V K A – Bulletin

Ausgabe 5/16

Association Suisse des Agents-Représentants

Associazione Svizzera degli Agenti Rappresentanti

Swiss Commercial Agents Association

---

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

Tel. 052 / 741 32 33

www.vka.ch

vka@vka.ch

News

Wir wünschen Ihnen und Ihren Angehörigen frohe Festtage und einen guten Rutsch ins neue Jahr. Viel Erfolg, Gesundheit und Glück. Wir freuen uns Sie auch im neuen Jahr zu unseren geschätzten Mitgliedern/Mitgliederinnen zählen zu dürfen.

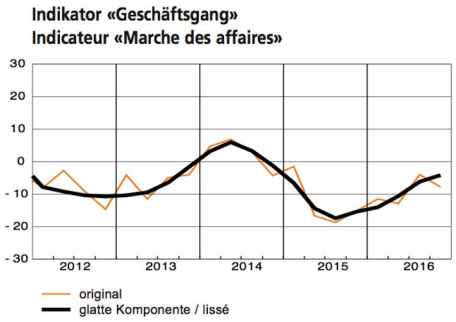
HANDELSchweiz
Commerce Suisse | Commercio Svizzera | Swiss Trade

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

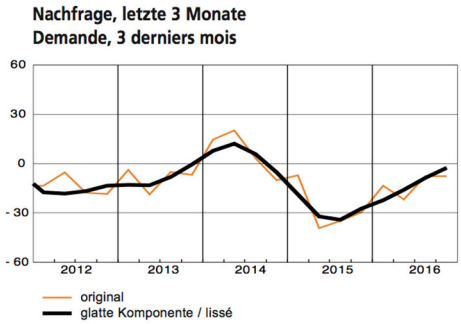
Aktuelle Medieninformation

Grosshandel blickt mit zunehmendem Optimismus in die Zukunft
Geschäftslage zum dritten Mal in Folge verbessert

Laut der KOF-Konjunkturumfrage von Handel Schweiz im Oktober 2016 hat sich die Geschäftslage im Schweizer Grosshandel zum dritten Mal in Folge verbessert. Rund ein Fünftel der befragten Unternehmen verzeichne eine gute Geschäftslage, während knapp 14% von einer schlechten Lage berichten. Der Grund für die Aufhellung der Geschäftslage liegt darin, dass sich der Rückgang der Nachfrage verlangsamt hat. Zudem stabilisiert sich die Entwicklung des mengenmässigen Warenverkaufs. Mehr als ein Viertel der Unternehmen melden eine positive Entwicklung ihrer Ertragslage, 23% beklagen weiterhin schlechte Erträge. Die Wettbewerbsposition wird insgesamt optimistischer eingeschätzt. Somit setzt sich die positive Tendenz fort, die Anfang des Jahres bereits eingesetzt hat.



Die Erwartungen zur zukünftigen Geschäftslage haben sich wieder aufgehellt. Quelle KOF



Die Nachfrage im Grosshandel steigt im dritten Quartal 2016 leicht an. Quelle KOF

Seit der letzten Konjunkturumfrage, welche im Auftrag von Handel Schweiz jeweils vierteljährlich durch die KOF Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich durchgeführt wird, haben sich die Erwartungen bezüglich der zukünftigen Geschäftslage aufgehellt, nachdem im Vorquartal bereits eine positive Entwicklung festgestellt wurde. Die Beurteilung der Lagerbestände hat sich stabilisiert. Allerdings betrachten knapp 15% der Firmen ihre Lager als zu gross, während bloss 3% ihre Lagerbestände als zu klein befinden. Obwohl sich eine positive Tendenz abzeichnet, wurde die Anzahl der Beschäftigten weiter reduziert – wenn auch nicht mehr so stark, wie in den Quartalen davor. Wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen werden von den Grosshändlern weniger als Leistungshemmnis wahrgenommen. Nach wie vor stellt die ungenügende Nachfrage das bedeutendste Handelshemmnis dar – wenn auch mit abnehmender Tendenz. Die Unternehmen, die an der Umfrage teilgenommen haben, blicken mit zunehmender Zuversicht auf die Entwicklung der zukünftigen Nachfrage. In den nächsten drei Monaten wird mit einer leicht ansteigenden Nachfrage gerechnet. Die Grosshändler schätzen demnach auch die künftige Geschäftslage optimistisch ein.

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

Erwartungen für die Zukunft trotz Schwierigkeiten optimistisch

Bei den Grosshändlern von landwirtschaftlichen Grundstoffen ging die Nachfrage zurück und auch die Geschäftslage hat sich verschlechtert. Allerdings ist die Anzahl der Beschäftigten hier merklich gestiegen. Dies dürfte sich jedoch nicht weiterziehen. Es wird von einem Abbau der Belegschaft in der nahen Zukunft ausgegangen. Auch in der Sparte von Maschinen und Ausrüstungen wird mit weiteren Entlassungen gerechnet. In der Sparte Nahrungs- und Genussmittel, bei den Grosshändlern von Gebrauchs- und Verbrauchsgütern und in der IT-Branche hingegen haben sich die Erwartungen für die zukünftige Geschäftslage deutlich aufgehellt. Obwohl von einer nur langsam ansteigenden Nachfrage ausgegangen wird, scheint der Rückgang vorerst gestoppt. Entsprechend zuversichtlich starten die befragten Unternehmen nun ins nächste Quartal.

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. Der Handel ist mit 680'000 Mitarbeitenden der wichtigste private Arbeitgeber der Schweiz. Im Handel werden über 38'000 Lehrstellen angeboten, mehr bildet keine Branche aus.

Handel Schweiz führt die Umfrage Grosshandel in Zusammenarbeit mit der KOF Konjunkturforschungsstelle durch. Es liegen die Antworten leitender Persönlichkeiten von gegen 500 teilnehmenden Unternehmen zugrunde. Sie werden in einem standardisierten Fragebogen quartalsweise zu den Tendenzen ihres Betriebsgeschehens befragt.

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

Kontakt: Kaspar Engeli, Direktor Tel. 061 228 90 33
Andreas Steffes, Sekretär Tel. 061 228 90 32

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

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

Angebot

Saunaco ist ein Belgisches Familienunternehmen und Hersteller von modernen Eichen Wohnzimmermöbel. Wir verkaufen unsere Programmen in Belgien, die Niederlande und Vereinigtes Königreich/Großbritannien.

Wir sind jetzt auf der Suche nach einen unabhängigen Handelsvertreter der unsere Möbel verkaufen will in der Schweiz.

Wenn Sie einen Blick auf die Dokumente mit den Prospekten unserer neuesten Modelle werfen, haben Sie schon eine Idee über die Art der Möbel, die wir in unserem Sortiment haben. Auch auf unserer Website www.saunaco.com ist alles sehr ausführlich erklärt.

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

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

Lignum Venetia ***sucht einen Vertreter für den Schweizer Markt****, dessen Aufgabe im Vertrieb seiner Produkte und in deren Vermarktung bei den bedeutendsten Architekturbüros und Weiterverkäufern des Landes liegt.*

Lignum Venetia ist ein junges, italienisches Unternehmen mit Sitz in Pordenone. Es produziert hochwertige ***individuell gestaltbare*** *Holzfußböden, deren Oberflächen mit ungiftigem und resistentem Naturöl behandelt werden.*

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

Weitere Informationen: *www.lignumvenetia.com*

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

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

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

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

Pour plus d’informations : *www.lignumvenetia.com*

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

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, top quality ladders built by specialists!

BioTrans AG est le leader Suisse dans les systèmes automatisés de gestion des déchets alimentaires dans les grandes cuisines professionnelles. Notre clientèle sont la grande hôtellerie, les grand restaurants, les cantines, les E.M.S. et tous les autres types de la restauration collective.

Afin d'avancer notre présence dans la Suisse-Romande nous cherchons dès maintenant un

Partenaire pour la Suisse Romande

La société BioTrans AG est très active en Suisse Alémanique, en Allemagne, Autriche et Danemark. Nous souhaitons mettre en place des activités intensifiées dans la vente et dans la distribution de nos produits et dans le service après-vente. Le partenaire s'occupera aussi de nos installations existantes.

Vos responsabilités seront, entre autre :

Représentations de BioTrans AG en Suisse Romande
Recherche clientèle, consultation des clients en Suisse-Romande, Key Account, conclusions des ventes
Prise en charge des clients et des installations existantes
Premier contact lors du service après-vente ou la réalisation d'un service dans une structure existante
Lancement des nouveaux produits dans le champ de la gestion de déchets
Élargissement du portefeuille de produits en coopération avec BioTrans AG
Représentations lors des salons régionaux
Dans l'idéal vous répondez aux conditions préalables suivantes :

Idéalement vous avez déjà une clientèle / représentation de produits similaires
Des contacts et expériences dans la vente dans la restauration professionnelle, la construction ou la collecte des déchets
Identification avec des produits techniques et écologistes
Maîtrise de l'Allemand, écrit et parlé, et Anglais
Image positive
Structure de service technique existante (facultatif)
Si vous êtes à la recherche d'une tâche de distribution exigeante et d'un marché prometteur, nous vous offrons la possibilité de développer un partenariat lucratif et à long terme.

Nous serions heureux de recevoir votre dossier par Email ou courrier à l'adresse suivante :

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

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

Vertriebspartner / Handelsvertretung Westschweiz

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

Zu Ihrem Aufgabengebiet gehört:

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

Idealerweise haben Sie einen bestehenden Kundenstamm / Produkte in Vertretung
Kontakte und Verkaufserfahrung im Bereich Gastronomie, Baugewerbe oder Entsorgungsbranche
Identifikation mit technischen und umweltbewussten Produkten
Schriftliche und mündliche Korrespondenz in Deutsch und Französisch
Einwandfreier Leumund
Bestehende Servicestruktur (nicht zwingend)
Wenn Sie sich für eine anspruchsvolle Vertriebsaufgabe und den Aufbau eines zentralen Marktes mit hohem Potenzial einsetzen möchten, so bieten wir Ihnen die Möglichkeit, eine langfristige und lukrative Partnerschaft mit uns aufzubauen.
Wir freuen uns auf Ihre elektronische oder schriftliche Bewerbung an:

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

Wir sind ein erfolgreiches Handelsunternehmen, welches sich im Schweizer Markt erfolgreich etabliert hat und seine Tätigkeiten weiter ausbauen will. Unsere Produkte sind im Baby/Kleinkinder-Bereich angesiedelt.

Wir sind auf der Suche nach einer/einem

Handelsvertreter/-in | Freelancer/-in Aussendienst (20-50%)

für verschiedene urbane Regionen in der Schweiz

Sie bringen mit:
Sie sind oder waren für mehrere Jahre im Aussendienst für Apotheken/Drogerien tätig und/oder haben mehrere Jahre in einer Apotheke/Drogerie gearbeitet
Offene, engagierte und kommunikative Persönlichkeit
Sprachen: Deutsch ist Ihre Muttersprache
Eigener PKW mit Führerausweis

Wir bieten:
Weltweite Nummer 1 Marke, welche in der Schweiz bereits gut vertreten ist
Selbstständige und auf Eigeninitiative basierende Tätigkeit
Eine umfassende und gezielte Einführung
Freie Einteilung der Arbeitszeit mit einer durchschnittlichen Arbeitszeit von 20-50% (individuell vereinbar)
Beteiligung am Erfolg (mit kleinem Fixum): Umsatzvergütung auf bereits bestehende Kunden im betreuten Bereich und Provisionen auf Neukundenakquise inkl. künftiger Umsatzvergütung

Wir wenden uns an Personen, welche entweder mit einer flexiblen Teilzeitstelle wieder in die Arbeitswelt eintreten wollen (z.B. nach Mutterschaftsurlaub oder als Stelle im fortgeschrittenen Alter) oder einfach ein kleineres Arbeitspensum als Nebenerwerb suchen.
Durch unsere provisionsabhängige Entschädigung suchen wir motivierte Mitarbeiter, die Freude haben neue Kunden zu gewinnen und am Erfolg des jungen Unternehmens längerfristig zu partizipieren.

Zur Unternehmung
Die A-Brands AG wurde 2011 in Zürich gegründet und liess sich im Jahre 2013 als Aktiengesellschaft im Handelsregister eintragen. Die Firma vertreibt verschiedene starke Marken in der Schweiz, darunter die weltweite Nummer 1 im Baby Flaschen-/Essbereich (www.nuby.de) und verschiedene Produkte aus dem Bio-Foodbereich.
Das kleine Team der A-Brands AG arbeitet engagiert, mit viel Freude und Herzblut am Ausbau der bekannten Markenprodukte in der Schweiz. Es wäre uns eine Freude, Sie bald in unserem Team willkommen zu heissen.

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

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

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

Nous recherchons des

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

pour différentes régions urbaines en Suisse

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

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

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

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

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

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

LED Europa
s'richtige Liecht

Wir suchen Handelsvertreter für den Bau- und Industriebereich aus der ganzen Schweiz.

Als ideale Voraussetzung bringen Sie mit:
Motiviertes, engagiertes Wesen mit bestehendem Beziehungsnetz Eigener PKW mit Führerausweis

Wir bieten:
Selbständige und auf Eigeninitiative basierende Tätigkeit Freie Einteilung der Arbeitszeit

DS Smith

DS Smith Packaging Machinery gehört zu den führenden Verpackungsmaschinenherstellern Europas. Das bewährte Konzept der Matrizen-Kartonformung findet ihren Ursprung in unserem Werk in Dijon (F), wo inzwischen ca. 100 Maschinen pro Jahr produziert und weltweit ausgeliefert werden. Unsere Hauptkunden sind Unternehmen überwiegend aus dem FMCG-Bereich. Dazu zählen auch bedeutende Firmen in der Schweiz.

Wir suchen einen Handelsvertreter oder Agenten in Allein- oder Mehrfachvertretung, um den Vertrieb in der Schweiz zu übernehmen.

Bei Interesse bitten wir um Zusendung Ihres Lebenslaufs und Referenzen an nachstehende E-Mail-Adresse: gilles.deschamps@dssmith.com

HANDELSchweiz

Commerce Suisse | Commercio Svizzera | Swiss Trade

Für den Handel wichtige neue oder geänderte Gesetze und Verordnungen, welche per 1. Januar 2017 in Kraft treten

- 1 Staat – Volk – Behörden
- 2 Privatrecht – Zivilrechtspflege – Vollstreckung
- 4 Schule – Wissenschaft – Kultur
- 5 Landesverteidigung
- 6 Finanzen
- 7 Öffentliche Werke – Energie – Verkehr
- 8 Gesundheit – Arbeit – Soziale Sicherheit
- 9 Wirtschaft – Technische Zusammenarbeit

1 Staat – Volk – Behörden

Erlass	Quelle
142.20 Bundesgesetz vom 16. Dezember 2005 über die Ausländerinnen und Ausländer (Ausländergesetz, AuG)	AS **2016** 689
172.010.31 Bundesgesetz vom 24. März 1995 über Statut und Aufgaben des Eidgenössischen Instituts für Geistiges Eigentum (IGEG)	AS **2015** 3631
172.056.15 Verordnung vom 24. Oktober 2012 über die Organisation des öffentlichen Beschaffungswesens der Bundesverwaltung (Org-VöB)	AS **2015** 4873

2 Privatrecht – Zivilrechtspflege – Vollstreckung

220 Bundesgesetz vom 30. März 1911 betreffend die Ergänzung des Schweizerischen Zivilgesetzbuches (Fünfter Teil: Obligationenrecht)	AS **2015** 3631
220 Bundesgesetz vom 30. März 1911 betreffend die Ergänzung des Schweizerischen Zivilgesetzbuches (Fünfter Teil: Obligationenrecht)	AS **2016** 689
231.1 Bundesgesetz vom 9. Oktober 1992 über das Urheberrecht und verwandte Schutzrechte (Urheberrechtsgesetz, URG)	AS **2015** 3631
232.11 Bundesgesetz vom 28. August 1992 über den Schutz von Marken und Herkunftsangaben (Markenschutzgesetz, MSchG)	AS **2015** 3631
232.12 Bundesgesetz vom 5. Oktober 2001 über den Schutz von Design (Designgesetz, DesG)	AS **2015** 3631
232.14 Bundesgesetz vom 25. Juni 1954 über die Erfindungspatente (Patentgesetz, PatG)	AS **2015** 3631

Erlass	Quelle
[232.112.1] Verordnung vom 2. September 2015 über die Verwendung von schweizerischen Herkunftsangaben für Lebensmittel (HasLV)	AS **2015** 3659
[232.112.2] Verordnung vom 2. September 2015 über das Register für Ursprungsbezeichnungen und geografische Angaben nicht landwirtschaftlicher Erzeugnisse (GUB/GGA-Verordnung für nicht landwirtschaftliche Erzeugnisse)	AS **2015** 3669

4 Schule – Wissenschaft – Kultur

412.10 Bundesgesetz vom 13. Dezember 2002 über die Berufsbildung (Berufsbildungsgesetz, BBG)	AS **2016** 689
451 Bundesgesetz vom 1. Juli 1966 über den Natur- und Heimatschutz (NHG)	AS **2016** 689
455 Tierschutzgesetz vom 16. Dezember 2005 (TSchG)	AS **2016** 689

5 Landesverteidigung

531.215.41 Verordnung vom 6. Juli 1983 über die Pflichtlagerhaltung von flüssigen Treib- und Brennstoffen	AS **2016** 2445

6 Finanzen

631.011 Zollverordnung des EFD vom 4. April 2007 (ZV-EFD)	AS **2016** 3681
631.012 Verordnung des EFD vom 4. April 2007 über Zollerleichterungen für Waren je nach Verwendungszweck (Zollerleichterungsverordnung, ZEV)	AS **2016** 4031
631.012 Verordnung des EFD vom 4. April 2007 über Zollerleichterungen für Waren je nach Verwendungszweck (Zollerleichterungsverordnung, ZEV)	AS **2016** 4033
632.10 Zolltarifgesetz vom 9. Oktober 1986 (ZTG)	AS **2016** 2445
632.13 Taraverordnung vom 4. November 1987	AS **2016** 2445
632.102.1 Verordnung vom 18. November 2015 über die vorübergehende Reduktion von Zollansätzen für Textilien	AS **2016** 2445
632.319 Verordnung vom 27. Juni 1995 über die Zollansätze für Waren im Verkehr mit Freihandelspartnern (ausgenommen EU- und EFTA-Mitgliedstaaten) (Freihandelsverordnung 2)	AS **2016** 2445
632.421.0 Verordnung vom 18. Juni 2008 über die Zollansätze für Waren im Verkehr mit EU- und EFTA-Mitgliedstaaten (Freihandelsverordnung 1)	AS **2016** 2445
632.911 Verordnung vom 16. März 2007 über die Präferenz-Zollansätze zugunsten der Entwicklungsländer (Zollpräferenzenverordnung)	AS **2016** 2445
641.51 Automobilsteuergesetz vom 21. Juni 1996 (AStG)	AS **2016** 2445
641.61 Mineralölsteuergesetz vom 21. Juni 1996 (MinöStG)	AS **2016** 2445

Erlass	Quelle
641.711 Verordnung vom 30. November 2012 über die Reduktion der CO_2-Emissionen (CO_2-Verordnung)	AS **2016** 2473
641.811 Verordnung vom 6. März 2000 über eine leistungsabhängige Schwerverkehrsabgabe (Schwerverkehrsabgabeverordnung, SVAV)	AS **2016** 1859

7 Öffentliche Werke – Energie – Verkehr

725.116.2 Bundesgesetz vom 22. März 1985 über die Verwendung der zweckgebundenen Mineralölsteuer und der Nationalstrassenabgabe (MinVG)	AS **2016** 689
730.0 Energiegesetz vom 26. Juni 1998 (EnG)	AS **2016** 689
730.01 Energieverordnung vom 7. Dezember 1998 (EnV)	AS **2016** 2479
730.011.1 Verordnung des UVEK vom 5. Juli 2011 über Angaben auf der Energieetikette von neuen Personenwagen (VEE-PW)	AS **2016** 2731
741.31 Verkehrsversicherungsverordnung vom 20. November 1959 (VVV)	AS **2016** 3839
741.621 Verordnung vom 29. November 2002 über die Beförderung gefährlicher Güter auf der Strasse (SDR)	AS **2016** 3455
742.41 Bundesgesetz vom 25. September 2015 über den Gütertransport durch Bahn- und Schifffahrtsunternehmen (Gütertransportgesetz, GüTG)	AS **2016** 1845
742.122 Eisenbahn-Netzzugangsverordnung vom 25. November 1998 (NZV)	AS **2016** 157

8 Gesundheit – Arbeit – Soziale Sicherheit

813.1 Bundesgesetz vom 15. Dezember 2000 über den Schutz vor gefährlichen Stoffen und Zubereitungen (Chemikaliengesetz, ChemG)	AS **2016** 689
814.01 Bundesgesetz vom 7. Oktober 1983 über den Umweltschutz (Umweltschutzgesetz, USG)	AS **2016** 689
814.018 Verordnung vom 12. November 1997 über die Lenkungsabgabe auf flüchtigen organischen Verbindungen (VOCV)	AS **2016** 2445

9 Wirtschaft – Technische Zusammenarbeit

910.1 Bundesgesetz vom 29. April 1998 über die Landwirtschaft (Landwirtschaftsgesetz, LwG)	AS **2015** 3631
916.01 Verordnung vom 26. Oktober 2011 über die Einfuhr von landwirtschaftlichen Erzeugnissen (Agrareinfuhrverordnung, AEV)	AS **2016** 2445
916.121.10 Verordnung vom 7. Dezember 1998 über die Ein- und Ausfuhr von Gemüse, Obst und Gartenbauerzeugnissen (VEAGOG)	AS **2016** 3329

Erlass	Quelle
916.121.100 Verordnung des BLW vom 12. Januar 2000 über die Festlegung von Perioden und Fristen sowie die Freigabe von Zollkontingentsteilmengen für die Einfuhr von frischem Gemüse, frischem Obst und von frischen Schnittblumen (VEAGOG-Freigabeverordnung)	AS **2016** 3331
916.140 Verordnung vom 14. November 2007 über den Rebbau und die Einfuhr von Wein (Weinverordnung)	AS **2016** 2445
921.0 Bundesgesetz vom 4. Oktober 1991 über den Wald (Waldgesetz, WaG)	AS **2015** 3631
921.01 Verordnung vom 30. November 1992 über den Wald (Waldverordnung, WaV)	AS **2016** 3215
944.021.1 Verordnung des WBF vom 7. Juni 2010 über die Deklaration von Holz und Holzprodukten	AS **2016** 3853
946.513.8 Verordnung vom 19. Mai 2010 über das Inverkehrbringen von nach ausländischen technischen Vorschriften hergestellten Produkten und über deren Überwachung auf dem Markt (Verordnung über das Inverkehrbringen von Produkten nach ausländischen Vorschriften, VIPaV)	AS **2016** 2701

Basel, anfangs Dezember 2016/Ke

Internationally United
Commercial Agents and Brokers - IUCAB
Wiedner Hauptstrasse 57 | 1040 Vienna
T +43 5 90 900 - 3379
F +43 5 90 900 - 233
E info@iucab.com
I www.iucab.com

To the
IUCAB member associations

Vienna, 22.12.2016

GEORGE HAYWARD AWARD 2017
THE IUCAB COMMERCIAL AGENT OF THE YEAR

The George Hayward Award 2017 will be presented at the IUCAB Annual Delegates Meeting to be held mid May 2017 in Helsinki/St. Petersburg.

In order to meet the requirements for being nominated, Nominees must:

- have been a National Association Member for at least 3 years;
- have been an agent or run an agency for 5 years;
- be financially sound.

Selection of a Winner of the George Hayward Award will be decided by the Executive Committee of IUCAB after having considered the credentials of each of the Nominees submitted by the respective IUCAB Member Associations.

In order to ensure that the Nominee presented by your association takes part in the competition for the Award, please return the attached form duly completed or a written motivation in any other form covering as many of the items listed in the attached form as possible together with all relevant information your Association may wish to present by

Wednesday 22 February 2017 at the latest.

IUCAB
INTERNATIONALLY UNITED
COMMERCIAL AGENTS AND BROKERS

GEORGE HAYWARD AWARD 2017
THE IUCAB COMMERCIAL AGENT OF THE YEAR

Name of the candidate (Agent or Agency):
Date of incorporation:
Corporate name of the agency firm:
Field of business:
Address details:
Phone: Fax: E-mail: Website:
Number of employees:

Does the nominee carry out agency activities for foreign principals?

yes ❑ no ❑

If affirmative, in which countries?
.....
.....
.....

Commission earned: 2014: € _____
2015: € _____
2016: € _____

Indication of the spreading of the agency income over the principals it represents:
.....
.....

Market position of the Agency:
.....
.....
.....

Growth strategy of the Agency:
.....
.....
.....

Key success factors of the Agency:

.....
.....
.....

Description of the brand portfolio represented by the Agency:

.....
.....
.....

What kind of additional services does the Agency provide? (e.g. merchandising, translation, market studies, etc…):

.....
.....
.....

A description of the measures taken in order to improve the services/the quality of the services provided by the Agency:

.....
.....
.....

How many principals are currently represented by the Agency?

.....
.....
.....

Short description of a success story:

.....
.....
.....

What kind of education has been followed during the last 3 years?

.....
.....
.....

Description of the main features of the relationship with the principals represented:

.....
.....
.....

Is the agent in regular search of new principals? And if affirmative what kind of search methods are being used?

.....
.....
.....

Any and all other information which may be considered relevant:

.....
.....
.....

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

Abgabetermin: **10. Januar 2017**

Bitte veröffentlichen Sie das folgende Vertretungsgesuch kostenlos anlässlich der **imm cologne 2017**, 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