

VKA-Bulletin

Ausgabe 3/22



**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

Optimismus am Tag des Handels Volle Auftragsbücher bei Schweizer Händlern

Gute Prognosen am Tag des Handels: Aktuell entwickelt sich der Schweizer Handel noch besser als die Weltkonjunktur. Gemäss Prof. Dr. Jan-Egbert Sturm, Direktor der KOF Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich, ist jedoch früher oder später mit einer Anpassung an die internationalen Trends zu rechnen. Rund 150 Händler waren der Einladung von Handel Schweiz ins GDI gefolgt.



Die Weltkonjunktur hat sich nach der Pandemie rasch erholt. Das zeigt der Vergleich der Finanzkrise von 2008/2009 mit den Pandemie Jahren. Während 2008 die Weltwirtschaft um vorher unerreichte 4% schrumpfte, verringerte sich das Weltwirtschaftsvolumen während der Pandemie um 10%. Doch in beiden Phasen erreichte die Konjunktur innerhalb von rund eineinhalb Jahren wieder das Vorkrisenniveau. Um die makroökonomische Weltlage sei es also besser bestellt als vermutet, erklärte Prof. Dr. Jan-Egbert Sturm von der KOF Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich am diesjährigen Tag des Handels. Die Kurve schwäche sich zwar leicht ab, aber sie sei immer noch auf gutem Niveau. Etwas anders präsentiert sich die Lage, wenn die Ergebnisse der internationalen Umfragen unter Produzenten und Konsumenten betrachtet werden. Diese beurteilen die aktuelle Lage als leicht getrübt; für die Zukunft erwarten sie eine weitere Verschlechterung. Prof. Dr. Jan-Egbert Sturm brachte es auf den Punkt: «Aus internationaler Sicht ist die Stimmung nicht gut. Das Glas ist halb leer. Diese Haltung drückt auf die Konjunktur.»

Boomphase in der Schweiz

Anders sähe es in der Schweiz aus. Gastgewerbe und Grosshandel berichten von einer leicht überdurchschnittlichen Geschäftslage. In der Industrie und im verarbeitenden Gewerbe herrsche Hochkonjunktur. Die Schweiz befände sich in einer Boomphase. Während vor der Krise die Lager im Handel als zu gross beurteilt wurden, seien sie im Jahr 2022 zu klein. Für den Handel sei es ein Problem, dass weltweit die Lager gefüllt würden. Das hänge mit der gleichzeitig hohen Nachfrage seitens der Konsumenten und der Produzenten zusammen. Diese Entwicklung begünstige den Anstieg der Inflation. Die Nachfrage im Handel sei weitgehend intakt. Jedoch mangle es an Fachkräften, wie zum Beispiel 55% der Bauunternehmen in Umfragen des KOF angeben. Der Bau ist ein wichtiger Kunde des Handels. Gemäss den Befragungen könnten die Baufirmen mit mehr Fachkräften ein grösseres Volumen an Aufträgen annehmen.

Fehlende Vorprodukte stoppen den Export



Für Schweizer Unternehmen bergen künftige Entwicklungen ähnliche Unsicherheiten wie für Firmen in anderen Weltgegenden. Ein Problem ist der Mangel an Vorprodukten. Dies bestätigte Carl A. Ziegler, Präsident von swiss export. Auch die exportierenden Firmen freuen sich über volle Auftragsbücher. Trotz Krieg, Inflation und Probleme auf den Lieferketten sei das Gros der Firmen optimistisch. Doch die nicht vorhandenen Vorprodukte wirken sich sehr negativ aus, wie er betonte: «Fehlen Einzelteile, können ganze Anlagen nicht exportiert werden. Die Unternehmen dürfen sich daher nicht mehr auf nur einen Partner verlassen, sondern müssen neue Lieferanten finden, zum Teil auch in anderen Regionen als bisher.» Eine weitere Herausforderung enthalte das Thema

Nachhaltigkeit. Zwar seien die exportierenden Firmen vor allem KMU mit einem hohen Nachhaltigkeitsstandard. Trotzdem will sich die Branche weiter verbessern. Swiss export hat daher das Projekt *Ecomove* ins Leben gerufen, das die Firmen bei ihren Anstrengungen unterstützt.

Konsumenten müssen für Nachhaltigkeit mehr bezahlen



Nachhaltigkeit ist auch ein zentrales Thema im Textilhandel, wie Carl Illi, Präsident Swiss Textiles, am Tag des Handels ausführte. Der Knackpunkt läge jedoch bei den Konsumenten. Denn mehr Nachhaltigkeit koste. Die Frage sei: Zahlen die Konsumenten die höheren Preise? Nachhaltiger bedeute manchmal, in der Nähe zu produzieren. Damit sei jedoch nicht Mitteleuropa gemeint. Denn allein die Genehmigung und der Bau von Fabriken dauerte hier länger als in anderen Teilen der Welt.

Nach wie vor gilt: Rund die Hälfte der weltweiten Textilien werden in China hergestellt. In der EU gibt es Bestrebungen, den Carbon Footprint einzuführen und auf den Produktetiketten auszuweisen. Carl Illi machte jedoch klar: «Die Textilindustrie wäre schon heute nachhaltiger, wenn die Konsumenten die höheren Preise zahlen würden. Neue Produktionsmaschinen brauchen 30% weniger Wasser und weniger Strom. Doch jede neue Maschine muss zuerst verdient werden.»

Dabei gibt es ein Hindernis. Zwar hat auch die Textilbranche weltweit volle Auftragsbücher. Die Konsumenten strömen in die Läden. Doch die Ware wird insgesamt teurer, und dies nicht wegen zunehmender Nachhaltigkeit. So ist die sehr energieabhängige Textilbranche auf niedrige Stromkosten angewiesen. Carl Illi erklärt: «Weltweit sehe ich keinen Produzenten, der heute günstiger herstellt als vor zwei Jahren.» Der Präsident von Swiss Textiles geht zudem davon aus, dass die Containerpreise hoch bleiben. Für die Hersteller von Textilien steigen mehrere Kosten. Die alten Lager sind aufgebraucht, und die neuen Lager werden teurer. Resultat: Die Textilanbieter geben die Teuerung an die Konsumenten weiter. Parallel dazu ist im Markt der Textilmaschinen eine Verschiebung zu beobachten. Die hohen chinesischen Stromkosten und der durch die Lockdowns bedingte Mangel an Arbeitskräften hat die Suche nach alternativen Produzenten begünstigt. Länder wie Pakistan, Indien, Vietnam, die Türkei, Kambodscha und Südamerika investieren neu in den Textilmaschinenbau. Es bleibt abzuwarten, wie sich dies auf die Themen Nachhaltigkeit und Preise auswirken wird. Der Schweizer Verband macht jedenfalls die Branche mit dem neuen *Swiss Textile Recycling Ecosystem* fit für die Zukunft. Nun kommt es noch auf die Konsumenten an.

Handel Schweiz ist der Dachverband des Handels, dem 33 Branchenverbände mit insgesamt 4'000 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.

Video vom Tag des Handels 2022: <https://www.youtube.com/watch?v=taFKqI6TuQk>

Fotos vom Tag des Handels 2022: <https://adobe.ly/3xLcgdt>

Vertreter gesucht



Handelsvertreter/innen und Vertriebspartner/innen Wir entwickeln und produzieren seit 5 Jahren Menstruationstassen aus medizinischem Silikon.

Hersteller von nachhaltigen Menstruationstassen.
Made in Germany

**Gesucht Handelsvertreter/innen
und Vertriebspartner/innen**

Divine Vertriebs GmbH, mit Sitz in Kippenheim bei Freiburg, entwickelt und produziert seit 5 Jahren Menstruationstassen aus medizinischem Silikon.

Dafür steht unser Unternehmen.

- höchste Qualität
- zu 100% aus Baden-Württemberg
- Silikon mit Wasserkraft hergestellt
- Verpackungsmaterialien aus dem Schwarzwald
- Produktion bei Freiburg
- manuelle Kontrolle jedes einzelnen Cups
- selbst entwickelte Spritzgussformen
- alles ohne Fremdfinanzierung

Wir haben weltweit die einzigen Menstruationstassen, die von **Dermatest geprüft** und von **Ökotest 2022** mit „sehr gut“ zum **Testsieger** gekürt worden sind. Außerdem sind wir der einzige Hersteller weltweit mit einer **brandaktuellen Nachhaltigkeitsstudie**, welche der Menstruationstasse beste Ergebnisse sichert. Wir bieten die Cups in verschiedenen Naturfarben an und als exklusive Leistung in den Varianten **hard** und **soft** – für die

unterschiedlichen Anforderungen der Frauen in Bezug auf die Beckenbodenmuskulatur. Wir sind die **sicherste** und auch **qualitativ beste Lösung** für Handel und Großhandel. Als Hygieneprodukt unterliegen wir **keinen Einschränkungen** und die Cups haben eine Haltbarkeit von bis zu 10 Jahren.

Unsere Cups sind in **Form und Farben voll im Trend** – mit bisher über 300.000 verkauften Menstruationstassen, fühlen wir uns in unserer Arbeit für eine nachhaltige Zukunft bestätigt. Bekannte Influencerinnen setzen sich für unsere Cups in ihren Communitys ein und Anfragen aus Deutschland, Europa und auch weltweit, zeigen, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Unsere Kunden schätzen unsere **Innovationskraft, Dienstleistungseinstellung, Schnelligkeit** und absolute **Zuverlässigkeit**.

Divine ist eine junge Marke mit großem Potenzial – wir sind offen für Ideen, Wünsche und Produktentwicklungen aller Art. Für den weiteren Erfolgsweg **suchen** wir für unsere Top-Marke divine **Handelsvertreter/innen und Vertriebspartner/innen**.

Was wir erwarten:

Selbstständige Handelsvertreter/Vertriebspartner (m/w/d)
Abschlussorientierte Verkaufsprofis mit sehr guten Kontakten zu den Zielmärkten/Zielgruppen

Was wir bieten:

Wir sind offen für konkrete Vorschläge für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit – **auf Augenhöhe** und **erfolgsorientiert**.

Selbstverständlich unterstützen wir Sie in allen Marketing- und Vertriebsaktivitäten und Sie erhalten eine kompetente kostenlose Einarbeitung sowie ein attraktives, leistungsbezogenes Provisionsmodell.

Wir sichern Ihnen die proaktive Unterstützung von unserem Backoffice-Team zu.

Sie sind Ihr eigener Chef – **Sie bestimmen Ihren Erfolg**.

Ihr Ansprechpartner

Tobias Schüber
tobias@divine.shop
Tel. +49 151 56092525



History & Heraldry ist internationaler Marktführer für die Entwicklung und den Vertrieb von Impulskaufprodukten. Verstärken Sie unser Team!

Wir, die History & Heraldry GmbH suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen selbstständigen Handelsagenten.

In der Funktion eines selbstständigen Handelsagenten betreuen Sie Ihr persönliches Vertriebsgebiet und sorgen für nachhaltige Geschäftsbeziehungen zu unseren Kunden. Dabei agieren Sie als professioneller Verkaufsberater und überzeugen im Rahmen von Besuchen vor Ort. Natürlich gewinnen Sie auch stetig neue Kunden hinzu. Nicht zuletzt kümmern Sie sich darum, dass die Waren im Geschäft optimal präsentiert werden und gut zur Geltung kommen.

Ihr Profil:

- Verkäufer aus Leidenschaft mit einem freundlichen, souveränen und gepflegten Auftreten
- Ausgeprägtes Kommunikations- und Verhandlungsgeschick, hohe Abschlussicherheit
- Talent für die Produktpräsentation sowie ein zuverlässiger, gut organisierter Arbeitsstil
- Fingerspitzengefühl im direkten Kundenkontakt, ein gutes Gespür für Lifestyle und Trends

Wir bieten Ihnen:

- Ein abwechslungsreiches, wachstumsstarkes Arbeitsumfeld mit einem tollen Produktportfolio
- Eine umfassende Einarbeitung und kontinuierliche Betreuung durch unsere Teamleiter
- Attraktive Verdienstmöglichkeiten auf Provisionsbasis, freie Einteilung Ihrer Arbeitszeit
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und eine familiäre Atmosphäre im Team
- Eine moderne Präsentationsausstattung, mit der Sie auf ganzer Linie überzeugen

Kontakt:

History & Heraldry GmbH
Moris Kaiser
Speersort 166
D-21723 Hollern-Twielenfleth
T +49 4141 7932-10
bewerbung@hh-germany.de
www.hh-germany.de



Wir suchen prima Partner, die mit Spaß und Freude am Aufbau einer nachhaltigen Distribution unserer Accessoire Marke Stamps mitwirken wollen.

Wir sind seit 1997 Hersteller von urbanen Fashionaccessoires, mit Sitz in der Mitte von Niedersachsen. Wir sind ein kleines Unternehmen mit Tochtergesellschaften in Frankreich, Spanien, Polen und der Tschechei. Derzeit arbeiten rund 18 Mitarbeiter bei uns. Wir produzieren, die von uns unter den Marken „Stamps“ und „Woodclock“ vertrieben Produkte selbst in unserer eigenen Fabrik in Tschechien. Die Komponenten kommen überwiegend aus Europa und Madagaskar. Das Hauptprodukt ist derzeit die Uhrenmarke Stamps. Stamps ist keine Uhr, sondern vielmehr ein Baukastensystem für Menschen, die sich und ihre tägliche Stimmung über ein Accessoire ausdrücken und mit anderen teilen wollen: **Ein individuelles Statement im grauen Alltag.** Ergänzt wird diese Line durch eine wunderschöne Wanduhren Kollektion aus Vollholz. Neu ist ab Herbst eine völlig neue Taschen Kollektion aus unserem nachhaltigen Material Stampstexx. Dieses Material wird von uns veredelt; bereits sehr erfolgreich als Armbänder eingestetzt und ab Herbst eben auch zu Taschen und weiteren Accessoires verarbeitet. Das Material ist sehr leicht, widerstandsfähig und toll zu färben. Eine echte nachhaltige, vegan Alternative zu Leder. Wir haben in den letzten Jahren die gesamte Marke sehr verjüngt und den tollen positiven Markenkern um das Thema Nachhaltigkeit ergänzt. Dies spiegelt sich auch in den Verpackungen und dem POS-Material wieder. Wir können behaupten, dass wir mittlerweile über ein erfolgreiches, ausgereiftes und sehr eigenständiges Produkt verfügen. Nun geht es darum die Distribution in den nicht bestetzten deutschsprachigen Gebieten auszubauen. Wir suchen schöne Geschäfte im Bereich Fashion, Design, Tasche, Konzept und Uhren, welche unserem Markenkern entsprechen und die mit Freude und Spass an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert sind. Damit obliegt Ihnen der Aufbau der Distribution, sowie die dann folgende Pflege der Geschäftsbeziehung. Sie können sich dabei unserer vollen, transparenten und partnerschaftlichen Unterstützung sicher sein.

Kontakt:

Stamps Germany GmbH
Andreas Schwenecker
Geschäftsführender Gesellschafter
Sarninghäuser Strasse 47 – 49
D-31595 Steyerberg
Tel +49 1724115812
Email management@stamps.eu
<http://www.stamps.eu>

sieben «Agentinnen und Agenten» ab Juli 2022 auf den CH-Markt

Liebe Agentin | Lieber Agent

Hima La Vie SA in Romanel s/Lausanne und santschifoodmarketing in Ins bedienen ab Juli 2022 den Einzelhandel «bio» und «konventionell» in der ganzen Schweiz mit unserem neuen Vertriebskonzept «magbio-grossiste»

Wir haben sieben Verkaufsgebiete für die ganze Schweiz definiert:

1. Südbünden & Tessin
2. GL | SZ | ZG | GR | ZH | SG
3. BE | FR | SO
4. FR | NE | JU
5. VD | GE | VS
6. BS | BL | AG | LU
7. TG | AI | AR | SH | ZH | SG

Somit wollen wir mit sieben «Agentinnen und Agenten» ab Juli 2022 auf den CH-Markt.

Wir bearbeiten den selbständigen Detailhandel «konventionell» & «bio»:

- Lebensmittelgeschäfte
- Bio- & Reformhäuser
- Drogerien & Apotheken
- Concept-Stores | Bsp. Garten-Center & Floristik-Shops
- Delikatessen-Fachgeschäfte
- Wein- & Spirituosen-Fachgeschäfte
- Teehäuser & Teeshops
- Bäckereien | Metzgereien mit Lebensmittel-Shops

Das Anforderungsprofil für die Agentinnen & Agenten:

- Sehr gute Kenntnisse des Stationären Lebensmittel-Handels im zuständigen Verkaufsgebiet
- Wohnhaft und gut verankert im zuständigen Verkaufsgebiet
- Hohe Affinität für «bio» | «nachhaltig» | «oeko»
- Hohe Agilität und Selbständigkeit
- Persönliche Identifikation mit der Marke «magbio – la nature du futur» & «magbio-grossiste»
- Professioneller Umgang mit den Retail-Kundinnen und -Kunden
- Professionelle Akquise & professioneller Verkauf
- «Persönlichkeiten»

Somit freuen wir uns sehr auf Ihr **ANGEBOT** an info@santschifoodmarketing.ch

Für Fragen und/oder Auskünfte erreichen Sie Markus Santschi unter G 032 313 34 36 oder

M 079 303 07 74

Vielen Dank für Ihr Interesse und bis bald.



Chère agente | Cher agent

Hima La Vie SA à Romanel s/Lausanne et santschifoodmarketing à Ins serviront dès juillet 2022 le commerce de détail „bio“ et „conventionnel“ dans toute la Suisse avec notre nouveau concept de distribution „magbio-grossiste“.

Nous avons défini sept régions de vente pour toute la Suisse :

1. Sud des Grisons & Tessin
2. GL | SZ | ZG | GR | ZH | SG
3. BE | FR | SO
4. FR | NE | JU
5. VD | GE | VS
6. BS | BL | AG | LU
7. TG | AI | AR | SH | ZH | SG

Nous voulons donc nous lancer sur le marché suisse avec sept „agents“ à partir de juillet 2022.

Nous nous occupons du commerce de détail indépendant „conventionnel“ & „bio“ :

- magasins d'alimentation
- Magasins bio & diététiques
- drogueries & pharmacies
- Concept stores | Ex. centres de jardinage & boutiques de fleurs
- Magasins spécialisés en épicerie fine
- Magasins spécialisés en vins & spiritueux
- Salons de thé & boutiques de thé
- Boulangeries | Boucheries avec magasins d'alimentation

Le profil requis pour les agentes & agents :

- Très bonnes connaissances du commerce alimentaire stationnaire
- Habiter et être bien ancré dans la zone de vente concernée
- Forte affinité pour le „bio“ | le „durable“ | l'„éco“.
- Grande agilité et autonomie
- Identification personnelle avec la marque „magbio – la nature du futur“ & „magbio-grossiste“.
- Relation professionnelle avec les clientes et clients du commerce de détail
- Prospection professionnelle & vente professionnelle
- „Personnalités“

Nous nous réjouissons donc beaucoup de votre **OFFRE** à info@santschifoodmarketing.ch

Pour toute question et/ou renseignement, vous pouvez joindre Markus Santschi au B 032 313 34 36 ou M 079 303 07 74

Nous vous remercions de votre intérêt et à bientôt.



Caro agente

Hima La Vie SA a Romanel s/Lausanne e santschifoodmarketing a Ins serviranno il commercio al dettaglio „bio“ e „convenzionale“ in tutta la Svizzera con il nostro nuovo concetto di vendita „magbio-grossiste“ da luglio 2022.

Abbiamo definito sette aree di vendita per tutta la Svizzera:

1. sud dei Grigioni e Ticino
2. GL | SZ | ZG | GR | ZH | SG
3. BE | FR | SO
4. FR | NE | JU
5. VD | GE | VS
6. BS | BL | AG | LU
7. TG | AI | AR | SH | ZH | SG

Così, vogliamo entrare nel mercato CH con sette „agenti“ a partire da luglio 2022.

Ci occupiamo del commercio al dettaglio indipendente „convenzionale“ e „organico“:

- Negozi di alimentari
- Negozi di alimenti biologici e salutari
- Negozi e farmacie
- Negozi di concetto | per esempio centri di giardinaggio e negozi di fiorai
- Negozi di gastronomia
- Negozi di vini e liquori
- Case da tè e negozi di tè
- Panetterie | Macellerie con negozi di alimentari

Il profilo dei requisiti per gli agenti:

- Ottima conoscenza del commercio alimentare stazionario nella relativa area di vendita
- Residente e ben stabilito nell'area di vendita interessata
- Alta affinità per „organico“ | „sostenibile“ | „ecologico
- Alto livello di agilità e indipendenza
- Identificazione personale con il marchio „magbio – la nature du futur“ & „magbio-grossiste
- Interazione professionale con i clienti al dettaglio
- Acquisizione professionale e vendite professionali
- „Personalità“

Siamo quindi molto impazienti di ricevere la vostra **OFFERTA** su info@santschifoodmarketing.ch

Per domande e/o informazioni potete contattare Markus Santschi al numero B 032 313 34 36 o M 079 303 07 74

Grazie per il vostro interesse e a presto.

ForMeds export

Polnischer Hersteller sucht nach Möglichkeit, Nahrungsergänzungsmittel ohne chemische Zusätze zu exportieren

ForMeds® ist ein polnisches Unternehmen, das 2012 gegründet wurde.

Von Anfang an haben wir uns auf die Herstellung von Nahrungsergänzungsmitteln ohne chemische Zusätze spezialisiert. Die Nahrungsergänzungsmittel werden in innovativen Formen angeboten, die den Verzicht auf tablettentypische synthetische Zusatzstoffe ermöglichen. Die Haltbarkeit der Produkte wird nicht durch Konservierungsstoffe, sondern durch sorgfältig ausgewählte Zutaten und versiegelte Verpackungen gewährleistet. Unsere Rezepturen und Nahrungsergänzungsmittel sind leicht bioverfügbar und entsprechen den Bedürfnissen unserer Kunden.

Außerdem achten wir darauf, dass sich die kombinierten Vitamine nicht gegenseitig ausschließen. Der Herstellungsprozess ist sehr eingeschränkt und entspricht den HACCP-Normen. Wir verwenden moderne Produktionslinien, um beste Qualität zu garantieren. Die Inhaltsstoffe von Nahrungsergänzungsmitteln sind Rohstoffe höchster Qualität, die von namhaften Lieferanten geliefert werden.

Wir suchen einen Agenten, der den Markt für Nahrungsergänzungsmittel in der Schweiz sehr gut kennt. Wir sind offen für Verhandlungen und andere Modelle der Zusammenarbeit, daher hängt es von der Art der Arbeit, der Erfahrung auf dem Gebiet und der Art der Kontakte ab, die der Agent hat.

Kontakt:

ForMeds Export
Monika Nawrot
Export Manager
Grunwaldzka 184
PL-60-166 Poznań
Tel +48 790 454 505
E-Mail monika.nawrot@formeds.eu
<https://formeds.eu>



Hersteller von Strukturbauteilen und montagefertigen Komplettlösungen aus faserverstärktem Kunststoff sucht Sie.

Wir, ein dynamisches Schweizer Unternehmen, sind **Hersteller von faserverstärkten Formteilen und Baugruppen aus Duro- und Thermoplasten**. Wir fertigen neben mittleren und grossen Serien auch kleine Auflagen und Prototypen kostengünstig. Dabei verfügen wir über fundiertes Know-how in der faserverstärkten Kunststoffanwendung, über 40 Jahre Erfahrung in der Verarbeitung von SMC/BMC/CFK, fortschrittliche Technologien, zertifizierte Herstellungsverfahren und eine breite Dienstleistungspalette.

Die unschlagbaren Vorteile der faserverstärkten Kunststoffe sind der Grund, dass dieses Material unaufhaltsam in allen Bereichen Einzug hält.

Zu unseren anspruchsvollen Kunden zählen unter anderem:

- Fahrzeugbau aller Art
- Maschinen- und Apparateindustrie
- Elektrotechnik
- Transportwesen
- Luftfahrt
- Baubranche
- Sanitärbereich

Sehr gute Marktverbindungen in einigen dieser Branchen setzen wir voraus.

Kontakt:

Polyplex AG
M.E. Wagner
Gigering 4
CH-8213 Neunkirch
E-Mail mewagner@plastic.ch
<https://www.polyplex.ch>



Handelsvertreter für Ersatzteile und Ausrüstungen für industrielle Wärmebehandlungs-Öfen

RD GROUP (RD Technologies & CAR RD Group), eine französische Gesellschaft innerhalb der Groupe Galilé, ist spezialisiert in der Herstellung und der Belieferung von Kunden in Frankreich und in ganz Europa mit Ersatzteilen und Ausrüstungen für industrielle Wärmebehandlungs-Öfen.

Aufgrund des Rücktritts des bisherigen Partners sucht RD GROUP eine neue Handelsvertretung für die Schweiz, das Fürstentum Lichtenstein und die österreichischen Bundesländer Vorarlberg und Tirol. Der neue Agent soll die bestehende, grosse Kundschaft betreuen und das Vertrags-Gebiet weiterentwickeln. Dabei kann er von der grossen Bekanntheit der RD GROUP profitieren.

Dank der über 70-jährigen Erfahrung verfügen RD Technologies und CAR über grosse technische und kommerzielle Kompetenz. Vielfältige industrielle Produktions-Anlagen und kompetitive Herstellung garantieren qualitativ hochwertige Produkte. Ein motiviertes Team unterstützt den Handels-Agenten und steht der Kundschaft jederzeit beratend zur Verfügung.

RD und CAR www.rd-technologies.fr sind spezialisiert in der Herstellung von Ersatzteilen und Ausrüstungen für industrielle Wärmebehandlungsöfen. Dazu gehören aus hitzebeständigem Edelstahl produzierte Produkte wie Chargierkörbe, Chargiergitter, Ofenketten, Ofenmuffeln, Retorten und Töpfe, Förderbänder etc. Dabei handelt es sich nicht um Standard-Produkte, sondern um individuell hergestellte Produkte, gefertigt entweder aufgrund von Zeichnungen der Kunden oder konzipiert und konstruiert durch die technischen Mitarbeiter der CAR und RD.

Wenn Sie diese Aufgabe interessiert, und Sie deutscher Muttersprache sind und gut Französisch sprechen, wenden Sie sich bitte an den Verkaufs-Direktor, Herrn Frédéric Hanquiez frederic.hanquiez@rd-technologies.fr – Telefon 0033 680 655 239

RD GROUP (RD Technologies & CAR RD Group) faisant partie du Groupe Galilé, sociétés françaises spécialisées dans la fourniture en France et en Europe de pièces détachées en alliages réfractaires pour fours industriels de traitements thermiques, du fait du départ en retraite de notre partenaire actuel, **recherchons notre nouvel « Agent de représentation »** afin de gérer notre business déjà existant, et aussi de le développer **pour les territoires Suisse, Lichtenstein, Autriche (région Vorarlberg et Tyrol)** sur lesquels nous bénéficions déjà d'une belle notoriété chez nos clients.

Nos sociétés fortes d'une expérience de plus de 70 années s'appuient sur la maîtrise des compétences techniques et commerciales d'une équipe fortement motivée, et de son outil industriel de production multi-sites, ainsi que sur la compétitivité et la qualité des produits que nous livrons chez nos clients.

Nous sommes spécialisés dans la fabrication de pièces détachées et d'outillages destinés aux fours industriels de traitement thermique. Ces pièces, en alliage réfractaire, sont les moufles de fours, soles de fours, paniers de chargement, grillages, pots, cloches, bouchons, tapis transporteurs, etc Notre spécificité est de ne fabriquer aucun produit standard, tous nos produits sont réalisés à partir des plans fournis par nos clients ou par la conception de nos bureaux d'études.

Vous pouvez aussi visiter notre site internet : www.rd-technologies.fr

Compétences linguistiques requises par rapport aux territoires à gérer : Allemand & français

Si cette opportunité vous intéresse, merci de contacter notre Directeur des Ventes, Mr Frédéric Hanquiez : frederic.hanquiez@rd-technologies.fr – Tel : +33 680 655 239



Suche „HANDELSVERTRETER“ / Recherche « AGENT COMMERCIAL »

Standort: SCHWEIZ

Vertragsart: Handelsvertretervertrag für den Vertrieb von professionellen Werkzeugen für den Landwirtschafts-, Automobil- und Industriesektor.

Gesuchtes Profil:

- Gute Kenntnisse des Schweizer Marktes und der Vertriebsnetze.
- Gute Umgangsformen, selbstständig und dynamisch.
- Überzeugungskraft, Selbstständiges Arbeiten.

Unsere Firma:

Seit 1984 engagiert sich die KING TONY-Gruppe für die Bereitstellung professioneller Werkzeuge. Sie ist eine weltweit eingetragene Marke, die in mehr als 130 Ländern vertreten ist.

In Europa ist sie seit über 20 Jahren mit ihren Tochtergesellschaften in Frankreich, Spanien und den Benelux-Ländern erfolgreich.

Im Jahr 2022 wird unsere Vision noch größer sein, mit dem Ziel, den Schweizer Markt zu entwickeln.

Unsere Marken:

- **KING TONY:** Hand- / Hydraulikwerkzeuge / Abzieher / Möbel...
- **MIGHTY SEVEN:** Druckluft- & Elektrowerkzeuge.

Ziele:

- Aufbau eines Netzes von Vertriebspartnern in den verschiedenen Sektoren.
- Kommerzielle Betreuung und Präsentation von Angeboten.

Gewünschte Sprachen: Französisch, Deutsch, wenn möglich Englisch.

Gehalt: 10% Provision.

Stelle ab dem 01.03.2022 zu besetzen.

Lebenslauf und Referenzen per E-Mail senden.

E-Mail: romain.daviet@kingtony.eu

Herr **Romain Daviet**

Telefon: +33 6 73 47 41 54

Website: <https://www.kingtonyeurope.com/>

**Implantation** : SUISSE

Type de contrat : Contrat d'agent commercial distribution d'outillage professionnel pour le secteur agricole, automobile et industriel.

Profil recherché :

- Bonne connaissance du marché Suisse et des réseaux de distribution
- Bon relationnel, autonome, et dynamique.
- Avoir le sens de la persuasion, être convaincant, et audacieux.

Historique :

Depuis 1984, le groupe KING TONY s'engage à fournir des outils professionnels. C'est une marque déposée dans le monde entier, présente dans plus de 130 pays.

En Europe, elle rencontre un véritable succès depuis plus de 20 ans avec ses filiales implantées en France, Espagne, Benelux.

En 2022, notre vision s'agrandie encore avec comme objectif le développement du marché Suisse.

Nos Marques:

- **KING TONY**: Outillage à main / hydraulique / Extracteurs / Mobilier...
- **MIGHTY SEVEN**: Outillage pneumatique & Electroportatif.

Les objectifs :

- Mise en place d'un réseau de distributeurs dans les différents secteurs.
- Suivi commercial et présentation des offres.

Les avantages :

- Formation produits / stratégie commerciale.
- Accompagnement commercial
- Back office multilingue
- Service technique intégré

Langues souhaitées : Français, Allemand, si possible Anglais.

Salaire : Commission de 10%

Poste à pourvoir à partir du 01/03/2022

Envoi des CV et références par courriel

E-mail : romain.daviet@kingtony.eu

Monsieur **Romain Daviet**

Téléphone : +33 6 73 47 41 54

Site internet : <https://www.kingtoneurope.com/>



Zum nächstmöglichen Termin suchen wir Handelsvertreter/innen (m/w/d)

Authentic Klein ist eine Traditionsmarke aus dem Allgäu mit einer über 70-jährigen Erfahrung in der Produktion von Sport- und Freizeitbekleidung – speziell in Großen Größen.

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir

Handelsvertreter/innen (m/w/d)

für die Länder Deutschland, Österreich, Schweiz, Beneluxländer, Frankreich, Großbritannien, Skandinavien

Gerne können Sie Ihre Tätigkeit mit dem Vertrieb

von weiteren Artikeln außerhalb unseres

Produktportfolios kombinieren.

Ihre Bewerbung richten Sie bitte an:

Authentic Klein GmbH
Imberger Str. 17
D-87527 Sonthofen

Tel.: +49 (0)8321 67244-0

info@authentic-klein.de



Industrie- oder Handelsvertretungen gesucht für Hubsäulen von Movetec Solutions ApS, www.movetec.dk

Movetec entwickelt und produziert **elektrische Hubsäulen aus Aluminium**. Sie tragen, schieben und heben schwere Lasten in der Industrie und überall, wo schwere Dinge bewegt werden müssen. Sie finden auch Anwendung in Büromöbeln und im Krankenhaus- und Pflegebereich. Wir haben eine sehr flexible Produktion und bauen auch kundenspezifische Hubsäulen. Sehen Sie unsere Filme und lesen Sie über uns auf <https://movetec.dk/?lang=de>

Sie wollen gemeinsam mit unserem Team den Markt in **Deutschland, Österreich und Schweiz** ausbauen? Sie haben Ehrgeiz und sehen das Potential für Ihr Engagement in unseren Branchen? Sie pflegen Ihre Kundenkontakte telefonisch, aber vor allem mit regelmäßigen Besuchen? Da Sie gerne unterwegs sind, suchen Sie auch neue Kunden auf, die Sie mit einem entsprechendem Produktsortiment überzeugen?

Wenn Sie diese Fragen positiv beantworten können, sind wir für Sie der richtige Partner. Movetec ist ein gesundes und finanziell gut aufgestelltes Unternehmen, das bereits seit vielen Jahren auf dem deutschen Markt tätig ist und über einen großen Kundenstamm verfügt. Da wir auch laufend neue Produkte entwickeln, sehen wir ein großes Potential für gut etablierte Handelsvertreter bzw. Industrievertretungen.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage – für alle Auskünfte steht Ihnen Frau Nørgaard unter Telefon 0221/1681 6571 oder per E-Mail Lis.Noergaard@denmarkconsulting.de zur Verfügung.



Self-employed sales agent for french-speaking Switzerland in the field of furniture, home accessories, garden (furniture), design and BBQ

Job description

höfats GmbH is a young design company from the Allgäu region that develops and sells fascinating products on the subject of open fires. Our products combine puristic design and inspiring functionality. In the past five years we have won over 50 international design awards, including the most renowned in the industry.

In order to expand our regional market presence in Switzerland and to strengthen our powerful B2B field sales team, we are looking for a self-employed sales agent (m/f/d) starting as soon as possible. In your function as a local sales expert, you will work for höfats as a field sales representative and be responsible for the acquisition and expansion of high-quality stationary dealers.

Tasks

- You are „on fire“, and with your positivity you win the best stationary retailers of their kind, creating the basis for further sustainable partnerships for mutual benefit.
- Achieve set revenue targets through value-added sales of our award-winning products and solutions
- Proactive lead and pipeline management: depending on the assigned territory, you actively fill your sales funnel with dealers that result in a perfect fit to the höfats brand
- Consulting and negotiations on positioning, quantities, prices & conditions
- Close cooperation with our höfats internal sales team
- Participation in trade fairs

Your profile

- As a „hunter“ and „gatherer“ you think in terms of sustainable customer relationships and use every customer contact to generate profitable business
- You already have a high-quality retailer network in the areas of furniture, home accessories, garden (furniture), furnishing & design, BBQ or other industries that fit to höfats
- Proven success in B2B sales with at least one other active representation in one of the previously mentioned industries
- Enthusiasm and passion for the topic „open fire“

- Independent and structured way of working, a confident attitude as well as strong communication skills
- Successfully completed commercial education, comparable or higher qualification
- Very good knowledge of French as well as German and/or English, both written and spoken
- Valid driver's license and car

Your benefits

- A partnership with a successful and fast-growing young company that has won more than 50 design awards in just 5 years
- Lived and celebrated start-up culture combined with absolute productivity
- Best-in-class sales software (CRM Salesforce, B2B dealer online store)
- An open-minded, motivated and familiar team, which appreciates and celebrates successes
- Attractive employee conditions for our höfats product range
- Participation in regular team events and Christmas parties

Did we ignite the fire in you?

Show us what you got and send us your application to jobs@hofats.com to the attention of Vincent Beyer – Head of Sales (B2B).

Kontakt:

höfats GmbH
Vincent Beyer
Head of Sales B2B
Albert-Einstein-Straße 6
D-87437 Kempten
E-Mail jobs@hofats.com
<https://hofats.com/>



Selbstständige Handelsvertreter für den Vertrieb im Außendienst

Seit mehr als 40 Jahren sind wir als inhabergeführtes Unternehmen mit Sitz in Freudenberg (Deutschland) spezialisiert in der Entwicklung und Herstellung von chemisch-technischen Produkten. Auch in anderen Ländern haben wir Tochtergesellschaften, um unsere Produkte zu vertreiben. Gerne möchten wir unseren Standort in der **Schweiz** vergrößern und sind daher auf der Suche nach Geschäftspartnern.

Wir stehen verschiedensten Möglichkeiten offen gegenüber:

- Wollen Sie als selbstständiger Handelsvertreter Ihr eigener Chef sein, jedoch auf das Fachwissen eines internationalen Unternehmens zurückgreifen können?
- Besitzen Sie bereits ein Unternehmen, welches ähnliche Produkte vertreibt und stets auf der Suche nach neuen, hochwertigen und innovativen Produkten ist?
- Auch der Vertrieb über den Großhandel ist für uns möglich
- Haben Sie andere Ideen für eine Zusammenarbeit?

Unser Kundenstamm aus den unterschiedlichsten Branchen, von Klein- und Mittelbetrieben bis hin zu den großen Industrieunternehmen, vertraut auf den Namen WIEDS als zuverlässigen und flexiblen Partner. Durch unsere eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung, verbunden mit modernsten Produktionstechniken und einem internationalen und kundenorientierten Vertriebsnetz, sorgen wir für individuelle und wirtschaftliche Problemlösungen – schnell und zuverlässig.

Unser Produktportfolio besteht aus verschiedensten Warengruppen:

- Produkte für Handwerker aus verschiedenen Branchen (Gartenbau, Maler, Dachdecker, Haustechnik uvm.)



- Unterhaltsreinigungsprodukte, z. B. für die Hotellerie



- Betriebshygiene Produkte, wie z. B. Desinfektion, Hautreinigungsprodukte, Hautpflegeprodukte



- KFZ-Produkte, wie z. B. Korrosionsschutz, KFZ-Pflegeprodukte, Reinigungsprodukte



- Technische Produkte für die Industrie, wie Kühlschmiermittel, Kühlwasserbehandlung, Industriereinigung



- Uvm.



Zur Verstärkung unserer Vertriebsaktivitäten im deutschsprachigen Raum suchen wir einen motivierten Handelsvertreter (m,w,d)

Die Firma Stor S.L. mit Hauptsitz in Madrid ist ein familiengeführtes Unternehmen, welches im Jahr 1969 gegründet wurde und zu den führenden Herstellern im Bereich von Haushaltsartikeln mit Lizenzmotiven zählt und international in über 80 Ländern aktiv ist. Das Produktportfolio umfasst über 3000 Artikel und kann grob in drei Kategorien aufgeteilt werden: Kids, Baby und Young Adult. Darüber hinaus wird das Portfolio durch unseren eigenen Brand quokka ergänzt. Hierbei handelt es sich um eine umfangreiche Kollektion an hochwertigen Trinkflaschen mit außergewöhnlichen Designs.

Wir sind bereits aktiv auf dem deutschsprachigen Markt tätig und haben ein Office in Deutschland, möchten unsere Vertriebsaktivitäten jedoch weiter ausbauen und suchen entsprechend einen motivierten Handelsvertreter (m,w,d), welcher uns bei dieser Aufgabe aktiv unterstützt.

Ihr Profil:

Sie verfügen über ein gutes Netzwerk im Handel (Key-Account-Kunden unterschiedlicher Vertriebschienen wie LEH, Non-Food Discount, e-commerce etc.) und haben optimalerweise bereits Erfahrungen im Vertrieb von Haushaltswarenprodukten?

Sie haben Erfahrung im Aufbau von Neukunden und in der Pflege von Bestandskunden?

Sie haben gute Englisch-Kenntnisse?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung per e-mail auf Englisch an:

Stor S.L.

Herrn Valentin Ortiz

valentin@storline.com



10 % Verkaufsprovision bei selbstständiger Arbeitsweise. Ca. 186.400 – 289.300€ Jahresprämie wurden von 2 HV im Jahr 2021 erreicht.

10 % Verkaufsprovision bei selbstständiger Arbeitsweise. Über 200.000€ Jahresprämie sind leicht zu erreichen. (der beste Verkäufer erreichte im Jahr 2021 ganze 289.358€)

Verkaufen von Milch- Verkaufsautomaten und Bürocontainer.

Sie erhalten auf alle Verkäufe die Sie in Ihrem Gebiet gemacht haben, eine Verkaufsprovision von 10 %.

Der Betrag bemisst sich ab dem Verkaufspreis exkl. MwSt und Versand. Wir unterstützen Sie mit technischen Informationen sowie Marketingunterlagen. Wir stellen Ihnen ca. 20-30 warme Leads jeden Monat zur Verfügung.

Wir freuen uns über engagierte Partner.

Einige Informationen zu Risto: Wir unterstützen den regionalen, fairen Handel von landwirtschaftlichen Produkten. Dazu schaffen wir technische Lösungen, die es unseren Kunden ermöglichen, ihre Produkte direkt über unsere Automaten an den Endverbraucher zu verkaufen.

Ausserdem bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit die Automaten oder den Hofladen in einem Bürocontainer aufzubauen.

Diese Bürocontainer sehen sehr modern, aus, und werden gerne auch von Industriekunden als Büro, Pausenraum, oder Ausstellungsfläche verwendet.

Unsere Automaten verkaufen 24 Stunden am Tag und 7 Tage / Woche. Dadurch haben die Betreiber durchgehend Umsätze.

Unsere Automaten werden an folgenden Standorten aufgestellt:

- beim Landwirt
- vor Metzgereien
- vor Bäckereien
- auf dem Friedhof (als Grablichtautomat)
- auf Tankstellen
- auf Parkplätzen
- u.s.w.

Unsere Container werden an folgenden Standorten aufgestellt:

- Hofladen beim Landwirt
- als Büro im Garten

als Pausenraum am Flughafen
als Rauchercontainer bei Firmen
als Verkaufscontainer von Gebrauchtfahrzeugen
als Imbissbude
u.s.w.

Wir haben innerhalb der letzten 2,5 Jahre knappe 1.460 Automaten und 520 Container verkauft und aufgestellt.

Unsere Produkte finden Sie unter www.verkaufsautomaten.de und www.risto-container.de

Die Abschlussrate bei warmen Leads liegt aktuell bei 60% (je nach Verkäufer), und bei kalten Leads bei 20%

Jeder Automat kostet zwischen 12.000 Euro und 25.000 Euro (je nach Ausstattung)

Die Bürocontainer liegen Preislich zwischen 15.000 – 400.000€

Welche Voraussetzungen sollten Sie als Handelsvertreter erfüllen:

Sie suchen den Erfolg im beratenden Verkauf

Sie haben ein hohes Maß an Eigenmotivation, Selbstdisziplin

Sie arbeiten eigenverantwortlich, konzeptionell und absatzorientiert

Sie haben Freude am Umgang mit Menschen, sind kommunikativ und verbindlich

Sie garantieren eine kontinuierliche und flächendeckende Reisetätigkeit im gesamten Verkaufsgebiet

Sie sind im Alter zwischen 30 – 50 Jahre?

Dann nehmen Sie jetzt Kontakt zu uns auf.

Wir suchen noch Handelsvertreter für:

Österreich

Frankreich

Schweiz

Niederlande

Belgien

Dänemark

Schweden

Großbritannien

Kontakt:

Risto Vending GmbH

Klaus Risto

Geschäftsführer

Zum Schlahn 12

D-51709 Marienheide

Tel. +49 16094115090

E-Mail gf@risto.de

<https://www.verkaufsautomaten.de>



**Deutscher Hersteller sucht für B2B – Vertriebsexpansion selbst.
Handelsvertreter u. Vertriebspartner**

Durch die Klimawende gewinnt die elektrische Raumheizung mehr und mehr an Bedeutung.

Die Firma **GeMeTherm GmbH** ist seit über 20 Jahren ein führender deutscher Hersteller für **Infrartheizungen** aus Marmor, Metall, Glas – Spiegel- und Tafelheizungen.

Wir suchen bundesweit zur Verstärkung und weiteren Vertriebsexpansion selbst.
Handelsvertreter / Vertriebspartner zur Neukundengewinnung bzw.
Bestandskundenbetreuung im 2- und 3- stufigem B2B-Vertrieb.

Bestehende Kontakte zum GH in der Elektro oder SHK-Branche, sowie Haushersteller sind erwünscht.

Sie erhalten von uns ausführliche Produktinformationen, direkte Vertriebs-unterstützung,
ggfs. ein festes Vertriebsgebiet mit Kundenschutz und attraktive Vermittlungs-Provisionen.

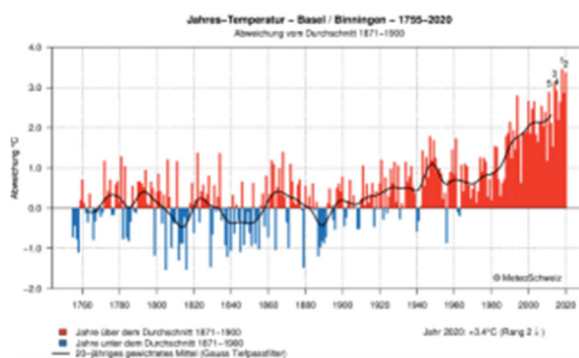
Bewerbung per e-mail an GF Gerhard Merk, g.merk@gemetherm.de.
Für Vorabinformationen steht Ihnen unser Herr Klaus Gemereth unter nachfolgender
Telefonnummer gern zur Verfügung.

GeMeTherm GmbH, An der Stemme 2, D-91710 Gunzenhausen
Telefon 09831 619 650 – www.gemetherm.de – info@gemetherm.de

Sturm und Unwetter: Welche Versicherung bezahlt?

In den Monaten Juni und Juli waren zahlreiche Regionen der Schweiz von Starkregen, Hagelschlag und lokalen Stürmen betroffen, die grosse Sachschäden verursacht haben. Auch Herbststürme können erhebliche Schäden anrichten. Dank dem passenden Versicherungsschutz stehen Sie und Ihr Unternehmen auch bei extremen Naturereignissen nicht im Regen.

Zahlreiche Unwetterereignisse prägten den Sommer 2022. Es ist ein Fakt, dass unsere Sommer im Vergleich zu vor dreissig Jahren um zwei Grad wärmer geworden sind. Eine warme Atmosphäre kann mehr Feuchtigkeit aufnehmen. Das ist die Voraussetzung für mehr und heftigere Gewitter – wie wir sie auch in diesem Jahr erlebt haben.



Grafik «jahrestemperatur»

Abbildung: Die Temperaturreihe von Basel seit 1755 veranschaulicht deutlich, dass die Temperatur in der Schweiz stark schwankt. In den ersten 200 Jahren der Messreihe sind die Schwankungen vorwiegend natürlich bedingt. In den letzten Jahrzehnten haben die Temperaturen das Band der langfristigen natürlichen Schwankungen deutlich in Richtung warm durchbrochen (Klimawandel).

Gezeigt werden Abweichungen in °C vom Mittel 1871-1900. ©Bundesamt für Meteorologie und Klimatologie MeteoSchweiz

Unwetterereignisse führen zu erheblichen Schäden

Die bisherigen Kosten für Schäden aus Unwetterereignissen zeigen bereits, dass 2021 ein aussergewöhnliches Jahr wird. Die Versicherungen meldeten alleine für die Monate Juni und Juli Hagelschäden in Höhe von hunderten Millionen Franken. Schweizer Hagel verzeichnete über 19'500 Ereignisse und schätzt die Schadensumme an versicherten Kulturen auf rund 136 Millionen Franken.

Wasserschaden zwingt Badmintonhalle zu vorübergehender Schliessung. Welche Versicherungen kommen für die Schäden auf?

Unwetter können zu erheblichen Schäden führen und ohne ausreichende Versicherungsdeckung sogar existenzbedrohend sein, wie das folgende Beispiel zeigt: Der Starkregen am Abend des 28. Junis 2021 führte zu einem schweren Wasserschaden in einer Badmintonhalle im Grossraum Zürich. Die Sickergrube konnte nicht mehr genug Wasser aufnehmen und Wasser drang ins Gebäude ein. Der gesamte Parkettboden wurde beschädigt und musste ersetzt werden. Dafür kommt die kantonale Gebäudeversicherung des Gebäudeeigentümers auf. Sie übernimmt auch die Kosten der Austrocknung der Räume.

Aufgrund der Sachschäden musste die Badmintonhalle, eine Kundin unserer Tochtergesellschaft

Swissbroke Dübendorf, ihren Betrieb während eines ganzen Monats einstellen. Die Kosten für den Betriebsunterbruch setzen sich aus den ausgefallenen Einzelstunden und der Platzmiete in Höhe von 10'000 Franken sowie der Rückvergütung der im Jahresabo vermieteten Fixplätze von über 5'000 Franken zusammen. Hinzu kommen die Kosten für den Ersatz des Parkettbodens in Höhe von 100'000 Franken. Diese Schäden sind im vorliegenden Fall von der Betriebsunterbrechungsversicherung, einem Zusatzmodul der Unternehmenssachversicherung, gedeckt.

Unwetterwarnungen beachten und präventive Vorkehrungen treffen

Damit Sie von einem Unwetter nicht komplett überrascht werden, empfiehlt es sich, bei unsicherer Wetterlage die Informationen in den Medien zu verfolgen und auf die gängigen Apps und Warndienste zu setzen. Wir empfehlen:

- MeteoSchweiz
- Naturgefahren
- Alertswiss

Ist ein Unwetter angekündigt, lohnt es sich, gewisse Vorkehrungen zu treffen:

- Ziehen Sie die Sonnenstoren und Rollläden hoch und verschliessen Sie die Fenster.
- Halten Sie Wasserabläufe frei von Laub und Schmutz.
- Befestigen Sie lose Gegenstände wie Blumentöpfe oder Gartenmöbel oder räumen Sie diese weg.
- Stellen Sie Fahrzeuge unter.
- Stellen Sie wertvolle Gegenstände in die Höhe, falls die Gefahr besteht, dass bei Starkregen Wasser ins Gebäude eindringen könnte.

Diese Aufzählung ist selbstverständlich nicht abschliessend.

Schaden dokumentieren und unkompliziert online melden

Trocknen und reinigen Sie beschädigte Gegenstände nach dem Schadenereignis. Entsorgen Sie verderbliche Sachen oder Objekte von kleinerem Wert. Erstellen Sie eine Liste der beschädigten Gegenstände und dokumentieren Sie diese mit Fotos. Teurere Objekte sollten Sie für eine allfällige Besichtigung durch Experten behalten. Halten Sie die aufgewendeten Stunden für die Reinigungs- und Entsorgungsarbeiten fest. Melden Sie Ihren Schaden online. Unsere Experten setzen sich umgehend mit Ihnen in Verbindung.

Handeln Sie jetzt und sichern Sie Ihr Unternehmen vor den finanziellen Folgen von Unwetterschäden ab. Wir beraten Sie gerne und zeigen Ihnen nach einer sorgfältigen Risikoprüfung die für Sie passende Versicherungslösung auf. Interessiert? Claus H. Widrig, Senior Advisor der ASSEPRO Gruppe, freut sich auf Ihre Kontaktaufnahme per Mail claus.widrig@assepro.com oder per Telefon +41 79 414 31 60. Wir unterstützen Sie gerne bei der Gestaltung Ihrer Begünstigungserklärung.

Verlinkung: <https://www.assepro.com/de/unternehmen/news/sturm-unwetter-welche-versicherung-bezahlt>

Über ASSEPRO

ASSEPRO ist der führende Broker im Bereich Versicherungen und Vorsorge für Schweizer KMU: Über 8000 Unternehmen schenken ASSEPRO ihr Vertrauen. Zu den Kernkompetenzen gehören Versicherungsberatung, Risk Management, Finanz- und Pensionsplanung, Berufliche Vorsorge, Rechtsberatung und Arbeitssicherheit. Die ASSEPRO Gruppe entstand im Jahre 2016 durch den Zusammenschluss von Swissbroke und Fraumünster Insurance Brokers. Lokal verankert und zentral unterstützt ist sie mit Tochtergesellschaften an 25 Standorten in der Schweiz vertreten. Die ASSEPRO Gruppe hat ihren Hauptsitz in Pfäffikon SZ.