DE LETZEBURGER
Merkur
Bulletin de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg

Gedanken zum Jahre der Jugend

Plädoyer für eine qualitativ ausgewogene Berufsausbildung und gegen Jugendarbeitslosigkeit

Die erst kürzlich im Ministerrat diskutierten und von der Arbeitsmarktverwaltung erarbeiteten statistischen Daten hinsichtlich der in Luxemburg festzustellenden Arbeitslosigkeit weisen leider aus, daß zum gegebenen Zeitpunkt schätzungsweise **3.000 Stellensuchende** nach einem Arbeitsplatz Ausschau halten.

Diese Aussagefähigkeit wird noch dadurch erhärtet, daß etwa 40 % dieser Arbeitssuchenden **Jugendliche unter 25 Jahren** sind. Es gehört wohl zu den vordringlichsten Aufgaben, in den nächsten Jahren und besonders im Jahr **1985,** das zum **Internationalen Jahr der Jugend** proklamiert worden ist, diesen Trend zur Jugendarbeitslosigkeit zu brechen. Da die Arbeitsmarktsituation statistisch erfaßt ist, gilt es nun die Ursachen der Jugendarbeitslosigkeit zu ergründen und Maßnahmen zu deren Behebung einzuleiten.

Tatsache ist, daß der luxemburgische Arbeitsmarkt seit Jahren ein **gefährliches Ungleichgewicht** ausweist: während einerseits unqualifizierte Arbeitnehmer und vornehmlich Jugendliche ohne Berufserfahrung Schwierigkeiten haben einen Arbeitsplatz zu finden, sind andererseits gut ausgebildete Fachhandwerker und Industriearbeiter sowie hochqualifizierte Führungskräfte im Bereich der Informatik und Verwaltung „**Mangelware**". Dieser Mangel an gut und richtig ausgebildeten Arbeitnehmern erklärt wohl zum Teil, daß in Luxemburg schätzungsweise **14.000 Grenzgänger** beschäftigt sind. Dies ist nicht die Schuld der Betriebe. Letztere richteten in den vergangenen zwei Jahren einen regelrechten Aufruf an die Jugend, die Eltern und an die Schule, um die bereitgestellten Lehrplätze in Industrie und Handel zu besetzen. Das Problem liegt also weniger auf der Seite des betrieblichen Angebots als vielmehr auf der Seite der jugendlichen Nachfrage und zwar derart, daß zum Jahresanfang etwa **120 offene Lehrlingsausbildungsplätze** in Industrie und Handel nicht besetzt waren.

Im Auftakt des Jahres der Jugend hat die Handelskammer zusammen mit den Schwesternkammern und dem Industrieverband in den Hallen der alten Limpertsberger Messe, in Form von einer Ausstellung erneut der Jugend Lehrplätze angeboten. Die Handelskammer ist sich wohl bewußt, daß diese Werbeaktion nicht genügt. Dazu ist mehr erfordert.

Es sollte unseres Erachtens nach zwei parallel zu verfolgende Strategien ins Auge gefaßt werden um endlich den in den letzten Jahren aufgekommenen bedauernswerten Trend zur „filière administrative" in den Schulen zu brechen. Ziel dieser Strategien ist es die Berufsausbildung arbeitsmarktgerechter zu gestalten und die Jugendlichen auf die zukunftsträchtigen Berufe hin zu orientieren.

Dieses Ziel muß von zwei Seiten her angestrebt und verwirklicht werden. Zum einen bleibt es nach wie vor die Aufgabe der Unternehmer ihren Bedarf an qualifizierten Arbeitskräften den interessierten Jugendlichen und deren Eltern regelmäßig mitzuteilen. Diese Zielvorgabe ist von der Handelskammer und den Betrieben in der Vergangenheit eifrig verfolgt worden und wird in der Zukunft jetzt auch mit der Unterstützung der Verbände und insbesondere des Industriellenverbandes, vertieft werden. Dies geschieht über regional organisierte Versammlungen, an denen Vertreter der betroffenen Unternehmen, Berufskammern des Industriellenverbandes, der postprimären Schulen und der Elternvereinigungen beteiligt sein werden.

Von einer so verstärkt, auf regionaler Ebene geführten Aufklärungskampagne verspricht sich die Handelskammer im Jahre der Jugend mehr Erfolg als in der Vergangenheit. Die zweite Strategie muß von den **Verantwortlichen für Schule und Berufsausbildung** getragen werden und von der Feststellung ausgehen, daß die in den technischen Gymnasien gehandhabten Promotionskriterien auf den Klassen 8e und 9e zu Fehlentscheidungen von Jugendlichen und Eltern beitragen. Diese Kriterien verleiten dazu, daß zu viele Schüler sich auf einen administrativen Beruf vorbereiten und nicht genügend Jugendliche bereit sind eine Industrielehre anzustreben. Die zweite auf dem schulischen Bereich angesiedelte Strategie müßte also darin bestehen diese Kriterien neu zu überdenken. Ferner sollte diese Strategie den Jugendlichen die Technik näherbringen und faszinierender gestalten und ihnen zuletzt den Geschmack an einer gut verrichteten Arbeit vermitteln.

Aus dem Inhalt:

Calendrier des épreuves théoriques et pratiques de fin d'apprentissage 2
Telebank 3
Spezialverkäufe und Ausverkäufe 4
Propositions d'affaires 8
Expogast 1986 9
Die BancomatbankenLuxemburgs 12
Liquidations 13
Foires et Expositions 14

Editeur: CHAMBRE DE COMMERCE
7, rue Alcide de Gasperi, Luxembourg
Tél.: 43 58 53 — Paraît 10 fois par an
Reproduction autorisée avec mention de la source

No 2/85

Calendrier des épreuves théoriques des examens de fin d'apprentissage

(Première Session)	INDUSTRIE	COMMERCE
Examen théorie générale	21 mars	19 mars
Examen théorie professionnelle	22 mars	19 mars
Épreuve orale en théorie générale	16 avril	17 avril

Calendrier des épreuves pratiques des examens de fin d'apprentissage, session 1985/2

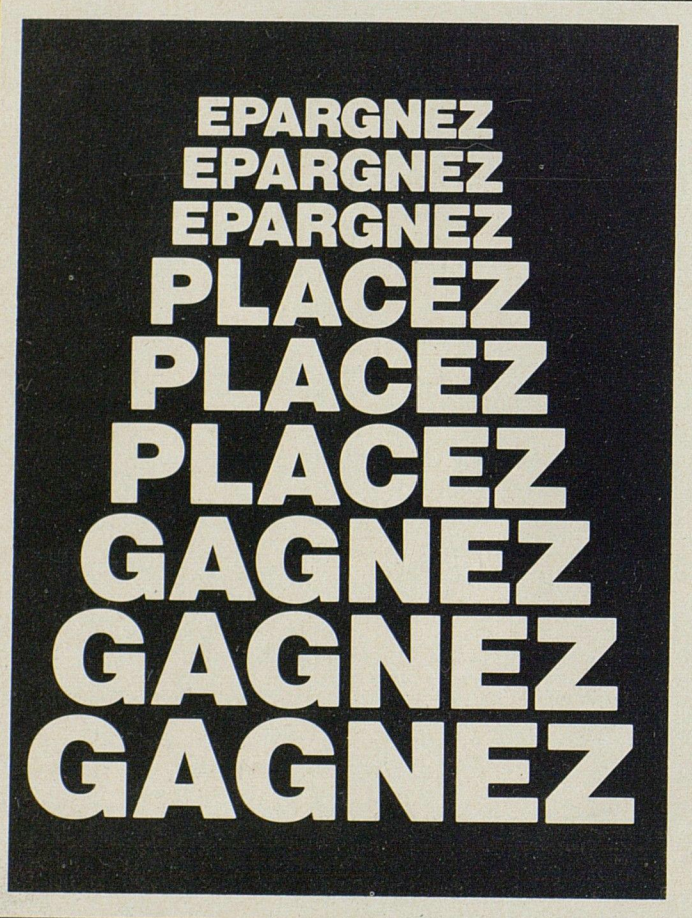
Professions de VENDEUR et de MAGASINIER :

branches :

- alimentation : lundi, 18 mars 1985
- textiles : lundi, 4 mars 1985
- papeterie : lundi, 18 mars 1985
- chaussures / cuirs / maroquineries : lundi, 11 mars 1985
- quincaillerie / fer / métaux : lundi, 18 mars 1985

Profession d'EMPLOYÉ DE BUREAU :

- banques et assurances : mardi, 16 avril 1985
- fiduciaire et branches diverses : lundi, 15 avril 1985 mardi, 16 avril 1985



Votre succès dépend beaucoup de l'efficacité de votre partenaire bancaire.

Nous sommes à votre service.

CAISSE D'EPARGNE DE L'ETAT LUXEMBOURG BANQUE DE L'ETAT

TELEBANK – die Bank, überall dort, wo der Kunde sie braucht

Die BANQUE UCL stellt vor:

Die Banque UCL in Luxemburg führt unter dem Namen Telebank das Telebanking ein und bietet damit dem Bankkunden die Möglichkeit, die Dienste seiner Bank dort in Anspruch zu nehmen, wo er sie braucht: beim Einkaufen, in Dienstleistungsbetrieben und demnächst auch zu Hause.

Das Telebank-Terminal, ein mit einem Bildschirm ergänztes Telefon wurde jetzt bei einer ganzen Reihe von Geschäften aus der Automobil- und Möbelbranche installiert. Alle Telebank-Terminals sind mit dem Computerzentrum der Banque UCL verbunden. Das System wird durch einen Drucker und ein Kartenlesegerät vervollständigt.

Die erste Anwendung dieses Computers ist der Telebank-Kredit.

Jeder an einem Kredit Interessierte, also auch der Nicht-Banque-UCL-Kunde, kann bei einem der an Telebank angeschlossenen Händler einen Telebank-Kredit anfragen und diesen in Minutenschnelle bewilligt bekommen. Über Telefonleitung werden alle nötigen Informationen in den Zentralcomputer der Banque UCL eingegeben. Ist der Antrag bewilligt, wird der Kreditvertrag sofort ausgedruckt und dem Kunden zusammen mit dem Kaufvertrag des Wagens überreicht.

Andere Informationen können abgerufen werden wie z.B. die günstigsten Kreditmöglichkeiten und die monatlichen Rückzahlungsraten, die aktuellen Gold- und Geldkurse, sowie die weiteren Angebote der Banque UCL.

Als andere Anwendung wird die Telebank-Karte demnächst den UCL-Kunden ermöglichen, bei allen mit Telebank ausgerüsteten Geschäften

und Dienstleistungsunternehmen bargeldlos zu zahlen.

Die Telebank-Karte wird in das an alle Telebank-Terminals angeschlossene Kartenlesegerät eingeführt und das Konto des Kunden um die Kaufsumme belastet die dann dem Geschäft gutgeschrieben wird. Telebank akzeptiert jedoch auch, neben der praktischen Debit-Karte Telebank, die normale Euroscheckkarte der Banque UCL sowie alle Visa-Karten.

Um das neue Telebank-Konzept so kundenfreundlich wie möglich zu gestalten, ergänzt und erweitert die Banque UCL das System durch eine Reihe automatischer Bankschalter, die in den Vorräumen ihrer Zweigstellen installiert werden.

Der automatische Telebank-Schalter steht allen Banque UCL-Kunden rund um die Uhr zur Verfügung. Er ist sowohl mit der Telebank, als auch mit der Euroscheck- und Visa-Karte der Banque UCL zu bedienen. Die gängigsten Bankoperationen können damit erledigt werden: so kann z.B. der Kontostand angefragt, Geld abgehoben oder eingezahlt werden, Überweisungs- und Scheckformulare bestellt werden.

Communiqué concernant le document de contrôle pour les services occasionnels internationaux par autobus ou autocars

Il est rappelé aux personnes et entreprises concernées que jusqu'au 30 novembre 1985 les documents de contrôle devant se trouver à bord des autobus et autocars effectuant des services occasionnels internationaux sont

- soit la feuille de route communautaire
- soit le document de contrôle ASOR qui comprend la feuille de route et le modèle cartonné avec les traductions du texte de la feuille de route.

Le document de contrôle est à compléter le cas échéant par l'autorisation de transport lorsque le service occasionnel n'est pas libéralisé.

A partir du 1er décembre 1985, la feuille de route communautaire n'est plus admise.

Les dispositions précitées sont d'application sur le territoire de la Communauté Européenne et de la CEMT, laquelle comprend, outre les pays membres de la Communauté, l'Autriche, la Suisse, l'Espagne, le Portugal, la Norvège, la Suède, la Finlande, la Yougoslavie et la Turquie.

Pour l'exécution de services occasionnels internationaux sur le territoire d'autres Etats, il y a lieu de se conformer à la législation nationale de ces Etats.

En cas de changement d'adresse, veuillez bien nous en informer.

Chambre de Commerce
B.P. 1503
Luxembourg
Tél. 43 58 53

Spezialverkäufe und Ausverkäufe

Kommentar zu den Bestimmungen des großherzoglichen Beschlusses vom 23.12.1974 über den unlauteren Wettbewerb

Der großherzogliche Beschluß vom 23. Dezember 1974, abgeändert durch den großherzoglichen Beschluß vom 27.12.1981, über den unlauteren Wettbewerb enthält verschiedene Bestimmungen über die verschiedenen Arten von Sonder- oder Ausverkäufen:

Der folgende Kommentar erläutert die einzelnen Regelungen im Hinblick auf ihre praktische Anwendung.

1. Saisonausverkauf (Soldes)

Ausverkäufe und Sonderverkäufe zu ermäßigten Preisen dürfen prinzipiell nur im Laufe der Monate Januar und Juli stattfinden. Während der beiden genannten Monate darf der Kaufmann jeweils für eine Zeitspanne von 15 aufeinanderfolgenden Tagen einen Saisonausverkauf veranstalten.

Laut den geltenden Bestimmungen kann der Ausverkauf frühestens am ersten Montag eines Januar oder Juli beginnen.

Es ist nicht erlaubt, die Dauer des Sonderverkaufes über 15 Tage hinaus zu verlängern oder in verschiedene Zeitspannen aufzuteilen. Die Werbung für Saisonausverkäufe darf nur während der acht vorhergehenden Tage erfolgen. Während des Saisonausverkaufes ist es erlaubt, Rabatte zu gewähren.

Beispiel: Ein Kaufmann kann den diesjährigen Sommerausverkauf z. B. vom 1. bis zum 15. Juli veranstalten. Er könnte auch die Zeitspanne vom 10. bis zum 25. Juli, oder etwa vom 16. bis zum 31. Juli wählen. Dagegen ist es nicht erlaubt einen Ausverkauf vom 1. bis zum 5. Juli und vom 20. bis zum 30. Juli durchzuführen.

2. Braderieverkauf

Das Schöffenkollegium einer jeden Gemeinde hat das Recht, an einem bestimmten Tag im Jahr eine Braderie zu gestatten.

Die Braderie ist nicht mit anderen besonderen Verkaufstagen – wie verkaufsoffene Sonntage, oder gewöhnlicher Straßenverkauf ohne Preisermäßigungen – zu verwechseln. So ist z. B. während einer Braderie der Verkauf von Restposten oder Saisonwaren zu Verlustpreisen unter dem Einkaufspreis erlaubt, wogegen dies in der Regel verboten ist. Ebenso ist es erlaubt, Rabatte zu gewähren, derweil ansonsten Preisnachlässe nicht erlaubt sind. Allerdings müssen Rabattabellen möglichst klar angeben, auf welche Waren oder Produktgruppen die verschiedenen Rabatte sich beziehen.

In der Regel wird die Braderie vom Schöffenkollegium genehmigt und falls ein solcher besteht, vom lokalen Geschäftsverband organisiert. Bei dieser Gelegenheit wird der Verkehr meistens umgeleitet, so daß die Hauptgeschäftsstraßen den Warenständen und den Kunden vorbehalten sind.

Braderien finden heutzutage in allen größeren Ortschaften des Landes z. B. in Luxemburg, Esch/Alzette, Differdingen, Düdelingen, Echternach, Clerf, Rümelingen, Schifflingen, Walferdingen usw., statt.

3. Ausverkauf wegen Umbau, Umzug oder Geschäftsaufgabe (Liquidation)

Ausverkauf wegen teilweiser oder vollständiger Aufgabe des Geschäftes oder wegen Umbau oder Umzug kann jederzeit erfolgen.

Ein Umbau rechtfertigt einen Liquidationsverkauf wenn die betreffenden Arbeiten am Verkaufslokal selbst vorgenommen werden und eine Unterbrechung der Verkaufstätigkeit von wenigstens 15 Tagen erfordern.

Ein Liquidationsverkauf wegen Geschäftsaufgabe kann vorgenommen werden, wenn ein Geschäft aufgegeben, übergeben oder eine gesonderte Abteilung eines Geschäftes geschlossen wird. Die Ausverkäufe wegen gänzlicher oder teilweiser Aufgabe des Geschäftes bedingen einen zweijährigen Verzicht auf den Verkauf der Waren, die Gegenstand des Liquidationsverkaufes waren.

Da der Liquidationsverkauf in allen Fällen einen schnellen und günstigen Absatz der gelagerten Waren ermöglichen soll, ist jede Einlagerung von Waren zum Zweck des Ausverkaufes verboten.

In diesem Sinne verbietet der vorgenannte großherzogliche Beschluß sowohl jede Einlagerung während des Liquidationsverkaufes als auch das Anlegen eines überdurchschnittlichen Vorrates vor dem Liquidationsverkauf. In der Praxis besteht eine Toleranz zugunsten von Lebensmittelgeschäften, welche verderbliche Lebensmittel auch während des Ausverkaufes laufend einkaufen können, da sich der Liquidationsverkauf ansonsten schwierig gestalten würde. Die so eingekauften verderblichen Waren dürfen natürlich nicht mit Rabatt verkauft werden.

Bei der öffentlichen Ankündigung eines Liquidationsverkaufes, muß der Grund des Ausverkaufes angegeben, beziehungsweise mitgeteilt werden.

Die Liquidationsverkäufe dürfen die Dauer von drei Monaten nicht überschreiten. Bei Totalausverkauf wegen Aufgabe des Geschäftes, darf sich dieser Verkauf jedoch über ein Jahr erstrecken. Die Liquidationsverkäufe müssen der Geschäftsaufgabe, dem Umbau oder Umzug unmittelbar vorausgehen. Die Dauer eines solchen Liquidationsverkaufes darf nicht beliebig in verschiedene Zeitperioden aufgeteilt werden. Das Eröffnungsdatum muß der Handelskammer mindestens drei Tage im voraus durch Einschreibebrief mitgeteilt werden. Dieser Mitteilung ist ein Inventar mit Angabe der einzelnen Warenkategorien und -mengen, einschließlich der noch ausstehenden Lieferungen, beizufügen. Preisangaben sind nicht erforderlich.

Wenn die Mitteilung den gesetzlichen Bestimmungen entspricht, registriert die Handelskammer den Liquidationsverkauf. Sie stellt dem Kaufmann eine Empfangsbestätigung zu und informiert gleichzeitig die zuständige Polizeibehörde. Die ordnungsgemäß gemeldeten Liquidationsverkäufe werden gegebenenfalls auch im „Letzeburger Merkur" dem Mitteilungsblatt der Handelskammer veröffentlicht.

Letztendlich bleibt anzumerken, daß im Falle eines Liquidationsverkaufes wegen teilweiser Geschäftsaufgabe, mindestens eine gesamte Wargengruppe (rayon) aufgegeben werden muß.

4. Verkauf zu zeitweilig ermäßigten Preisen

Außer den drei vorgenannten Arten von Sonder- und Ausverkäufen dürfen die Preise im Einzelhandel und in Dienstleistungsbetrieben zeitweilig gesenkt werden, wenn hinsichtlich der damit verbundenen Werbung folgende drei Bedingungen erfüllt sind :

a) der Kaufmann darf den Grund der Preisermäßigung nicht angeben. Beispiel : die Werbung kann auf „besonders preisgünstige Angebote" hinweisen, aber sie darf nicht die „besonders preisgünstigen Angebote zur Feier des zehnjährigen Bestehens" anpreisen.

b) das zu vermindertem Preis gemachte Angebot darf nicht ausdrücklich befristet sein.

Beispiel : es ist erlaubt, den Preis für eine Ware, während einer bestimmten Zeitspanne zu reduzieren, aber es ist nicht erlaubt in einer Anzeige auf die Dauer der Preisreduzierung hinzuweisen.

c) der verminderte Preis darf nicht mit vorher gültigen Preisen verglichen werden.

Beispiel : es ist nicht erlaubt, den alten Preis durchzustreichen und durch einen niedrigeren Preis zu ersetzen. Ebenso ist es verboten, neben dem geltenden Preis eine Ermäßigung von X Prozent anzugeben.

Bei diesem Verkauf zu zeitweilig ermäßigten Preisen darf der Verkaufspreis nicht unter dem Einkaufspreis bzw. dem Wiederbeschaffungswert liegen, außer wenn die Waren beschädigt sind oder wenn sie aufgrund ihrer Verderblichkeit kurzfristig verkauft werden müssen, oder wenn sie aus Konkurrenzgründen, zu den von anderen Einzelhandelsunternehmen für die gleiche Ware angewandten Preisen zurückgenommen werden müssen.

Verlustverkäufe sind also generell verboten. Als Verkauf zu Verlustpreisen wird ebenfalls der Verkauf angesehen, dessen Erlös dem Verkäufer nach Abzug des Einkaufspreises und der Gewinnkosten, nur eine außergewöhnlich geringfügige Gewinnspanne einbringt.

Aufgrund der allgemeinen Bestimmungen über den unlauteren Wettbewerb ist es verboten, ein besonders preisgünstiges Angebot zu machen, wenn der Vorrat nicht ausreicht um die, aufgrund dieses Angebotes zu erwartende Nachfrage zu befriedigen.

Wenn der Kaufmann nach dem Ablauf seines preisgünstigen Angebotes die Preise wieder auf einen höheren Stand festsetzt, so unterliegen diese Preiserhöhungen den Bestimmungen des großherzoglichen Beschlusses vom 9. Januar 1971. Diese Regelung verpflichtet alle Produzenten, Dienstleistungsbetriebe und Importfirmen dem « Office des Prix » jede Preiserhöhung mitzuteilen, wobei erst nach einer Frist von 60 Tagen die effektive Preiserhöhung erlaubt ist. Allerdings dürfen die Preise ohne eine Wartezeit von 60 Tagen an ihren normalen Stand angehoben werden, wenn der zeitweilige Verkauf zu reduzierten Preisen und mit erniedrigten Preismargen dem Preisamt im voraus mitgeteilt worden ist.

Beispiele :

- Ein Kaufmann verkauft ein Produkt zu einem besonders günstigen Preis. Die entsprechende Werbung kann auf das « preisgünstige Sonderangebot » hinweisen, der vorteilhafte Preis darf jedoch nicht mit dem vorherigen Preis verglichen werden. Außerdem darf der Verkaufspreis nicht unter dem Einkaufspreis liegen, da Verlustgeschäfte bei Sonderangeboten in der Regel verboten sind.
- Ein Modewarengeschäft verkauft den Vorrat aus dem letztjährigen Programm zu reduzierten Preisen. Dieses Geschäft darf seine Kundschaft auf die vorteilhaften Preise hinweisen, aber es darf weder die begrenzte Dauer des Angebotes hervorheben, noch die Ursache der Preisreduzierung angeben. Desweiteren soll der Umfang der Werbung für das Sonderangebot im Verhältnis zum Warenvorrat stehen.
- Die Veranstaltung einer „internationalen Woche" ist nicht mit einem – verbotenen – zeitlich begrenzten Verkauf zu reduzierten Preisen gleichzusetzen, sofern die dementsprechende Werbung auf eine breite Auswahl ausländischer Produkte hinweist und dies ohne die während der „internationalen Woche" geltenden günstigen Preise hervorzustreichen.
- Ein Lebensmittelgeschäft hat einen größeren Vorrat von verderblichen Früchten gelagert. Da diese Waren aufgrund ihrer fortgeschrittenen Reife kurzfristig abgesetzt werden müssen, verkauft der Kaufmann die Früchte als Sonderangebot zu reduzierten Preisen. In diesem Fall kann der Verkaufspreis wegen der Verderblichkeit der Waren auch unter dem Einkaufspreis liegen, so daß ein Verlustgeschäft dann ausnahmsweise nicht gegen die gesetzlichen Bestimmungen verstößt.

5. Verkauf in Wanderlagern

Neue Waren dürfen nur dann zum Verkauf angeboten werden, wenn der Verkäufer wenigstens vier Tage vor der Verkaufseröffnung auf dem Sekretariat der Gemeinde, wo der Verkauf stattfinden soll, eine doppelt aufgestellte Erklärung hinterlegt hat. In dieser Erklärung wird die Warenmenge, die Anzahl und die Art der Gegenstände sowie die für den Absatz benötigte Frist angegeben. Die Gemeindeverwaltung behält hiervon ein Exemplar, während das zweite mit dem Visum versehene Exemplar dem Antragsteller ausgehändigt wird.

Die Bestimmungen über den Verkauf in Wanderlagern sind auf Geschäfte anwendbar, welche einen neuwertigen Warenvorrat außerhalb des eigentlichen Geschäftslokales in einem Durchgang zu erniedrigten Preisen verkaufen. Somit stellt diese Regelung eine Ausnahme zum Gesetz vom 5. Mai 1970 über das Hausieren und das Wandergewerbe dar, das grundsätzlich jeden Verkauf außerhalb eines Geschäftes verbietet. Schließlich sei darauf hingewiesen, daß der Verkauf von Waren auf öffentlichen Plätzen und auf offiziellen Jahrmärkten auch durch Gemeindebeschlüsse reglementiert ist.

Toshiba Kopierer.
Zuverlässig aus Prinzip.

Die Toshiba Kopiererfamilie enthält Kopierer für die verschiedensten Anforderungen. Eines haben jedoch alle gemeinsam – sie arbeiten nach dem gleichen technischen Prinzip, denn wir sehen nicht ein, warum der Fortschritt nicht auch kleinen Kopierern zugute kommen sollte. Schließlich garantieren wir unseren Kunden bei allen Toshiba Kopierern Zuverlässigkeit und Qualität.

Die technischen Merkmale der großen Kopierer finden sich in den kleinen Modellen wieder: der gerade Papierdurchlauf, die Muscheltyp-Bauweise, die Steuerung durch Mikrochips, die automatische Belichtungssteuerung oder die Tonerkontrolle. So wird die Betreuung der Kopierer einfach und die Kopienqualität konstant hoch.

Welcher Toshiba Kopierer mit welcher Leistungs- und Ausbaustufe für Sie richtig ist, das sollten wir in einem Gespräch klären.

Rufen Sie doch einfach an oder schikken Sie den Coupon.

Generalvertreter und Kundendienst exclusiv in Luxemburg

FELTEN-STEIN
& Cie S.à.r.l.
9, rue St. Hubert
Luxembourg-Merl, Tel.: 441553

Name: _____

Adresse: _____

_____

Telefon: _____

TOSHIBA

Copier reliability from advanced technology.

6. Klag- und Strafverfahren

Klagen wegen einer unlauteren Wettbewerbshandlung sind an den Präsidenten des Handelsgerichts zu richten. Sie können nicht nur von Personen, sondern auch von beruflichen Vereinigungen oder Konsumentenvereinigungen eingereicht werden. Der Präsident verordnet die Einstellung der unlauteren Handlung.

Die Klage unterliegt dem summarischen Verfahren (référé). Gegen die richterliche Anordnung kann kein Einspruch erhoben werden; eine Berufung dagegen ist zulässig.

Wird eine richterliche Verordnung nicht befolgt, so sind eine Gefängnisstrafe von 8 Tagen bis 5 Jahren und/oder eine Buße von 3.000 bis 1.000.000 Franken vorgesehen. Die Kläger können vor dem Strafrichter Zivilklage einreichen.

Die gesetzlichen Bestimmungen über die mildernden Umstände finden Anwendung. Die Beschlagnahme der Güter, die Gegenstand der Gesetzesverletzung waren, kann angeordnet werden. Das Gericht kann die Veröffentlichung des Urteils in der Tagespresse oder dessen Anschlag verordnen.

N.B. Für weitere Auskünfte über die obenstehenden Bestimmungen steht die Handelskammer gerne zur Verfügung.

Règlement grand-ducal du 23 décembre 1975 concernant la concurrence déloyale

(tel qu'il a été modifié)

(EXTRAITS)

B. Des ventes spéciales et liquidations

Art. 5. (Règl. g.-d. du 22 déc. 1981)
« Les liquidations sous quelque dénomination que ce soit et les ventes spéciales, ainsi que les ventes promettant des réductions globales sur les prix ne peuvent avoir lieu que pendant les mois de janvier et juillet à compter du premier lundi de ces mois, étant entendu que chaque commerçant reste libre d'en fixer le début à condition de ne pas dépasser la fin du mois en cours. La publicité afférente ne peut se faire que pendant les huit jours précédant immédiatement le début de ces liquidations ou ventes.

Aucun commerçant ne peut organiser plus d'une liquidation ou vente spéciale au cours de chacun des deux mois prévus à cet effet, la durée maximum de chacune étant limitée à quinze jours consécutifs.

Il est réservé en outre au collège échevinal de chaque commune d'organiser une braderie pendant une journée déterminée de l'année. »

Art. 6. (Règl. g.-d. du 22 déc. 1981)
« Les liquidations organisées pour des raisons de cessation complète ou partielle de commerce peuvent avoir lieu à tout moment. Il en est de même des liquidations, soit pour cause de transformations immobilières effectuées au local de vente même, à condition que les travaux nécessitent la suspension de la vente pendant au moins quinze jours, soit pour cause de déménagement. »

Ces liquidations ne pourront dépasser la durée de trois mois à l'exception de celles organisées pour cause de cessation totale du commerce où elles seront d'une année. Elles doivent précéder immédiatement l'événement qui en est la cause et ne sauraient être fractionnées. La date d'ouverture devra être déclarée à la chambre de commerce par lettre recommandée au moins trois jours avant l'ouverture. Un inventaire, renseignant les catégories et quantités de marchandises destinées à la liquidation, sera joint à ladite déclaration.

Tout emmagasinage de marchandises, de quelque importance qu'il soit, en vue de ces liquidations est interdit.

Est notamment considéré comme emmagasinage interdit par l'alinéa précédent, le stockage effectué avant la liquidation et dépassant les besoins normaux de l'exploitation en question, ainsi que toute mise en stock au cours de la liquidation.

Les liquidations pour cessation totale ou partielle du commerce impliqueront la renonciation à ce commerce respectivement à la vente des articles formant l'objet d'une liquidation partielle pendant une période de deux ans au moins.

(Règl. g.-d. du 22 déc. 1981)
« En cas de cessation partielle au moins un rayon complet est à abandonner. »

Art. 7. Toute annonce publique de liquidation doit indiquer en même temps la cause de cette liquidation.

Art. 8. (Règl. g.-d. du 22 déc. 1981)
« Les offres de vente ou ventes en détail, les offres de prestation ou prestations de service, comportant temporairement une réduction des prix et pratiquées en dehors des ventes spéciales ou liquidations, sont autorisées aux conditions suivantes : »
1) le commerçant ne doit pas indiquer la cause de la réduction des prix;
2) l'offre comportant des prix réduits ne doit pas indiquer sa durée;
3) aucune référence ne doit être faite aux anciens prix.

Art. 9. Une indication d'échelles de rabais doit désigner aussi clairement que possible les marchandises ou catégories de marchandises auxquelles les différents rabais se rapportent.

Art. 13. (Règl. g.-d. du 22 déc. 1981)
« Tout manquement aux injonctions ou interdictions portées par une décision non susceptible d'appel ni d'opposition prononcée en vertu de l'article 11 du règlement grand-ducal du 24 décembre 1974 est puni d'un emprisonnement de huit jours à cinq ans et d'une amende de trois mille à un million de francs ou d'une de ces peines seulement.

Sont punis des mêmes peines ceux qui ont contrevenu aux prescriptions de l'article 2a), b), c), d), e), i), et m) du règlement grand-ducal du 23 décembre 1974.

Indépendamment de l'action publique, la cessation de tout acte contraire à ces dispositions peut être ordonnée par le magistrat présidant la chambre du tribunal d'arrondissement siégeant en matière commerciale et statuant comme il est dit à l'article 11 susmentionné. La cessation ordonnée par ce magistrat prend toutefois fin en cas d'acquittement irrévocable par le juge pénal.

Est puni des peines prévues à l'alinéa premier de l'article 13 tout commerçant, industriel ou artisan qui, après avoir fait l'objet d'une ordonnance de cessation ou d'interdiction, commet une deuxième fois dans une période de cinq ans à compter de la dernière décision judiciaire non susceptible d'appel ou d'opposition :
1) un acte de concurrence déloyale de même nature ou
2) un manquement de même nature aux dispositions des articles 5 à 10 du règlement grand-ducal du 23 décembre 1974.

Les personnes, les groupements professionnels ou les associations de consommateurs représentatives visés à l'article 11 sont recevables à se constituer partie civile devant les juridictions répressives relativement aux faits portant un préjudice à leurs intérêts particuliers ou collectifs. »

Propositions d'affaires – Geschäftsangebote

Les sociétés intéressées aux propositions d'affaires mentionnées ci-dessous sont priées de contacter la Chambre de Commerce.

– Exporter vers le Kuweit

Société du Kuweit se propose en tant que importateur/distributeur de produits d'équipement électroménager, de cadeaux, jouets, meubles et autres équipements.

– Exporter vers l'Angleterre

Société anglaise, fabricant d'outils et de pièces de rechange se propose comme agent/distributeur de sociétés luxembourgeoises du même secteur.

– Partner für Export

Deutsche Firma für Labortechnik und Laborbedarf sucht für den Export Partnerfirma zum Vertrieb von Metallglas und Kunststoffartikel im Fachbereich Untersuchungslabor und Krankenhaus für die humane und vet. Medizin.

– Handelsvertretungen/Représentations

· Société anglaise cherche contacts avec firmes luxembourgeoises pour la distribution de son nouveau produit qui serait capable de transformer l'huile de vidange en gas-oil pour moteur diesel.

· Deutscher Hersteller von Spray- und Flüssigprodukten für den Haushalt- und Kosmetikbereich sucht geeigneten Geschäftspartner in Luxemburg.

· Deutscher Hersteller und Lieferant kompletter Wäschereianlagen für Krankenhäuser, Altersheime, Hotels und gewerbliche Wäschereien sucht Vertragshändler/Handelsvertreter, welche die Erzeugnisse verkaufen wollen und bereit sind die Montage, den Kundendienst und die Wartung zu übernehmen.

· Deutscher Hersteller von Retro-Reflektoren für Lichtschranken sowie Retro-Reflektoren für Laser sucht Verbindung zu Luxemburger Firma.

· Deutsche Firma, in der Rückführung thermoplastischer Industrieabfälle tätig, sucht gut eingeführten Verkäufer/Agenten. auf dem luxemburgischen Markt.

· Société américaine de commerce international cherche représentant au Grand-Duché de Luxembourg.

La Chambre de Commerce est à votre service :

- Consultations juridiques gratuites
- Renseignements commerciaux
- Informations sur le commerce extérieur
- Documentation économique
- Formation professionnelle
- Assistance technique aux petites et moyennes entreprises.

Quels que soient vos problèmes, adressez-vous à la Chambre de Commerce, qui tient ses services spécialisés à la disposition de ses ressortissants.

Sie investieren in Ihrem Unternehmen

– Wir helfen Ihnen bei der Aufstellung Ihres Finanzierungsplanes.
– Wir beraten Sie über die staatlichen Investitionshilfen.
– Unter gewissen Voraussetzungen übernehmen wir eine Bürgschaft und erleichtern somit die Aufnahme eines Darlehens bei einem Finanzinstitut.

Mutualité de Cautionnement et d'Aide aus Commerçants s. c.
Boîte postale 1503 - LUXEMBOURG - Tél. : 43 58 53

EXPOGAST – 1986

Du 30 janvier au 3 février 1986 les halls de la Société des Foires Internationales de Luxembourg prêteront le cadre au plus grand événement culinaire et gastronomique de l'année 1986, l'EXPOGAST 86 – CULINARY WORLD CUP, organisé avec le concours de l'Association des Cuisiniers Professionnels du Grand-Duché de Luxembourg « Vatel Club » et de l'Amitié Gastronomique Française Vatel.

EXPOGAST a lieu tous les quatre ans. En 1982 ce salon a été pendant quatre jours le rendez-vous de plus de 20.000 personnes intéressées à la gastronomie. Les produits de 320 entreprises y ont été présentés sur une surface de 10.000 m2.

Destiné aux hôteliers, restaurateurs, cafetiers, boulangers, pâtissiers, confiseurs, glaciers, bouchers-charcutiers, traiteurs, cuisiniers et à tous autres spécialistes de la gastronomie ainsi qu'aux collectivités (hôpitaux, pensionnats, maisons de retraite, cantines, etc.), le Salon EXPOGAST '86 soulignera la position actuelle de notre pays dans la gastronomie internationale.

Grâce à la participation de plus de 20 nations, EXPOGAST '86 présentera une vue d'ensemble sur les performances de la gastronomie mondiale ainsi qu'un aperçu des dernières nouveautés en matière d'installation, de boissons et de denrées alimentaires.

Au cours de ce Salon seront organisés des expositions et concours de plats, mets et pièces de présentation en art culinaire, pâtisserie, boulangerie, boucherie et charcuterie ainsi que des concours pour écaillers et barmen.

Le public pourra assister au déroulement du « Culinary World Cup" ainsi que de la « Coupe mondiale » en pâtisserie et d'un concours international de bouchers-charcutiers suivi d'une démonstration pratique de boulangers.

Le groupement professionnel des hôteliers-restaurateurs présentera « L'Art de dresser la Table ».

Le public pourra suivre des professionnels du monde entier préparant leurs spécialités dans une cuisine-démonstration. Les boulangers-pâtissiers présenteront leur art dans un fournil devant les visiteurs. Toutes ces créations pourront être dégustées dans le « Restaurant International » spécialement aménagé.

EXPOGAST est placé sous le patronage de la « Fédération Mondiale des Sociétés de Cuisiniers » et au niveau luxembourgeois sous celui de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg, la Fédération Nationale des Hôteliers, Restaurateurs et Cafetiers (HORESCA), Amicale des Anciens Elèves de l'Ecole Hôtelière Alexis Heck de Diekirch.

Chambre des Métiers, Fédération des Artisans du Grand-Duché de Luxembourg, Association des Patrons Pâtissiers-Confiseurs et Glaciers, Fédération des Maîtres-Traiteurs, Fédération des Patrons Boulangers-Pâtissiers du Grand-Duché de Luxembourg.

Chaîne des Rôtisseurs – Baillage de Luxembourg, Confrérie Saint-Cunibert de Luxembourg, « Luxembourg Bartenders Union ».

De surplus, les organisateurs d'Expogast 86 proposent un plan publicitaire, comprenant notamment les alternatives suivantes :

- Fournisseur officiel
- Publicité sur les « Cartes d'exposition » des plats et mets
- Publicité sur les « serviettes » des différents restaurants
- Sponsor officiel
- Tableaux publicitaires au Restaurant des Nations

Pour tous renseignements sur EXPOGAST 86 et sur le plan publicitaire veuillez vous adresser dans les plus brefs délais à :

Vatel Club Luxembourg
47, route de Mondorf
5552 REMICH

EXPOGAST 86 –
CULINARY WORLD CUP

SPONSORS TEAM

Au VATEL-CLUB LUXEMBOURG – 47, route de Mondorf – **L-5552 REMICH**

Par la présente je soussigné

Nom ..... Prénom .....

Firme .....

Localité ..... Code .....

Rue et No .....

vous prie de bien vouloir lui réserver la publicité suivante à l'occasion de l'EXPOGAST 86 – CULINARY WORLD CUP et de l'inscrire au SPONSORS TEAM.

.....

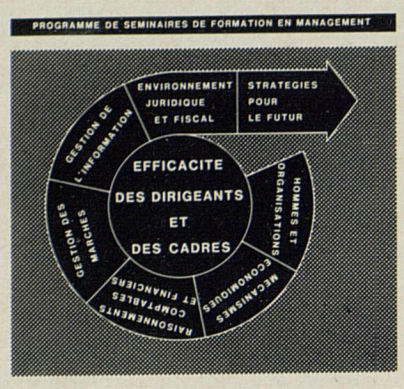
.....

.....

.....

Par ma signature j'accepte
les conditions du plan publicitaire.

Signature et cachet



SEMINAIRE DE FORMATION EN MANAGEMENT –

Une culture nécessaire aux dirigeants des temps nouveaux

Mars 1985

Animateur : J. Joseph BASILE, professeur et auteur du livre « La formation culturelle des cadres et dirigeants », traduit en 10 langues et publié en 700.000 exemplaires.

Objectifs du séminaire : Aider une réflexion en profondeur, sur la manière d'accroître la personnalité des cadres et dirigeants, en vue de résister aux chocs du futur dans l'entreprise, et de gérer l'imprévisible.

- S'appuyant sur une théorie américaine récente et sur une philosophie japonaise millénaire, indiquer comment opérer en soi la synthèse du Savoir, de l'Agir et du Sentir, condition impérative des performances et de l'équilibre des responsables dans l'entreprise en mutation.
- Illustrer cette ouverture prospective par des exemples dans l'actualité socio-économique de toutes les parties du monde.

Programme :

I **Les cadres et dirigeants devant le défi de la mutation en cours.**

II **Enrichissement de la pensée :** les constances universelles, les lois et les cycles.

- les indices du futur
- l'impact mental de la télématique, de la microgénétique, de la psychosomatique, des nouvelles formules de travail et de l'associativité, à l'échelle planétaire.

III **Enrichissement de l'action :**

- responsabilité et rayonnement personnel
- marketing dans une société de services, l'exemple des sogososhas
- les trois types de Qualité
- les futurs « working patterns »

IV **Enrichissement de la sensibilité :**

- les deux faces de toute réalité
- l'intuition et facteurs de créativité
- les effets des 7 lois de l'esthétique

V **La pratique et les exemples d'acquisition de cette culture ternaire**

- les actes quotidiens, la lecture, l'écriture, la communication, les voyages, le recyclage, les spectacles de la nature, la pratique des arts, la méditation.

Date : Vendredi, le 8 mars 1985
de 8.30 à 12.30 heures et de 13.30 à 17.00 heures

Destinataires : Cadres et dirigeants d'entreprises

Lieu : Chambre de Commerce
7, rue Alcide de Gasperi – Luxembourg-Kirchberg

Frais d'inscription : 3.400.- F/participant

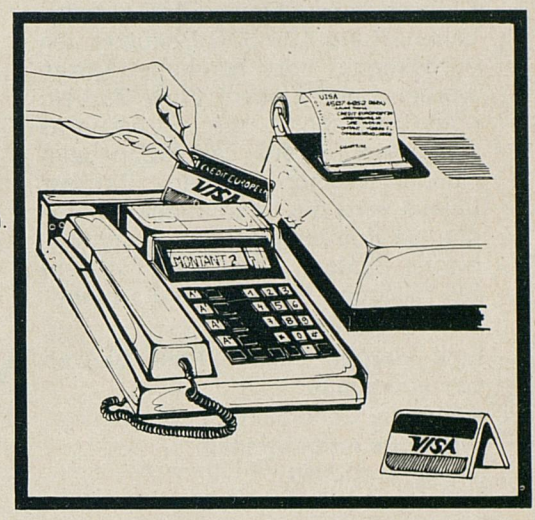
Cette somme couvre l'entièreté des frais de séminaire : boissons pendant les pauses, déjeuner, documentation et le livre « La formation culturelle des cadres et dirigeants ».

Elle est payable à l'inscription.

La suite du programme 85/86 sera publiée dans le prochain numéro du Letzeburger Merkur.

Le Luxembourg entre dans l'ère de la monnaie électronique

VISA PHONE

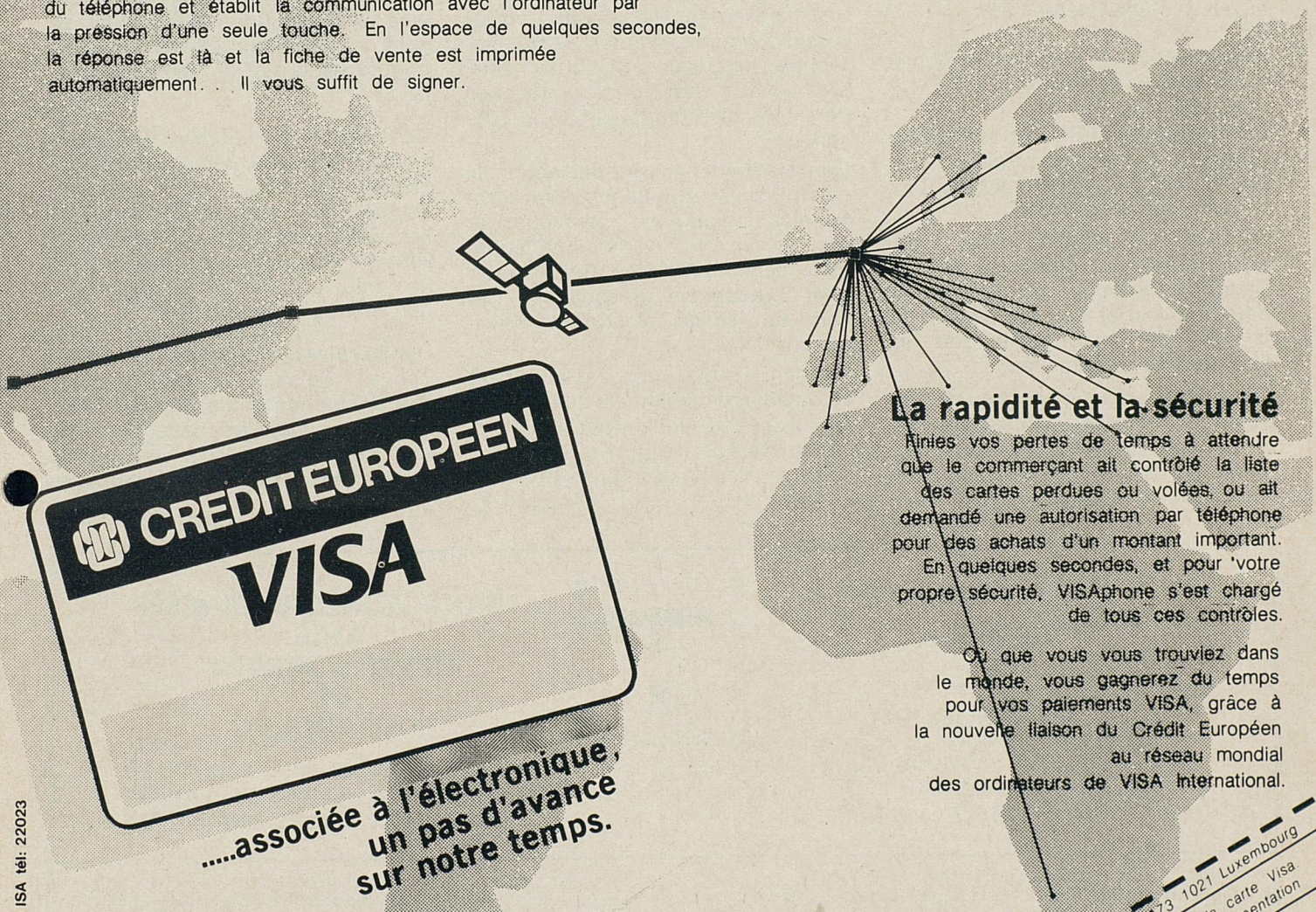


le nouveau téléphone-terminal d'ordinateur

VISAphone est un téléphone de technologie avancée, conçu par le Crédit Européen. Il est installé auprès de commerçants sélectionnés qui acceptent la carte VISA et sert à la fois de téléphone et de terminal d'ordinateur. VISAphone relie directement le commerçant à l'ordinateur du Crédit Européen, ainsi qu'au réseau mondial d'ordinateurs de VISA International.
Cette liaison s'effectue par lignes téléphoniques normales, par lignes louées et par satellite.

La commodité par l'automaticité

Sans qu'il soit nécessaire de décrocher l'écouteur, VISAphone lit la piste magnétique au verso de carte VISA. Le commerçant introduit ensuite le montant de votre achat sur le clavier du téléphone et établit la communication avec l'ordinateur par la pression d'une seule touche. En l'espace de quelques secondes, la réponse est là et la fiche de vente est imprimée automatiquement. . Il vous suffit de signer.



La rapidité et la sécurité

Finies vos pertes de temps à attendre que le commerçant ait contrôlé la liste des cartes perdues ou volées, ou ait demandé une autorisation par téléphone pour des achats d'un montant important. En quelques secondes, et pour votre propre sécurité, VISAphone s'est chargé de tous ces contrôles.

Où que vous vous trouviez dans le monde, vous gagnerez du temps pour vos paiements VISA, grâce à la nouvelle liaison du Crédit Européen au réseau mondial des ordinateurs de VISA International.

.....associée à l'électronique, un pas d'avance sur notre temps.

Orbite ISA tél: 22023

CREDIT EUROPEEN Tél.: 44 99 11

Luxembourg, Esch-Alzette, Bettembourg, Differdange, Dudelange, Pétange, Rodange, Ettelbrück et Mersch

à renvoyer à Crédit Européen Département VISA B.P. 2173 1021 Luxembourg

BON Veuillez m'envoyer votre documentation Je m'intéresse à la carte Visa

Nom ..... Prénom ..... Adresse .....

Die Bancomatbanken Luxemburgs kündigen die Entwicklung eines nationalen elektronischen Zahlungssystems an

In absehbarer Zeit wird bancomat in Luxemburg den völlig automatischen Geldverkehr auf breiter Ebene ermöglichen. Rund 100.000 Benutzer von eurocheque- oder bancomat-Karten werden beim Einkauf ohne Bargeld oder Unterschrift, nur mittels ihres Geheimcodes, alle Zahlungen beim Händler tätigen können. Darüber hinaus wird die internationale eurocheque-Kooperation das luxemburgische System mittelfristig für rund 26 Millionen eurocheque-Kartenbesitzer erschließen.

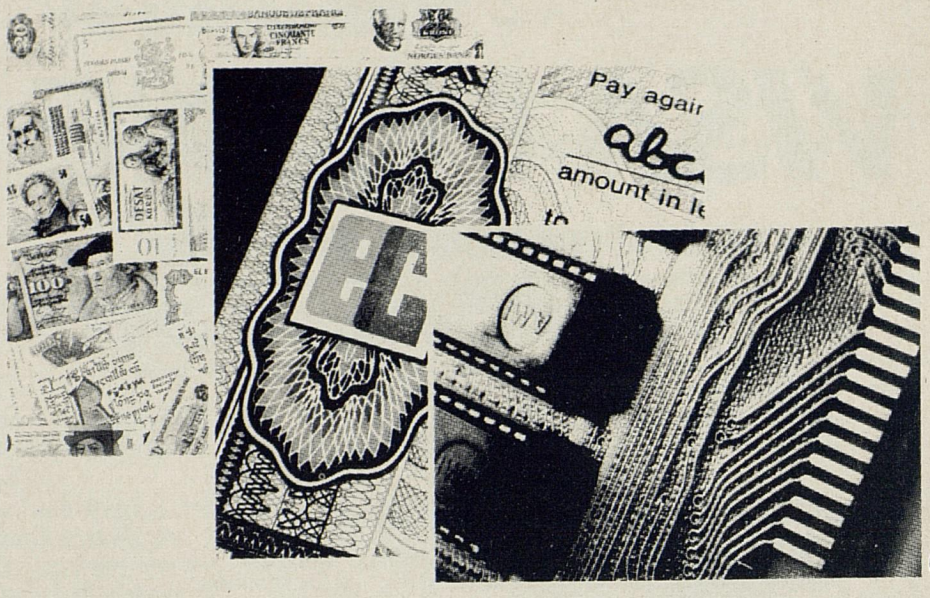
Eine Gruppe Luxemburger Banken bestehend aus:

- Banque Générale du Luxembourg
- Banque Internationale à Luxembourg
- Banque de Luxembourg
- Banque Nationale de Paris (Luxbg)
- Caisse Centrale Raiffeisen
- Caisse d'Epargne de l'Etat
- C.I.A.L.
- Kredietbank S.A. Luxembourgeoise
- Luxbanque
- Sogenal,

haben Anfang 1983 mit der Einführung der automatischen Bankschalter den Zugang zum elektronischen Zahlungssystem eingeleitet.

Die Weiterentwicklung dieser unter dem Namen bancomat schnell zum Begriff gewordenen Neuerung wird bereits in naher Zukunft eine neue, einheitliche Zahlungsmethode im Einzelhandel ermöglichen.

Durch das zur Zeit im Aufbau befindliche nationale elektronische Zahlungssystem bancomat können Einkäufe an der Kasse des Händlers automatisch vom Bankkonto des Kunden auf das Bankkonto des Händlers bezahlt werden. Die großen Vorteile dieses Systems werden seine Einfachheit und seine Sicherheit sein, dies sowohl vom Kunden-, als auch vom Händlerstandpunkt aus gesehen.



Dem Verbraucher wird das nationale elektronische Zahlungssystem problemlos zugänglich gemacht: er braucht dazu nur seine eurocheque- oder bancomat-Karte mit Magnetspur und seinen persönlichen Geheimcode (seine „elektronische Unterschrift").

Für den Händler geht der Anschluß an das System ebenfalls ohne weiteren Aufwand vonstatten. Zugleich bedeutet es für ihn große Zeitersparnisse an der Kasse, vermeidet Kassendifferenzen, spart Kosten ein, mindert das Beraubungsrisiko und, was von besonderer Wichtigkeit ist: jede im bancomat-System genehmigte Zahlung ist von der Bank garantiert!

Das System funktioniert über elektronische Kassen, welche in den einzelnen Geschäften mit der gemeinsamen Computer-Zentrale der Banken verbunden sind. Die Computerzentrale steht ihrerseits mit den Banken oder anderen kartenausgebenden Stellen in Verbindung.

Der Händler bestimmt selbst zu jeder Zeit, auf welches seiner Bankkonten ihm Zahlungen gutgeschrieben werden sollen. Bei Kassenabschluß verfügt der Händler über eine genaue Aufstellung aller durchgeführten Zahlungen.

COMPTABILITÉ GÉNÉRALE DE LUXEMBOURG

TOUS LES SERVICES D'UNE **FIDUCIAIRE** COMPÉTENTE ET AVANCÉE

TOSON & MULLER
COMPTABILITE GENERALE LUXEMBOURG

TRANS WORLD BUSINESS AND TRUST COMPANY OF LUXEMBOURG

UNE ORGANISATION MONDIALE POUR L'EXÉCUTION DE TOUTES OPÉRATIONS COMMERCIALES, CIVILES, FINANCIÈRES

Registre de Commerce de Luxembourg:
A–26425

Renseignements:
Mme Josette MULLER, Dir. Admin.

Téléphone:
2 02 98 (5 lignes)
47 41 64 (5 lignes)

Bureaux:
82, avenue Victor Hugo
LUXEMBOURG

Télex:
1856
TOSON LU

Liquidations et ventes spéciales

Les déclarations de liquidation introduites sur base de l'article 6 du règlement grand-ducal du 23 décembre tel qu'il a été modifié et répondant aux conditions légales, ont été enregistrées à la Chambre de Commerce.

Entreprise	Durée maximale	Motif de liquidation
Adler Modes 11, rue du Brill **Foetz**	21.01.85 - 20.04.85	Déménagement
Association des Cheminots de Mersch 22, av. G.-D. Charlotte **Mersch**	28.01.85 - 27.01.86	Cessation totale
Baby-Chic Mme Fautsch-Scheer 27, avenue de la Gare **Wiltz**	15.02.85 - 14.02.86	Cessation totale
Clement S.A. 81, rue de Hollerich **Luxembourg**	04.02.85 - 03.05.86	Déménagement
Mme Cruchten-Heinericy 24, rue Victor Hugo **Esch-sur-Alzette**	01.02.85 - 31.01.86	Cessation totale
Mme Sonja Krecké-Neisius Epicerie 12, rue J. Philippart **Rodange**	18.01.85 - 17.01.86	Cessation totale
Tapis Mart 12, rue de l'Alzette Centre Mercure **Esch-sur-Alzette**	02.01.85 - 01.01.86	Cessation totale
Ring-Pelze s.à r.l. Centre Commercial M. Le Géant Modia Textilien S.A. 11, rue du Brill **Foetz-Mondercange**	21.01.85 - 20.04.85	Déménagement
Doris Sabbatucci-Cinello 13, Grand-rue **Rumelange**	01.02.85 - 30.04.85	Transformations immobilières
Mme J. Knaf Maggy Karen Shopping 2000 3, rue de la Montagne **Echternach**	31.01.85 - 30.04.85	Transformations immobilières
M. François Van Looy Simkit s.à r.l. 38, rue de Strasbourg **Luxembourg**	18.01.85 - 17.01.86	Cessation totale
Backes-Jaminet Hortense Lingerie pour Dames 29, rue Philippe II **Luxembourg**	12.12.84 - 11.12.85	Cessation totale

La Chambre de Commerce est à votre service :

- Consultations juridiques gratuites
- Renseignements commerciaux
- Informations sur le commerce extérieur
- Documentation économique
- Formation professionnelle
- Assistance technique aux petites et moyennes entreprises.

Quels que soient vos problèmes, adressez-vous à la Chambre de Commerce, qui tient ses services spécialisés à la disposition de ses ressortissants.

Winandy Boutique Italienne Centre Brasseur 36-38, Grand-rue **Luxembourg**	17.12.84 - 16.12.85	Cessation totale
Bambi Juniors Mme Kruger-Schiltz 67, rue de l'Alzette **Esch-sur-Alzette**	10.11.84 - 09.11.85	Cessation totale
Jean Conter 9, Grand-rue **Grevenmacher**	15.11.84 - 14.11.85	Cessation totale
Isaka 62, rue de Luxembourg **Luxembourg**	07.12.84 - 06.12.85	Cessation totale
Boutique Janick 87, Grand-rue **Luxembourg**	19.11.84 - 18.11.85	Cessation totale
Madame Othon Poggi 107, rue de l'Alzette **Esch-sur-Alzette**	12.11.84 - 11.11.85	Cessation totale
Bijouterie Royale s.à r.l. 47, bd Royal **Luxembourg**	01.12.84 - 30.11.85	Cessation totale

Foires et Expositions / Mars-Juin 1985

10.3.-13.3.85 – Düsseldorf – Igedo
144e Salon international du prêt-à-porter féminin
Tél. : 0211/45 07 71

15.3.-19.3.85 – Saarbrücken – Freizeit
Salon Tourisme, camping, hobby, sports nautiques, de moteur, équestre – Tél. : 0681/530 56

Avril 1985 – Paris – Graphitec
Biennale des industries polygraphiques – Tél. : 1/359 10 30

Avril 1985 – Paris – Inter Kit
Salon international du kit et du prêt-à-emporter pour l'habitat
Tél. : 1/225 70 94

23.3.-25.3.85 – Düsseldorf – GDS
Salon international de la chaussure – Tél. : 0211/456 01

23.3.-31.3.85 – Essen – Camping + Touristik
Salon international des loisirs avec centre international de voyage – Tél. : 089/33 40 21

23.3.-31.3.1985 – Bruxelles
Salon International des Vacances
Foire Internationale de Bruxelles – Tél. : 02/427 42 50

23.3.-31.3.85 – Bruxelles – Vakanti
Salon de tourisme, caravaning, yachting, motorhome, camping, sports, photographie – Tél. : 2/427 42 50

24.3.-27.3.85 – Munich – MTB
Salon de la maroquinerie et des chaussures internationales

MWM
Salon international du prêt-à-porter – Tél. : 089/50 30 31

24.3.-27.3.85 – Zurich – Swisspo
Semaine Suisse d'achat pour articles de sport d'hiver
Tél. : 01/311 50 55

26.3.-28.3.85 – Londres – Fashion Fabrex
Exposition de tissus du mode – Tél. : 01/385 12 00

27.3.-31.3.85 – Stuttgart – Garten/Diy
Exposition spécialisée destinée aux amateurs de jardinage, amis de fleurs et bricoleurs – Tél. : 0711/258 91

24.3.-31.3.85 – Thessaloniki – Infacoma 85
2ème exposition « International Fair for building materials, construction and equipment »

28.3.-31.3.85 – Bruxelles – Invest Expo
Exposition européenne de l'investissement – Tél. : 2/427 42 50

28.3.-31.3.85 – Salzbourg – Austro-Bau
Salon d'Autriche de la construction

Interieur International
Salon de la décoration de l'intérieur et de l'ameublement

Isotherm
Salon professionnel de l'équipement d'isolation technique sanitaire

Salon pour piscine, sauna, fitness

Sicherheit
Salon autrichien de la sécurité et de la protection contre le feu
Tél. : 0222/72 21 75

Avril 1985 – Francfort – Interstoff
Salon international des textiles d'habillement
Tél. : 069/757 54 33

Avril 1985 – Cologne – Jobtex
Salon professionnel des vêtements de travail
Tél. : 06121/52 40 71

11.4.-21.4.1985 – Amsterdam
Foire Internationale – Tél. : 020/72 07 98

14.4.-23.4.85 – Milan
Foire internationale – Tél. : 02/499 71

14.4.-18.4.1985 – Utrecht – Saudibusiness
Exposition de l'Arabie Saoudite de l'équipement de bureau, de la communication et des ordinateurs électroniques

Saudieducation
Exposition de l'Arabie Saoudite de l'équipement de bureau, de la communication et des ordinateurs électroniques

13.4.-21.4.85 – Saarbrücken
Foire internationale de la Sarre – Tél. : 0681/430 56

17.4.-24.4.85 — Hannovre
Foire de Hannovre – Tél. : 0511/891

18.4.-21.4.85 — Salzbourg — BWS
Foire artisanale autrichienne – Foire internationale garnitures pour meubles et constructions, outils, quincaillerie, machines outils et machines à travailler le bois, éléments préfabriqués pour portes et fenêtres, finissage de surface
Tél. : 06222/37 55 10

19.4.-24.4.85 — Bruxelles — Autotechnica
Salon international de l'équipement et matériel de garage et accessoires pour voitures – Tél. : 2/771 00 81

19.4.-28.4.85 — Genève
Salon international des inventions et des techniques nouvelles

Spemac
Salon international des techniques spéciales
Tél. : 022/36 59 49

21.4.-23.4.85 — Düsseldorf — Igedo
145e Salon international du prêt-à-porter féminin
Tél. : 0211/45 07 71

24.4.-28.4.85 — Francfort
Foire internationale de la fourrure – Tél. : 069/23 02 16

26.4.- 5.5.85 — Trèves — ma
Exposition des biens de consommation – Tél. : 0651/411 30

27.4.- 8.5.85 — Paris
Foire internationale

27.4.- 5.5.85 — Strasbourg
Foire de Printemps – Tél. : 88/36 11 90

30.4.- 3.5.85 — Genève — Technobank
Exposition internationale des technologies et services pour la banque et la finance

Mai 1985 — Reims — ECPA 85
Symposium international consacré à l'emballage et la conservation des produits alimentaires – Tél. : 26/82 76 67

6.5.-11.5.85 — Paris — Special Sicob
Exposition du bureautique – Tél. : 1/261 52 42

7.5.-11.5.85 — Utrecht — Naturamed 85
Internationale Messe für mehr natürliche Lebens- und Heilweisen – Tél. : 030/95 55 16

7.5.- 9.5.85 — Nürnberg — Noba
Exposition spécialisée de l'équipement du bureau
Tél. : 0911/860 60

10.5.-14.5.85 — Cologne — Interzum
Salon international des fournitures pour l'industrie du meuble, l'agencement et l'architecture d'intérieur, machines pour l'industrie du meuble garni et de la literie – Tél. : 0221/82 11

12.5.-15.5.85 — Londres — Context
Exposition pour ameublement et décoration assorti

Exposition du Meuble – Tél. : 01/385 12 00

16.5.-27.5.85 — Ostende
19ième Foire commerciale d'Ostende

15.5.-18.5.85 — Essen — Entsorga
Foire internationale du matériel de nettoyage municipal, d'entretien des routes, service d'hiver et de mise en valeur des ordures et déchets — Tél. : 0201/724 41

22.5.-24.5.85 — Berlin — Komm
Foire de vidéotex, micro-ordinateurs, communication du bureau et magnétoscopes – Tél. : 02051/230 71

23.5.-25.5.85 — Metz — Equipex
Biennale technique d'équipements d'entreprises
Tél. : 87/75 49 55

25.5.- 9.6.85 — Nicosie
10e Foire internationale de Chypre

30.5.- 2.6.85 — Karlsruhe — Komm
Salon des micro-ordinateurs électroniques et des textes sur écran – Tél. : 02051/230 71

30.5.- 3.6.85 — Paris — Sol
Salon international professionnel du tapis et des revêtements de sols – Tél. : 1/225 70 94

31.5.-10.6.1985 — Nancy
Foire Internationale – Tél. : 83/51 09 01

8.5.-12.5.1985 — Thessaloniki — Detrop
Foire Internationale d'alimentation, de boisson d'équipement
Tél. : 031/23 92 21

Juin 1985 — Cologne
Exposition internationale des ordinateurs, mini-ordinateurs professionnels, domestiques et de loisirs – Tél. : 0221/8211

4.6.- 7.6.85 — Essen
Orthopédie technique internationale – Salon professionnel pour technique orthopédique, rééducation, secteur spécialisé voisin
Tél. : 0231/57 93 21

9.6.-15.6.85 — Francfort — Achema
Rassemblement international des arts chimiques, 21e Congrès-Exposition – Tél. : 069/756 41

13.6.-15.6.85 — Nürnberg — Eltec
Exposition spécialisée de l'électrotechnique
Tél. : 0911/860 60

5.6.-10.6.85 — Thessaloniki — Marmin 1985
11e « International Fair for marble, minerals, machinery and equipment »

10.6.-14.6.85 — Bruxelles — Aqua-Expo
Salon international des techniques d'eau – Tél. : 2/478 48 60

Pour tous renseignements complémentaires la Chambre de Commerce se tient à votre disposition.

En ce qui concerne les dates indiquées, nous vous prions d'en demander confirmation auprès de l'organisation avant votre départ.

Club des Exportateurs

La prochaine réunion du Club des Exportateurs aura lieu

Lundi, 1er avril 1985

de 17.00 heures à 19.00 heures dans la caféteria située au 4e étage de l'Hôtel de la Chambre de Commerce, 7, rue Alcide de Gasperi, Luxembourg-Kirchberg.

Pour tous renseignements supplémentaires, les intéressés sont priés de s'adresser à la Chambre de Commerce, tél. : 43 58 53.

ARTISANAT COMMERCE INDUSTRIE

KREDIETBANK

S.A. LUXEMBOURGEOISE

Société Anonyme R.C. Luxembourg B6395 43, boulevard Royal L-Luxembourg

Nous sommes là pour vous

Imprimerie ZIERDEN s.à r.l.