VKA-Bulletin

Ausgabe 1/19

Verband Kaufmännischer Agenten der Schweiz

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

Wettbewerbsvorteile durch vertrauensvolle Zusammenarbeit

Eine Zusammenarbeit mit Industrievertretungen ermöglicht es Unternehmen, Fixkosten zu senken, Kundenbeziehungen zu intensivieren und neue Märkte leichter zu erschließen.

Als Industrievertretungen bezeichnet man üblicherweise Handelsvertreterbetriebe, die auf der Großhandelsstufe (B2B) im Produktionsverbindungshandel, das heißt, im Handel zwischen Herstellern tätig sind. Mit ihrem technischen Know-how und zusätzlichen Dienstleistungen fungieren sie als „Produktveredler“ beim Kunden. Über das Angebot von sich ergänzenden Produkten, stiften sie oftmals den entscheidenden Mehrwert beim Kunden und damit ebenfalls einen nicht zu unterschätzenden Wettbewerbsvorteil.

Die schnelle technologische Entwicklung, die Umstrukturierung der Märkte und der intensive Wettbewerb in allen Branchen stellt Hersteller vor große Herausforderungen. Der Kostendruck steigt und zwingt sie, alle Rationalisierungsmöglichkeiten auszuschöpfen. Dazu gehört letztlich auch der Vertrieb. Hersteller stehen damit vor einem Dilemma: Einerseits müssen auch im Vertrieb alle Möglichkeiten zur Rationalisierung und Kosteneinsparung genutzt werden, andererseits ist Kompetenz und Effizienz im Vertrieb der entscheidende Erfolgsfaktor eines Unternehmens. In diesem Spannungsfeld zwischen Kosten und Qualität steht die strategische Entscheidung eines Unternehmens über die Positionierung des Vertriebs und die Wahl der Vertriebswege.

Kostensenkung durch Outsourcing

Grundsätzlich steht ein Unternehmen vor der Entscheidung, den Vertrieb mit eigenem Außendienst durchzuführen oder an externe Vertriebsexperten zu übertragen. Hinsichtlich Kosten und Effizienz spricht viel für das Outsourcing des Vertriebs an externe Vertriebspartner. Handelsvertreter sind selbstständige Unternehmer, die für ihr vertretenes Unternehmen Waren vermitteln, in der Regel gegen Provision, also einen bestimmten Prozentsatz vom vermittelten Umsatz. Damit entfällt der gesamte Fixkostenblock für den angestellten Außendienst, der wesentlich mehr umfasst als nur die Gehälter.

Der Anteil der Industrieunternehmen, die Industrievertreter in ihre Vertriebsstrategie einbinden, wächst. Nach der jüngsten Statistik des Instituts für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH), die Ende des vergangenen Jahres veröffentlicht wurde, vermittelt eine Industrievertretung jährlich im Durchschnitt Waren im Wert von 10,9 Millionen Euro und zwar in der Branche Maschinen Industrieausrüstung über 5,5 Millionen Euro, Elektrotechnik/Elektronik 6,7 Millionen Euro und Industrievertreter der Zulieferindustrie vermittelten im Durchschnitt Umsätze von 27,3 Millionen Euro.

Vermittlung von Aufträgen als Kernfunktion

Die grundlegenden Handelsfunktionen, die eine Industrievertretung erbringt, ergeben sich aus der eigentlichen „Kernfunktion“, die sich in der Bezeichnung dieses Wirtschaftszweiges zeigt: Die Vermittlung zwischen Anbietern und Nachfragern. Zuvorderst hat eine Industrievertretung den Auftrag, „in einem bestimmten Gebiet die Aufgabe des Verkaufens im weitesten Sinne zu übernehmen“. Dabei handelt die Industrievertretung in fremdem Namen auf fremde Rechnung – Anbieter der zum Verkauf stehenden Produkte sind nicht die Industrievertretungen, sondern die von ihnen vertretenen Hersteller. Die Abnehmer können ebenfalls sowohl andere Hersteller als auch Großhändler sein.

Eine Industrievertretung fungiert dabei als ein Problemlöser für beide Marktseiten. Sie sorgt dafür, dass Anbieter die richtigen Nachfrager finden und dass mögliche Konflikte zur Zufriedenheit der Beteiligten gelöst werden.

Eine Industrievertretung behält dabei stets beide Seiten im Blick, denn ein gut gepflegter Kundenstamm zählt genauso zum Kern ihrer Dienstleistung wie ein sorgfältig ausgewähltes Sortiment von vertretenen Produkten.

Deshalb ist die Vermittlungstätigkeit nicht auf die Anbahnung oder den Abschluss von Geschäften beschränkt. Vielmehr versteht sich eine Industrievertretung als „Beziehungsmanager“ und als solcher muss sie vielfältige Kompetenzen aufweisen. Aus der zu überwindenden räumlichen und oft auch sprachlichen und kulturellen Distanz zwischen Anbietern und Nachfragern ergeben sich eine Reihe von Funktionen und Leistungen einer Industrievertretung, die letztendlich alle darauf abzielen, rentable und langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen und zu erhalten.

Zu diesem Zweck muss eine Industrievertretung insbesondere zwei Aspekte genau kennen, beobachten und bearbeiten: den Vertrieb der herstellenden und die Beschaffung der nachfragenden Unternehmen. Aus dieser zweiseitigen Ausrichtung der Tätigkeit ergibt sich das duale Marketing von Industrievertretungen. Das duale Marketing bedingt die Vielfalt und Verschiedenartigkeit der Funktionen, die eine Industrievertretung übernehmen kann.

Persönliche Kundenbeziehung als größte Stärke

Bei den meist beratungs- und erklärungsbedürftigen Produkten in der Investitionsgüter-, Hightech- und Zulieferindustrie im B-to-B-Bereich liegt der Fokus aber nach wie vor im persönlichen Verkauf. Trotz aller Technisierung kauft der Mensch noch beim Menschen, denn Verkaufen ist nach wie vor eine Art sozialer Interaktion. Genau diese persönliche Beziehung zum Kunden ist die größte Stärke von Industrievertretungen. Das schließt mit ein, dass das Internet ergänzend und unterstützend eingesetzt wird. Der Vertrieb über das Internet oder generell Multi-Channel-Vertrieb beispielweise über branchenbezogene Plattformen ergänzen in den technischen Branchen den persönlichen Kundenkontakt, ersetzen ihn aber nicht.

Mehrwert durch Service

Neben den Kostenvorteilen sind es die Dienstleistungen von Industrievertretungen, die für diesen Vertriebsweg sprechen. Die Kernfunktion ist die Vermittlung von Waren in fremdem Namen und auf fremde Rechnung, die des vertretenen Unternehmens. Daneben punkten Handelsvertretungen mit einem umfassenden branchenspezifischen Dienstleistungspaket und bieten sowohl ihrem Auftraggeber als auch ihren Kunden einen deutlichen Mehrwert. Die vor allem im industriellen Sektor in den meisten Fällen beratungs- und erklärungsbedürftigen Produkte bedürfen eines ergänzenden Services, um von Kunden abgenommen zu werden. Das reicht von Marktbeobachtung und Markterschließung, Mitarbeit auf Messen, Kundenbetreuung und Verfolgung der Lieferantenziele, Projektbetreuung und Kundendienst und anderes mehr. Gerade bei technisch komplexen Produkten sind Planungsaufgaben bei neuen Projekten des Kunden, eine individuelle Angebotserstellung in Zusammenarbeit mit den vertretenen Unternehmen und die Koordinierung aller Projektschritte vielfach Voraussetzung für den Kauf und ein Differenzierungsfaktor zwischen Anbietern. Von zentraler Bedeutung für die Kundenzufriedenheit ist auch der After-Sales-Service wie Installation, Inbetriebnahme, Mitarbeiterschulung, Wartung etc.

Erschließung neuer Märkte

Ein etablierter Industrievertreter hat schon einen festen Kundenstamm, den er in die Geschäftsbeziehung mit einem neuen Auftraggeber einbringt. Er wird dann diesem Kundenkreis die Produkte seiner neuen Vertretung präsentieren, um zusätzliche Abnehmerkreise zu akquirieren. Besonders für Anbieter, die auf dem deutschen Markt noch nicht präsent sind, wird der Marktzugang erleichtert und beschleunigt.

Für den Kunden ist besonders attraktiv, wenn der Industrievertreter komplementäre Produkte anbieten kann, die sein bisheriges Sortiment ergänzen. Die Kunden profitieren von der Zusammenarbeit mit Handelsvertretungen dadurch, dass sie bei einer Handelsvertretung durch das zusammengestellte Sortiment ein Angebot sich ergänzender Erzeugnisse finden und so den Einkauf mit wenigen Geschäftspartnern rationeller abwickeln können. Auch haben sie bei Fragen und Problemen stets einen schnell erreichbaren kompetenten Ansprechpartner.

Marktkenntnis als Wettbewerbsvorteil

Ein Alleinstellungsmerkmal des selbstständigen Vertriebs ist der umfassende Marktüberblick durch mehrere Vertretungen. Im Durchschnitt haben Handelsvertretungen im technischen Bereich 5,4 Vertretungen, 58,9 Prozent haben mindestens eine ausländische Vertretung. Im Gegensatz dazu sind die Angestellten eines Unternehmens nur auf ein Produkt oder eine Produktgruppe konzentriert und haben in ihrem Verkaufsgebiet wenig Spielraum. Durch ihre breite Aufstellung erhalten Industrievertreter Informationen auch über die Konkurrenten und die Märkte insgesamt, die in die Beratungsfunktion des Handelsvertreters einfließen. Der Industrievertreter erfährt im Gespräch, welche Bedürfnisse seine Kunden haben, welche Probleme wiederum deren Abnehmer haben, die gelöst werden müssen. Dadurch kann er seinen vertretenen Unternehmen Impulse und Anregungen aus der täglichen Praxis geben, die auch Produktmodifikationen oder Neuentwicklungen initiieren können.

Vertrauen als Voraussetzung einer Zusammenarbeit

Als Argument gegen die Einschaltung von externen Vertriebspartnern wird häufig deren vermeintlich schlechte Steuer- und Kontrollierbarkeit vorgebracht. Im Gegensatz zu Angestellten können Selbstständige natürlich viel selbstbestimmter agieren. Dabei wird aber übersehen, dass es zahlreiche Möglichkeiten zur Steuerung und Kontrolle von Handelsvertretungen gibt, die konsequent genutzt werden können zum Beispiel vertragliche Regelungen, Verkaufsrichtlinien und Zielvorgaben. Allein aus dem vertraglichen Verhältnis stehen dem Unternehmen Rechte zu, so ist in § 86 Absatz 1 und 2 HGB eindeutig geregelt, dass durch die Handelsvertretung „...die Interessen des vertretenen Unternehmens wahrzunehmen sind und dieses zu unterrichten ist“. Insbesondere die Berichtspflicht bietet ausreichende Kontrollmöglichkeiten. Im Übrigen muss die Zusammenarbeit zwischen beiden Geschäftspartnern auf einer vertrauensvollen Basis beruhen, um erfolgreich zu sein. Beide haben das gleiche Ziel: Kunden zufrieden zu stellen und Produkte zu verkaufen, für beide ist es auch eine Existenzfrage.

Letztlich muss naturgemäß im Einzelfall entschieden werden, wie ein Unternehmen seinen Vertrieb strukturiert und ob es Funktionen ganz oder teilweise ausgliedern will. Die betriebsindividuelle Situation oder Markterfordernisse sollten dabei Ausschlag geben. Ganz sicher kontraproduktiv ist es, die Vertriebswege ständigen Reorganisationen zu unterwerfen, um kurzfristig ein vermeintliches Optimum auszuschöpfen. Verkaufsorganisationen, seien es unternehmensinterne oder externe Spezialisten, müssen heute wesentlich mehr leisten, um zumindest die Ergebnisse der Vergangenheit zu erreichen. Dies kann nicht mit kurzfristig angelegten ad-hoc Maßnahmen bewältigt werden. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist vielmehr nach wie vor eine stabile vertrauensvolle Kundenbeziehung und die muss oft über Jahre hinweg aufgebaut und vor allem gepflegt werden.

Kompakt

- Der persönliche Verkauf „face-to-face“ wird im Vertrieb immer einen Stellenwert haben und lässt sich durch elektronische Medien nicht ersetzen, sondern wird dadurch ergänzt.
- Der Vertrieb über externe Vertriebspartner entlastet die Unternehmen von fixen Vertriebskosten und lässt damit größere finanzielle Spielräume für Entwicklung und Produktion.
- Handelsvertretungen bieten umfassenden Service rund um den Verkauf, häufig das ausschlaggebende Argument für Kunden, Produkte eines bestimmten Unternehmens zu beziehen.

Autor

Eckhard Döpfer ist Hauptgeschäftsführer der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. und Geschäftsführer des Fachverbandes Technik der CDH, in der Industrievertretungen fachspezifisch organisiert sind.

Vertreter gesucht

LASTRIK
Fabryka Okien i Drzwi PCV

selbständige Handelsvertreter (w/ m)

Kontrakt: selbständige Handelsvertreter
Lokalisierung: Schweiz

LASTRIK- Fenster-und Türenfabrik PVC/Aluminium sucht zuverlässige und erfahrene Handelsvertreter (min. 2 Jahre) zum Aufbau von Vertriebsabteilung für Fenster und Türen.

Unsere Verkaufsphilosophie ist einfach: Fenster hat nur Vorteile:

DESIGN/ISOLATION/KOMFORT/QUALITÄT

Ihre Hauptaufgaben:

-Verkauf von Fenstern und Türen aus PVC von Schüco und auf Alu-Profilen gemäß handelsbezogener Politik und vorausgesetzten Zielen
- Suche nach Neukunden
- Zusammenarbeit mit Architekten
- Gestaltung des Erscheinungsbildes unserer Firma auf dem Markt
- laufende Berichte über Ihre Aktivität

Ihr Profil:

- min. 2 Jahre Erfahrung im Verkauf von Fenstern und Türen an professionelle Kunden auf dem Baumarkt
- *Kenntnisse* von modernen Technologien
- eine selbständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Zielstrebigkeit

Wir bieten:

- ein positives Arbeitsumfeld mit starkem Teamgeist
- attraktive Vergütung auf Provisionsbasis (schätzungsweise von **50 000 bis 100 000 Euro pro Jahr**)
- Zusammenarbeit mit erfahrener Firma: 15 Jahre im Export, 50 Jahre auf dem Baumarkt, 25 Jahre Erfahrung in Herstellung von Fenstern, Türen und Fassaden aus PVC und Aluminium.

Ansprechpartnerin: Monika Heib-Hermann – Leiterin der Exportabteilung (deutschsprachiger Markt)

Mobile: +48 603 254 251
e-mail: info@lastrik.com
Skype: m.heib.herman.lastrik
www.lastrik.com

Handelsvertreter für Einweg-Papierprodukte

Société : Converting &Trade srl
Recherche des Agents Commerciaux sur tout le territoir suisse
CHR - JETABLES EN PAPIER - PROFESSIONNELS DETERGENTS
Pour en savoir plus sur nos produits : www.paperline.it
Nous contacter: convertingtradesrl@gmail.com Tél: +39 0541 1838580 / +39 0541 1838581

RECHERCHE AGENT JETABLES EN PAPIER EN SUISSE

Nous sommes fabriquant d'articles jetables en papier pour le secteur CHR (serviettes de table et pochettes à couverts personnalisées) depuis 30 années et nous sommes specialisés dans l'impression avec logo. Étant une petite entreprise, nous sommes très souple du point de vue productif (quantité minimale - conditionnement) et nous pouvons offrir aussi un service personnalisé (livrasion)

Gamme de produits représentés

- serviettes ouate blanches /colorées neutres et personnalisées certifiées FSC MIX CREDIT
- serviettes airlaid blanches/colorées neutres et personnalisées
- Pocket napkins en airlaid
-gamme serviettes et nappage en spunlace (effet tissu)
- serviettes micro gauffrées point à point blanches/colorées neutres et personnalisées
- pochettes à couverts en papier et polypropylène avec serviette dedans
- étuis baguettes chinoises

Nous recherchons un agent représentant pour le marché Suisse dans le secteur du CHR et de la restauration collective.

La mission du profil consisterait à nous représenter ainsi qu'assurer la promotion et la vente de nos produits et enfin a prospecter de nouveaux clients afin de rejoindre une meilleure couverture du marché.

Compétences requises du profil:

- bien introduits auprès des professionels du secteur (pas seulement Restaurants – Hotels - bar- café- et collectivité mais aussi produits complémentaires comme détérgents, nettoyants, emballages alimentaires...)
- personne sociable avec une bonne connaissance des techniques de vente
- avec propre véhicule

Clientèle:

- Revendeurs - distributeurs - grossistes d'articles jetables
- Hotels
- Caterings
- Restaurants
- Restauration rapide
- Collectivités
- Bar-cafés -bistrot- traiteurs
- Bar-à-vins et torrefactions

Nos articles sont fabriquées avec matières premières de qualité et nous nous plaçons dans le moyen-haut de gamme, toutefois, ayant déjà plusieurs collaborateurs dans la logistique internationale nous sommes capable d'offrir un paquet produit+ service competitif et un service avant et après-vente très attentif.

Company name : Converting &Trade srl
Searching for a sales agent/representative in Switzerland
Ho.re.ca sector- hygiene-cleaning- foodservice-restaurants and Hotel supplies
For knowing more about our products please visit : www.paperline.it
Please contact us here : convertingtradesrl@gmail.com Tél: +39 0541 1838580 / +39 0541 1838581

Our company has over 30 years experience in the production of Paper disposables for the HORECA sector (napkins, placemats, tablecloth and cutlery holders). We are specialized in personalization and printing of all our products with customer logo.

Our products are produced only with high quality raw materials and we are placed in the medium segment.

Having lots of partners in the intarnational logistics we are able to offer a competitive pack “product+ service” together with a good pre and post sales support.

Being a small company we are very flexible in terms of minimum order quantity and customization of the product (packaging) and of the service (delivery solutions and time)

We are searching a sales representative of paper disposables for Hotels-catering and Restaurants in Switzerland

Our company is searching a sales representative active and already inserted into the following businesses:
- paper disposable products (tablecloth-napkins-paper cups- tablemats)
- plastic disposable products for Restaurants-Hotels-Bar-café- school canteens, Hospitals
- other complementary products such as cleaning products, chemicals, for Restaurants-Hotels-Bar-café- school canteens, Hospitals
- food packaging (plastic- paper….
- promotional products printed with logo (promotional and advertisement campaigns)

The Mission of the sales agent will be to represent and promote the products of our range as well as selling our products to the target customers and finding new customers for our company.

Target customers (to whom you will have to sell)

- distributors of the above products
- wholesalers of the above products
- restaurants and fast food chains /Hotels chains/ School canteens/ bars/cafés/catering/ ice cream shops
- buyers/importers

Products that the agent will have to promote and sell:

- Airlaid paper napkins WHITE AND COLOURED, NEUTRAL AND PRINTED
- airlaid pocket napkins
- Micro embossed paper napkins WHITE AND COLOURED, NEUTRAL AND PRINTED
- Pure cellulose paper napkins ALL FORMATS WHITE AND COLOURED, NEUTRAL AND PRINTED
- Spunlace paper napkins and tablecloth (very similar material to linen and cotton)
- paper and plastic cutlery holders

<u>Skills required</u>

- car owner
- good communication skills
- sociable, emphatetic , dynamic, responsive
- experienced in direct sales and selling techniques
- embedded into the market of paper and plastic disposables, cleaning products, food packaging for Restaurants-Hotels-Bar-café- school canteens , Hospitals…

Verkaufsprofis für Vertrieb von Delikatessprodukten und Spirituosen gesucht

Fine & More ist eine etablierte, schnell wachsende Vertriebsgesellschaft in den Sparten Delikatessen und Spirituosen.
Für die Schweiz ist die Rund-ums-Glas HandelsgmbH in St. Margrethen für den Import und den Vertrieb verantwortlich.

Wir führen Qualität und Genuss zusammen und offerieren Produkte, die sich durch liebevolle, sorgfältige Herstellung und einzigartigem Geschmack auszeichnen.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort
selbständige Handelsvertreter (w_m) im Außendienst
für die gesamte Schweiz.

Aufgabenbereich:
- Neukundenakquise
- Auf-/Ausbau des Vertriebsgebietes
- Betreuung von Neu- und Bestandskunden
- Beratung der Kunden zu unserem Produktportfolio und unseren Dienstleistungen
- Verkauf und Aftersales-Betreuung
- Präsentation von Produkten vor Ort

Anforderungsprofil:
- einschlägige Berufserfahrung als Handelsvertreter mit Gewerbeschein
- erfolgsorientiert, hohe Eigenmotivation
- überdurchschnittlich kontaktfreudig, sicheres, gepflegtes und kompetentes Auftreten
- Führerschein B und eigener PKW

Wir bieten:
eine lukrative Tätigkeit im Bereich der Selbständigkeit auf Provisionsbasis

Kontakt:
M & C GmbH
Michael Andreas Egger
Salvatorstrasse 2
A-6912 Hörbranz
Tel. +43 5573 200 91
e-Mail: michael.egger@fineandmore.com
Webseite: www.fineandmore.com

Wir suchen einen Vertriebspartner / Vertreter für Sondermaschinenbau / Automatisierungstechnik

Die IAG ist ein Sondermaschinenbauer südlich von Wien mit mehr als 100 Mitarbeitern, eigentümergeführt mit über 30 Jahren Erfahrung. Nebst dem Unternehmensbereich "Sondermaschinenbau" haben wir das Kerngeschäft Press-Automaten in der Reibbelagsindustrie

Sortimente und Produkte:

- Technik

Kunden- und Abnehmerkreis:

- Industrie

Kontakt:
IAG Industrieautomatisierungs GmbH
Stefan Gruber
Industriestrasse 2
A-2722 Weikersdorf
Tel. +43 262 22 17 34 75
e-Mail: s.gruber@iag.at
Webseite: www.iag.at

Schweizer Handelsvertreter in Gartenaccessoires und Dekoration gesucht - Recherche agent commercial suisse dans le domaine du jardin et de la décoration

Wir sind auf der Suche nach Handelsvertreter in der Schweiz für LOUIS MOULIN : ein **französischer Hersteller von Gartenaccessoires, Dekoration und Zubehör** (Pflanzständer, Kasten, Gartenbögen, Pflanzroller, Outdoor-und Innendekoration, …)
Die FIRMA wurde 1963 gegründet und bietet den größten französischen Garten Center qualitative Produkte, die in Frankreich hergestellt werden. Als Hersteller ist die Firma in der Lage Ihnen eine breite Produktpalette anzubieten.

Mit einer Kundendienstrate von 98% die Firma kurze Lieferzeit, und bietet auch POS Werbung für Ihre Kunde, sowie design Verpackung.

Die ist jetzt auf der Suche nach Partner, die der Firma und Marke in der **ganzen Schweiz** vertreten wollen!

Sie haben Kunden wie **Baumarkt, Gartencenter, Gärtnerei**, und sind an schönen französischen Produkten interessiert? Möchten Sie darüber mehr wissen? Schreiben Sie mir gerne ein E-Mail: el@multivalente.com

Nous sommes à la recherche d'agents commerciaux en Suisse pour LOUIS MOULIN, **fabricant français d'accessoires de jardin et de décoration intérieure et extérieure** (roule-pots, jardinières, arches, décoration).
Créée en 1963, la société travaille notamment pour les grandes surfaces spécialisées, les jardineries et boutiques, et propose une large gamme de produits de qualité, fabriqués en France.

Avec un taux de service de 98%, elle dispose de **courts délais de livraison**, et propose également des éléments de PLV, ainsi que des emballages design.

Elle est aujourd'hui à la recherche d'un **partenaire pour la représenter sur le marché suisse** (Suisse romande et/ou alémanique).

Vous êtes un **agent commercial de terrain** et avez de l'expérience dans le domaine de la jardinerie et de la décoration intérieure/extérieure ? Parmi vos clients se trouvent des GSS, des jardineries, des boutiques spécialisées ? Vous êtes intéressé par des produits qualitatifs, originaux et made in France ?

Contactez-nous pour recevoir plus d'informations : el@multivalente.com

Kontakt:
Multivalente, Eleonore Laridan, rue boileau 18, F-69006 Lyon
e-Mail: el@multivalente.com
Webseite: www.multivalente.com

maßgefertigte Einrichtungsgegenstände für Geschäftsräume und private Wohnräume

Im Bereich maßgefertigte Einrichtungsgegenstände für Geschäftsräume und private Wohnräume sowie im Bereich Herstellung von POP- und POS-Materialen (Displays für Tresen und Boden, Vitrinen, Shop-in-Shop etc.) tätiges Unternehmen sucht Handelsvertreter für die Schweiz zur Marktentwicklung.

ISC ist ein in Italien führendes Unternehmen, das sich seit 2002 mit der Entwicklung und Fertigung von Ausstellungsmöbeln für Geschäfte sowie von Möbeln für private Wohnräume beschäftigt. Der gesamte Produktionsprozess wird ausschließlich vom Unternehmen selbst ausgeführt, das stolz auf ein in verschiedenen Bereichen von der Entwicklung bis hin zur Fertigung spezialisiertes Team ist.

Die angebotenen Services begleiten den Kunden von der Projektentwicklung bis hin zur Lieferung und umfassen:

- Angebote mittels 3D-Rendering
- Lokalaugenschein und Erhebung (falls gewünscht), um die Planung zu verbessern und zu vereinfachen
- Verarbeitung einer breiten Palette an Materialien (Holz, Eisen, Aluminium, Stahl, Methacrylat, PST, PVC)
- Tests an der Verpackung, die zum Transport der Produkte eingesetzt wird
- Montage und Einrichtung (der Möbelstücke).

Dank einer Tischlerei, einer Zimmerei und der Verarbeitung von Kunststoff, die allesamt zum Unternehmen gehören, garantiert das Unternehmen einen sorgfältigen und schnellen Verarbeitungsvorgang von Displays und Möbelstücken vom Rohstoff bis hin zur endgültigen Form, die das Projekt erfordert.

Zu den Kunden von ISC gehören in Italien große Unternehmen und international anerkannte Marken aus den Sektoren Parfümerie, Schmuck und Uhren. Die Namen all dieser Unternehmen werden jenen Agenten, die auf unsere Anzeige antworten und mit denen Verhandlungen betreffend ein Vertragsverhältnis geführt werden, zusammen mit Fotos der durchgeführten Projekte sowie mit einem Vorschlag betreffend die Vergütung bekanntgegeben.

Das Ziel dieser Anzeige ist auf stabile und seriöse Weise sowie langfristig in den Schweizer Markt einzutreten.

Anforderungsprofil

- Erfahrung und aktive Key Accounts im Möbelsektor für Geschäftsräumlichkeiten oder private Wohnräume (auch Architekturbüros) oder im Bereich POP- und POS-Materialien für Geschäfte, insbesondere für die Sektoren Uhren, Parfümerie, Schokolade und Tabak.

Wir bieten:

1. Kommerzielle Unterstützung in Ihrer Sprache
2. Technische Unterstützung
3. Planung und Fertigung ausschließlich „Made in Italy“
4. Garantie auf die Qualität der Materialien und pünktliche Lieferung
5. Entsprechende Vergütung für nachweislich aktive Key Accounts

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung via E-Mail an

Michele Rota (Vertriebsleiter) michele.rota@iscompany.it

Kontakt: +39/**(0) 35 460.569**

Société active dans la production de mobilier sur mesure pour magasins et particuliers et de matériel POP et POS (présentoirs de comptoir et au sol, vitrines, boutiques, ect.), recherche un agent de commercial en Suisse pour développer son marché

ISC est une société leader en Italie, engagée depuis le 2002 dans la conception et réalisation de mobilier d'exposition pour activité commerciale et résidentiel. L'ensemble des processus de production est entièrement géré par la société qui possède une équipe interne spécialisée dans les divers secteurs, du projet à la production.

Les services offerts accompagnent le client depuis la conception jusqu'à la livraison et comprennent:

- proposition par réalisation de 3D visuels
- inspection sur place et mesure (si demandé) pour améliorer et faciliter l'étude du projet
- traitement d'une grande gamme de matériaux (bois-fer-aluminium-acier-méthacrylate, PST-PVC)
- test sur le conditionnement pour le transport des produits
- montage et installation (pour la partie mobilier)

Grace aussi à une menuiserie, une charpenterie et au traitement des matières plastiques en propre, la société garantie le processus de réalisation de mobiliers d'exposition et meubles, à partir du choix de la matière première jusqu'à la pose avec précision et rapidité.

Parmi ces clients, ISC compte en Italie des grandes sociétés et marques internationales reconnues dans le secteur de la parfumerie, bijouterie et horlogerie. Tous les noms de ces sociétés ainsi que les photographies des travaux réalisés et la proposition financière seront communiqués aux agents qui répondront à notre annonce et avec lesquels nous commencerons une collaboration avec contrat d'agence.

L'objectif de cette annonce est de s'implanter de façon stable et sérieuse dans le marché suisse, avec une perspective à long terme.

Au candidat nous demandons:

- de l'expérience avec un portefeuille de clients actifs dans le secteur du mobilier commercial ou résidentiel (ainsi que des bureaux d'architecture) ou de matériaux POP et POS pour magasins, avec des relations de préférence dans le secteur de l'horlogerie, des parfums, des chocolats et du tabac.

Nous offrons:

- soutient commercial
- support technique
- conception et production rigoureusement "made en Italie"
- garantie de la qualité des matériaux et ponctualité des livraisons
- salaire en fonction du volume d'affaires.

Expédier la propre candidature par mail à :

Michele Rota (Vertriebsleiter) michele.rota@iscompany.it

Kontakt: +39/**(0) 35 460.569**

Azienda attiva nella produzione di arredamento su misura per negozi e privati, oltre che materiali POP e POS (espositori da banco e da terra, vetrine, shop in shop, ecc), cerca agente di commercio in Svizzera per sviluppo mercato

ISC è una azienda leader in Italia , impegnata dal 2002 nella progettazione e nella realizzazione di arredo espositivo per attività commerciali e residenziali. L'insieme dei processi produttivi è interamente coperto dall'azienda che vanta un team interno specializzato nei vari settori, dall'ideazione alla produzione.

I servizi offerti accompagnano il cliente dalla progettazione alla consegna e comprendono:

- Proposte mediante realizzazioni di Render 3D
- Sopralluoghi e rilevazioni (se richiesto) per migliorare e facilitare lo studio progettuale
- Lavorazione di una vasta gamma di materiali (legno, ferro, alluminio, acciaio, metacrilato, PST, PVC)
- Test sugli imballaggi per il trasporto dei prodotti
- Montaggio ed allestimento, (per la parte degli arredi)

Grazie anche ad una falegnameria, una carpenteria, ed alla lavorazione delle materie plastiche, tutto rigorosamente interno, l'azienda garantisce il processo di realizzazione di espositori ed arredi dalla materia prima alla forma finale richiesta dal progetto in precisione e velocita.

Tra i suoi clienti, ISC conta in Italia grandi imprese e marchi internazionali riconosciuti nell'ambito della profumeria, della gioielleria e dell'orologeria. Tutti i nominativi di queste aziende, insieme a fotografie di lavori realizzati, ed alla proposta economica ,saranno comunicati agli agenti che risponderanno al nostro annuncio ,e coi quali si intavolerà una trattativa per il contratto di agenzia

L’obiettivo di questo annuncio è di entrare in maniera stabile e seria nel mercato svizzero, con una prospettiva di lungo periodo

Al candidato sono richiesti

- Esperienza e primaria clientela attiva nel settore dell’arredamento commerciale o residenziale (anche studi di architettura) o dei materiali POP e POS per negozi, in riferimento preferibilmente ai settori orologeria, profumi, del cioccolato ,del tabacco

Si offre:

1. Supporto commerciale in lingua
2. Supporto tecnico
3. Progettazione e produzione rigorosamente „made in Italy“
4. Garanzia su qualità nei materiali e puntualità nelle consegne
5. Compenso rapportato alla clientela attiva dimostrabile

Si chiede di inviare la propria candidatura a mezzo mail a

Michele Rota (Responsabile commerciale) michele.rota@iscompany.it

Per contatto +39/(**0) 35 460.569**

Handelsvertreter Fahrrad-Fachhandel

Als Schweizer Handelsunternehmen mit Sitz im Tessin vertreten wir seit 1993 verschiedene Zubehör-Marken im Sport, Lifestyle & Outdoor Segment. Suchen zur Ergänzung des Teams per sofort oder nach Absprache Handelsvertreter Fahrrad-Fachhandel Du kennst dich aus mit spezifischen Märkten wie zum Beispiel Velo-Markt, Running/ Fitness, Sport und hast schon ein Markenportfolio? Bringst du ein bestehendes Kundenportfolio mit? Wir suchen für die Westschweiz sowie Deutschschweiz. Melde dich bei uns.

AUFGABEN

- Verkauf und Beratung unserer Produktepalette
- Aufbau Kundenportfolio im Bereiche Velo-Markt, Teamsport
- Betreuung bestehende Kunden
- Steigerung Marktanteil
- Teilnahme an Events, Ausstellungen und Schulungen

ANFORDERUNGEN

- Marktkenntnisse
- Bestehendes Markenportfolio ist vorteilhaft
- Mobilität

QUALIFIKATIONEN

- Erfahrung als Aussendienstmitarbeiter oder im Verkauf
- Verhandlungssicher in Deutsch und Französisch und/oder Italienisch
- PC-Erfahrung (MS-Office)

Kontakt:
Raffaele Thomann
raffaele@contactproduction.ch
www.contactproduction.ch

Handelskammer Deutschland-Schweiz

Freie Handelsvertreter Textilbranche (m/w/d)

Unser Mandant ist ein international tätiger Textilverlag spezialisiert auf hochwertige Möbel-, Gardinen- und Dekostoffe für den Privat- und Objektbereich mit Hauptsitz in Deutschland. Für den weiteren Ausbau der Geschäftsbeziehungen und zur intensiven Betreuung der Bestandskunden in der Schweiz sucht das Unternehmen

Freie Handelsvertreter (m/w/d)

Für diese Aufgabe verfügen Sie über ein umfangreiches Netzwerk an Kontakten zu Raumausstattern, Polsterern, Objekteuren und Architekten. Mit Ihrer Vertriebs- und Branchenerfahrung sind Sie es gewohnt, Neukunden zu akquirieren sowie textile Projekte erfolgreich zum Abschluss zu führen. Natürlich sind Sie für Ihre Kunden ein verlässlicher und kompetenter Ansprechpartner.
Das Unternehmen bietet Ihnen ein kreatives und leistungsstarkes Textilsortiment, eine attraktive und leistungsorientierte Provision. Für eine optimale Projektabwicklung werden Sie von einem spezialisierten Innendienst-Team unterstützt.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen (bevorzugt per E-Mail) an:
exportmarketing@handelskammer-d-ch.ch

Datenschutz
Mit der Einreichung Ihrer Bewerbungsunterlagen sind Sie damit einverstanden, dass Ihre Unterlagen über E-Mail an die Handelskammer Deutschland-Schweiz übermittelt und die Kommunikation während dem Bewerbungsprozess ebenfalls über E-Mail geführt wird. Sie willigen mit der Datenübermittlung ein, dass Ihre Bewerberinformationen während des Bewerbungsprozesses elektronisch auf dem Server der Handelskammer Deutschland-Schweiz sowie denjenigen von unserem Mandanten gespeichert sind, und diese nach Abschluss der Rekrutierung wieder gelöscht werden.

S.I.RA.L. S.p.A., société italienne specialisée dans la production de lubrifiants recherche Agents commerciaux en Suisse

S.I.RA.L. S.p.a. est une société italienne spécialisée dans la production d'huiles moteur, huiles industriels et produits chimiques comme liquide de frein, antigels et produit de maintenance des véhicules. Tous les produits de notre gamme sont distribués sur les marchés nationales et internationales avec notre marque SIROIL.

Pour renforcer notre réseau commercial, nous recherchons des agents commerciaux ou une agence commerciale pour le territoire de la Suisse.
Nous recherchons un profil professionnel, indépendant et autonome dynamique, opiniâtre, positif(ve) et efficace, avec le goût du challenge, avec une connaissance de ce secteur d'activité.
Nos assistants vous accompagneront directement depuis nos bureaux (Formation Commerciale / Technique, Devis...).

Kontakt:
S.I.RA.L. S.P.A.
Giovanna Vilardi
Via Boscofangone Zona Industriale
I-80035 Nola
Tel. +39 0813151396
Fax +39 0813151605
e-Mail export@siralspa.it
Webseite www.siroil.info

Sicherheit einer Schweizer Bank trifft neue Alarmanlage Design. Unser Alarmsystem ist sicher wie ein Schweizerbankkonto! Und macht Spaß im Vertrieb.

Wir die GRAEF Gruppe, ist offizieller Distributor für die AJAX Funkalarmanlage aus der Ukraine, mit direkt Import und großem Warenlager!

Wir suchen für das Gebiet DACH - Deutschland, Österreich, Schweiz Handelsvertreter die gut vernetzt in der Sicherheitstechnik, Elektrobranche oder auch Kontakte zu Händler haben welche Elektroartikel verkaufen und anbieten.

PS: Als Distributor haben wir nicht NUR Alarmanlagen im Petto, sondern auch Videoüberwachung und Zubehör

Wir bieten den Händlern, eine immer besetzte Support Hotline (deutschsprachig), kostenlose Demoware, kostenlose Trainings und Schulungen, Demoständern, Demoaufsteller, Flyer etc. pp.

Die Frage? Warum die AJAX Funkalarmanalage mit anbieten?
Hier ein paar Fakten:

Warum haben wir das AJAX - Alarmsystem ausgewählt?
• Innovatives Produktdesign
• Neues Funkfrequenzprotokoll welches Reichweiten bis zu 2.000 m zwischen Zentrale und Melder ermöglicht
• Durch effizientes Energiemanagment bis zu 7 Jahre kein Batteriewechsel notwendig
• Einfachste Konfiguration durch einscannen der Komponenten über QR – Code und Einweisung durch ein Assistenzsystem – ideal für jeden Heimwerker
• Einfache und schnelle Installation

Alleinstellungsmerkmale im Vergleich zu anderen Alarmanlagen:
• Geofance Perimeterwarnung
• Panikfunktion über Smartphone mit GPRS – Standortermittlung
• Der AJAX Rauchmelder ist der erste seiner Art der nicht nur Rauch und Temperatur detektiert sondern auch Kohlenmonoxid. Damit keine zwei Melder mehr notwendig
• Bis zu 25 Teilbereiche konfigurierbar

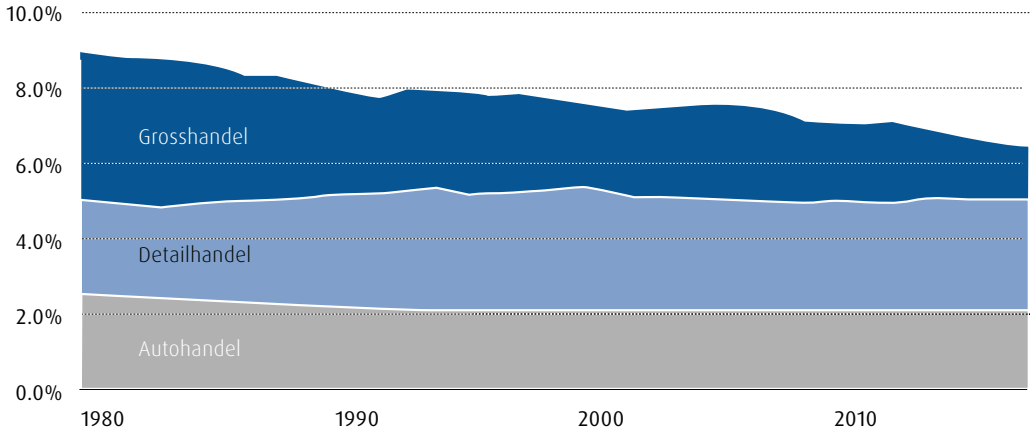
Kontakt:
GRAEF Gruppe
Thomas Härtel
Landstrasse 123
FL-9495 Triesen
Tel. +49 306 920 22 94 oder +423 265 25 00
e-Mail: technik.ajax@graefit.de
Webseite: www.graef-gruppe.de

Ein deutscher Hersteller von Möbelbeschlägen sucht einen Handelsvertreter für den deutschsprachigen Raum

Die Firma H.C. Maier GmbH, ein Hersteller von Möbelrollen, Möbelgleitern und Möbelfüßen, produziert seit 1967.
Das umfangreiche Sortiment umfasst Produkte für Organisationsmöbel, Labormöbel, Schlafmöbel, Kindermöbel, Wohnmöbel und vieles mehr. Alle unsere Produkte werden zu 100% in Deutschland hergestellt.
Für den deutschsprachigen Raum suchen wir erfahrene Agenten auf Provisionsbasis, um unsere Produkte dort besser zu vermarkten.
Die Agenten erhalten die notwendigen Unterlagen und Muster sowie eine umfassende Schulung über unsere Produkte.

Kontakt:
H.C. Maier GmbH
Carsten Maier
Industriestrasse 26
D-75382 Althengstett
e-Mail info@hc-maier.de
Webseite: www.hc-maier.de

Beschäftigungsanteile im Handel



Anteile der nominalen Wertschöpfung der jeweiligen Handelsbranche an der Gesamtwirtschaft (Anteil des Gesamthandels 2015: 13.8%) (Quelle: BAK Economics)

Erläuterungen

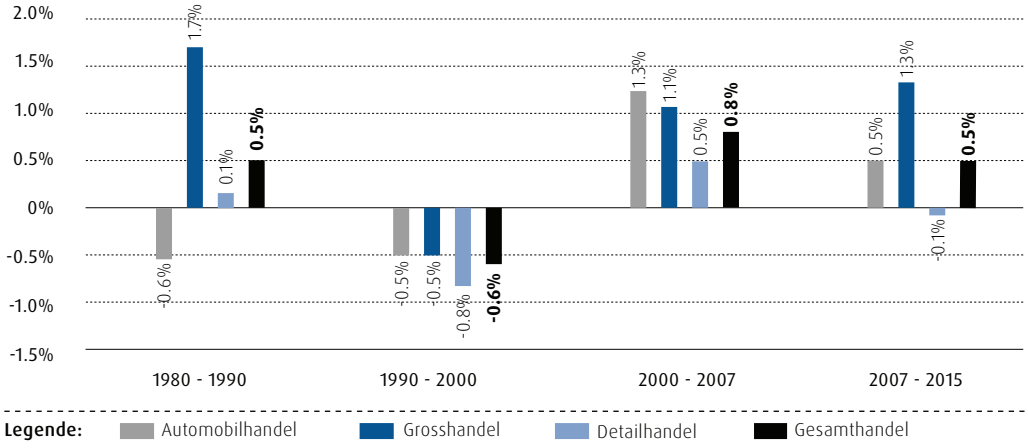
Der ansässige Handel beschäftigte im Jahr 2015 rund 14 Prozent aller Arbeitnehmer in der Schweiz. Davon trug der Automobilhandel 2 Prozent (77'000 Arbeitsstellen) bei, im Grosshandel waren rund 5 Prozent (206'000) der Beschäftigten angesiedelt und der Detailhandel, als wichtigster Arbeitgeber des privaten Sektors, wies eine Beschäftigungsquote von 7 Prozent (260'000) auf.

Können die Branchen Gross- und Fahrzeughandel über die Zeit mit der Beschäftigungsentwicklung der Gesamtwirtschaft standhalten, zeigten sich seit Beginn der 80er Jahre zunehmend abnehmende Anteile im Detailhandel. Von einstmals 9 Prozent im Jahr 1980 zu nunmehr 7 Prozent Anteilen. Wie bereits thematisiert, sind hierfür insbesondere die deutlichen Produktivitätsgewinne durch neue Technologien sowie eine Veränderung der Angebotsstruktur hin zu grossen und mittelgrossen Verkaufsstellen verantwortlich.

Auch im Grosshandel konnte die Produktivität erheblich gesteigert werden. Zusätzliche Dienstleistungen, vor allem in der Beratung, oder kompliziertere Prozesse aufgrund der Zunahme von just-in-time Lieferungen, führen aber gleichzeitig auch zu einem höheren Personalbedarf, welcher die Produktivität hemmt.

Aus den Betriebszählungen (BZ) vom BFS, welche bis 2008 erhoben wurden, ergibt sich, dass 7.0 Prozent der Gesamtbeschäftigung des Handels Lernende sind. Insbesondere der Automobilhandel beschäftigte überdurchschnittlich viele Lernende. Gemessen an der gesamten Beschäftigung der Branche ergab sich eine Lernendenquote von 14.8 Prozent, gefolgt vom Detailhandel (7.8%) und dem Grosshandel (2.6%).

Allgemeines Branchewachstum seit der Jahrtausendwende: Wachstum der Beschäftigung



Durchschnittliches Wachstum in % p.a.; Beschäftigung in Vollzeitäquivalente
(Quelle: BFS, BAK Economics)

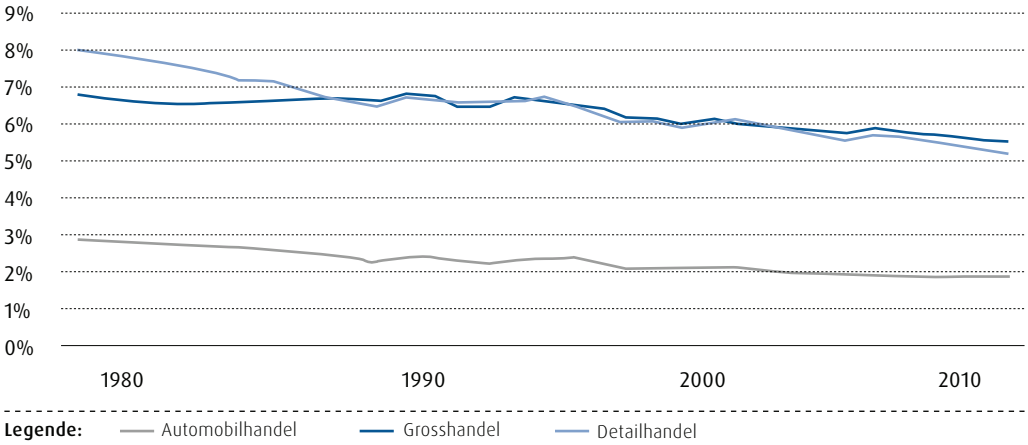
Erläuterungen
In der gesamthaften Betrachtung der Arbeitsplätze im Schweizer Handel kam es seit dem Jahrtausendwechsel zu positiven Dynamiken. Trotz deutlicher Zunahme der Beschäftigung im Grosshandel und einer zu Beginn der 2000er Jahre ebenfalls wachsenden Arbeitnehmerzahl im Automobilhandel verhinderten die relativ schwachen Entwicklungen im Detailhandel ein positiveres Bild.

Mitverantwortlich für die abbremsenden Entwicklungen der letzten Jahre zeichneten sich das Einsetzen der Finanz- und Eurokrise sowie die Mindestkursaufgabe. Die folgende Schwächung des Euros und des US-Dollars erschwerte ausweitende Beschäftigungszahlen in den währungssensiblen Branchen des Fahrzeug- und Detailhandels. Im Gegensatz zur nur geringen Dynamik in der Beschäftigungsentwicklung im Schweizer Handel wuchs die vollzeitäquivalente Beschäftigung der Gesamtwirtschaft im Zeitraum zwischen 2007 und 2015 um durchschnittlich 1 Prozent pro Jahr.

Für die Zukunft ist davon auszugehen, dass dieses Wachstum vor allem durch die Annahme der Masseneinwanderungsinitiative beschränkt wird. Der politische Wille des Volkes zur Wachstumsbegrenzung wird zu einer Schwächung der Nachfrage führen, da weniger zusätzliche Konsumenten oder «Häuslebauer» in die Schweiz strömen. Zudem sind ausländische Mitarbeiter vor allem in wertschöpfungsschwachen Tätigkeiten ein wichtiger Bewerberpool, der durch die Masseneinwanderungsinitiative beschränkt wird.

Bereits heute ist im Handel in verschiedenen Unterbranchen ein deutlicher Fachkräftemangel zu verspüren. Zum Teil hat die Ausbildung in gewissen Berufen in der Schweiz mit der zunehmenden Nachfrage nicht Schritt gehalten (z.B. in MINT-Fächer), zum anderen konkurriert der Handel mit Branchen die über höhere Löhne verfügen (z.B. Exportbranchen, wie die Pharmaindustrie, oder Binnenbranchen wie dem Baugewerbe).

Anteile der Löhne: Handel hat Lohnexzesse anderer Branchen nicht mitgemacht



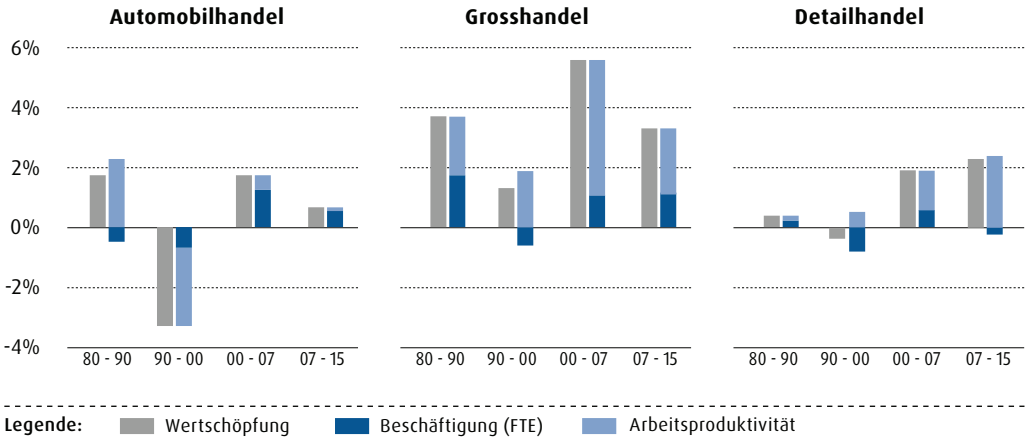
Anteile der gesamten nominalen Arbeitnehmereinkommen der jeweiligen Handelsbranche an der Gesamtwirtschaft (Anteil Handel: 12.7%) (Quelle: BAK Economics)

Erläuterungen

45.5 Milliarden Schweizer Franken wurden im Jahr 2015 an gesamthaften Arbeitnehmereinkommen in den drei Handelsbranchen erzielt. Dies ergibt einen Anteil an der gesamtschweizerischen Lohnsumme von rund 12.5 Prozent. Der Schweizer Handel ist somit der grösste Zahler von Arbeitnehmerentgelten im privaten Bereich. Erneut übersteigt nur der öffentliche Sektor diese Grösse (Verwaltung, Bildung, Gesundheit und Soziales: 20%), welcher jedoch über einen wesentlich grösseren Arbeitnehmerpool verfügt.

Die Betrachtung der Verläufe über die Zeit in den einzelnen Handelsbranchen zeigt unterschiedliche Entwicklungen auf. Auf der einen Seite führten tiefe unterdurchschnittliche Zuwachsraten in der Beschäftigung im Detailhandel zu immer sinkenden Anteilen an der gesamtwirtschaftlichen Lohnsumme (5.1% im Jahr 2015). Über einige Jahre deutliche Abnahmen, aber nun sich einpendelnde Anteile wurden im Automobilhandel erfasst (1.8%). Dem gegenüber konnte der Grosshandel mit der Gesamtwirtschaft bis Ende der 90er Jahre Schritt halten, verlor trotz eines überdurchschnittlichen Beschäftigungswachstums seither aber leicht an Anteilen der Arbeitnehmereinkommen (5.6%). Seit dem Jahr 1999 übertreffen die Anteile diejenigen des Detailhandels.

Quellen des Wachstums: Produktivitätswachstum im Handel



Durchschnittliches Wachstum in % p.a.; Beschäftigung in Vollzeitäquivalente
(Quelle: BFS, BAK Economics)

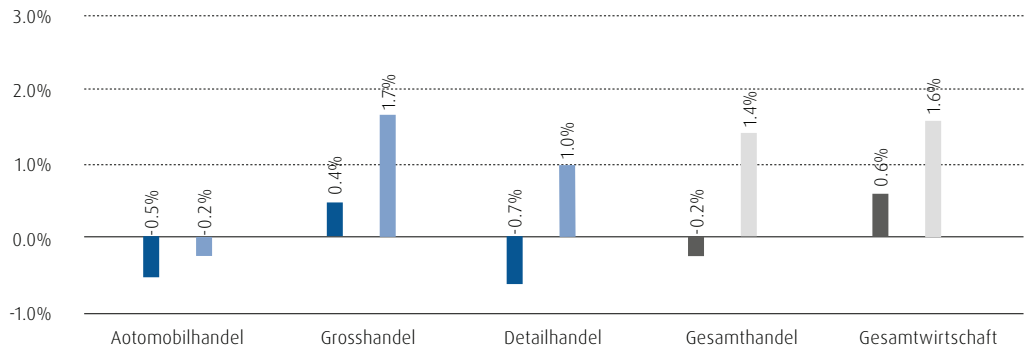
Erläuterungen
Die Aufteilung des Wertschöpfungswachstums in die Bestandteile Beschäftigung und Produktivität zeigt die verschiedenen Quellen der Dynamik der Schweizer Handelsbranchen auf. Auffallend präsentieren sich die hohen Produktivitätssteigerungen im Detailhandel seit Beginn des Jahrtausends. Trotz abnehmender Beschäftigungsentwicklung erlaubten die Produktivitätsgewinne eine positive Entwicklung der Bruttowertschöpfung. Ein wichtiger Punkt war die automatische Warenbewirtschaftung, die durch den Einzug elektronsicher Kassensysteme möglich wurde. Auch heute bleibt der Detailhandel ein dynamisches Umfeld: Selbstscanner-Kassen und personifizierte Rabattaktionen sind nur zwei Puzzlesteine, die hier genannt werden sollen.

Im Grosshandel, dem Shootingstar der Handelsbranchen, kann eine deutliche Zunahme der Arbeitsproduktivität festgestellt werden. Gleichzeitig kam es aber parallel zu einem starken Jobwachstum seit Beginn der 00er Jahre. Der Grosshandel hat Innovationspotenzial. Ausgehend von der Digitalisierung der Supply-Chain aufgrund der Entwicklung hin zur Industrie 4.0, aber auch vom Einzug neuer digitaler Vertriebswege, sind Wachstumsschübe zu erwarten.

Im Handel mit Automobilen führten die Ausdünnung des Betriebsnetzes und ein harter Konkurrenzkampf zu verhaltener Dynamik in der Beschäftigungsentwicklung.

Hintergrund
Das Wachstum der realen Bruttowertschöpfung lässt sich rechnerisch in die Beiträge der beiden Komponenten «Arbeitsproduktivität» und «Arbeitseinsatz» zerlegen. Eine Erhöhung der Wertschöpfung kann also entweder durch eine Erhöhung des Faktoreinsatzes Arbeit oder durch eine Erhöhung der Arbeitsproduktivität erreicht werden.

Ausblick für die Handelsbranchen: Handel bleibt Wachstumsmotor



Legende: Durchschnitt Jahreswachstum der Beschäftigung 2016 - '26
Durchschnitt Jahreswachstum der realen Bruttowertschöpfung 2016 - '26

Wachstum in % p.a.; Beschäftigung in Vollzeitäquivalente
(Quelle: BFS, BAK Economics)

Erläuterungen

Die Wachstumsperspektiven für den Handel haben sich deutlich eingetrübt. BAK Economics prognostiziert ein durchschnittliches jährliches Wachstum der realen Bruttowertschöpfung von 1.4 Prozent. Damit halbiert sich das Wachstumstempo im Vergleich zum Zeitraum 2007 bis 2015 und fällt unterhalb der gesamtwirtschaftlichen Dynamik aus (1.6%).

Ausschlaggebend ist insbesondere eine deutliche Expansionsverlangsamung im Grosshandel. Dessen hohes Wertschöpfungswachstum hatte in den vergangenen 15 Jahren die Dynamik im Gesamthandel stark angetrieben. Diese Effekte dürften nun nachlassen. Auch im Detailhandel flacht sich das Wachstumstempo verglichen mit dem Zeitraum 2007 bis 2015 etwas ab. Hier bei zeichnet sich der Strukturwandel im Zuge des aufstrebenden Online-Handels verantwortlich.

Auch bei der Beschäftigung trüben sich die Aussichten ein. Zwischen 2018 und 2028 ist eine Stagnation der Belegschaft im Handel zu erwarten. Während sich im Grosshandel die Zahl der Vollzeitstellen das Wachstumstempo halten kann, ist im Automobil- und im Detailhandel mit einem Beschäftigungsabbau zu rechnen.

Auch aufgrund von weiteren Automatisierungsschritten und dem technologischen Fortschritt dürfte die Anzahl an Beschäftigten in allen Handelsbranchen rückläufig sein. Sowohl im Gross- als auch im Detailhandel werden dabei immer noch Effizienzpotenziale ausfindig gemacht, welche sich in einer Steigerung der Arbeitsproduktivität niederschlagen.