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

Ein besser organisierter Staat!

So lautet der Wunsch, den Staatssekretär Goebbels als Schlußfolgerung seiner, unter dem Thema „Haben wir zuviel Staat" stehenden Messeeröffnungsrede am 5. Oktober dieses Jahres ausgesprochen hat. Die luxemburgische Wirtschaft kann sich diesem Gedanken voll und ganz anschließen.

Wie steht es aber mit den Taten?

Wenn man die bei dieser Gelegenheit vorgetragenen Theorien mit den politischen Entscheidungen der Regierung, wie sie sich in der am 12. September im Parlament deponierten Budgetvorlage niederschlagen, vergleicht, kann man nur feststellen, daß die Taten nicht mit den Worten einhergehen.

In seiner Regierungserklärung vom 22. Juli 1984, sprach sich der Staatsminister für eine parallele Entwicklung des Staatshaushaltes mit der wirtschaftlichen Expansion des Landes aus. Die Budgetnorm die man als Gradmesser für das Maß an staatlicher Intervention in der Wirtschaft ansehen kann, ist demzufolge als oberste Grenze des Wachstums der öffentlichen Ausgaben zu werten.

Wenn die Handelskammer sich auch mit dem Budgetminister einverstanden erklärt, keinen Normenfetichismus zu betreiben, so muß sie doch vor einem zu großen Optimismus warnen, der durch die augenblickliche Hochkonjunktur, insbesondere im Stahlbereich, und durch die an sich noch günstige finanzielle Lage des Staatshaushaltes geschürt wird.

Die relativ günstige finanzielle Lage des Staates fußt auf Reserven, die zum größten Teil durch die im Rahmen der Steuergesetzgebung und der Antikrisenmaßnahmen von 1983 eingezogenen Steuern geschaffen wurden und die es ermöglichten, einerseits die staatlichen Investitionsfonds zu speisen und außerdem eine ständig steigende Reserve aufzustocken und andererseits die notwendige Restrukturierung der Stahlindustrie zu finanzieren.

Diese nach außen hin sehr positiv scheinende Entwicklung darf aber nicht darüber hinwegtäuschen daß der Umverteilungsprozeß zwischen den alten Industrienationen und den neuindustrialisierten Ländern weltweit noch lange nicht zu Ende ist. Das bedeutet für die alten Industrienationen schärfere Konkurrenz und dauernde Anpassung der Produktionsstrukturen an die Nachfrage. Auch Luxemburg bleibt nicht von diesem Anpassungsprozeß verschont und so gilt es in der luxemburgischen Wirtschaft noch manche Schwachstellen zu beheben. Die endgültige Restrukturierung der Stahlindustrie auf finanzieller Ebene ist noch nicht sichergestellt, die Bauindustrie kämpft mit einer konjonkturellen sowie strukturellen Krisis, der Wandel im Handel ist noch nicht voll abgeschlossen und Unsicherheitsfaktoren wie die weltweite Verschuldungskrise verschiedener Länder belasten die Konsolidierung des Finanzplatzes Luxemburg.

Dieser Anpassungsprozeß könnte Folgen für die Beschäftigungslage auf dem Arbeitsmarkt und die Finanzierung des sozialen Sicherheitswesens haben.

Deshalb muß es das vorrangige Ziel der Budgetpolitik sein, die Wirtschaftsstruktur des Landes zu stärken und somit sowohl den Arbeitsmarkt wie die soziale Sicherheit abzusichern. Um dieses Ziel zu erreichen, müssen die zusätzlich erwirtschafteten Mittel prioritär in die Staatshaushaltsreserve geführt werden um Spielräume zu sichern die zur Gesundung und zum Ausbau der Wirtschaftsstrukturen verwendet werden müssen.

Die Handelskammer muß leider feststellen, daß die in der Haushaltsvorlage vorgesehenen Maßnahmen eher der Umverteilung im Sozialbereich als der Stärkung der Strukturen dienen. Als Beispiel seien hier nur die finanzielle Spritze für den Staatsapparat, die lineare Anpassung der Steuertarife, die lineare Herabsetzung der Solidaritätssteuer und die Abänderung der Freibeträge für die Entwicklung der Gewerbesteuer erwähnt. In diesem Zusammenhang sei noch bemerkt, daß der vorgegebene Zweck, die Entlastung der armen Schichten, damit nicht erreicht wird, da sie kaum steuerpflichtig sind.

Es kann nicht oft genug betont werden, daß die Absicherung der sozialen Errungenschaften Luxemburgs nur mit einer langfristig gesicherten Gesundung der Wirtschaftsstrukturen des Landes einhergehen kann. Deshalb heißt das Gebot der Stunde noch immer gezieltes Einsparen bei den staatlichen Ausgaben und Zuführen der Überschüsse an die Wirtschaft um die Arbeitsplätze von morgen zu festigen und auszubauen. Dieses Ziel wird ohne Zweifel am besten durch eine spürbare Steuerentlastung der Wirtschaft auf Grund der angelegten Reserve erreicht.

Nur eine wirkliche Verminderung der Steuerlast ermöglicht den dynamischen Unternehmen das Erwirtschaften von Gewinnen, die Investitionen zur Folge haben werden die alleine bewirken können, die Zukunft des Arbeitsmarktes und der ganzen luxemburgischen Wirtschaft abzusichern.

Inhaltsverzeichnis:

Dossier: Kontinuierliches Verkaufstraining im Handel 4

Cycle de séminaires pour dirigeants et cadres d'entreprises 9

Foires et Salon '86 de la FIL 12

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 8/85

Transports internationaux

Remboursement de la T.V.A. aux assujettis non établis en France

Il est porté à la connaissance des personnes et entreprises concernées que l'administration française - Services de la législation fiscale, vient de publier une communication concernant les modalités de remboursement de la T.V.A. aux assujettis non établis en France.

Aux termes de cette communication «les transporteurs internationaux peuvent déduire 50% de la taxe sur la valeur ajoutée afférente aux achats de gazole effectués à compter du 1er novembre 1984. Le taux est porté à 65% à compter du 1er novembre 1985, à 85% au 1er novembre 1986 et à 100% au-delà du 1er novembre 1987. Les transports internationaux s'entendent des transports exonérés de taxe sur la valeur ajoutée en vertu des articles 262 et 291-II du code général des impôts.»

Pour des renseignements complémentaires veuillez vous adresser aux services compétents de l'Enregistrement (tél.: 44905-1) ou de la Chambre de Commerce (tél.: 43 58 53).

Buchbesprechung :

Arbeitsmappe „Aktive Verkaufsförderung"

„Der Verkauf ist die Krönung aller kaufmännischen Funktionen und die Voraussetzung für eine lohnende Rendite."

Nach diesem Motto hat der Verfasser S. Menninger, freier Mitarbeiter der BBE-Unternehmensberatung, Köln, die 127 Seiten starke Arbeitsmappe zusammengestellt. M. vermittelt über 100 praktische Vorschläge, wie die innerbetrieblichen Einsatzfaktoren Mensch – Ware – Raum – umsatzfördernd eingesetzt werden können. Die in Kunstleder gebundene DIN A 4 Mappe behandelt die aktuellen Themen :

- Durch gezieltes Verkaufen zum Umsatzplus
- Checkliste zur Beurteilung von Verkaufshandlungen
- Durch Zusatzverkäufe zur Umsatzsteigerung
- Nutzen Sie die IMAK-Methode zur Leistungssteigerung Ihrer Mitarbeiter
- Wodurch schafft man ein gutes Betriebsklima ?
- Betreiben Sie eine flexible Sortimentspolitik
- Im Einkauf liegt der Segen (Einkaufstabelle)
- Sonderangebote als Kassenschlager
- Verbessern Sie die werbliche Anziehungskraft und Funktionsfähigkeit Ihres Geschäftes
- Der Renovierungskompaß hilft Ihnen weiter
- Wie können Sie sich mit Ihrem Geschäft im Wettbewerb profilieren ?
- Werbung, der kürzeste Weg zum Verbraucher
- 38 Empfehlungen für eine erfolgreiche Insertion
- Wie läßt sich die Betriebsblindheit beseitigen ?
- Sonderteil „Erfolgreiche Gemeinschaftsaktionen"

Als Anhang enthält die Mappe einen Aktionsbogen, der die Praktizierung der umfassenden Vorschläge im eigenen Geschäft erleichtert. Der Preis von DM 55.00 ist eine lohnende Investition für die Verkaufserfolge von morgen.

Bestellungen an :
S. Menninger
Godesberger Allee 143 a
53 Bonn 2

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

Remise des diplômes des cours du soir de comptabilité et de correspondance commerciale

Le 19 septembre dernier a eu lieu dans la salle des fêtes de la Chambre de Commerce la remise des certificats et diplômes du Ministère de l'Education Nationale aux lauréats des cours de comptabilité et de correspondance commerciale organisés pendant la session 1984-85.

A cette occasion M. Ahlborn, Directeur de la Chambre de Commerce a eu l'honneur de saluer notamment la présence de M. Johny Lahure, Secrétaire d'Etat à l'Economie, M. André Kieffer, Conseiller de Gouvernement, représentant Monsieur le Ministre de l'Education Nationale ainsi que M. Francy Hippert, membre élu de la Chambre de Commerce et président du comité pour la promotion professionnelle, ainsi que des différents chargés de cours.

(Photo: Thierry Martin)

Dans son allocution, Monsieur le Secrétaire d'Etat a remercié la Chambre de Commerce des efforts qu'elle ne cesse de déployer depuis près de trente ans dans le domaine de la formation continue. Il a souligné l'importance que revêt cette voie de perfectionnernent professionnel, tant pour les jeunes que pour les moins jeunes, face aux défis économiques que nous affrontons. Aussi a-t-il tenu à assurer la Chambre de Commerce de l'appui financier et moral du nouveau gouvernement pour soutenir ses activités éducatives dans l'intérêt de l'économie du pays.

Félicitant chaleureusement les quelque 125 lauréats, M. Lahure a surtout loué leur courage et leur persévérance, qualités qui sont indispensables pour fréquenter régulièrement des cours après une journée de travail et pour finalement se présenter à l'examen de clôture et y réussir.
M. Lahure et M. Kieffer ont ensuite procédé à la remise des diplômes.

Les lauréats ayant réussi avec la mention « Très Bien » se sont vu remettre en outre un prix sous forme de livre d'art, accompagné d'un chèque couvrant le remboursement intégral de leur droit d'inscription, alors que ce droit a été remboursé de moitié aux auditeurs ayant obtenu la mention « Bien ».

La soirée s'est terminée par un vin d'honneur auquel convia M. Francy Hippert au nom de la Chambre de Commerce.

Congrès et expositions au centre des foires internationales de Luxembourg

Tout parle en faveur de Luxembourg comme centre de congrès et de foires: sa situation géographique au centre d'une des régions industrielles les plus denses de la Communauté Européenne, sa longue expérience dans les rapports internationaux culturels, économiques et politiques.

La Société des Foires Internationales de Luxembourg – FIL – vient de publier une documentation succinte, intitulée « **CONGRESS-FIL-EXPO** », destinée tout particulièrement aux organisateurs de congrès, de séminaires, de salons et de manifestations de toute envergure.

La Société des Foires Internationales de Luxembourg organise dans son centre d'expositions annuellement deux grandes foires multi-branches ainsi qu'un certain nombre de salons spécialisés. Ses installations sont d'autre part régulièrement mises à la disposition d'organisateurs de salons, d'expositions, de congrès et de réunions internationales.

Le centre de congrès et d'expositions FIL peut accueillir jusqu'à 300 participants dans une infrastructure accueillante avec installations audio-visuelles, système de communication international et interprétariat optionnel, guichet de banque, bureau de poste, restaurants agréables et parking spacieux.

CONGRESS – FIL – EXPO, son site et son « know-how » technique garantissent des congrès, séminaires, expositions et salons sur mesure, conçus économiquement et adaptés à tous les besoins.

In unserem Angebot finden Sie auch

Elektro-Heizlüfter
Elektro-Konvektoren
Elektro-Radiatoren

MATERIEL ET APPAREILS ELECTRIQUES EN GROS
STEFFES
70, Millewé 1010 LUXEMBOURG
Boîte Postale 1044 Tél. 49 33 33

Kontinuierliches Verkaufstraining im Handel

Verkaufen muß man können und permanente Verkaufserfolge können nur durch bestens geschultes Personal erzielt werden. Um dem Gesprächspartner und Kunden Produkte und Problemlösungen verkaufen zu können, bedarf es einer systematischen und regelmäßigen Aus- und Weiterbildung aller Verkaufsmitarbeiter.

Für Klein- und Mittelbetriebe müssen diese Aufgaben ohne allzu großen verwaltungsmäßigen Aufwand zu erfüllen sein. Da solche Betriebe häufig keine großen Personalabteilungen unterhalten können, sind die Aufgaben der Personalauswahl und Personalabteilung auch von Führungskräften aus dem eigenen Betrieb und Vorgesetzten zu übernehmen und zu bewerkstelligen. Nichtsdestoweniger sollten alle Verkaufsmitarbeiter zusätzlich an Verkaufsseminaren teilnehmen, wo sie mit Sicherheit eine optimale, auf maximalen Erfolg ausgerichtete Verkaufsschulung erhalten werden.

Wenn man sich vergegenwärtigt, was es heißt, Tag für Tag im Verkaufsprozeß zu stehen, ganz gleich, ob es sich um eine Tätigkeit im Außen- oder im Innendienst handelt, wird man sich bewußt, daß der Verkäufer immer wieder neu gefordert wird. Gefordert von den Kunden, die zu Recht immer anspruchsvoller werden, gefordert aber auch von Personen, die eine bessere Ausbildung haben, die vielleicht gezielter geschult wurden oder auch einfach nur bewußter ihrer Aufgabe als Verkäufer oder Einkäufer nachgehen.

Wer sich nur einmal die Vielschichtigkeit der einzelnen Verhaltensweisen unserer Mitmenschen vor Augen führt, wird leicht erkennen können, daß heute eigentlich von einem Verkäufer sehr viel verlangt wird, wenn er erfolgreich in seinem Beruf sein will.

Die Notwendigkeit einer permanenten Weiterbildung

Die gegenwärtigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen machen es dem Verkäufer wahrlich nicht leicht. Der Kunde kauft bewußter, kauft kritischer, als dies vielleicht vor fünf oder zehn Jahren der Fall war, er achtet mehr auf den Gegenwert, den er für seinen einzusetzenden Geldbetrag bekommen möchte. Das Geld wird „immer rarer", das ist die allgemeine Feststellung, und sie mag in der Tat stimmen. Der Kunde zögert mehr und wägt nach allen Seiten ab, bevor er es ausgibt.

Aber nicht nur diese allgemeinen Betrachtungen zeigen die Notwendigkeit einer permanenten Weiterbildung speziell des Personenkreises auf, der in Handelsunternehmen mit Verkaufsaufgaben betraut ist. Es gibt noch einen anderen Aspekt des Verkaufsprozesses, der viel zu oft unterschätzt wird: die Vergleichbarkeit.

Was bedeutet diese Feststellung? Nun, gerade die Kundenzielgruppe, die vom Handel angesprochen wird, wird nicht nur von einem Verkaufsmitarbeiter aufgesucht, sondern von vielen. Je nach der Bedeutung des Kunden wird dieser nämlich nicht nur von den unterschiedlichsten Reisenden des Handels, sondern, wenn er wichtig ist, auch noch oft direkt von Verkäufern der Industrie besucht. Dieser Tatbestand der Vielfachbesuche bringt es zwangsläufig mit sich, daß der Kunde viel stärker die einzelnen Verkäufer mehr oder minder bewußt miteinander vergleicht.
Hierbei ist leicht zu erkennen und zu verstehen, daß bereits im Vorfeld der Verkaufsverhandlungen der Verkäufer auf der Strecke bleibt, der irgendwo allein schon während der ersten Phase des Verkaufsgespräches erhebliche Fehler gemacht hat.

Verkäufer sein: eine interessante Aufgabe

Es ist klar, daß es sich um einen gravierenden Fehler handelt, wenn der Verkäufer nicht weiß, wie er sich in egalwelcher Verkaufssituation zu verhalten hat. Und oft wird ihm nachträglich dann bewußt, woran es gelegen hat, daß er einen Auftrag nicht erhalten konnte. Natürlich ist noch nicht alles verloren, wenn es ihm letzten Endes dann noch klarwurde, warum ein Kunde keine Zeit für ihn hatte. Aus Fehlern kann man lernen, und wenn man sich aufrichtig vornimmt, es nächstens „besser zu machen", wird sich der Erfolg dann auch bald noch einstellen.
Denn Verkäufer zu sein heißt einer interessanten Aufgabe nachgehen. Man lernt viele Menschen kennen, ist relativ frei in seiner Arbeitsgestaltung und trägt auch eine große Verantwortung.
Darüber hinaus kann man seine Arbeit so einteilen, wie man es für gut, das heißt für das Unternehmen am vorteilhaftesten findet. An Möglichkeiten, sich auf eigene Initiative zum Wohle des Arbeitgebers zu profilieren, fehlt es also nicht. Es gilt nur immer, sich gezielt auf den größtmöglichen Erfolg zu programmieren. Ein begabter Verkäufer begegnet dafür keinerlei Schwierigkeiten.

Eine vorrangige Aufgabe: größtmöglichen Umsatz erzielen

Es darf nie vergessen werden, daß ein Handelsunternehmen von dem erzielten Umsatz seiner Verkäufer lebt.

Demzufolge kann es sich der Arbeitgeber nicht erlauben, Personen im Verkauf zu haben, die entweder überhaupt nicht oder nur sehr mangelhaft auf diese verantwortungsvolle Aufgabe vorbereitet wurden und er kann später auch nicht darauf verzichten, systematische Weiterbildung zu betreiben.

Das kann er nicht, und er tut es auch nicht. So lange, wie die Wirtschaft florierte, der Bedarf maximal vorhanden war und die Zuwachsraten immer sehr hoch lagen, konnte man sich den Luxus leisten, Mitarbeiter im Verkauf einzusetzen – ganz gleich, ob es sich um eine Tätigkeit im Außen- oder im Innendienst handelte –, die den hohen und höchsten Anforderungen nicht hundertprozentig entsprachen. Man hat ja sowieso verkauft.

Nun hat sich aber nicht nur die Konjunktur geändert, auch generelle Strukturprobleme zeigen heute jedem kleineren und mittleren Handelsunternehmen, wie schwer es geworden ist, gute Verkaufserfolge zu erzielen. Jene Unternehmer können sich glücklich schätzen, die schon „früher" durch ein kontinuierliches Verkaufstraining Vorsorge für heute betrieben haben.

Man kann nun nachträglich nicht behaupten, daß man von der wirtschaftlichen Entwicklung überrascht wurde.

Es hilft jetzt wenig weiter, nach den Ursachen zu suchen, warum in der Vergangenheit bei der Mehrzahl der Handelsbetriebe in dieser Hinsicht zu wenig getan wurde. Vielmehr kommt es heute darauf an, zu erkennen, was unternommen werden muß, um während der gegenwärtigen Situation dem kleiner werdenden Marktfaktor und dem immer stärker umkämpften Bedarf gewachsen zu sein.

Reicht das vorhandene Verkaufswissen aus?

Ohne Zweifel sind jene Handelsunternehmen mit Recht zu loben, die schon im Rahmen ihrer Möglichkeiten eine kontinuierliche und systematische Weiterbildung für ihre Verkaufsmitarbeiter betrieben haben. Sind diese Faktoren gegeben, sollte nur noch geprüft werden, ob das vorhandene Wissenspotential der Verkaufsmannschaft bzw. des Außendienstes ausreicht, um in der gegenwärtigen Phase auch morgen noch erfolgreich verkaufen zu können.

Ist das nicht der Fall, sollte sehr, sehr kritisch geprüft werden, ob man nicht seine Anstrengungen steigern muß. Ein oder zwei Verkaufsseminare reichen mit Sicherheit nicht aus, um einen Mitarbeiter aus seinen eingefahrenen müden Verkaufsgleisen herauszubekommen. Sein Verhalten ist einfach zu sehr festgelegt. Die Frage stellt sich alsdann, unter welchen Voraussetzungen der betreffende Verkäufer bereit ist, sein Verhalten zu ändern.

Auch das immer größer werdende Sachgebiet „Verkauf" verlangt nach immer intensiveren und häufigeren Schulungsimpulsen. Bei dieser Tätigkeit, wo der Verhaltenskomplex der beteiligten Personen und das verkäuferische Können des Verkäufers im Mittelpunkt stehen, muß als selbstverständlich vorausgesetzt werden, daß der betreffende Verkäufer nicht nur fachlich auf dem laufenden ist. Er muß zusätzlich die Verhaltensweisen anderer Personen kennen, vorhandene Beweggründe ermitteln und sich auch sprachlich auf die Gesprächspartner einstellen können.

Ob dieses immer gegeben ist, muß leider aufgrund gemachter Erfahrungen bezweifelt werden. Wenn darüber hinaus auch noch im fachlichen Bereich mehr und minder große Wissenslücken vorhanden sind, was kann dann noch verkauft werden?

Da aber die Kontrolle über die effektive Verkäuferleistung relativ problematisch ist, wird es immer eine gewisse Dunkelziffer geben. Hierauf kommt es sogar auch nicht einmal an. Im Endeffekt muß man sich aber fragen: Was gibt den Betrieben denn mehr Sicherheit? Nur dies scheint gewiß: Gebündelte Schulungs- und Weiterbildungs-Maßnahmen werden in der Zukunft den Handelsunternehmen die Gewißheit und Sicherheit geben, eine gut vorbereitete und damit auch eine wahrscheinlich erfolgreiche Mannschaft im Innen- wie im Außendienst zu haben.

Mehr Umsatz – durch Mehrkosten

Als Bewertungsmaßstab für die Qualifikation der vorhandenen Verkäufermannschaft sollte daher nicht nur die Größe des erzielten Umsatzes genommen werden, sondern man sollte auch prüfen, was wir hätten erreichen können, wenn wir eine etwas besser ausgebildete Verkaufsmannschaft gehabt hätten. Es sollte in diesem Zusammenhang die Frage nach den sogenannten „opportunity costs" gestellt werden.

Der Unternehmer darf nicht in allen Fällen mit dem erzielten Umsatz bzw. mit dem erreichten Deckungsbeitrag zufrieden sein. Vielmehr muß er ständig prüfen, ob mehr Umsatz hätte erzielt werden können, wenn der betreffende Verkäufer besser vorbereitet in dieses oder jenes Gespräch hineingegangen wäre.

Viele Beispiele zeigen, wie effektiv Schulungs- und Trainingsimpulse hinsichtlich des erforderlichen Verhaltens sind. Das gilt nicht nur für die Großindustrie, sondern ebenfalls für den Handel. Letzterer darf in dieser Beziehung in keinem Falle zurückstecken. Natürlich ist das mit Kosten verbunden. Nicht nur die Seminargebühren sind es, die zu Buche schlagen, auch die Reise- und Übernachtungskosten machen sich immer stärker bemerkbar. Es mag sein, daß dadurch gar Umsatz verloren geht. Aber langfristig amortisieren sich die Kosten.

Da die Höhe dieses Kostensatzes von verschiedenen individuellen Faktoren abhängig ist, fällt es sehr schwer, hierfür einen allgemeinen Wert zu nennen. Aber jeder Unternehmer kann sich selbst ausrechnen, wann sich die Weiterbildungskosten über die Verminderung der Fehlbesuche bzw. der erfolglosen Besuche und der nicht zu einem erfolgreichen Abschluß geführten Verkaufsgespräche amortisiert haben.

Nur regelmäßige Weiterbildung schließt Lücken

Auch andere Aspekte sollten nicht unerwähnt bleiben. Denkt man nur an den „ideellen Wertverlust", der dadurch

entsteht, daß aufgrund häufigen Personalwechsels die Kunden verlorengehen bzw. weniger bestellen.

Es liegt nicht immer nur am Verkäufer, wenn man mit der erreichten Umsatzleistung nicht zufrieden ist. Es ist die Pflicht des Arbeitgebers, dafür zu sorgen, daß sein Personal eine optimale Aus- und Weiterbildung bekommt. Alle Klein- und Mittelbetriebe des Handels sollten daher umgehend nachprüfen, wie hoch ihr finanzielles Engagement für die Weiterbildung ihrer so lebenswichtigen Verkaufsmannschaft ist.

Es kann nicht oft genug wiederholt werden, daß nur regelmäßige Weiterbildung hilft, entweder vorhandene Fehllücken zu schließen bzw. Techniken zu erlernen, die eigentlich heute von einem guten Verkäufer, ganz gleich, ob er nun im Außen- oder im Innendienst beschäftigt ist, als selbstverständlich erwartet werden.

Kontinuierliches Verkaufstraining ist nicht nur notwendig, sondern die einzige Möglichkeit, das im Verhaltensbereich auszugleichen, worüber zwischen Menschen so wenig gesprochen wird, das aber so bedeutsame Folgen hat.

Daß diese Verkaufsschulungen auch einen anderen, einen geweckteren Verkäufertyp voraussetzen, ist selbstverständlich und leicht nachzuvollziehen. Schulungsmaßnahmen dürfen sich also nicht nur auf die Vermittlung von Fachkenntnissen beschränken, sondern müssen verstärkt **psychologische Zusammenhänge** mit einbeziehen.

Verkaufen heißt letzten Endes besser sein als der Mitbewerber – aber worin besser? Bessere Produkte, besseres Sortiment, besserer Kundendienst, bessere Preise? Ja, schon, und zwar all dies zusammen. Aber besser sein als die Konkurrenz bedeutet nicht zuletzt auch bessere, erfolgreichere Verkäufer, Berater und Mitarbeiter beschäftigen, ein Stamm- und Nachwuchspersonal mit Ausstrahlung, Wissen, Rhetorik, Argumentation und verkaufsentscheidender Überzeugungskunst.

Notre statistique a révélé que 3 entreprises commerciales sur 4 exploitent sous une structure inadéquate en matière fiscale. Vous pouvez recourir à une étude rémédiatrice.

Etude fiduciaire

Guy H. URBIN

conseiller fiscal

2016 LUXEMBOURG – B.P. 653 – tél.: 47 56 21

USA

Besser hinfliegen als auf der Stelle treten!

nach den USA ab 19.980.- Franken hin und zurück!

Die Welt ändert schnell, in allen beruflichen Bereichen. In den USA sehen Sie schon heute, was sich morgen in Ihrem Sektor tun wird.

Um beruflich nicht auf der Stelle zu treten, sehen Sie sich doch besser die Zukunft an Ort und Stelle an.

Studienreisen, Geschäftsreisen oder Gruppenreisen

ab Flughafen Luxemburg direkt nach 5 großen amerikanischen Zentren:

New York
Washington
Chicago
Detroit
Orlando, Florida

ICELANDAIR

Flughafen Luxemburg
Tel. 4798-2470

Dieser Text interessiert alle:

HANDELSVERTRETER,	deren Büro ständig besetzt sein muß, damit wichtige telefonische Aufträge nicht verloren gehen,
JUNGUNTERNEHMER,	die sich am Anfang ihrer Geschäftstätigkeit nicht auch noch mit den Kosten eines eigenen Büros belasten wollen,
UNTERNEHMEN,	die als Verkaufsbüros keine aufwendigen Filialen unterhalten, sondern preiswert ein Sekretariat mitbenutzen wollen, die vor dem Aufbau einer eigenen Filiale zuerst den Markt erkunden und sich mit einem Büro noch nicht langfristig binden wollen,
REPRÄSENTENZEN	ausländischer Unternehmen, die ohne mühsame Suche nach geeigneten Räumen und Personal sofort über eine repräsentative Adresse verfügen wollen,
EINMANNBETRIEBE,	also Makler, Import-Export Agenturen usw., die auch bei Abwesenheit ein ständig besetztes Telefon benötigen,
SELBSTÄNDIGE	Journalisten, Werbekaufleute, Versicherungsagenten uam., die alle von ihrem Arbeitsumfang her kein Büro vollständig auslasten, die oft außer Haus sind, aber deren Telefon besetzt sein muß, damit eventuelle Rückfragen gleich bearbeitet werden können,
LOBBYISTEN	und andere Interessenvertreter, bei denen nur zeitweilig Arbeiten anfallen.

Büroarbeiten werden immer teurer: gute Sekretärinnen sind äußerst gesucht, entsprechend hoch bezahlt, Büroraummieten und Kosten der technischen Ausstattung steigen ebenfalls.

Für viele Handelsvertreter, Einmannbetriebe, Freiberufler, Jungunternehmer, Unternehmungsgründer und andere Selbständige stellt sich also die **WIRTSCHAFTSFRAGE:**

auf der einen Seite benötigen sie eine Büroangestellte die ständig freundlich und sachkundig Anrufe entgegennimmt, Auskünfte erteilt und gegebenenfalls Entscheidungen trifft,

auf der anderen Seite ist eine Angestellte damit gar nicht voll ausgelastet. Sie muß zwar acht Stunden täglich anwesend sein, die Arbeit wäre aber in manchen Fällen in weniger Stunden zu erledigen.

In anderen Worten: hohe Fixkostenbelastung für ein eigenes Büro, eine eigene Büroeinrichtung, sowie für die Angestellte, d.h. Kosten die in allen Fällen den Geschäftsgewinn in erheblichem Maße drücken können.

Die Lösung: die Angestellte samt technischer up-to-date Büroausstattung (Fotokopierapparat, Schreibautomat, Telex, Telefax usw.) mit anderen zu teilen. Diese Möglichkeit besteht bei **BÜRO SERVICE UNTERNEHMEN,** welche alle Vorzüge eines eigenen Büros, zu äußerst günstigen Preisen bieten.

Das Dienstleistungsangebot der **BÜRO SERVICE UNTERNEHMEN** sieht grosso modo wie folgt aus:

- Nutzung komplett eingerichteter Büroräume mit Telefon,
- Nutzung der vorhandenen Kopiermaschinen, Schreibautomaten, Kleincomputer, Telex und Telefax Geräte,
- Inanspruchnahme eines mehrsprachigen Sekretariats,
- Nutzung repräsentativer Konferenzräume,
- Inanspruchnahme eines qualifizierten Buchhaltungsdienstes und Vermittlung von Steuer-, Finanz- und Rechtsberatern,
- Inanspruchnahme eines vielsprachigen Übersetzungsdienstes.

Bezahlt wird der fullservice durch eine Monatsgebühr, Sekretariatsarbeiten werden nach geleisteten Stunden abgerechnet, für Kopiergeräte, Telefon, Telex und Telefax wird nach Einheiten fakturiert.

Die Einsparungen können in allen Fällen erheblich sein: ohne die hohen Ausgaben einer Primärinvestition tätigen zu müssen, kann darüber hinaus ein komplett eingerichtetes Büro innerhalb eines Tages funktionsbereit sein.

Weitere Informationen erteilt Ihnen:

OFFICENTER

Forum Royal – 25b, boulevard Royal – Tel.: 47 25 62
seit 1977 BÜRO SERVICE UNTERNEHMEN in Luxemburg

47e Foire Internationale de Luxembourg

Résultat nettement amélioré par rapport à l'année passée

Dimanche, le 13 octobre 1985 la 47e Foire Internationale de Luxembourg a fermé ses portes.

Face aux décisions de marché qui deviennent de plus en plus complexes, l'impact économique de la 10e Foire d'Automne, réservée à l'habitat, a retenu toute l'attention des exposants aussi bien que des visiteurs.

Les nombreux visiteurs ont démontré pendant les 9 jours de la Foire d'Automne qu'ils sont toujours conscients des prix offerts et qu'ils ont un grand besoin d'information. Les produits de 1.403 entreprises de 42 pays ont constitué une offre complète de biens d'investissement et de consommation durables pour les visiteurs luxembourgeois et étrangers.

La 47e Foire Internationale de Luxembourg – Automne '85, sous forme d'une synthèse de quatre „salons spécialisés" offre un bilan très positif. Près de 80% des exposants ont pu effectuer – d'après leurs propres indications – de nouveaux contacts. Lors de l'enquête effectuée auprès des exposants le dernier jour de foire, la majorité des firmes présentes a déclaré des résultats de vente satisfaisants. D'autre part, les exposants sont très confiants quant aux ventes à effectuer à la suite de la manifestation.

Il reste à souligner que, d'après la même enquête, deux tiers des exposants ont réalisé un chiffre identique, voire supérieur à celui de l'année passée.

La 10e Foire d'Automne dépasse, du point de vue économique en général, la précédente manifestation par la qualité des visiteurs et l'intérêt qu'ils ont porté aux produits exposés.

L'analyse du nombre des visiteurs fait apparaître une légère régression du nombre des visiteurs traditionnels, c'est-à-dire des personnes visitant la foire gratuitement avec une carte d'acheteur offerte par les exposants. D'un autre côté il est cependant très réconfortant d'observer que le nombre des visiteurs payants est croissant d'année en année.

L'accroissement du nombre des personnes nouvellement intéressées à la Foire d'Automne peut être considéré comme une reconnaissance envers les organisateurs, récompensant les efforts entrepris pour donner à cette manifestation un haut niveau économique et culturel.

Les trois expositions particulières, à savoir „Les Métiers d'Art et la Céramique", „Architecture et Architectes à Luxembourg", „Artisanat et Habitat" ansi que la présentation d'une motrice des Tramways Municipaux – plus de 15.000 personnes lui ont rendu une visite nostalgique – ont suscité un grand intérêt auprès des visiteurs.

Ainsi les résultats satisfaisants de la 47e Foire Internationale de Luxembourg sont peut-être le signe d'une relance générale de l'économie luxembourgeoise.

COMPUTER TEAM

société à responsabilité limitée

Tél. 47 12 34

119, avenue de la Faïencerie, L-1511 LUXEMBOURG

Une équipe professionnelle, pluridisciplinaire, expérimentée

dans les domaines micro-informatique, informatique comptable, informatique de gestion, organisation informatique

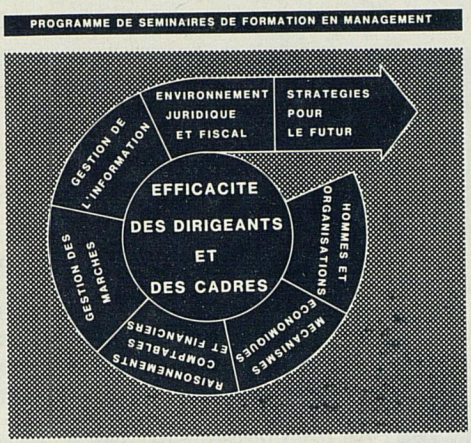
vous propose des formules adaptées, fiables, compétitives de

ASSISTANCE-CONSEIL
- analyse des besoins
- choix hard/software
- démarrage de système
- organisation
- suivi des applications
- assistance programmation

PROGRAMMATION
- programmes sur mesure
- adaptation de programmes
- analyse et organisation des traitements
- maintenance d'application

SOFTWARE STANDARD
- comptabilité (luxbg.)
- salaires (luxbg.)
- gestion de stocks
- agence immobilière
- gestion médicale
- analyse financière

FORMATION
- analyse et programmation
- formation utilisateur
- software standard
- gestionnaire de bases de données



Chambre de Commerce

Cycle de séminaires pour dirigeants et cadres d'entreprises

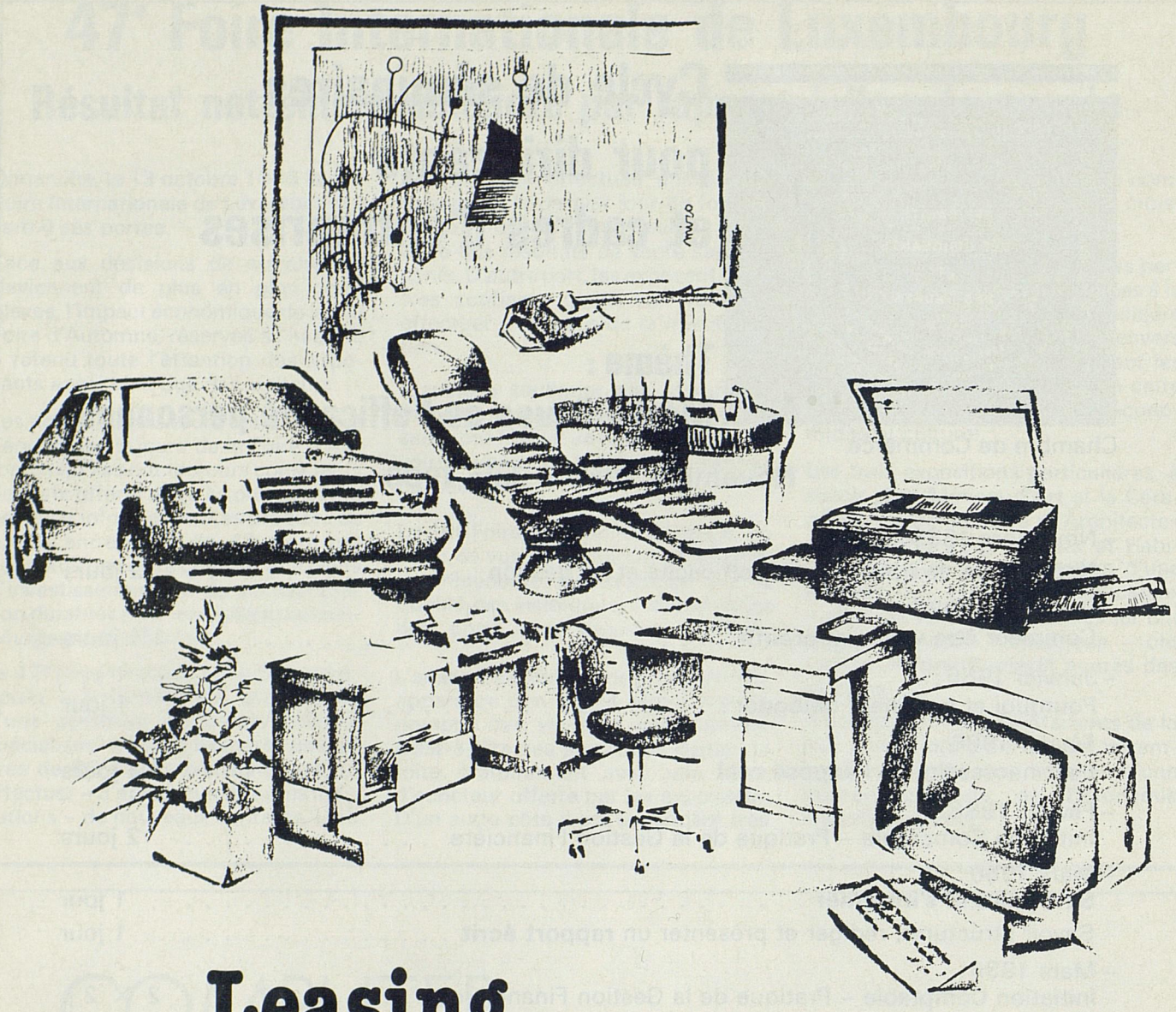
Thème : Méthodiques de l'efficacité personnelle

Novembre 1985 à Juin 1986

– Novembre 1985 : Notre cadre de travail, outil d'efficacité et de gestion	2 jours
– Décembre 1985 : Comment être vraiment **créatif**	1½ jours
– Janvier 1986 : Pourquoi et comment **déléguer**	1 jour
– Février 1986 : L'art nécessaire de l'**exposé oral**	1½ jours
– Février 1986 : Initiation Comptable – Pratique de la Gestion Financière	2 jours
– Mars 1986 : Savoir **lire** et **s'informer**	1 jour
Savoir structurer, rédiger et présenter un **rapport écrit**	1 jour
– Mars 1986 : Initiation Comptable – Pratique de la Gestion Financière	2 × 2 j.
– Avril 1986 : Initiation Comptable – Pratique de la Gestion Financière	2 jours
– Avril 1986 : Comment **analyser** une situation, un problème, une décision	5 jours
– Mai 1986 : Mieux se connaître et mieux se gérer soi-même par l'**analyse transactionnelle**	2 jours
et la **maîtrise du stress**	1 jour
– Juin 1986 : Comment gérer son **temps**	1 jour
	25 jours

Les 25 journées du programme ont pour objectif de fournir à chacun des participants, un certain nombre de **méthodes** susceptibles de l'aider à atteindre un **maximum d'efficacité** dans sa **démarche professionnelle quotidienne.**

Quoique centré sur la **notion d'individu,** l'enseignement fait largement appel aux différents aspects de la **notion de groupe.** Au plan de l'efficacité, les deux notions sont, en effet, **indissociables.** Le programme peut être suivi de façon **modulaire** (inscription à un ou plusieurs séminaires choisis ponctuellement) ou **complète** (inscription à l'ensemble des séminaires.



Leasing

**La bonne formule de financement.
Pour les indépendants, les PME,
les commerçants, artisans...**

pour
tout renseignement
ou conseil
tél. 44.99.14.12.

CREDIT EUROPEEN
DEPARTEMENT LEASING

Luxembourg (4×), Esch-Alzette (2×),
Bettembourg, Differdange, Dudelange, Pétange,
Rodange, Ettelbruck et Mersch.

Cycle de séminaires pour dirigeants et cadres d'entreprises

Séminaire de novembre 1985

TITRE : « Notre cadre de travail, outil d'efficacité et de gestion »

DATES : 20 et 21/11/1985

OBJECTIFS :
Mise en évidence de l'importance du cadre de travail et de l'impact que peut avoir l'aménagement des lieux sur la gestion de l'entreprise :

Créativité, profit, développement de l'entreprise, sont liés d'une façon essentielle à la façon dont les lieux sont utilisés.

La maîtrise de leur évolution dans le temps, est un élément stratégique décisif.

Des thèmes d'actualité tels que :

- sécurité des personnes, des biens, des données,
- relations publiques et contacts clientèle,
- équipements et réseaux informatiques

seront illustrés par l'étude de situations concrètes.

ORGANISATION DU SEMINAIRE :

- présentation des thèmes,
- projection d'un film court métrage,
- approche des cas représentés par le public,
- travail pratique en petits groupes,
- expériences luxembourgeoises et étrangères,
- table ronde,
- synthèse et prospective.

ANIMATION :

Opportunité exceptionnelle, le séminaire sera animé par une équipe internationale, de trois personnes passionnées par ce thème :

Monsieur Colin DAVIDSON,
Architecte diplômé, Massachussets Institut of Technology (M.I.T.), actuellement doyen de la Faculté d'Aménagement de l'université de Montréal.

Monsieur Gustave-Nicolas FISCHER,
Docteur en psychologie, professeur aux universités de Metz et Strasbourg, consultant auprès de l'Association Française des Banques à Paris.

Monsieur Bernard CHRISTOPHE,
Diplômé en économie et en sciences de l'information, chef du service software des Ets. WAGNER à Strassen.

Coût d'inscription : 8000,- Flux pour les deux jours.

Le séminaire pourra accueillir une vingtaine de participants, cadres et responsables d'entreprise, banques ou administrations, actuellement confrontés à des problèmes de cet ordre.

Eurocard eröffnet Vertretung in Luxemburg

Weiterer Ausbau der Dienstleistungen

Neues Design der Karte

Anläßlich der offiziellen Eröffnung des Luxemburger Eurocard-Büros (47, bd Royal, Luxembourg) hatten die Verantwortlichen der Gesellschaft zu einem Empfang im Hotel Intercontinental eingeladen.

Im Laufe dieser Feier begrüßten Herr Bruno de Liedekerke, Präsident und Herr Fernand Simon, Vertreter der Luxemburger Banken im Verwaltungsrat von Eurocard Belgium-Luxembourg S.A. die Tatsache, daß durch das neu eröffnete Luxemburger Büro die Möglichkeit geschaffen wurde die Beziehungen mit der Geschäftswelt noch weiter zu vertiefen.

Die weltweit verbreitete Eurocard-Organisation, die bisher Luxemburg von Brüssel aus betreute, wird damit dem ständigen Ausbau des Eurocard-Netzes in unserem Lande gerecht.

Nous exécutons tous travaux d'isolation

a) **étanchéité** toitures, terrasses, caves, réfection et entretien
b) **thermique** sous-toitures, greniers, murs et planchers, caves et toitures extérieures
c) **magasin** tout pour l'isolation

WILLY DOERNER ESCH/ALZETTE – 110, rue de l'Alzette – téléphone : 54 01 58

Société des Foires Internationales de Luxembourg S.A.

Foires et Salons '86

— Sous réserve de changements éventuels —

EXPOGAST '86

5e Salon de la Gastronomie
du 30 janvier au 3 février 1986
organisé en collaboration avec le VATEL CLUB et l'AMITIE GASTRONOMIQUE FRANÇOIS VATEL (***)

Lieu : PALAIS DES EXPOSITIONS, Luxembourg-Kirchberg
Périodicité : tous les 4 ans
Heures d'ouverture : tous les jours de 14.00 à 21.00 heures
Accessible au grand public
Prix d'entrée : adultes : Flux 200.- / adolescents : Flux 100.-
Contenu de la manifestation : gastronomie, équipement pour hôtels, restaurants, collectivités, traiteurs, bouchers, pâtissiers, confiseurs et boulangers
Caractéristiques de la manifestation : « Culinary World Cup '86 » — exposition et concours de plats, mets et pièces de présentation en art culinaire — dégustations

LUXEMBOURG

EUROPLEINAIR '86

22e Salon Européen de la Vie en Plein Air
du 22 février au 2 mars 1986

Lieu : PALAIS DES EXPOSITIONS, Luxembourg-Kirchberg
Périodicité : tous les ans
Heures d'ouverture : tous les jours de 14.00 à 19.00 heures
* nocturne le 27 février jusqu'à 21.00 heures
Prix d'entrée : adultes : Flux 80.- / adolescents : Flux 40.-
Contenu de la manifestation : Camping, caravaning, nautisme, jardinage, sport, tourisme, chasse et pêche

12e SALON DES ANTIQUAIRES, DE LA BROCANTE ET DE L'ART CONTEMPORAIN
5e FESTIVAL DU LIVRE LUXEMBOURGEOIS

du 13 au 16 mars 1986

Lieu : PALAIS DES EXPOSITIONS, Luxembourg-Kirchberg
Périodicité : tous les ans
Heures d'ouverture : jeudi de 14.00 à 20.00 heures, * vendredi de 14.00 à 22.00 heures, samedi et dimanche de 10.00 à 20.00 heures
(accès par l'entrée nord du Palais des Expositions)
Prix d'entrée : adultes : Flux 100.- / adolescents : Flux 50.-
Cointenu de la manifestation : meubles antiques * estampes, gravures et oeuvres d'art anciennes * peintures modernes * raretés bibliophiles, « luxemburgensia », monnaies, médailles et timbres-poste anciens * brocante

40e EXPOSITION CANINE

du 22 au 23 mars 1986

Organisateur : UNION CYNOLOGIQUE SAINT-HUBERT LUXEMBOURG (*)
Lieu : PALAIS DES EXPOSITIONS, Luxembourg-Kirchberg
Périodicité : tous les ans
Heures d'ouverture : non communiquées
Prix d'entrée : non communiqué

26e FOIRE EUROPE MEUBLES

du 21 au 25 avril 1986

Organisateur : UNION EUROPEENNE DU MEUBLE S.A R.L. (**)
Lieu : PALAIS DES EXPOSITIONS, Luxembourg-Kirchberg
Périodicité : tous les ans
Accessible seulement aux membres de l'Union Européenne du Meuble

EUROPA MÖBEL

48e FOIRE INTERNATIONALE DE LUXEMBOURG - Printemps '86

du 24 mai au 1er juin 1986

Lieu : PALAIS DES EXPOSITIONS, Luxembourg-Kirchberg
Périodicité : tous les ans
Heures d'ouverture : samedi et dimanche de 10.00 à 19.00 heures *, en semaine de 14.00 à 21.00 heures
Prix d'entrée : adultes : Flux 100.- / adolescents : Flux 50.-
Contenu de la manifestation : Participations officielles, informations économiques et touristiques — arts ménagers — alimentation et boissons — équipement hôtelier — jardinage, sports, loisirs — modes — cadeaux publicitaires.

« PREVENTEX '86 »

Salon International de la Prévention Routière

du 16 au 19 septembre 1986

organisé en collaboration avec LA PREVENTION ROUTIERE INTERNATIONALE (****) dans le cadre du Congrès Mondial de la Prévention Routière Internationale — PRI

Lieu : PALAIS DES EXPOSITIONS, Luxembourg-Kirchberg
Heures d'ouverture : tous les jours de 10.00 à 18.00 heures
Accessible aux professionnels et au grand public
Contenu de la manifestation : équipements d'infrastructure des routes et des véhicules * équipement de prévention et de secours * matériel d'instruction routière * littérature spécialisée ...

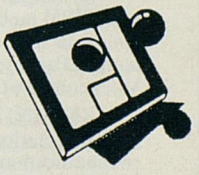
49e FOIRE INTERNATIONALE DE LUXEMBOURG — Automne '86

du 4 au 12 octobre 1986

Lieu : PALAIS DES EXPOSITIONS, Luxembourg-Kirchberg
Périodicité : tous les ans
Heures d'ouverture : samedi et dimanche de 10.00 à 19.00 heures — en semaine de 14.00 à 21.00 heures
Périodicité : adultes : Flux 100.- / adolescents : Flux 50.-
Contenu de la manifestation : Participations officielles, informations économiques et touristiques — matériaux de construction, chauffage, climatisation, installations sanitaires — ameublement et décoration, radios, téléviseurs, hifi — livres, articles de cadeaux — équipement industriel, artisanal et agricole.

Informations :

SOCIETE DES FOIRES INTERNATIONALES DE LUXEMBOURG S.A.
adresse postale : L-2088 LUXEMBOURG
téléphone : 4399-1 * télex : 2259 foire lu
téléfax : 4399-315 * télégramme : Foirinter



* UNION CYNOLOGIQUE SAINT-HUBERT LUXEMBOURG
secrétariat : 42, rue J.-P. Huberty
L-1742 LUXEMBOURG * téléphone : 415 80

** UNION EUROPEENNE DU MEUBLE S.à r.l.
6, rue Adolphe
L-1116 LUXEMBOURG
téléphone : 44 34 35 * telex : 2768 emulux lu

*** VATEL CLUB LUXEMBOURG
47, route de Mondorf
L-5552 REMICH * téléphone : 695 25

**** LA PREVENTION ROUTIERE INTERNATIONALE
64, rue Raymond Poincaré
L-2342 LUXEMBOURG
téléphone : 44 70 01 * telex : 2338 priser lu

Vous le payez et vous ne le voyez jamais.

GREY

IBM Customer Engineering. Le service d'entretien d'IBM. Incomparable.

Le contrat de base du service d'entretien d'IBM mobilise instantanément pour vous tous les Customer Engineers IBM du monde. Par le truchement d'un seul homme. Voici comment.

RETAIN (Remote Technical Assistance and Information Network) est un réseau de communication qui s'étend au monde entier. Supposons que Mario Bianchi en Italie, Joe Greene à Honolulu ou tout autre Customer Engineer IBM dans le monde trouve la solution d'un problème. Il transmet aussitôt ses conclusions à la banque de données de RETAIN. Et votre Customer Engineer IBM (C.E.) y a accès grâce à son terminal. Une solution ne doit donc être trouvée qu'une fois et le monde entier en profite aussitôt.

Mieux: en cas de panne particulièrement compliquée, il peut connecter, dans la minute, certains systèmes à la console de diagnostic d'un IBM Product Engineer de Montpellier, Valence... Et dialoguer de chez vous avec les usines et les laboratoires IBM: Remote Support Facility.

A dire vrai, nos C.E. IBM sont rarement pris de court. Ils suivent régulièrement des cours de formation complémentaire (en moyenne 4 semaines par an). De plus, pour certains systèmes, ils peuvent compter sur l'appui de notre Hardware Central Support: dès réception d'une demande d'intervention, la faute est analysée et la pièce défectueuse identifiée. Avant même que votre C.E. IBM ait eu le temps de sonner à votre porte.

Pour les pièces de rechange aussi, il reste maître de la situation. Le stock central de Diegem comprend quelque 60.000 pièces de rechange différentes. Au cas où une pièce urgente n'est pas disponible, elle est envoyée directement à partir de notre stock européen de Paris Orly par avion et taxi. De plus, le C.E. IBM dispose de kits de diagnostic. Pour la recherche des fautes et la localisation de pannes intermittentes.

Et tout cela dans un seul but: maintenir votre installation opérationnelle à 100%. Votre C.E. IBM a tout IBM en permanence derrière lui, prêt à répondre comme un seul homme. La disponibilité de votre système prouve l'excellence de notre service.

IBM vous offre un contrat de maintenance pour chaque produit IBM: Voulez-vous d'autres informations à propos de nos Customer Engineers IBM et de nos différents types de contrat? Appelez le numéro 02/214.24.49 de Dirk Van Eenoo, IBM C.E. Service Promotion.

Avec IBM, abordez l'informatique en confiance. IBM

» K und M « Konsulats- und Mustervorschriften

Fachwerk für Export-Warenbegleitpapiere „K und M"
26. Auflage 1985/1986

Das seit über 65 Jahren erscheinende Export-Nachschlagwerk der Handelskammer Hamburg „Konsulats- und Mustervorschriften", in Fachkreisen kurz „K und M" genannt, steht der Ausfuhrwirtschaft ab Juni 1985 in 26. Auflage zur Verfügung (Gesamtumfang ca. 500 Seiten, flexibler Plastikeinband).

Die 25. Auflage ist durch die überarbeitete und erweiterte Neuausgabe überholt. Das Fachwerk gibt in ausführlicher Übersicht Aufschluß über die bei Ausfuhren nach allen Ländern der Welt notwendigen Warenbegleitpapiere und die bei der Aufmachung zu beachtenden teilweise recht komplizierten Vorschriften.

Das Fachwerk ist beim **Verlag Carl H. Dieckmann, Fachverlag für den Außenhandel,** Ost-West-Straße 84, 2000 Hamburg 11, erhältlich. (**Telefon:** 040/36 63 20. **Fernschreiber:** 2 13 481). Der **Preis** beträgt **DM 54,–** zuzüglich Mehrwertsteuer. Porto und Verpackungskosten werden gesondert berechnet. Jedoch werden die **Nachträge,** mit denen das Fachbuch in Abständen von ca. 3 Monaten auf dem laufenden gehalten wird, **kostenlos** geliefert.

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.

Transports professionnels de marchandises par route

A l'intention des transporteurs professionnels de marchandises par route, le ministère des Transports signale qu'il n'existe pas de régime d'autorisation entre le Danemark et le Luxembourg, ni pour le transport bilatéral, ni pour le transport de transit, ni pour le transport avec les pays tiers.

Les transporteurs sont toutefois obligés de prouver leur qualité de transporteurs professionnels par une copie certifiée conforme de l'autorisation de commerce.

La même réglementation existe d'ailleurs pour les relations intra-Benelux.

Wir stellen vor: die Rosenthal Studio-Linie

Ab sofort in unserer neuen Rosenthal Studio-Abteilung

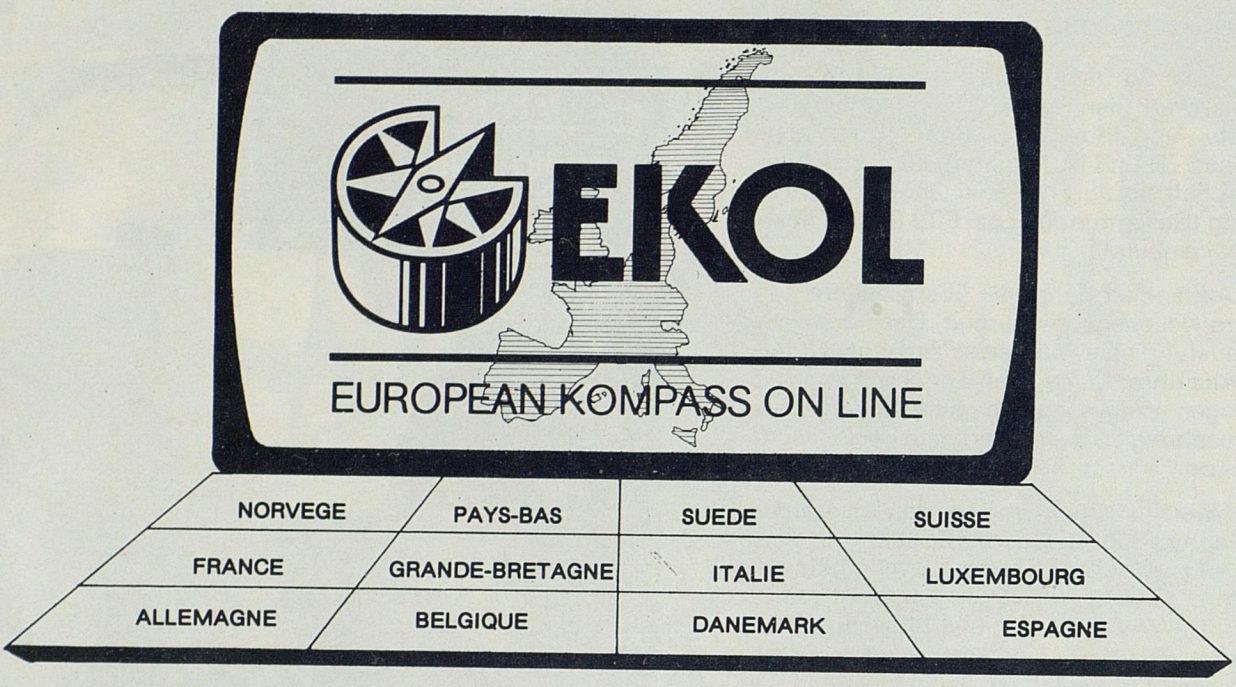
Die Rosenthal Studio-Linie – eine Kollektion, deren künstlerische Qualität weltweit anerkannt ist. Eine Kollektion, die von internationalen Künstlern und Designern gestaltet wird. Eine Kollektion, die neben Porzellan und Glas auch Keramik, Bestecke und Kunstreihen umfaßt.

Wir stellen Ihnen diese anspruchsvolle Kollektion in einer dafür reservierten Abteilung vor: der Rosenthal Studio-Abteilung.

Die Rosenthal Studio-Linie
Ab sofort bei uns
Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Listes de Mariage
mowo
L'harmonie de la table
111, route de Luxembourg Bereldange

L'EUROPE INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE CHEZ VOUS



EIKOL est une base de données recouvrant 300.000 des principales entreprises européennes.

Pour chaque entreprise les informations suivantes sont disponibles:

- Raison sociale
- Adresse complète
- Numéros de téléphone et de télex
- Effectif
- Produits fabriqués ou disponibles classés selon la nomenclature européenne Kompass
- Les Directeurs avec leur nom et leur fonction

EIKOL permet de:

- Sélectionner les entreprises à l'aide d'un ou plusieurs critères:
- Classer les sociétés sélectionnées dans un ordre choisi par critère (exemple: localisation.)
- Lister l'information sur les sociétés sélectionnées soit à l'écran soit sur imprimante.
- Editer sur le terminal du BATTELLE MEMORIAL INSTITUTE Genève - Suisse, des listes portant sur un nombre important d'entreprises ainsi que les étiquettes destinées aux opérations de mailings et adressées nommément aux Directeurs des entreprises sélectionnées.

EIKOL KOMPASS LUXEMBOURG 13, rue de Mühlenbach - 2168 LUXEMBOURG Tél. 47 18 47

Propositions d'affaires

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

Représentations

- Société Anglaise cherche distributeur luxembourgeois pour ses composants pour ordinateurs.
- Société américaine cherche importateur/distributeur au Luxembourg pour son appareil de soudage et de découpage à l'oxygène.
- Entreprise allemande, fabricant de produits chimico-techniques d'emploi dans la construction routière et de bâtiments industriels et d'habitation, cherche représentant au Grand-Duché de Luxembourg.
- Société allemande, fabricant de serrures et cylindres, cherche agent commercial pour le Grand-Duché de Luxembourg.

Proposition de coopération

Fabricant danois de résidences principales et secondaires, préfabriquées en bois, cherche partenaire commercial au Luxembourg.

Vente par correspondance

Sociétés américaines recherchent des produits luxembourgeois se prêtant à la vente par correspondance.

Suchen Importeur/ Großhändler

– welcher auch für den gesamten Vertrieb zuständig sein sollte – für Haarpflegeprodukte, die bereits mit großem Erfolg weltweit verkauft werden. Die Produkte werden in den U.S.A. hergestellt, unsere Firma hat den Exklusivvertrieb für Deutschland, Österreich, Schweiz und die Benelux-Länder.

Nähere Informationen erhalten Sie von:

AREX Außenhandels GmbH
Neutorstraße 12
7900 ULM
Deutschland (tel. 731 6 86 07)

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

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

DEJEUNER D'AFFAIRES ON VOUS Y EMMENE

Pour vos déjeuners d'affaires, le service Inter-Continental commence à votre porte. Si vous vous trouvez sur le territoire de la ville de Luxembourg.

Sur simple appel téléphonique, nous vous enverrons un taxi qui vous conduira, vous et vos clients, gratuitement à l'hôtel. Où vous attendent une table réservée et les délicieuses spécialités gastronomiques de notre restaurant "Les Continents". Nous sommes à même de vous y servir en 90 minutes. Si votre temps vous est compté, vous pourrez prendre un excellent repas à notre "Café Stiffchen" en 45 minutes. Vous serez ensuite ramenés en ville par nos soins. Et tous ces services supplémentaires vous sont offerts gracieusement.

Décidément, à l'Hôtel Inter-Continental, vos déjeuners d'affaires, c'est notre affaire.

HOTEL
INTER•CONTINENTAL
LUXEMBOURG

AU LUXEMBOURG, L'AVANTAGE C'EST INTER CONTINENTAL.

Rue Jean Engling, 1466 Luxembourg,
Téléphone 43781, Télex 3754, Téléfax 436095

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.

Entreprises	Durée maximale	Motif de liquidation
Henri Frising secs. Le Décor 10, rue de Louvigny **Luxembourg**	15.09.85 - 14.12.85	Transformations immobilières
Jean Steffes 7, Grand-rue **Grevenmacher**	01.10.85 - 31.12.85	Cessation partielle
La Vieille Epoque 11, rue Louvigny **Luxembourg**	15.09.85 - 14.12.85	Transformations immobilières
Galerie des Tableaux d'Arts s.à r.l. 19, rue de Bonnevoie **Luxembourg**	02.09.85 - 01.12.85	Déménagement
Chaussures Clees 12, route de Thionville **Rodange**	20.07.85 - 19.07.86	Cessation totale
Magasin de Peinture Jeannot Harsch 151, route de Luxembourg **Bascharage**	31.08.85 - 30.08.86	Cessation totale

Club des Exportateurs

Les prochaines réunions du Club des Exportateurs auront lieu :

lundi, 2 décembre 1985

de 17.00 hrs à 19.00 hrs dans la cafétéria 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.

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 aux Commerçants s.c.
Boîte postale 1503 - LUXEMBOURG - Tél. : 43 58 53

Becker + Fils

ECHTERNACH – Telephon 72 97 37/ 7 22 69 /72 92 35

Rolladen – Markisen

Markisen, Luxaflex-Stores, Portes-Accordéon
Überdachungen, Vordächer
Rolltore aus PVC oder Alu (isoliert bis 12 m Breite)
Isolierende Rolladen für Neu- und Altbauten (Mini ohne Kasten)
Fenster und Klappladen aus verstärktem PVC

Für Ihre **Sicherheit: Rollgitter und Scherengitter**
Speziell energiesparende **Austauschrolladen** mit Gurtzug, Kurbel oder Elektroantrieb
Qualität vom Luxemburger Handwerker mit zuverlässigem Kundendienst

Foires et Expositions

4.11.- 8.11.1985 — Paris
Salon International des Composants Electroniques
Tél. : 1/505 13 17

5.11.- 7.11.1985 — Londres — Ase
Exposition des Etiquettes Gommées de l'Apposition d'un Sceau et du Capsulage – Tél. 0280/81 52 26

5.11.- 7.11.1985 — Londres
Salon de la Manutention – Tél. : 0799/2 66 99

5.11.- 8.11.1985 — Vienne
Salon International de l'Hôpital, de l'Equipement Médical et du Laboratoire – Tél. : 0222/931 52 40

6.11.- 9.11.1985 — Francfort — Intec
Salon pour Composants Techniques, Systèmes et Parts pour Construction Mécanique – Tél. : 07025/20 61

8.11.-17.11.1985 — Paris — Interclima
Salon International du Chauffage, du Froid et de la Climatisation
Tél. : 1/505 14 37

12.11.-16.11.1985 — Munich — Productronica
Salon International pour la Fabrication dans l'Electronique
Tél. : 089/5 10 70

14.11.- 8.12.1985 — Stuttgart
Exposition du Livre – Tél. : 0711/62 50 85

14.11.-16.11.1985 — Florenz — Preselezione Italiana Moda — Linea Pelle
Exposition Internationale de tous les produits pour la Fabrication de Chaussures et de Maroquinerie, de l'Habillement en Cuir
Tél. : 055/29 67 69

24.11.-28.11.1985 — Bruxelles — Horesca-Horecom
Salon International du Matériel pour Hôtels, Restaurants, Cafés et Collectivités – Tél. : 2/478 48 60

24.11.-28.11.1985 — Bruxelles
Salon International du Meuble – Tél. : 2/478 48 60

25.11.-29.11.1985 — Paris — Midest
Marché International de la Sous-Traitance – Tél. : 8/351 09 01

30.11.- 8.12.1985 — Bruxelles — Eureka
Salon Mondial de l'Invention de la Recherche et de l'Innovation Industrielle – Tél. : 2/5 12 21 87

2.12.- 7.12.1985 — Paris — Elec
Exposition Internationale de l'Equipement Electrique
Tél. : 1/505 13 17

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.

Traductrice Anglais-Français

Expérience canadienne
Collaboratrice extérieure CEE

cherche travaux FREE-LANCE

Blanche Pasternak
6, rue Coislin
57000 Metz
FRANCE
Tél. : (0033) 87 74 50 06 ou
(0033) 87 36 29 04

Cabinet financier créé à Paris en 1970 s'installant à LUXEMBOURG **recherche**

Secrétaire de Direction

quadrilingue (français, anglais, allemand, espagnol).
Responsabilités – intéressement aux résultats.

Ecrire ou téléphoner à : **Cabinet Serge CLERET**
14, Boulevard Poissonnière
75009 PARIS
Tél. : (1) 246 33 37

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

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.