. Aber: Längst nicht jeder Erschöpfungszustand hat etwas mit Burnout zu tun. Wer sich nach einer zeitlich begrenzten Anstrengung erschöpft fühlt, ist nicht etwa krank, sondern muss sich schlicht und einfach erholen.

Frage
05

Ist es per se positiv, wenn über Burnout gesprochen wird?

Nicht zwingend.
Der Begriff «Burnout» wird heute inflationär verwendet. Oft liegen zu wenig medizinisch relevante Beschwerden vor, oder aber es werden andere Erkrankungen überdeckt. Da dem Begriff «Burnout» noch immer etwas Heroisches anhaftet – wer ein Burnout erleidet, hat einmal Beachtliches geleistet – ist diese Diagnose viel schneller zur Hand als beispielsweise eine Depression, die noch immer stark stigmatisiert wird. Dadurch wird eine rasche und adäquate Behandlung unter Umständen erschwert und das Risiko einer Chronifizierung wird besonders bei psychischen Erkrankungen erhöht. Untersuchungen zeigen, dass eine Depression in der Regel nicht isoliert vorkommt, sondern gleichzeitig ernsthafte Symptome wie Rückenbeschwerden oder Schlafstörungen mit sich bringt. Die klinische Bedeutung der Schlafqualität wird massiv unterschätzt: Schlafstörungen stellen einen eigenen Risikofaktor dar und die Gefahr einer späteren Invalidisierung wird erhöht. Es wird also deutlich, dass die Etikette «Burnout» dem meist komplexen Zusammenwirken von somatischen und psychischen Beschwerden nicht gerecht wird.

Frage
06

Ist Stress die Ursache von Burnout?

Nein, Stress ist das Symptom.
Eine übermässige Arbeitsbelastung gilt oft als Ursache für ein Burnout. Doch es greift zu kurz, alleine die Arbeitsbedingungen für diesen Zustand verantwortlich zu machen. Oft spielen auch die hohen Ansprüche eine Rolle, die Arbeitnehmende an sich selber stellen. Besonders gefährdet sind diejenigen, die ihr Selbstwertgefühl ausschliesslich aus der Arbeit beziehen. Solchen Menschen fällt es schwer, auch einmal Nein zu sagen und Grenzen zu setzen. Es liegt also im Interesse eines jeden Arbeitgebers, dass Mitarbeitende mit ihren Energiereserven haushälterlich umgehen anstatt aus Erschöpfung unproduktiv zu werden, die Freude am Job zu verlieren und für längere Zeit auszufallen. Die Selbstverantwortung ist ein zentraler Faktor in der Burnout-Prävention. Es stehen sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer in der Pflicht.

Frage
07

Macht Arbeit krank?

Keine Arbeit zu haben ist schlimmer.
Arbeit kann, je nach individueller Konstitution, zweifellos krank machen. Insbesondere ein schlechtes Arbeitsklima sowie soziale Konflikte am Arbeitsplatz wirken sich ungünstig aus. Es gibt aber zunehmend Hinweise, dass sich Arbeit insgesamt eher positiv auf die psychische Gesundheit auswirkt. Das weiss jeder aus eigener Erfahrung, der arbeitslos ist und sich erfolglos um Jobs bewirbt. Untersuchungen zeigen überdies, dass das Vorhandensein eines Arbeitsplatzes die Dauer von psychischen Erkrankungen senkt und den Heilungsverlauf positiv beeinflusst. Arbeit schafft Identität, Bestätigung und steigert den Selbstwert. Keine Arbeit zu haben bedeutet viel mehr Stress, auch aufgrund einer fehlenden Tagesstruktur. Deshalb ist es problematisch, bei der Diagnose «Burnout» oder bei psychischen Krankheiten wie Depressionen oder Angststörungen undifferenziert und meist (zu) lange krankzuschreiben. Die OECD konstatierte deshalb auch kürzlich in ihrem Bericht, dass sich Schweizer Firmen nachweislich zu wenig darum bemühen, Menschen mit psychischen Störungen im Arbeitsleben zu halten. Vor allem bei leichten psychischen Störungen ist eine Arbeitsunfähigkeit oftmals rein medizinisch betrachtet nicht sinnvoll. Unter dem Aspekt der Arbeitsintegration kann sich eine vorschnelle Krankschreibung kontraproduktiv auswirken.

06429d-09.14-pdf

Frage
08

Was ist für Firmen die beste Prävention?

Eine menschenorientierte Führung.
Ein entscheidender Faktor ist die Führungs- und Unternehmenskultur. Werden die Mitarbeitenden für ihre Arbeit wertgeschätzt? Wie ist die Arbeit organisiert und die Arbeitslast verteilt? Besteht eine Feedback-Kultur, in der man auch offen zu Fehlern stehen kann? Konstruktive Kritik, Fairness in der Bewertung und im gegenseitigen Umgang – das Sozialverhalten und überhaupt das allgemeine Arbeitsklima tragen viel dazu bei, ob und wie jemand mit Belastungen am Arbeitsplatz fertig wird. Hinzu kommt die individuelle Konstitution: Was für die einen Stress bedeutet, ist für die anderen eine willkommene Herausforderung. Eine gute Führungsperson geht auf individuelle Stärken und Schwächen ein. Nur so haben auch weniger belastbare Mitarbeitende die Möglichkeit, am Arbeitsplatz Leistung zu bringen. Davon profitieren alle. Gemäss OECD belaufen sich heute die Kosten infolge psychischer Krankheiten auf rund 19 Milliarden Franken, insbesondere wegen der Produktivitätsverluste.

Frage
09

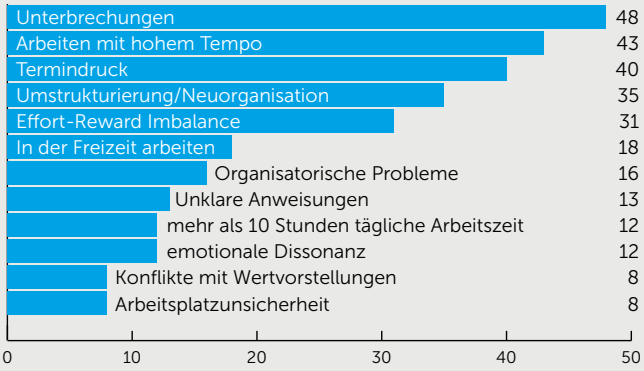
Ist die Gesundheit der Mitarbeitenden eine private Angelegenheit?

Nein.
Firmen, die in die Gesundheit der Mitarbeitenden investieren, profitieren auch in betriebswirtschaftlicher Hinsicht. Ein ganzheitlich implementiertes Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) erhöht sowohl die Motivation der Mitarbeitenden als auch die Identifikation mit dem Unternehmen. Das reduziert die krankheitsbedingten Ausfälle. Um ein gesundheitsförderndes Umfeld zu schaffen, das auch einem Burnout vorbeugen kann, genügt es allerdings nicht, jede Woche eine Früchteschale aufzustellen. Prozesse und Strukturen müssen unter die Lupe genommen und je nachdem angepasst werden. Wie steht es beispielsweise um das Stressmanagement im Betrieb? vivit, das Kompetenzzentrum der CSS für Gesundheit und Prävention, unterstützt Unternehmen darin, geeignete und praktikable Strategien zu definieren und umzusetzen.

info@vivit.ch

vivit
Gesundheit ist unser Business

Stress-Faktoren (Laut Stress-Studie des Seco)
Die beste Burnout-Prävention für Firmen sind Führungskräfte, welche über eine gute Sozial- und Konfliktlösungskompetenz verfügen. Weitere wichtige Elemente in der Mitarbeiterführung sind Wertschätzung und Organisation. Sind diese Bedingungen nicht gegeben, wirken sich Stressfaktoren im Job umso gravierender aus. Folgende stressbegünstigende Faktoren stellen gemäss einer Studie des Staatssekretariates für Wirtschaft (Seco) die grösste Belastung dar:



Weiterführende Studien:
Depressionen in der Schweizer Bevölkerung, OBSAN BERICHT 56, 2013
Psychische Gesundheit und Beschäftigung: Schweiz, OECD, 2014
Stress bei Schweizer Erwerbstätigen, Stressstudie 2010, Seco

Als Mitglied von Handel Schweiz profitieren Sie dank der Zusammenarbeit mit der CSS Versicherung von vorteilhaften Konditionen.
Interessiert? Nehmen Sie mit uns Kontakt auf und erwähnen Sie, dass Sie Mitglied von Handel Schweiz sind:
per Telefon 058 277 18 00 oder auf www.css.ch/verband/vsig

CSS
Versicherung

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

CDH Centralvereinigung • Am Weidendamm 1 A • 10117 Berlin

- Möbel
- Hausrat und gedeckter Tisch
- Haus- und Heimtextil
- Foto und Unterhaltungselektronik

An die Mitglieder der IUCAB-Verbände

Berlin, November 2015

Aktion für IUCAB-Mitglieder mit Vertretungsvermittlung - kostenlos auf die imm cologne 2015

Sehr geehrtes IUCAB-Mitglied,

mit diesem Schreiben informieren wir Sie über Vergünstigungen und Leistungen für IUCAB-Mitglieder anlässlich der bevorstehenden Möbel- und Einrichtungsmesse in Köln. Sie haben die Möglichkeit, die imm cologne vom 19. bis 25. Januar 2015 in Köln zu besuchen ohne Eintritt zu zahlen.

Zwischen Halle 10 und 11, rechts neben den Treppen zum Offenbachsaal finden Sie einen Informationsstand der CDH. Dort sind Vertretungsangebote von Ausstellern und Besuchern der imm cologne 2015 kostenlos erhältlich.

Sie haben wiederum auch die Möglichkeit, kostenlos Vertretungsgesuche abzugeben, die auf dem CDH-Messestand interessierten Firmen ausgehändigt werden. Dazu ist nur das beiliegende Formblatt auszufüllen und so schnell wie möglich, spätestens jedoch bis zum 12. Januar 2015 an die CDH in Berlin zu übersenden.

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

Wir freuen uns, Sie in Köln auf der imm cologne 2015 zu begrüßen und auf Ihr Vertretungsgesuch.

Mit freundlichen Grüßen
CDH - Fachverband Wohnambiente
Die Geschäftsführung

Dipl.-Kfm. Jens Wolff

Anlage

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

VERTRIEBSGESUCH

CDH
Kompetenz für Vertrieb

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

Telefax +49 30 72625-699
E-Mail: centralvereinigung@cdh.de

Rückgabetermin: **12. Januar 2015**

Bitte veröffentlichen Sie das folgende Vertriebsgesuch kostenlos anlässlich der **imm cologne 2015**, in Köln auf Ihrem Messestand.

Firma _____

Ansprechpartner _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

Telefon, Fax _____

E-Mail, Internet _____

Auf der Messe erreichbar unter _____

Halle, Stand/ Standnr. _____

Vertriebsgebiete _____

_____

Abnehmerkreis _____

_____

Gesuchte Produkte _____

_____

_____ _____

Ort, Datum Stempel, Unterschrift