V K A – Bulletin

Ausgabe 5/15

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

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

Aktuelle Medieninformation

Handel bekämpft den Fachkräftemangel
Neue Kompetenz im Aussenhandel

Die Frankenstärke zwingt exportorientierte Firmen, das Optimum aus ihren Möglichkeiten herauszuholen. Umso schwerer wiegt das Verkaufsargument Qualität. Weiterbildung im Aussenhandel sichert Qualität. Am Samstag konnten 11 AussenhandelsleiterInnen und 72 Aussenhandelsfachmänner und -frauen im Kultur- und Kongresshaus in Aarau ihr Diplom entgegennehmen. Die besten Noten schafften Eveline Burkard und Viktoriia Graf, die beide im Kanton Schwyz arbeiten.

Nationalrätin Corina Eichenberger bei der Diplomfeier des Aussenhandels.

200 Gäste freuten sich über die frisch gebackenen KompetenzträgerInnen im Aussenhandel.

Die Exporte der Schweiz wuchsen 2014 um 3,5 % auf CHF 208,3 Mrd. Mit dem starken Franken scheint das Exportwachstum jedoch fürs Erste gebremst. Vor allem im wichtigen europäischen Absatzmarkt verteuerten sich Schweizer Waren um bis zu 20 %. Trotz der Währungssituation beurteilt Handel Schweiz jedoch die weitere Entwicklung der Branche langfristig positiv.

Um Qualität und Fortschritt weiter zu fördern, engagiert sich Handel Schweiz stark in der Aus- und Weiterbildung. Zusammen mit Swissmem wurden deshalb im vergangenen Jahr die neuen Weiterbildungen im Aussenhandel lanciert. Am Samstag konnten nun 11 frisch gebackene

Aussenhandelsleiterin Eveline Burkhard schaffte die beste Note.

Aussenhandelsfachfrau Viktoriia Graf erhält ihr Diplom von Urs Affolter.

Das Cello Quintett Basel der Musik Akademie Basel.

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

AussenhandelsleiterInnen und 72 Aussenhandelsfachfrauen und -männer vor rund 200 Gästen ihr Diplom entgegennehmen. Bei der feierlichen Übergabe im Kultur- und Kongresshaus Aarau ging Frau Nationalrätin Corina Eichenberger auf die Bedeutung von Freiheit und Sicherheit für jeden von uns, unser Land und unsere Wirtschaft ein. «Freiheit und Sicherheit beeinflussen sich gegenseitig», so Corina Eichenberger. «Denn Freiheit ist nur in einem sicheren Land möglich.» Weil die Schweiz ein sicheres Land sei, kämen viele Unternehmen hierher. Diese würden bei uns Arbeitsplätze schaffen. «Dank der Sicherheit in unserem Land, können wir im Wohlstand leben», so die Schlussfolgerung der Nationalrätin. Die Sicherheit unseres Bildungssystems sei gut, weil es auf demokratisch abgestützten Grundlagen beruhe. Zudem sei es einfacher, in einem sicheren Land Handel zu betreiben.

Die insgesamt 83 AbsolventInnen der Weiterbildungen im Aussenhandel haben damit eine sichere Grundlage für ihre weitere Laufbahn gelegt. Von den 11 AussenhandelsleiterInnen erzielte die in Schwyz tätige und in Goldau wohnende Eveline Burkard das beste Resultat. Zur eidg. Berufsprüfung Aussenhandelsfachfrau und Aussenhandelsfachmann sind dieses Jahr 107 Kandidatinnen und Kandidaten angetreten. Den ersten Rang erreichte Viktoriia Graf aus Wald, mit Arbeitsort in Wollerau. Den 2. Rang teilen sich Vera Aeschlimann aus Roggwil mit Arbeitsort in Grossdietwil sowie Nadine Sonderegger aus Rüthi, tätig in Oberriet. Die in St. Gallen wohnhafte und in Uzwil tätige Caroline Germann schaffte den hervorragenden 3. Rang.

Networking und angeregte Diskussionen beim Apéro.

Ueli Stursberg von Handel Schweiz im Gespräch mit Benjamin Schneebeli (Mitte) und Urs Affolter (rechts).

Das Cello Quintett Basel von der Musik Akademie Basel umrahmte den Anlass mit zeitgenössischer Musik und machte Leistungsqualität hörbar.

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

Corinne Haeberlin hat ihr Diplom schon seit einem Jahr in der Tasche. Sie arbeitet für Mondelez als Supervisorin im World Retail Business. Ihre Kunden sind Duty Free Shops, die sie beispielsweise mit Toblerone, Milka oder Oreo versorgt. Mit der Ausbildung habe sie noch mehr Fachkompetenz erworben. Damit wolle sie ihr siebenköpfiges Team noch besser unterstützen, so Haeberlin. «Es eröffnen sich dank der Ausbildung Möglichkeiten, die man zuvor nicht gekannt hat!» Es werde ihr jetzt mehr Verantwortung übergeben: «Dank der Weiterbildung kann ich meine Aufgaben schneller und besser meistern. Kurzum, man zählt auf mich», erklärt die Aussenhandelsfachfrau. Als Teamleiterin stelle sie jede ausgebildete Aussenhandelsfachkraft mit Handkuss ein, so Haeberlin.

Auch Aussenhandelsleiter Beat Mathis hat nach dem Diplom schon ein Jahr lang Erfahrung gesammelt. Wohnhaft im St. Gallischen Sevelen, ist er seit einiger Zeit für die Hilti AG in Liechtenstein tätig. Für seine neue Position sei die Weiterbildung passend gewesen. «Es ist eine gute Vorbereitung auf eine später folgende leitende Funktion», so Mathis. Der grosse Vorteil sei das umfangreiche, spezifische Wissen im Aussenhandel, welches man erhalte. «Man weiss, welche Aufgaben anfallen, und auf was man achten muss in der Auftragsabwicklung mit ausländischen Kunden.» Schliesslich seien die rechtlichen Grundlagen im In- und Ausland total unterschiedlich, so Mathis. Die Weiterbildung habe ihm dabei geholfen, die Chancen und Risiken besser zu erkennen und entsprechend zu agieren. Er schätze die Komplexität und seinen grossen Verantwortungsbereich. Dank der Weiterbildung kann Mathis sehr viel komplexere Aufgaben übernehmen.

Aussenhandelsfachleute haben die Kompetenz, qualifizierte und spezialisierte Arbeiten und Führungsaufgaben in den Bereichen Import und/oder Export von Waren und Dienstleistungen auszuführen. Sie arbeiten in international tätigen Handels-, Dienstleistungs- und Produktionsfirmen. Zu ihren Aufgaben gehört die Analyse von Kundenwünschen. Sie stellen sicher, dass die Kunden die Güter oder Dienstleistungen termin- und fachgerecht erhalten. Verhandlungen führen sie in verschiedenen Sprachen und berücksichtigen kulturelle Eigenheiten. Organisation des weltweiten Gütertransports unter Berücksichtigung der länderspezifischen, ökonomischen und ökologischen Gegebenheiten gehören genauso zu ihren Aufgaben wie die Zollabfertigung mit allen notwendigen Dokumenten. Aussenhandelsfachleute sind in besonderem Masse für die Risiken im internationalen Handel sensibilisiert. Dadurch können sie diese minimieren, absichern und im Sinne der Unternehmensziele damit umgehen. Aussenhandelsfachleute zeichnen sich durch hohe Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenz aus. Sie tragen in ihrer Rolle als Fachvorgesetzte aktiv zur Teamentwicklung bei und organisieren interne Ausbildungen.

Aussenhandelsleiter verfügen über die nötigen Kompetenzen, um anspruchsvolle und komplexe Planungs-, Führungs-, und Fachaufgaben im Aussenhandel zu übernehmen. Sie sind in international tätigen Handels-, Dienstleistungs- und Produktionsunternehmen tätig und übernehmen Vorgesetztenfunktion auf oberer Kaderebene. Sie erarbeiten strategische Richtlinien, bearbeiten Projekte, erstellen Konzepte und tragen die Gesamtverantwortung der Leistungen im Bereich des Imports und/oder Exports sowie des Transithandels. Sie überwachen alle Aspekte des Aussenhandels unter Berücksichtigung internationaler Abkommen und Vorgaben. Weiter optimieren sie die Lieferung von Gütern und Dienstleistungen unter Berücksichtigung der ökonomischen und ökologischen Gegebenheiten. Zu ihrer Arbeit gehört auch die Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung zur Erarbeitung des Risikomanagements sowie der Optimierungs-Strategien für Prozesse und Schnittstellen. Das Berechnen und Interpretieren der für den Aussenhandel relevanten betriebswirtschaftlichen Zahlen gehört ebenso zu ihren Aufgaben wie das Erstellen und die Überwachung des entsprechenden Teil- und Gesamtbudgets.

Der Handel ist mit 680'000 Mitarbeitenden der wichtigste private Arbeitgeber der Schweiz. Handel Schweiz ist der Dachverband des Handels, dem 33 Branchenverbände mit insgesamt 3'700 Unternehmen angehören. Handel Schweiz vertritt eine liberale Politik und setzt sich für eine starke Schweiz ein. Die KV-Branche Handel bildet 1'400 Lehrlinge aus und ist damit eine der grössten und beliebtesten Ausbildungsbranchen. Insgesamt sind im Handel rund 24´000 Lernende tätig.

facebook.com/HandelSchweiz • twitter.com/HandelSchweiz • www.handel-schweiz.com

Kontakt: Ueli Stursberg, 1. Sekretär, Tel. 061 228 90 30
Kaspar Engeli, Direktor, Tel. 061 228 90 33

Informationen: Iris Wirz c&p communications, Tel. 043 500 52 88, presse@handel-schweiz.com

Download: Fotos und Word-Dokument: http://bit.ly/1NIjCmH

Fotos: Richard de Stoutz, Thun

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

KUNSTSTOFF / METALLWAREN / WERKZEUGE / MASCHINEN / INDUSTRIEPRODUKTE

201510	CZ	KDYNIUM Handelsvertreter im technischen Vertrieb für Gießerei gesucht! Wir sind die größte Gießerei von Feingussteilen der Tschechischen Republik, die überwiegend mit der Methode des Wachsausschmelzungsmodels arbeitet. Die auf 60-jähriger Tradition basierenden Verarbeitungen der Materialien, welche sich überwiegend auf Stahl, Edelstahl und Aluminium belaufen, entsprechen den Zertifizierungen nach ISO TS 16949 und ISO 14001. Die derzeitige Gewichtsgrenze pro Erzeugnis liegt bei 20 kg. Die kundenspezifische Bearbeitung von Gussteilen auf modernen CNC-Maschinen betrachten wir als selbstverständlich. Die komplett bearbeiteten Gussteile sind kompatibel, sodass kleinere Montagen mit weiteren Gussteilen möglich sind. KDYNIUM a.s. sucht neue Unternehmensvertreter für den Ausbau der Geschäftsaktivitäten in Österreich. Unsere Produkte: - spezielle Feingussteile aus Stahl, Edelstahl oder Aluminium - mit der Methode des Wachsausschmelzungsmodels auf modernen CNC-Maschinen - nach ISO TS 16949 und ISO 14001 Unsere Kunden sind überwiegend Unternehmen der Automobilindustrie. Zudem werden Gussteile für das Verkehrswesen, die Textil-, Medizin-, Werkzeug-, Rüstungs-, Landwirtschaftsindustrie und wie auch weitere Branchen erstellt. Wir erwarten: - Eigenverantwortlichkeit für den Vertrieb in Österreich - Unternehmergeist, Eigenverantwortung und eine hohe Arbeitsintensität - Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten - Langjährige Erfahrung im Handel oder im technischen Vertrieb - Erfahrungen in dem Bereich der Gießerei oder verwandten Bereichen (z.B. Stahlguss, Schweißbaugruppen, NE-Metall-Gießereien oder Metallproduktionen) sind von Vorteil Wir bieten Ihnen: - Motivierende finanzielle Entlohnung auf Provisionsbasis - Beginn der Tätigkeit ab sofort oder nach Vereinbarung - Ein attraktives Arbeitsumfeld - Langfristige Zusammenarbeit Bitte senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung an vladimir.krejci@kdynium.cz Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

MESSGERÄTE / PRÄZISIONSINSTRUMENTE / OPTIK

- - - - - -

COMPUTERPROGRAMME / DIENSTLEISTUNGEN / HANDEL / BÜRO

- - - - - -

PARFUMERIE / COIFFURE / GESUNDHEITSARTIKEL / FARBEN / LACKE / KOSMETIK

201512	CH	POO~POURRI® Before-You-Go® Toilet Spray Poo~Pourri is a deodorising toilet spray, which consists of a blend of essential oils and other natural compounds which creates a protective film on the surface of the water in a toilet bowl. **IT WORKS... guaranteed** Spritz 3-5 sprays into the toilet bowl on the water's surface. Proceed to use toilet as usual. The natural essential oils create a barrier-trapping odor *under* the surface, *before* it begins! **IT'S ONLY natural!** - NO alcohol - NO aerosol - NO parabens - NO phthalates - NO formaldehyde - NO synthetic fragrance

If you are interested in buying our products or being a reseller plase contact Sophia at sophia@sophia-inn.com

Sophia
INNOVATION

Sophia E-commerce SA
Via Nassa 3
6900 Lugano
Switzerland
Tel: +43 (0) 699 117 03 177
Email: sophia@sophia-inn.com

201513 I

EURO SO.CAP.
HAIR EXTENSION

EURO SO.CAP.. ist eine weltweit führende Firma in der Herstellung und dem Vertrieb von Haarverlängerung, in über 45 Ländern auf der ganzen Welt, mit einer Erfahrung von über 40 Jahren.

EURO SO.CAP. verwendet nur und ausschließlich 100% Naturhaar für seine Produktionen.

Das Haar wird von einem Team von 100 Handwerker verarbeitet und 90% der Produktion des Haares wird von Hand gefertigt.

Die wichtigsten Linien sind : Haarverlängerungen mit Keratin ; doppelseitiges klebeband mit Haar, clip -on extensions; ring-on extensions; tressen; unbehandeltes Haar.

Geben Sie bitte einen Blick auf unsere Website: www.eurosocap.com

WIR SUCHEN NACH VERTRETERN/AGENTEN, die uns helfen können, Kontakt mit Großhändlern für Friseure und Friseursalons in der Schweiz aufzunehmen.

Für weitere Informationen, zögern Sie nicht uns zu kontaktieren. Ein folgendes Treffen in unserem Unternehmen, um die gesamte Produktion und unsere Fabrik-Systeme zu vorstellen ist auch empfehlenswert.

EXPORT DEPARTMENT
EURO SO.CAP. SRL
VIA SAN FRANCESCO A PATRIA
80014 GIUGLIANO IN CAMPANIA (NA)
TEL. +39.81.8196362
FAX + 39.81.8196365
info@eurosocap.com
www.eurosocap.com

EURO SO.CAP. HAIR EXTENSIONS - MADE IN ITALY:

EURO SO.CAP. is present in more than 45 Countries all over the world with an experience of over 40 years in the processing of natural hair for the production of hair extensions.

EURO SO.CAP. has always chosen to use 100% high quality natural hair for its productions

The hair is processed by a team of 100 craftsmen and 90% of the production of the hair is made by hand.

Our main lines are: pre-bonded hair extensions with keratin; tape on extensions with double-adhesive tapes; clip-on extensions; ring-on extensions; weft hair; pure untreated virgin hair.

Please give a look at our website: www.eurosocap.com

WE ARE LOOKING FOR AGENTS/REPRESENTERS that can help us establishing a contact with wholesalers for hairdressers and hair salons in Switzerland.

For further details, don't hesitate to contact us. A following possible meeting in our company in order to introduce the whole production and show our factory systems is also recommendable.

EXPORT DEPARTMENT
EURO SO.CAP. SRL
VIA SAN FRANCESCO A PATRIA
80014 GIUGLIANO IN CAMPANIA (NA)
TEL. +39.81.8196362
FAX + 39.81.8196365
info@eurosocap.com
www.eurosocap.com

EURO SO.CAP.®
HAIR EXTENSION

EURO SO.CAP. EXTENSIONS DE CHEVEUX - Made in Italy:

EURO SO.CAP. est présente dans plus 45 pays partout dans le monde, avec une expérience de plus de 40 ans dans le traitement de cheveux naturels pour la production d'extensions de cheveux.

EURO SO.CAP. a choisi d'utiliser toujours des cheveux 100% naturels de haute qualité pour ses productions.

Les cheveux sont traitées par une équipe de 100 artisans et 90% de la production des extensions est faite à la main.

Nos lignes principales sont: extensions de cheveux pré-collées à la kératine; extensions de cheveux à bandes adhésives (tape-on); extensions à clips (clip-on); extensions «ring-on» ; extensions de cheveux trame; cheveux purs vierge non traités.

S'il vous plaît, visitez notre site Web: www.eurosocap.com

NOUS RECHERCHONS DES AGENTS/REPRESENTANTS qui peuvent nous aider établir un contact avec des grossistes qui travaillent avec les coiffeurs et les salons de coiffure en Suisse.

Pour plus de détails, n'hésitez pas à nous contacter. Un éventuel rendez-vous dans notre entreprise afin d'introduire l'ensemble de la production et de vous montrer les systèmes de l'usine est également recommandé.

DEPARTEMENT EXPORT
EURO SO.CAP. SRL
VIA SAN FRANCESCO A PATRIA
80014 GIUGLIANO IN CAMPANIA (NA)
TEL. +39.81.8196362
FAX + 39.81.8196365
info@eurosocap.com
www.eurosocap.com

La Euro So.Cap. è un'azienda leader a livello globale nel settore della lavorazione e distribuzione di Hair Extension, presente in oltre 45 paesi del mondo, con un'esperienza di oltre 40 anni.

La sua struttura fa fede su uno staff di oltre 100 artigiani, maestri nella lavorazione dei capelli, e su di una organizzazione logistica che si estende su una superficie di oltre 5000 mq_2. La lavorazione dei capelli è affidata ad un team di circa 100 artigiani e viene effettuata al 90% a mano.

Per le sue produzioni, la EURO SO.CAP. ha scelto di utilizzare solo ed esclusivamente capelli naturali puri al 100%.

Le nostre linee principali sono rappresentate da: estensioni con cheratina; estensioni con bi-adesivo; estensioni con clip; ciocche con anellini ring-on; capelli tessiti; capelli puri non trattati.

Vi invitiamo anche a dare uno sguardo al nostro sito web: www.eurosocap.com.

CERCHIAMO AGENTI/RAPPRESENTANTI che possano aiutarci nello stabilire contatti con grossisti per parrucchieri e saloni di bellezza in Svizzera.

Per ulteriori dettagli, non esitate a contattarci. E' consigliato un incontro presso la nostra struttura al fine di presentarVi la nostra intera produzione e mostrarVi i nostri sistemi di lavorazione.

EXPORT DEPARTMENT
EURO SO.CAP. SRL
VIA SAN FRANCESCO A PATRIA
80014 GIUGLIANO IN CAMPANIA (NA)
TEL. +39.81.8196362
FAX + 39.81.8196365
info@eurosocap.com
www.eurosocap.com

PAPIER / GESCHENKARTIKEL / SCHMUCK / UHREN / BILDER / BÜCHER

201514	CH	***Wir suchen Handelsvertreter/innen für 3D-Postkarten*** *Sind Sie in den Bereichen Papeterie / Geschenkartikel tätig, dann können wir Ihnen ein attraktives Produkt auf den Weg mitgeben.* *Durch den speziellen 3D-Effekt sind die Karten einzigartig und faszinieren die Kundschaft.* *Die grosse Fülle an Motiven bringt es mit sich, dass sie in den verschiedensten Geschäften angeboten werden können. Von der Papeterie, über den Geschenkladen bis hin zu Zoo-Shops und Tierhandlungen. Es gibt fast keine Branche für die nicht ein passendes Motiv zu finden ist.* *Der bisherige Kundestamm kann übernommen werden, Reisegebiet ganze Schweiz oder Tteilgebiete.* *Die Vergütung erfolgt auf branchenüblicher Provisionsbasis.* *Einen ersten Überblick können Sie sich auf www.authentic-cards.ch verschaffen.* *Interessiert?* *Mailen Sie ihre Unterlagen an Herrn Erwin Peter - e.peter@verlags-service.ch. Gerne beantwortet er auch Ihre Fragen.*

NAHRUNGSMITTEL / WEINE / SPIRITUOSEN

- - - - - -

MÖBEL / INTERIEUR / GARTEN / GASTRONOMIE

- - - - - -

TECHNIK / BAU / VERPACKUNG

201511	I	PAPER planet PACKAGING Paper Planet S.r.l. arbeitet seit mehr als 20 Jahren in der Herstellung und im Vertrieb von Verpackungsprodukten im Luxussegment. Unsere Hauptkunden sind Geschäfte bzw. Marken, Accessoires, Schuhe, Kosmetik, Schmuck, Lebensmittel und Getränke sowie Werbemittel/Werbeagenturen. Wir suchen einen Handelsvertreter in Allein- oder Mehrfachvertretung für den Vertrieb in der Schweiz und zum Ausbau unseres Vertriebsnetzes in Zusammenarbeit mit unserem Exportmanager. Wir bieten eine hohe Provision im oberen Bereich des branchenüblichen Rahmens. Wir erwarten eine gepflegte Erscheinung und mindestens allgemeine Kenntnisse des Marktsektors sowie der Produktionsprozesse. Bei Interesse bitten wir um Zusendung des Lebenslaufs an nachstehende E-Mai-Adressen: md@paperplanet.it g.deliso@paperplanet.it

Paper Planet S.r.l. has been manufacturing and distributing packaging products in the luxury segment for more than 20 years. Our main customers are businesses and brands in the accessories, shoes, cosmetics, jewellery, food and beverages sectors; we also supply promotional materials and serve advertising agencies.

We are looking for a sales representative for either single or multiple representation for sales in Switzerland and for expanding our sales network in collaboration with our export manager.

We offer a high level of commission in the top segment of the customary scale of the industry.

We expect a well-groomed appearance and at least general knowledge of the market sector as well as production processes.

Interested? Then please send your CV to the following email addresses:
md@paperplanet.it
g.deliso@paperplanet.it

PAPER planet
PACKAGING

La PaperPlanet S.r.l. fabrique et distribue depuis plus de 20 ans des produits d'emballage destinés au segment du luxe. Magasins, marques, secteurs des accessoires, de la chaussure, des produits cosmétiques, de la bijouterie, de l'alimentation et des boissons mais aussi des supports publicitaires et agences de publicité sont nos principaux clients.

Nous recherchons un agent commercial mono-mandataire ou pluri-mandataire pour vendre nos produits et développer notre réseau de distribution en collaboration avec notre directeur des exportations.

Nous proposons une commission élevée se situant au niveau des tarifs les plus forts pratiqués dans la branche.

Nous attendons de notre agent commercial une présentation soignée et au minimum une connaissance globale de ce secteur spécifique du marché ainsi que des processus de fabrication.

Si cette offre d'emploi vous intéresse, veuillez nous envoyer votre CV aux adresses suivantes:
md@paperplanet.it
g.deliso@paperplanet.it

Paper Planet S.r.l. è produttore e distributore da oltre un ventennio di prodotti di packaging destinati ai settori del lusso, negozi o marchi, accesori, calzature, cosmetica, gioielleria, food e baverage, advertisement/ Agenzie pubblicitarie, sono i ns clienti di riferimento.

Cerchiamo un agente monomandatario o plurimandatario per sviluppare le vendite nel territorio Svizzero ed in collaborazione con il ns export manager per sviluppare la ns rete vendita.

Possiamo offrire un trattamento provvigionale di sicuro interesse ed ad i massimi del settore.

Richiesta buona presenza e conoscenza del settore di mercato e dei processi di produzione, anche se in modo generico.

Gli interessati potranno inviare curriculum vitae ai seguenti indirizzi di posta elettronica:
md@paperplanet.it
g.deliso@paperplanet.it

HAUSHALT / SPORT / SPIELWAREN

- - - - - -

TEXTILIEN / SCHUHE / MODE

- - - - - -

AUTOMOBIL

- - - - - -

WERBEMITTEL/INTERNET

- - - - - -

BAU / HAUS / BELEUCHTUNG / DEKORATION

- - - - - -

MEDIZIN-/GESUNDHEITSPRODUKTE/PHARMA

- - - - - -

DIVERSES

201515	B	**DAS LADDERS** develops, manufactures and commercializes standard and custom made high quality **aluminum ladders, step ladders and climbing materials** for professional and semi-professional use. The products meet the highest quality and safety standards. As a Belgian company, our aim is to achieve 100% reliability in all our processes, deliveries and agreements. DAS Ladders is a **market driven, competitive and innovative trendsetter** and aims at the development of long-term relationships with its customers, nationally and internationally. Our core values are: 1. **Quality** With DAS ladders you will find everything under one roof. From R&D to production to sales. Due to the high level of standards we set for our products and an optimal quality control, we guarantee that any ladder that leaves our factory is of superior quality.

2. **Innovation**
DAS Ladders is a trendsetter in the world of ladders and step ladders. Our R&D team is continuously working on adjustments to existing products and inventing new products in order to optimize our range.

3. **Personalisation**
Through the years, DAS Ladders has been a trendsetter for custom products. Since we think together with our client, DAS Ladders is not only a ladder builder but also a partner in the field of R&D and marketing. Our customization is unique in the world of ladders and step ladders.

4. **Dealer network**
DAS Ladders works with a loyal dealer network. We wish to support them with communication and marketing tools. Professional end users are directed to our dealers.

We look for an agent in order to sell our products to dealers of construction, iron and paint materials.

If you would be interested, please send your CV to kurt@dasladders.be.

Das Ladders, tip quality ladders built by specialists!
Das Ladders, top quality ladders built by specialists!

201509 L

Fonction

Développer sur le SUISSE une clientèle – Industriels Exportateurs / Importateurs ayant des besoins dans le domaine du Transport / Logistique International . Transports Routiers / Maritimes / Aériens, Logistique (entreposage / gestion de stock).

Profil requis

Professionnel avec expérience du transport international, rigoureux, très bon relationnel, ouvert sur le monde, esprit de partenariat, challenger, nos activités et spécificités lui permettront de réaliser une rémunération exponentielle dans une entreprise à taille humaine.

Divers

Opérateur de transports Routiers / Maritimes / Aériens, nous réalisons des transports routiers sur les pays de l'UE, Est (ex URSS), Balkans, Asie Centrale, Moyen Orient (Turquie / Iran). Produits industriels, frigorifiques, dangereux, masses indivisibles hors gabarit. Spécificité : transports urgents (véhicules 20m3) sur l'ensemble des pays précités.

Krankentaggeld-Versicherung: Vorsicht vor einer Überversicherung

Der Abschluss einer kollektiven Krankentaggeldversicherung für die Mitarbeitenden ist heute unbestritten. Neben dem Abschluss ist es für das Unternehmen wichtig, dass der Versicherungsschutz für die Mitarbeitenden regelmässig überprüft wird um Überversicherungen zu vermeiden. Der Artikel beleuchtet einige wesentlichen Punkte die beachtet werden müssen um Überschneidungen zu vermeiden.

Der Nutzen einer Krankentaggeld-Versicherung ist für Firmen unbestritten. Sie befreit das Unternehmen von sämtlichen Risiken, die mit den stark schwankenden krankheitsbedingten Lohnausfallkosten verbunden sind: Mit der im Voraus vereinbarten Versicherungsprämie werden die Kosten für die Firma kalkulierbar. Doch es lohnt sich, den Versicherungsschutz regelmässig zu überprüfen und sicherzustellen, dass das Produkt optimal auf die betrieblichen und personellen Bedürfnisse abgestimmt ist. Die Versicherungsprämie variiert je nach gewählter Deckungshöhe, Deckungsart, Wartefrist oder Leistungsdauer. Auch stellt sich die Frage, ab welchem Grad krankheitsbedingter Arbeitsunfähigkeit die Versicherung Taggelder auszahlen soll. Vermieden werden sollte eine Überversicherung. In folgenden Fällen besteht diese Gefahr:

- Der Arbeitgeber wählt eine Deckungshöhe von 100 Prozent. So kann er zwar gegenüber dem Arbeitnehmer im Krankheitsfall einen Lohnersatz von 100 Prozent garantieren und sich damit als sozialer Arbeitgeber positionieren. Doch wenn ein Mitarbeiter erkrankt und somit Taggelder beansprucht, entfällt die Abgabe von Sozialleistungen für Arbeitgeber sowie Arbeitnehmer. Folglich kommt der Arbeitgeber zu 100% des Lohnes auf und der erkrankte Mitarbeiter erhält am Schluss mehr ausbezahlt, als wenn er normal arbeiten würde. Die CSS Versicherung empfiehlt darum generell eine Deckungshöhe von 80 Prozent – diese Variante wird auch mit Abstand am häufigsten gewählt.

- Bei der Wahl der Deckungshöhe ist es auch wichtig, dass Sie die geltenden Arbeitsverträge und Reglemente - wo die Lohnfortzahlungspflicht ihrer Mitarbeitenden geregelt sind - regelmässig überprüfen und mit allfälligen Änderungen der Gesamtarbeitsverträge abstimmen.

- Die berufliche Vorsorge (BVG) sieht vor, dass wenn ein Krankentaggeld vorhanden ist, das mindestens 80% während 2 Jahren deckt, die Wartefrist der Invalidenrente im BVG von 12 auf 24 Monaten aufgeschoben werden kann. Wir empfehlen hier, die Koordination zwischen der Krankentaggeld-Versicherung und dem BVG-Vertrag regelmässig abzustimmen.

- Der Arbeitnehmer ist überversichert, wenn er zusätzlich über eine hohe private Krankentaggeldversicherung verfügt und er im Krankheitsfall mehr als 100 Prozent des bisherigen Lohnes erhalten würde. Da eine sogenannte „Überentschädigung“ unzulässig ist, würde das Taggeld der Versicherung entsprechend gekürzt. Mit anderen Worten: der Arbeitnehmer zahlt (meist unbewusst) durch die doppelte Versicherungslösung viel zu hohe Prämien. Obwohl der Arbeitgeber dazu nicht verpflichtet ist, schätzen es die Mitarbeitenden, wenn sie auf eine allfällige doppelte Deckung aufmerksam gemacht werden. Kein Handlungsbedarf besteht, wenn über den Arbeitgeber 80 Prozent versichert sind und sich der Arbeitnehmer entscheidet, die restlichen 20 Prozent auf privater Basis abzudecken.

Eine anderer heikler Punkt ist das Gegenteil einer Überversicherung: die versehentliche Nicht-Versicherung.

Das betrifft vor allem Selbstständigerwerbende, die weder die Rechtsform einer GmbH noch einer AG gewählt haben. Geschäftsinhaber von Einzelfirmen, die für ihre Angestellten eine Police abschliessen, sind nicht automatisch mitversichert. Sie müssen explizit namentlich erwähnt sein, sonst stehen ihnen im Krankheitsfall keine Taggelder zu. Es lohnt sich also in jedem Fall, von Zeit zu Zeit die Versicherungslösung für das Krankentaggeld zu überprüfen.

Die CSS Versicherung ist der ideale Ansprechpartner, um eine massgeschneiderte Lösung zu finden. Gerne beraten wir Sie ganz persönlich – getreu unserem Markenversprechen. www.css.ch/verband/vsig

HANDELSchweiz | KOF

Grosshandel | Commerce de gros

Konjunkturumfrage
Enquête conjoncturelle

Geschäftslage verschlechtert sich weiter

Nouveau ralentissement de la marche des affaires

Juli / Juillet 2015
Quartalsumfrage/Enquête trimestrielle

ETH Zürich

Erläuterungen

Die KOF Konjunkturforschungsstelle führt die Umfrage Grosshandel in Zusammenarbeit mit Handel Schweiz (VSIG) durch. Es liegen die Antworten leitender Persönlichkeiten von gegen 500 freiwillig teilnehmenden Unternehmen zugrunde, die teilweise zu mehreren Bereichen antworten. Sie werden in einem standardisierten Fragebogen quartalsweise über die Tendenzen ihres Betriebsgeschehens befragt.

Für alle Fragen (ausgenommen Aktivitätshemmnisse) stehen drei Antwortkategorien (+, =, –) mit unterschiedlichem Wortlaut zur Verfügung:

- (+): gut, gestiegen, zu hoch, verbessert, zunehmen
- (=): befriedigend, gleich geblieben, ausreichend, nicht verändert
- (–): schlecht, gesunken, zu niedrig, verschlechtern, abnehmen

Gewichtung und Aggregation

- Die Antworten zu den Unternehmensbereichen werden mit den Beschäftigtenzahlen der Unternehmung (oder des Bereichs) gewichtet. So erhält die Antwort eines kleinen Unternehmens ein kleineres Gewicht als dasjenige eines grossen Unternehmens. Pro Produktgruppe oder Branche werden die gewichteten Prozentanteile der entsprechenden (+), (=) und (–)-Antworten berechnet. Die Anteile addieren sich auf 100%. Zusätzlich wird der Saldo aus der Differenz der (+) und der (–)-Antworten ermittelt, der damit die überwiegende Tendenz in der entsprechenden Auswertungseinheit wiedergibt.
- Die angekreuzten Hemmnisse hingegen werden einzeln mit den Beschäftigtenzahlen gewichtet. Anschliessend wird der Anteil der Hemmnismeldungen an den teilnehmenden Unternehmen der Gruppe oder der Branche ermittelt. Aufgrund von Mehrfachnennungen kann die Summe der Anteile 100% übersteigen.
- Bei der Berechnung von «Grosshandel insgesamt» wird zuerst nach kleinen, mittleren und grossen Unternehmen differenziert und ausgewertet. Es erfolgt eine Gewichtung der Resultate der drei Grössenklassen nach ihrer Bedeutung in der Grundgesamtheit (Betriebszählung). Anschliessend wird durch Aggregation das Gesamtergebnis ermittelt.

Der Indikator «Geschäftsgang» setzt sich aus den Ergebnissen folgender vier Fragen zusammen: Mengenmässiger Warenverkauf und mengenmässiger Lagerbestand gegenüber Vorjahresquartal sowie Urteil der personellen und der technischen Kapazitäten.

Grafiken: Es sind die ungeglätteten Saldo-Werte wiedergegeben. Wo längere Zeitreihen zur Verfügung stehen werden diese zusätzlich in geglätteter Form dargestellt. Dabei gelangt das CENSUS-X11-Verfahren zur Anwendung (glatte Komponente).

Detaillierte Ergebnisse: Die ausgewiesenen Ergebnisse der Produktgruppen, Branchen und Grosshandel insgesamt sind als Balken dargestellt. Ein Balken entspricht 100% der Antworten in dieser Auswertungseinheit. Innerhalb des Balkens sind die Anteile der Antwortkategorien (+, =, –) unterschiedlich schraffiert abgetragen. So können unterschiedliche Entwicklungstendenzen zwischen den Produktgruppen, Branchen und Grosshandel insgesamt erkannt und mit dem Ergebnis insgesamt verglichen werden. Es sind nur die Ergebnisse jener Produktegruppen ausgewiesen, bei denen die Zahl der Antworten für eine Auswertung genügend gross ist. Von den Resultaten der Produktegruppen kann daher nicht direkt auf die Ergebnisse der Branchen geschlossen werden.

Explications

Le KOF Centre de recherches conjoncturelles s'est associé avec Commerce Suisse (VSIG) pour faire cette enquête. Il se fonde sur les réponses des dirigeants de quelque 500 entreprises qui y participent volontairement et qui répondent, parfois, pour plusieurs secteurs. A l'aide d'un questionnaire standardisé, ils sont interrogés chaque trimestre sur les tendances de l'activité de leur entreprise.

A chaque question (sauf celle sur les obstacles d'activité) correspondent trois réponses à choix (+, =, –), avec des libellés différents:

- (+): bonne, a augmenté, plus élevé, s'est améliorée, devrait augmenter, plus longs
- (=): satisfaisante, est restée identique, suffisant, rester identique, inchangés
- (–): mauvaise, a diminué ou s'est détériorée, trop faible, trop petites, plus courts, diminuer, se détériorer

Pondération et Agrégation

- Les répfnses relatives aux secteurs sont pondérées en fonction du nombre de personnes occupées dans l'entreprise (ou dans le secteur). De cette façon, la réponse d'une petite entreprise pèse moins que celle d'une grande entreprise. Les pourcentages ainsi pondérés des réponses (+), (=) et (–) sont calculés par groupe de produits ou par branche, la somme de ces pourcentages étant égale à 100%. De plus, on calcule le solde résultant de la différence entre les réponses (+) et (–), ce qui représente la tendance la plus importante de la catégorie analysée.
- Par contre, les obstacles cochés sont pondérés séparément par le nombre des personnes occupées; ensuite, la part des réponses concernant les obstacles est imputée aux entreprises participantes du groupe ou de la branche. La somme de ces pourcentages peut être supérieure à 100% puisque plusieurs réponses sont possibles.
- Lors du calcul des résultats de «l'ensemble du commerce de gros», on procède d'abord à une ventilation en grandes, moyennes et petites entreprises. Ainsi, les résultats de ces trois classes de taille sont pondérés en fonction de leur importance dans la population (recensement des entreprises). On obtient ensuite le résultat de l'ensemble du commerce de gros par agrégation.

L'indicateur synthétique de la marche des affaires est calculé sur la base des réponses aux quatre questions suivantes: évolution des ventes de marchandises et du volume des stocks par rapport au trimestre de l'année précédente ; en plus, le jugement de l'emploi et des installations techniques.

Graphiques: les valeurs des soldes sont données sous forme non lissée. Si les séries sont suffisamment longues, le solde est présenté en plus sous forme lissée. Le lissage est obtenu par la méthode CENSUS-X11.

Résultats détaillés: les résultats obtenus pour les groupes de produits, les branches et l'ensemble du commerce de gros sont présentés sous forme de diagrammes en barres. Chaque barre correspond à 100% des réponses dans la catégorie analysée. A l'intérieur d'une barre, les pourcentages des différentes réponses (+, =, –) comportent des hachures différentes. On peut voir ainsi quelles sont les différences d'évolution entre les groupes de produits, les branches et les comparer avec l'ensemble du commerce de gros. Seuls sont donnés les résultats des groupes de produits, dont le nombre de réponses est suffisant pour permettre un dépouillement. Les résultats des groupes de produits ne permettent donc pas de déduire directement les résultats des branches correspondantes.

Inhaltsverzeichnis

Erläuterungen 2

Kommentar und Grafiken

Grosshandel insgesamt: Geschäftslage verschlechtert sich weiter 4

Branchenergebnisse 6

Detaillierte Ergebnisse

Grosshandel insgesamt 10

Nach Grössenklassen 10

Nach Branchen und Produktgruppen 10

Table des matières

Explications 2

Commentaire et graphiques

Ensemble du commerce de gros : Nouveau ralentissement de la marche des affaires 5

Résultats des branches 7

Résultats détaillés

Ensemble du commerce de gros 11

Par taille de l'entreprise 11

Par groupes de produits et branches 11

Herausgeberin / Editrice	KOF Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich KOF Centre de recherches conjoncturelles de l'EPF de Zurich		
Geschäftsleitung / Direction	Prof. Dr. Jan-Egbert Sturm		
Konjunkturumfragen / Enquêtes conjoncturelles	Dr. Klaus Abberger, Matthias Bannert, Anne Kathrin Funk, Andreas Dibiasi, Günther Greulich, David Iselin, Pauliina Sandqvist, Anne Stücker		
Koordination / Coordination	Barbara Frank, Nadia Genova		
Postadresse / Adresse postale	LEE F 101, Leonhardstrasse 21, 8092 Zürich		
Telefon / Téléphone	+41 (0)44 632 43 26	E-Mail	ghu@kof.ethz.ch
Telefax / Téléfax	+41 (0)44 632 13 52	Internet	www.kof.ethz.ch
Mitherausgeber / Coéditeur	VSIG – Handel Schweiz, Commerce Suisse, Commercio Svizzera, Swiss Trade Güterstrasse 78, Postfach 656, 4010 Basel		
Telefon / Téléphone	+41 (0)61 228 90 30	E-Mail	info@kof.vsig.ch
Telefax / Téléfax	+41 (0)61 228 90 39	Internet	www.vsig.ch

Diese Publikation wird als Gegenleistung für die Teilnahme an der Konjunkturumfrage abgegeben. Weiterveröffentlichung (auch auszugsweise) ist nur mit Bewilligung des Herausgebers und unter Quellenangabe gestattet.

Cette publication est distribuée en contrepartie de la participation à l'enquête conjoncturelle. Toute publication d'une reproduction (même par extraits) n'est permise qu'avec l'autorisation de l'éditeur et avec mention de la source.

Grosshandel insgesamt

Geschäftslage verschlechtert sich weiter

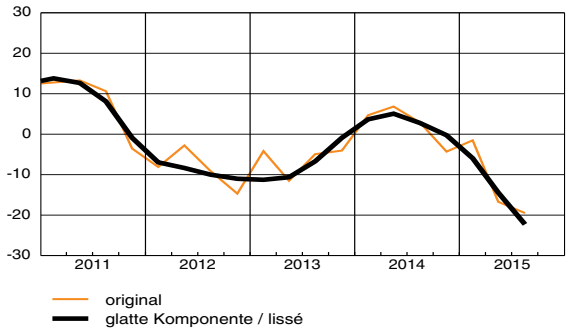
Gemäss den Ergebnissen der KOF-Umfrage im Grosshandel vom Juli 2015 hat sich die Geschäftslage erneut verschlechtert, der Saldowert liegt das zweite Quartal in Folge unter der Nulllinie. Die Nachfrage sank in den letzten drei Monaten weiter. Der mengenmässige Warenverkauf blieb bei gut 60 % der Firmen unter, nur bei 15 % über dem Vorjahresstand. Infolge der nachlassenden Dynamik ist auch die Ertragslage weiterhin schwach. Die Lagerbestände wurden kräftig abgebaut, gelten aber nach wie vor als zu gross. Die Belegschaften wurden in vergangenen drei Monaten weiter verkleinert, die Anzahl der Beschäftigten wird trotzdem als zu hoch eingestuft. Als grösstes Aktivitätshemmnis wurde vermehrt die ungenügende Nachfrage genannt. Daneben erschweren die wirtschaftlichen und gesetzlichen Rahmenbedingungen bei vielen Grosshändlern die Geschäfte. Die anderen Hemmnisse spielen nur bei wenigen Teilnehmern eine Rolle.

Für die nächsten drei Monate erwarten knapp 14 % eine steigende Nachfrage, gut ein Drittel rechnet mit sinkenden und reichlich die Hälfte mit unveränderten Bestellungen. Dabei gehen die Firmen überwiegend von stabilen Lieferfristen aus. Trotz der anhaltenden Frankenstärke hat der Druck auf die Verkaufspreise saisonbereinigt etwas nachgelassen, doch wird noch immer ein Rückgang befürchtet. Die Beschäftigungsaussichten sind weiterhin schlecht, ein weiterer Personalabbau wird mehrheitlich erwartet. Ferner sind die Erwartungen bezüglich der zukünftigen Geschäftslage nach wie vor gedämpft.

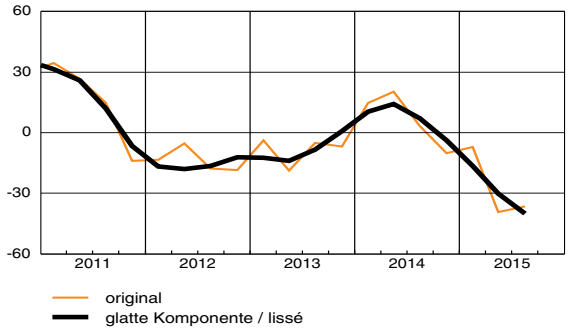
30.07.2015 / Pauliina Sandqvist

Die Kommentare orientieren sich vor allem an den von Saison- und Zufallseinflüssen bereinigten Werten (glatte Komponente).

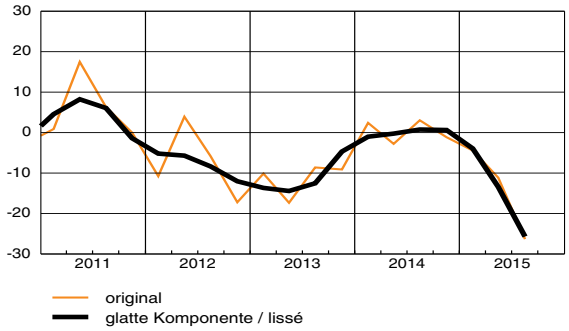
Indikator «Geschäftsgang»
Indicateur «Marche des affaires»



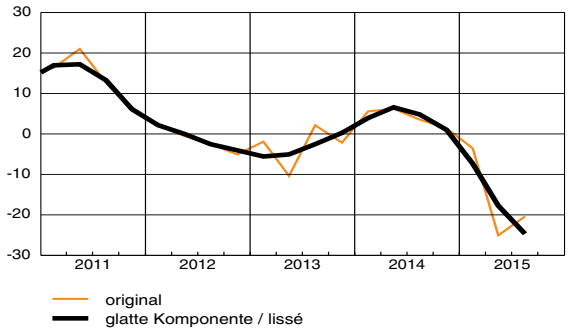
Nachfrage, letzte 3 Monate
Demande, 3 derniers mois



Lager VJQ
Stocks AP

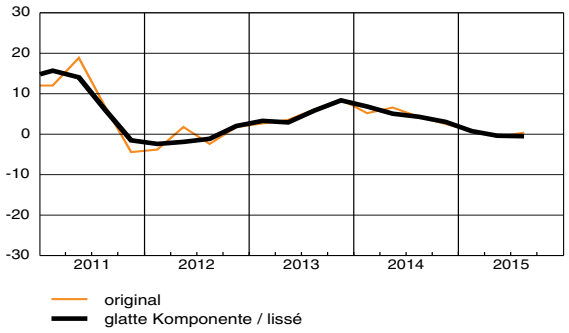


Beschäftigte, letzte 3 Monate
Personnes occupées, 3 derniers mois

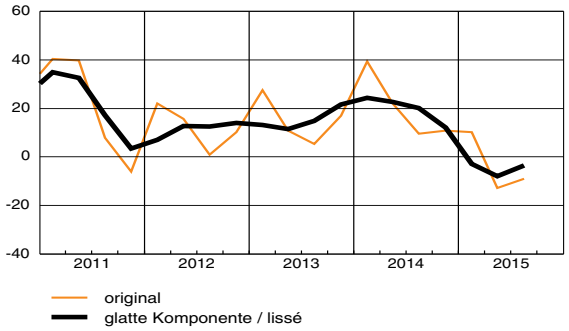


VJQ = Veränderung gegenüber Vorjahresperiode

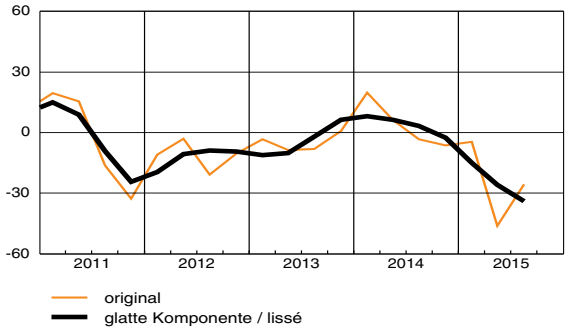
Lieferfristen, nächste 3 Monate
Délais de livraison, 3 prochains mois



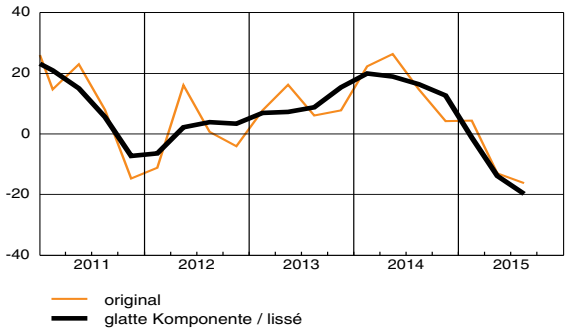
Einkaufspreise, nächste 3 Monate
Prix d'achat, 3 prochains mois



Verkaufspreise, nächste 3 Monate
Prix de vente, 3 prochains mois



Geschäftslage, nächste 6 Monate
Situtation des affaires, 6 prochains mois



AP = Changement par rapport à la même période de l'année précédente

Ensemble du commerce de gros

Nouveau ralentissement de la marche des affaires

Selon les résultats de l'enquête conjoncturelle du KOF menée dans le secteur du commerce de gros en juillet 2015, la situation s'est à nouveau dégradée, le solde restant en dessous de zéro pour le deuxième trimestre consécutif. Le ralentissement de la demande s'est poursuivi au cours des trois derniers mois. Les ventes de marchandises exprimées en volumes sont restées en dessous du niveau de l'année précédente pour 60 % des entreprises, alors qu'elles l'ont dépassé pour 15 % d'entre elles seulement. Suite à cette perte de dynamisme, les bénéfices restent également faibles. Les entreprises ont fortement réduit leurs stocks, mais continuent à les juger trop importants. Malgré une nouvelle réduction du personnel au cours des trois mois passés, les effectifs sont toujours considérés comme étant trop nombreux. Le niveau insuffisant de la demande est de plus en plus souvent mentionné comme frein à l'activité, le contexte économique et législatif faisant également souvent obstacle à l'activité des grossistes. Les autres freins à l'activité ne sont pertinents que pour un faible nombre de participants.

Pour les trois mois à venir, près de 14 % des entreprises participantes prévoient une hausse de la demande, un tiers au moins table sur une baisse et plus de la moitié n'envisage aucun changement du côté des commandes. La majorité des entreprises mise sur des délais de livraison stables. Même si le franc suisse demeure fort, la pression exercée sur les prix de vente (hors effets saisonniers) s'est légèrement relâchée, mais les professionnels craignent toujours une baisse des prix. Les perspectives d'emploi demeurent mauvaises, ce qui pousse une majorité d'entreprises à envisager de nouvelles réductions d'effectifs. De même, les prévisions sont toujours très réservées en qui concerne l'évolution future de l'activité.

Les commentaires sont surtout fondés sur des valeurs corrigées des variations saisonnières et aléatoires (composante lissée).

Branchenergebnisse

In der Branche **Handelsvermittlung** wird die Geschäftslage deutlich weniger positiv beurteilt als noch vor drei Monaten. Der mengenmässige Warenverkauf ist schon unter das Vorjahresniveau gesunken. Jedoch sind die Erwartungen hinsichtlich der Nachfrage weiterhin optimistisch. Ferner geht diese Branche von deutlich zunehmenden Einkaufspreisen aus.

Die Grosshändler **landwirtschaftlicher Grundstoffe** melden eine Eintrübung ihrer Geschäftslage, jedoch ist der Saldowert noch positiv. Die Nachfrage sowie der mengenmässige Warenverkauf sind gesunken. In der nahen Zukunft wird allerdings mit einer sich verstärkenden Nachfrage gerechnet.

Die Branche **Nahrungs- und Genussmittel** berichtet über eine Verschlechterung ihrer Geschäftslage. Diese zeigt sich im Rückgang der Nachfrage und des mengenmässigen Warenverkaufs. Auch die Belegschaften wurden stark abgebaut. Zudem haben sich auch die Erwartungen deutlich eingetrübt.

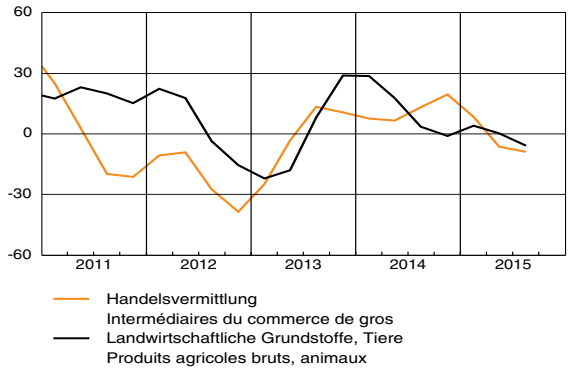
Die Grosshändler von **Gebrauchs- und Verbrauchsgütern** melden weiterhin eine leicht positive Einschätzung ihrer Geschäftslage trotz einer abnehmenden Nachfrage. Die Beschäftigung ist weiter zurückgegangen, wird aber trotzdem vermehrt als zu hoch angesehen. Auch die Aussichten sind düster; man geht von einer Verschlechterung sowohl bei der Nachfrage als auch bei der Geschäftslage aus.

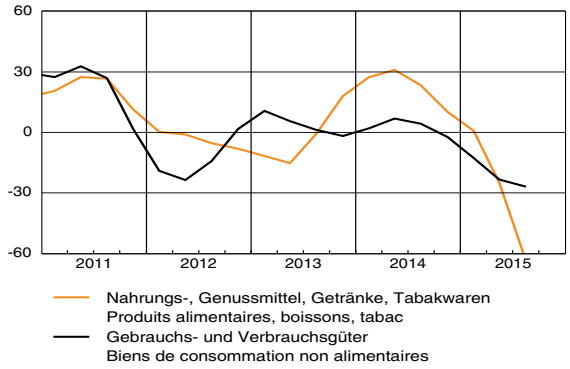
In der **IT-Branche** hat sich die Geschäftslage aufgehellt. Jedoch ist die Nachfrage eingebrochen und die Ertragslage hat sich deutlich verschlechtert. Dennoch haben sich die Erwartungen bezüglich der zukünftigen Nachfrage merklich aufgehellt. Die Verkaufspreise dürften erneut stark nachgeben.

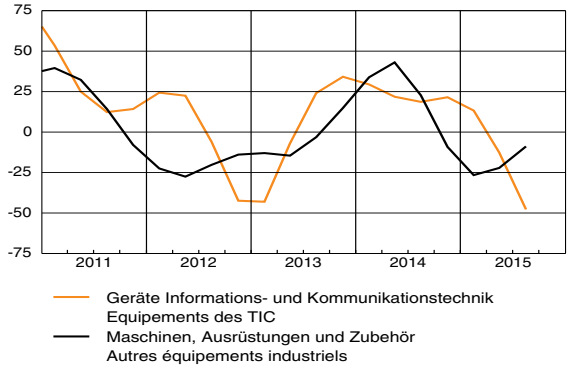
Die Grosshändler von **Maschinen und Ausrüstungen** melden nur noch eine leicht positive Einschätzung ihrer Geschäftslage. Der mengenmässige Warenverkauf hat sich erneut deutlich verschlechtert. Vor allem scheinen die wirtschaftlichen und gesetzlichen Rahmenbedingungen den Firmen zu schaffen zu machen. Für die kommenden drei Monate wird eine leichte Zunahme der Nachfrage erwartet.

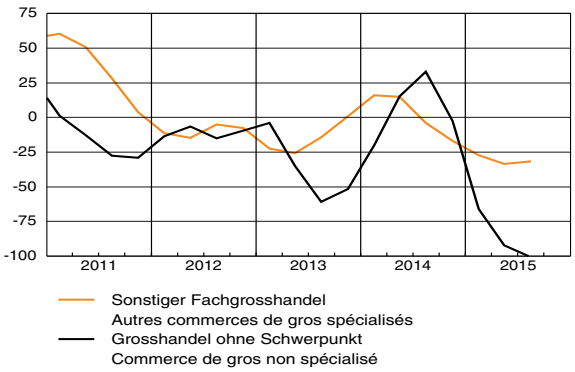
In der Branche **Sonstiger Fachgrosshandel** hat sich die Einschätzung der Geschäftslage erneut deutlich verschlechtert. Die Nachfrage sowie der mengenmässige Warenverkauf sind gesunken. Für die nahe Zukunft erwarten die Firmen eine nachlassende Nachfrage sowie sinkende Einkaufs- und Verkaufspreise.

Nachfrage, letzte 3 Monate
Demande, 3 derniers mois



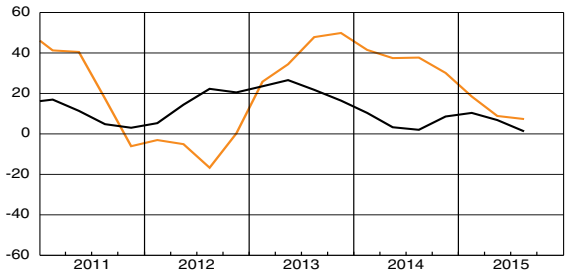




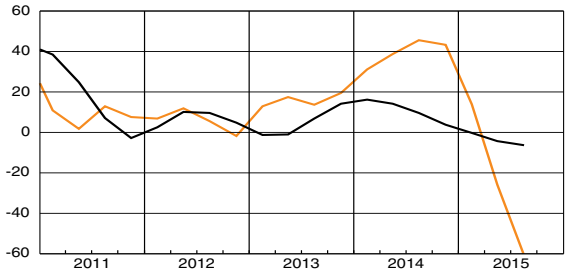


VJQ = Veränderung gegenüber Vorjahresperiode

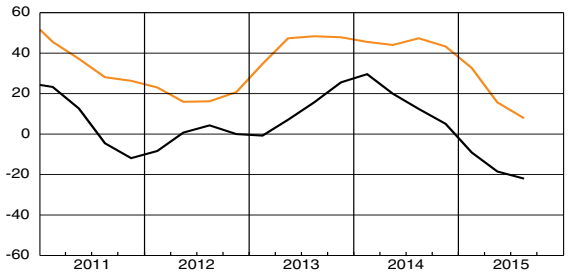
Geschäftslage, nächste 6 Monate
Situation des affaires, 6 prochains mois



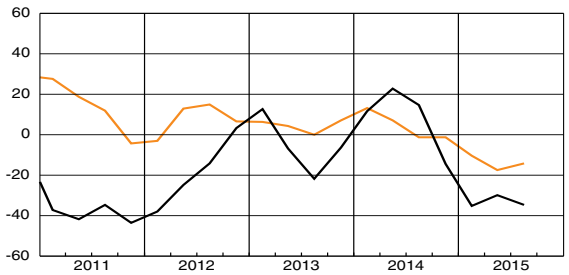
Handelsvermittlung
Intermédiaires du commerce de gros
Landwirtschaftliche Grundstoffe, Tiere
Produits agricoles bruts, animaux



Nahrungs-, Genussmittel, Getränke, Tabakwaren
Produits alimentaires, boissons, tabac
Gebrauchs- und Verbrauchsgüter
Biens de consommation non alimentaires



Geräte Informations- und Kommunikationstechnik
Equipements des TIC
Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör
Autres équipements industriels



Sonstiger Fachgrosshandel
Autres commerces de gros spécialisés
Grosshandel ohne Schwerpunkt
Commerce de gros non spécialisé

AP = Changement par rapport à la même période de l'année précédente

Résultats des branches

Chez les **intermédiaires de commerce**, la marche des affaires est jugée de manière nettement moins positive qu'il y a trois mois seulement. Les ventes de marchandises sont déjà passées en dessous du niveau de l'année dernière en termes de volumes. Les prévisions demeurent toutefois optimistes en ce qui concerne la demande. Ce secteur part en outre du principe que les prix d'achat vont nettement augmenter.

Les grossistes du secteur des **produits agricoles de base** signalent un ralentissement des affaires, le solde restant toutefois positif. La demande a diminué, au même titre que les quantités de marchandises vendues. À court terme, la demande devrait toutefois se renforcer, selon les professionnels.

Dans le secteur des **produits alimentaires, boissons et tabacs,** les entreprises font état d'une détérioration de la marche des affaires qui s'exprime par un recul de la demande et des volumes de vente. Les entreprises ont également procédé à d'importantes réductions d'effectifs et les prévisions sont nettement moins bonnes.

Malgré le fléchissement de la demande, les grossistes de la branche des **biens de consommation durable et courante** émettent toujours un jugement légèrement positif en ce qui concerne la marche des affaires. Les effectifs ont à nouveau diminué, ce qui n'empêche pas un nombre croissant d'entreprises de les juger trop importants. De même, les perspectives sont plutôt sombres, les professionnels prévoyant une dégradation non seulement de la demande, mais aussi de l'évolution de l'activité.

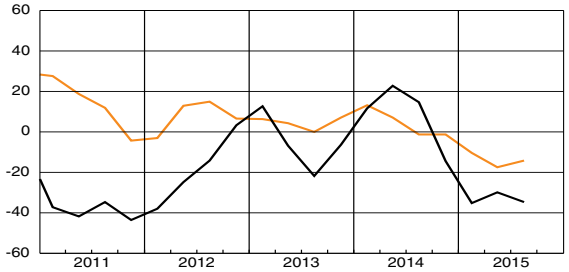
Dans le **secteur des TIC**, la situation s'est éclaircie malgré l'effondrement de la demande et une nette détérioration des résultats. Toutefois, les prévisions concernant l'évolution de la demande se sont notablement améliorées. Les prix de vente devraient à nouveau subir une forte baisse.

Dans le secteur des **machines et équipements**, les estimations exprimées par les grossistes ne sont plus que légèrement positives. Les ventes de marchandises ont également à nouveau nettement diminué en termes de volumes. Les conditions économiques et législatives semblent être l'un des sujets de préoccupation majeurs des entreprises. Pour les trois mois à venir, les professionnels tablent sur une légère progression de la demande.

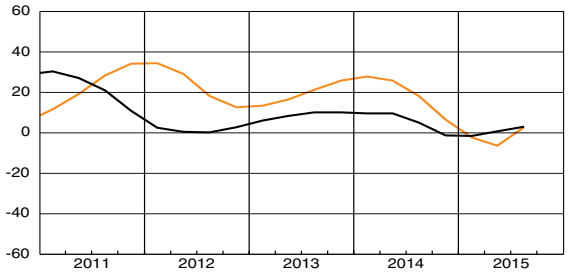
Dans les **autres branches du commerce de gros spécialisé**, les avis exprimés à propos de la marche des affaires sont nettement plus négatifs. La demande a diminué, tout comme les volumes de marchandises vendues. À court terme, les entreprises s'attendent à voir la demande diminuer et les prix d'achat et de vente baisser.

Branchenergebnisse / Résultats des branches

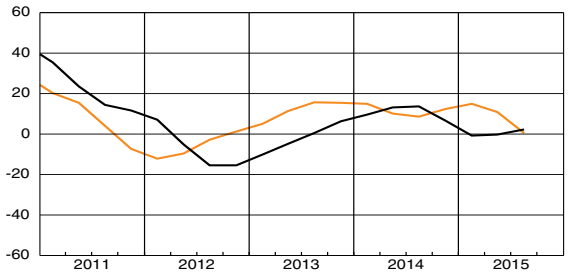
Lieferfristen VJQ
Délais de livraison AP



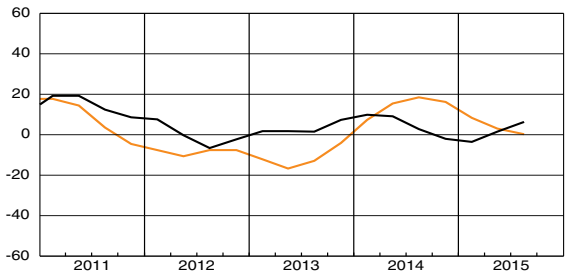
Handelsvermittlung
Intermédiaires du commerce de gros
Landwirtschaftliche Grundstoffe, Tiere
Produits agricoles bruts, animaux



Nahrungs-, Genussmittel, Getränke, Tabakwaren
Produits alimentaires, boissons, tabac
Gebrauchs- und Verbrauchsgüter
Biens de consommation non alimentaires

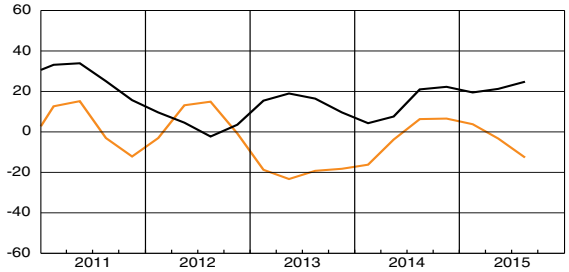


Geräte Informations- und Kommunikationstechnik
Equipements des TIC
Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör
Autres équipements industriels

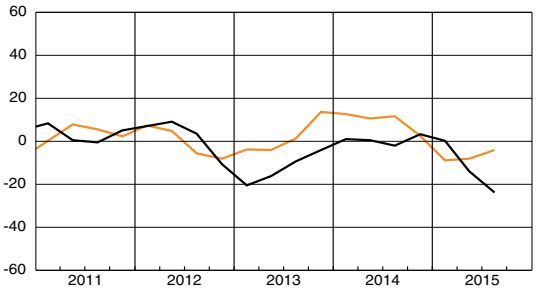


Sonstiger Fachgrosshandel
Autres commerces de gros spécialisés
Grosshandel ohne Schwerpunkt
Commerce de gros non spécialisé

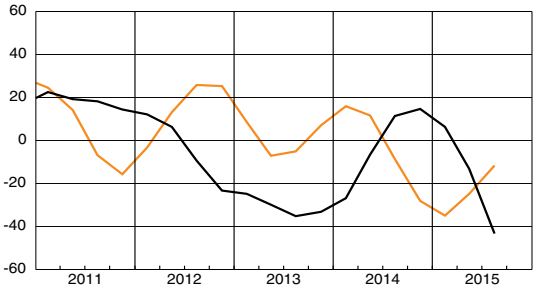
Lagerbestand VJQ
Stocks AP



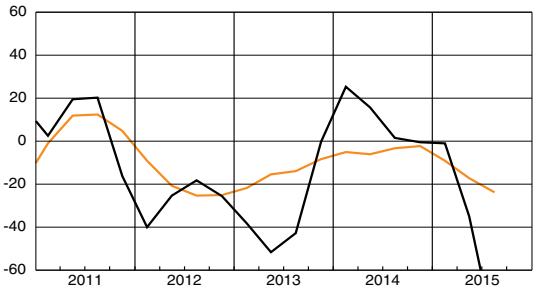
Handelsvermittlung
Intermédiaires du commerce de gros
Landwirtschaftliche Grundstoffe, Tiere
Produits agricoles bruts, animaux



Nahrungs-, Genussmittel, Getränke, Tabakwaren
Produits alimentaires, boissons, tabac
Gebrauchs- und Verbrauchsgüter
Biens de consommation non alimentaires



Geräte Informations- und Kommunikationstechnik
Equipements des TIC
Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör
Autres équipements industriels

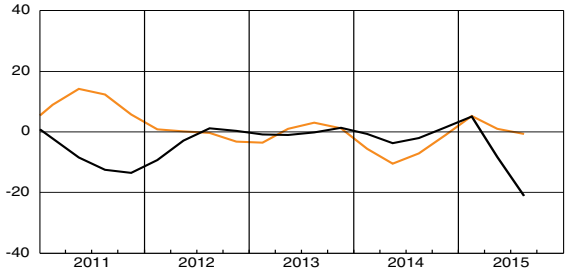


Sonstiger Fachgrosshandel
Autres commerces de gros spécialisés
Grosshandel ohne Schwerpunkt
Commerce de gros non spécialisé

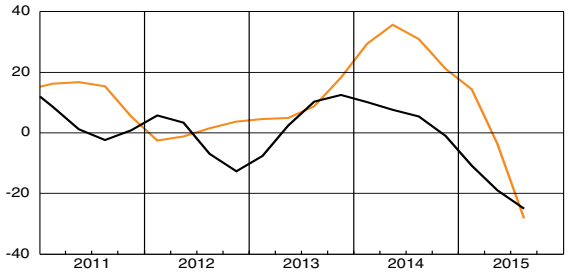
VJQ = Veränderung gegenüber Vorjahresperiode

Branchenergebnisse / Résultats des branches

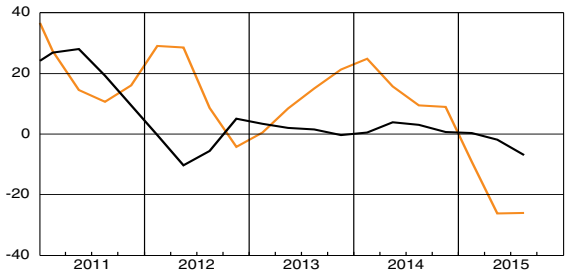
Beschäftigte, nächste 3 Monate
Personnes occupées, 3 prochains mois



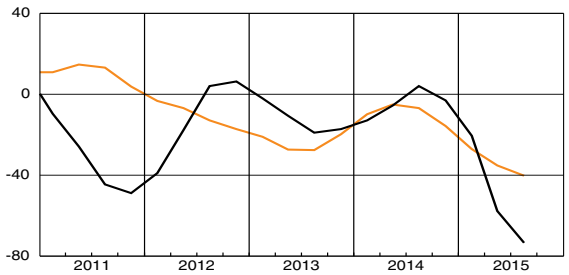
Handelsvermittlung
Intermédiaires du commerce de gros
Landwirtschaftliche Grundstoffe, Tiere
Produits agricoles bruts, animaux



Nahrungs-, Genussmittel, Getränke, Tabakwaren
Produits alimentaires, boissons, tabac
Gebrauchs- und Verbrauchsgüter
Biens de consommation non alimentaires

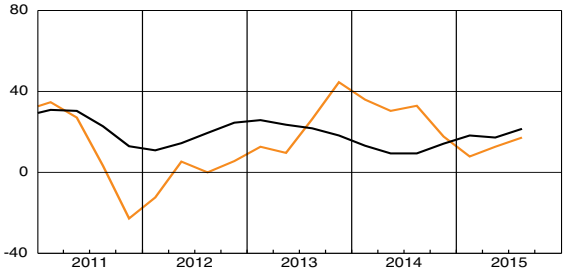


Geräte Informations- und Kommunikationstechnik
Equipements des TIC
Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör
Autres équipements industriels

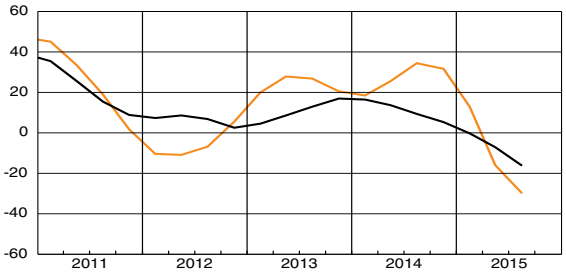


Sonstiger Fachgrosshandel
Autres commerces de gros spécialisés
Grosshandel ohne Schwerpunkt
Commerce de gros non spécialisé

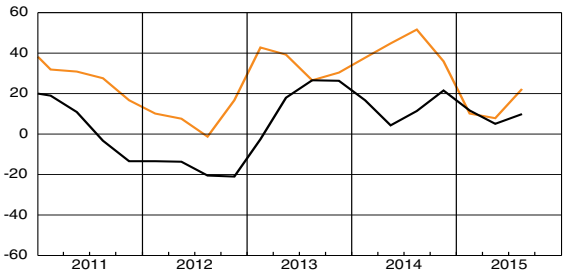
Nachfrage, nächste 3 Monate
Demande, 3 prochains mois



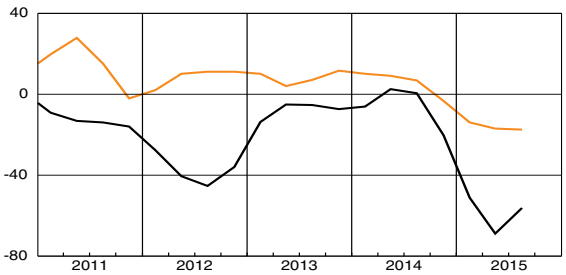
Handelsvermittlung
Intermédiaires du commerce de gros
Landwirtschaftliche Grundstoffe, Tiere
Produits agricoles bruts, animaux



Nahrungs-, Genussmittel, Getränke, Tabakwaren
Produits alimentaires, boissons, tabac
Gebrauchs- und Verbrauchsgüter
Biens de consommation non alimentaires

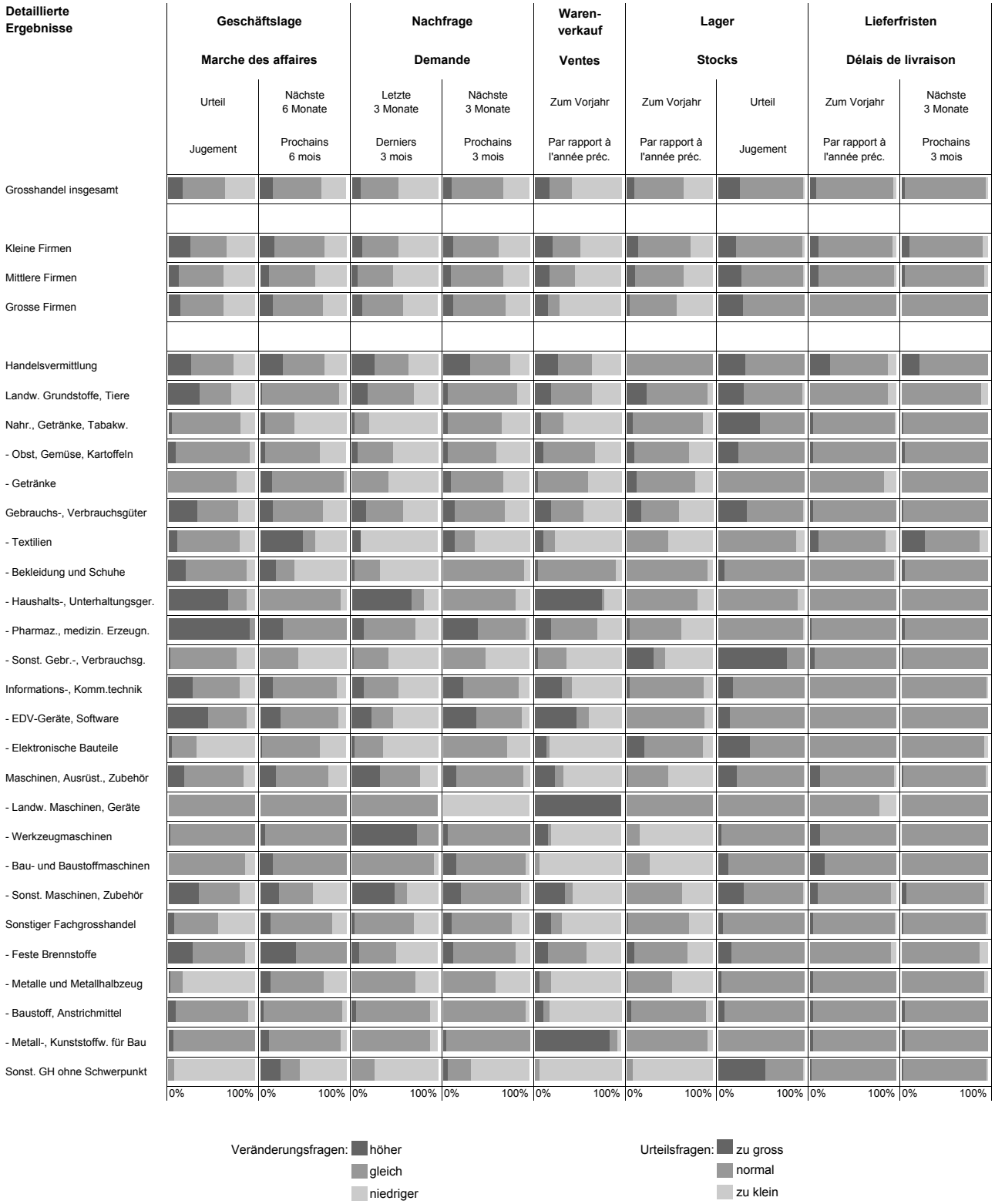


Geräte Informations- und Kommunikationstechnik
Equipements des TIC
Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör
Autres équipements industriels



Sonstiger Fachgrosshandel
Autres commerces de gros spécialisés
Grosshandel ohne Schwerpunkt
Commerce de gros non spécialisé

AP = Changement par rapport à la même période
de l'année précédente


Detaillierte Ergebnisse
Geschäftslage
Marche des affaires
Urteil
Jugement
Nächste 6 Monate
Prochains 6 mois
Nachfrage
Demande
Letzte 3 Monate
Derniers 3 mois
Nächste 3 Monate
Prochains 3 mois
Waren-verkauf
Ventes
Zum Vorjahr
Par rapport à l'année préc.
Lager
Stocks
Zum Vorjahr
Par rapport à l'année préc.
Urteil
Jugement
Lieferfristen
Délais de livraison
Zum Vorjahr
Par rapport à l'année préc.
Nächste 3 Monate
Prochains 3 mois
Grosshandel insgesamt
Kleine Firmen
Mittlere Firmen
Grosse Firmen
Handelsvermittlung
Landw. Grundstoffe, Tiere
Nahr., Getränke, Tabakw.
- Obst, Gemüse, Kartoffeln
- Getränke
Gebrauchs-, Verbrauchsgüter
- Textilien
- Bekleidung und Schuhe
- Haushalts-, Unterhaltungsger.
- Pharmaz., medizin. Erzeugn.
- Sonst. Gebr.-, Verbrauchsg.
Informations-, Komm.technik
- EDV-Geräte, Software
- Elektronische Bauteile
Maschinen, Ausrüst., Zubehör
- Landw. Maschinen, Geräte
- Werkzeugmaschinen
- Bau- und Baustoffmaschinen
- Sonst. Maschinen, Zubehör
Sonstiger Fachgrosshandel
- Feste Brennstoffe
- Metalle und Metallhalbzeug
- Baustoff, Anstrichmittel
- Metall-, Kunststoffw. für Bau
Sonst. GH ohne Schwerpunkt
0%
100%
Veränderungsfragen:
höher
gleich
niedriger
Urteilsfragen:
zu gross
normal
zu klein

Beschäftigte / Emploi		Techn. Einrichtungen / Installations techniques		Aktivitätshindernisse / Obstacles						Ertragslage / Bénéfice brut	Wettbew.-position / Position concurr.	Einkaufspreise / Prix d'achat	Verkaufspreise / Prix de vente	Résultats détaillés
Letzte 3 Monate / Derniers 3 mois	Urteil / Jugement	Nächste 3 Monate / Prochains 3 mois	Urteil / Jugement	Nachfrage / Demande	Arbeitskräfte / Main-d'oevre	Techn. Einricht. / Install. techniques	Rahmenbed. / Conditions-cadres	Finanzierung / Financement	Keine / Pas d'obstacles	Nächste 3 Monate / Prochains 3 mois	Nächste 3 Monate / Prochains 3 mois	Nächste 3 Monate / Prochains 3 mois	Nächste 3 Monate / Prochains 3 mois	
				65.9	3.6	3.9	54.1	5.4	11.3					Ensemble comm. de gros
				61.4	5.6	1.9	49.2	11.5	16.4					Petites entreprises
				69.8	5.3	0.6	47.5	4.5	10.8					Moyennes entreprises
				66.9	0	9	65.3	0	6.5					Grandes entreprises
				49	0	0	75.5	16.3	0					Intermédiaires
				33.6	0	9.1	50	4.5	29.1					Prod. agr. bruts, animaux
				84.6	0	40.7	66.4	1.3	5.8					Produits alimentaires
				61.6	0	0	37.8	2.7	9.7					- Fruit et légumes
				90.9	0	0	14.3	4.3	4.8					- Boissons
				47.3	0.6	0.3	58.3	1.7	22.9					Bien de consomm. non alim.
				100	0	0	0	0	0					- Textiles
				70.6	0	3.9	66.7	3.9	25.5					- Habillement et chaussures
				30	0	0	77.7	0	5					- App. électromén., radio/TV
				24.8	0.9	0.6	43.4	2.8	55.7					- Prod. pharmaceutiques
				66.6	0.9	0.2	71.2	1.9	3.5					- Consomm. non alim. divers
				62.4	4.3	0	48.9	0.9	15.7					- Equipments des TIC
				74.9	7.9	0	16.2	0	25.1					- Ordinateurs, logiciels
				86.4	0	0	94.2	4.5	0					- Composants électroniques
				58.4	6	1.2	74	2.6	0.8					Autres équip. industriels
				0	80	0	100	0	0					- Matériel agricole
				26.9	0	0	82.5	0	1.3					- Machines d'outils
				95.7	0	0	73.1	0	0					- Machines pour construction
				44.7	1.6	0	79.1	0	1.4					- Autres machines et équip.
				68.1	1.4	0	43.3	4.1	4					Autres CdG spécialisés
				28.4	6.7	0	54.6	0	28					- Combustibles
				95.6	0	0	27.8	3.5	0.3					- Minerais et métaux
				84.5	0	0	15.1	5.7	6.3					- Matériaux de construction
				10.4	1.4	0	97	5.9	0					- Quincaill. p. la construction
				93.3	3.3	0.3	76.6	0.8	1.1					CdG non spécialisé
0% 100%	0% 100%	0% 100%	0% 100%							0% 100%	0% 100%	0% 100%	0% 100%	

Questions de chamgement: augmenté, identique, diminué

Questions de jugements: trop élevé, normal, top faible

KOF

ETH Zürich
KOF Konjunkturforschungsstelle
LEE F 101
Leonhardstrasse 21
8092 Zürich

Telefon +41 44 632 43 26
Fax +41 44 632 13 52
www.kof.ethz.ch
ghu@kof.ethz.ch