



Statuten der Swiss High End Society

(Ersetzt die Statuten vom 26. Juni 2000)

I. Name und Zweck

<i>Art. 1 Name</i>	Unter dem Namen "Swiss High End Society" (SHS) besteht mit Sitz am Ort der Geschäftsstelle ein Verein gemäss Art. 60ff des Schweizerischen Zivilgesetzbuches.
<i>Art. 2 Zweck</i>	Der Verein hat zum Zweck: <ul style="list-style-type: none"> • Die Nachfrage nach gehobener Unterhaltungselektronik durch geeignete Massnahmen zu fördern; • Kommunikationsplattformen für seine Mitglieder und andere interessierte Kreise zu bilden; • In wichtigen Fragen Synergien mit ähnlichen Organisationen zu suchen;

II. MITGLIEDSCHAFT

<i>Art. 3 Voraussetzungen</i>	<p>Mitglied des Vereins können werden:</p> <p><i>a. Vertriebsmitglieder:</i> Im Handelsregister eingetragene Grossisten, Importeure und Herstellerfirmen als Anbieter von Produkten und Dienstleistungen der CE-Branche, welche in der Schweiz oder im Fürstentum Liechtenstein repräsentativ vertreten sind, über ein entsprechendes Sortiment, Engagement und die notwendige Infrastruktur für den Verkauf und die Beratung gehobener Unterhaltungselektronik verfügen.</p> <p><i>b. Detailhandelsmitglieder:</i> Detaillisten der Unterhaltungselektronik-Branche mit Sitz in der Schweiz oder dem Fürstentum Liechtenstein, die über ein entsprechendes Sortiment, Engagement und die notwendige Infrastruktur für den Verkauf und die Beratung von gehobener Unterhaltungselektronik verfügen.</p> <p><i>c. Einzelmitglieder:</i> Einzelpersonen, welche die Anliegen der SHS aktiv unterstützen</p>
<i>Art. 4 Aufnahme</i>	<p>Die Aufnahme von Mitgliedern erfolgt durch den Vorstand. Der Antragsteller deklariert mit seinem Gesuch, dass er die Qualitätskriterien gemäss Anhang 2 oder 3 erfüllt.</p> <p>Ein prinzipielles Recht zur Aufnahme in die SHS besteht nicht. Gegen einen ablehnenden Entscheid des Vorstandes kann der Antragsteller bei der Generalversammlung schriftlich Rekurs einlegen. Der Entscheid der Generalversammlung ist endgültig.</p> <p>Die Qualitätskriterien für Vertriebs- und Detailhandelsmitglieder befinden sich im Anhang 2 und 3 der Statuten.</p>
<i>Art. 5 Austritt</i>	Die Mitgliedschaft endet durch eingeschriebene schriftliche Austrittserklärung auf das Ende eines Kalenderjahres, welche bis spätestens 30. September im Besitz der Geschäftsstelle sein muss, oder durch Erlöschen der Firma.
<i>Art. 6 Ausschluss</i>	<p>Mitglieder, die ihren Pflichten gegenüber dem Verband nicht nachkommen oder dessen Interessen in anderer Weise verletzen, können vom Vorstand ausgeschlossen werden. Gegen einen solchen Beschluss kann das betroffene Mitglied innert 30 Tagen nach Empfang der Mitteilung an die Generalversammlung rekurrieren.</p> <p>Ausschlussgründe sind zum Beispiel Missachtung der Statuten oder der Beschlüsse der Generalversammlung, Nichteinhaltung der Qualitätskriterien trotz angemessener Nachbesserungsfrist, Verletzung der Interessen der SHS oder Nichterfüllung der Beitragspflicht innert 30 Tagen nach eingeschriebener Mahnung.</p> <p>Die weitere Verwendung des offiziellen SHS-Member-Signet ist nicht gestattet. Mitglieder haben die Kennzeichnung am Geschäftslokal unverzüglich zu entfernen. Das Signet ist auf bestehenden Kommunikationsmitteln, wie Inseratevorlagen, Drucksachen und Internet, innert sechs Monaten nach Beendigung der Mitgliedschaft so entfernen.</p>



III. ORGANE

Art. 7, Organe

Die Organe der SHS sind:

- a. die Generalversammlung
- b. der Vorstand
- c. die Rechnungsprüfer
- d. von der Generalversammlung oder vom Vorstand eingesetzte Kommissionen

<p><i>Art. 8 General- versammlung</i></p>	<p>Die Generalversammlung ist das oberste Organ des Verbandes. Sie wird alljährlich im ersten Kalenderhalbjahr einberufen. Die Einladung erfolgt schriftlich unter Nennung der Geschäfte. Sie muss bis spätestens vier Wochen vor dem Versammlungstag versandt werden.</p> <p>Die Generalversammlung ist insbesondere zuständig für:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Genehmigung der Jahresrechnung des Vereins; b. Déchargeerteilung an den Vorstand; c. Genehmigung der Budgets, Festsetzung der Jahresbeiträge für Vertriebs-, Einzel- und Detailhandelsmitglieder, Festsetzung der Eintrittsgebühr; d. Wahl des Präsidenten, der Vorstandsmitglieder und der Rechnungsprüfer e. Beschlussfassung über die Statuten f. Eine allfällige Auflösung des Vereins <p>In der Generalversammlung haben alle Vertriebs-, Detailhandels und Einzelmitglieder je eine Stimme. Stimm- und Wahlrecht sowie Wählbarkeitsrecht juristischer Personen werden durch einen von der betreffenden Firma selber bezeichneten Vertreter wahrgenommen. Stellvertretung ist auf Grund einer schriftlichen Vollmacht durch ein anderes Verbandsmitglied gestattet.</p> <p>Die Generalversammlung wird vom Präsidenten des Vereins oder bei dessen Verhinderung durch ein anderes Vorstandsmitglied geleitet.</p> <p>Die Generalversammlung ist ungeachtet der Anzahl der Teilnehmer beschlussfähig, wenn sie ordnungsgemäss einberufen worden ist.</p> <p>Bei Wahlen und Abstimmungen entscheidet die einfache Mehrheit der anwesenden stimmberechtigten Mitglieder. Im Falle von Stimmgleichheit hat bei Abstimmungen der Präsident den Stichentscheid, bei Wahlen entscheidet das Los. Auf Begehren eines Drittels der anwesenden Mitglieder ist die Abstimmung oder Wahl geheim durchzuführen.</p> <p>Für Beschlüsse über Statutenänderungen ist eine Zweidrittelmehrheit der anwesenden stimmberechtigten Vertriebs- und Einzelmitglieder erforderlich.</p>
<p><i>Art. 9 Anträge von Mitgliedern</i></p>	<p>Alle Mitglieder können dem Präsidenten oder der Geschäftsstelle jederzeit, jedoch bis spätestens drei Wochen vor der betreffenden Generalversammlung, schriftlich Anträge einreichen. Diese müssen an der nächstfolgenden Generalversammlung behandelt werden</p>



<p><i>Art. 10 Vorstand</i></p>	<p>Der Vorstand besteht aus drei bis fünf Mitgliedern, die von der ordentlichen Generalversammlung für eine Amtsdauer von zwei Jahren gewählt werden. Wiederwahl ist maximal zweimal hintereinander zulässig (ununterbrochene Amtsdauer sechs Jahre). Von den Vorstandsmitgliedern wird erwartet, dass sie nach Möglichkeit nur auf den Ablauftermin einer Amtsdauer zurücktreten. Sollte ein Vorstandsmitglied dennoch im Verlaufe der Amtsdauer ausscheiden, erfolgt die Neuwahl anlässlich der nächstfolgenden Generalversammlung.</p> <p>Zur Behandlung wichtiger Geschäfte können vom Vorstand jederzeit ausserordentliche Generalversammlungen einberufen werden. Auf schriftlichen Antrag eines Fünftels aller Mitglieder muss er eine solche innert 60 Tagen einberufen. Die Einladung muss mindestens 14 Tage vor dem Versammlungstermin versandt werden. Die Geschäfte sind auf der Einladung zu nennen.</p> <p>Der Vorstand konstituiert sich selbst. Alle im Verband vertretenen Interessengruppen sollen im Vorstand repräsentiert sein, wobei 2/3 der Vorstandssitze den Vertriebsmitgliedern vorbehalten sind.</p> <p>Der Vorstand vertritt den Verband nach aussen und übt alle Befugnisse aus, welche nicht ausdrücklich der Generalversammlung vorbehalten sind oder ihrer Bedeutung nach dieser zufallen.</p> <p>Der Vorstand ist im Rahmen des von der Generalversammlung erteilten Mandates insbesondere für die Abnahme der Jahresrechnung der „SHS ausstellungen GmbH“, die Verwaltung des Vermögens, die Bestimmung über die Kapitalanlagen sowie für den Abschluss von Vereinbarungen und Verträgen zuständig.</p> <p>Der Vorstand wird vom Präsidenten unter Ankündigung der Geschäfte einberufen. Eine Vorstandssitzung ist auch dann anzusetzen, wenn die Mehrheit aller Vorstandsmitglieder dies verlangt. Der Vorstand ist beschlussfähig, wenn die absolute Mehrheit seiner Mitglieder anwesend sind. Die Beschlüsse des Vorstandes werden mit einfachem Stimmenmehr der Anwesenden gefasst, bei Stimmengleichheit gilt der Stichtscheid des Präsidenten.</p> <p>Der Vorstand setzt zur Führung der Geschäfte eine Geschäftsstelle aus einer oder mehreren Personen ein, der er einzelne seiner Kompetenzen überträgt.</p> <p>Die rechtsverbindliche Unterschrift für den Verband führen der Präsident mit einem weiteren Vorstandsmitglied oder mit einem Mitglied der Geschäftsstelle je zu zweien kollektiv.</p> <p>Für ihre Tätigkeit im Vorstand erhalten die Vorstandsmitglieder eine Pauschalentschädigung, die unter Berücksichtigung ihres persönlich geleisteten Arbeitsaufwands festgelegt wird. Spesen werden den Mitgliedern des Vorstands und allfälliger Kommissionen gegen Beleg ersetzt.</p> <p>Die Entschädigungen und Spesen des Vorstandes sind Bestandteil des Jahresbudgets und unterliegen der Genehmigung durch die Generalversammlung.</p> <p>Ausserhalb des Budgets hat der Vorstand die Kompetenz, über einmalige Ausgaben von bis zu zehn Prozent des Jahresvereinsbudgets endgültig zu beschliessen.</p>
<p><i>Art. 11 Rechnungsprüfer</i></p>	<p>Zur Revision der Rechnungsführung wird von der ordentlichen Generalversammlung für eine Amtsdauer von zwei Jahren eine Revisionsstelle gewählt, die wieder wählbar ist. Diese kann jederzeit Einsicht in die Bücher des Verbandes nehmen und hat der ordentlichen Generalversammlung über die Jahresrechnung Bericht zu erstatten.</p>
<p><i>Art. 12 Kommissionen</i></p>	<p>Die Generalversammlung oder der Vorstand können zur Vertiefung von Sachgeschäften Kommissionen einsetzen. Diese arbeiten basierend auf einem Pflichtenheft und rapportieren direkt dem einsetzenden Organ.</p>



III. FINANZEN

<i>Art. 13 Beiträge</i>	Zur Deckung der Ausgaben wird ein Jahresbeitrag erhoben, dessen Höhe auf den Mitgliederkategorien gemäss Art. 3 basiert und dessen Ansatz im Anhang 1 zu den Statuten jährlich festgesetzt wird.
<i>Art. 14 Haftung</i>	Für die Verbindlichkeiten des Verbandes haftet ausschliesslich das Verbandsvermögen. Die persönliche Haftung der Verbands- und Vorstandsmitglieder wird im gesetzlich zulässigen Rahmen wegbedungen.
<i>Art. 15 Rechnungsabschluss</i>	Die Verbandsrechnung wird jeweils mit dem Kalenderjahr abgeschlossen. Sie ist zusammen mit der Bilanz und dem Bericht der Revisionsstelle der nächsten ordentlichen Generalversammlung zur Genehmigung vorzulegen.
<i>Art. 16 Auflösung</i>	Über die Auflösung des Verbandes beschliesst die Generalversammlung mit zwei Drittel Mehr, über die Verwendung eines Liquidationsergebnisses mit einfachem Mehr der vertretenen Stimmen.

Art. 17, Inkrafttreten

Die revidierten Statuten wurden an der a.o.Generalversammlung vom 12. November 2007 beschlossen und treten am 1. Januar 2008 in Kraft.

Der Präsident

Der Geschäftsführer

Andreas Tischhauser

Bernard Loosli



Anhang 1 der Statuten

Vereinsbeiträge

Die Mitgliederbeiträge betragen jährlich:

- für Vertriebsmitglieder Fr. 1'500.-
- für Detailhandelsmitglieder Fr. 750.-
- für Einzelmitglieder: Fr. 300.-

Die einmalige Eintrittsgebühr beträgt 50% der Jahresgebühr

Rechnungsjahr ist das Kalenderjahr.

Die Mitgliederbeiträge sind spätestens Ende Februar fällig. Im Laufe des Jahres eintretende neue Mitglieder bezahlen pro rata temporis, aufgerundet auf einen ganzen Monat und auf einen runden Zehnfrankenbetrag.

Ausgetretene oder ausgeschlossene Mitglieder verlieren jeden Anspruch auf das Vereinsvermögen. Der laufende Jahresbeitrag ist für austretende Mitglieder geschuldet oder bleibt für ausgeschlossene Mitglieder verfallen.

Anhang 2 der Statuten

Qualitätskriterien für Mitglieder der Swiss High End Society

A. Detailhandel (Fachgeschäfte)

Fachgeschäfte, die als Mitglieder in der Swiss High End Society aufgenommen werden wollen, müssen die untenstehenden Qualitätskriterien erfüllen. Sie deklarieren die Einhaltung dieser Kriterien auf dem Antragsformular. Die Swiss High End Society behält sich vor, die Erfüllung dieser Qualitätskriterien zu überprüfen.

1. Sortiment

Das Fachgeschäft muss ein Sortiment für gehobene Unterhaltungselektronik führen, das u.a. aus folgenden Produktgruppen besteht:

- 1.1 Elektronik-Einzelkomponenten (modular)
- 1.2 Lautsprecher

High End Produkte . . .

- zeichnen sich grundsätzlich durch Langlebigkeit aus
- haben einen überdurchschnittlichen Wiederverkaufswert
- erfordern eine erhöhte Fachkompetenz in der Beratung
- erfordern eine erhöhte Fachkompetenz bei der Installation

2. Ladenkonzept und Erscheinungsbild

- 2.1 Es besteht ein Ladenlokal mit geregelten Öffnungszeiten. Dieses ist an mindestens fünf Tagen halbtags geöffnet und während den Öffnungszeiten telefonisch bedient (während Vorführungen eventuell über Beantworter).
- 2.2 Die Sortimentsschwerpunkte sind im Laden erkennbar, d.h. voneinander getrennt.
- 2.3 Das Erscheinungsbild wirkt gepflegt und sauber.

3. Vorführung von High End Produkten

- 3.1 Mindestens eine High End Kombination muss vorführbereit sein.
- 3.2 Der Vorführraum muss den vorgeführten Produkten angepasst sein.
- 3.3 Eine Auswahl geeigneter Vorführ-Software muss vorhanden sein (CDs, LPs, usw.).
- 3.4 Die Vorführung muss von einer Person durchgeführt werden, die über die nötigen Produktkenntnisse verfügt.
- 3.5 Dem Kunden wird eine bequeme Sitzgelegenheit in geeigneter Hör-/Sehposition angeboten.

4. Persönliches Engagement in der Verkaufsunterstützung für High End Produkte

Vom Fachgeschäft wird erwartet, dass einige der unten aufgeführten Aktivitäten periodisch durchgeführt werden (nicht zwingend alle).

- 4.1 Kundenmailings
- 4.2 Eigene Veranstaltungen / Ausstellungen
- 4.3 Workshops
- 4.4 Werbung / PR
- 4.5 Schaufenster- und Laden-Dekoration
- 4.6 Heimvorführungen / Probestellungen

5. Weiterbildung

- 5.1. Die mit dem High End Sortiment betreute(-n) Person(-en) halten sich über Neuheiten auf dem Laufenden.

6. Technischer Service

- 6.1 Das Fachgeschäft ist in der Lage, Fehlerdiagnosen auf Geräte-/ Zubehör-Ebene durchzuführen.
- 6.2 Installationen werden technisch korrekt durchgeführt.
- 6.3 Reparaturfälle werden speditiv abgewickelt.

7. Kaufmännische Seriosität

- 7.1 Das Fachgeschäft hält sich an die allgemein anerkannten kaufmännischen Grundsätze.
- 7.2 Das Fachgeschäft hält die vereinbarten Zahlungsfristen gegenüber seinen Lieferanten ein.



Anhang 3 der Statuten

Qualitätskriterien für Mitglieder der Swiss High End Society

B. Vertriebe (Importeure/Hersteller)

Vertriebe, die als Mitglieder in der Swiss High End Society aufgenommen werden, müssen die untenstehenden Qualitätskriterien erfüllen. Sie deklarieren die Einhaltung dieser Kriterien auf dem Antrags- resp. Anmeldeformular zur Ausstellung. Die Swiss High End Society behält sich vor, die Erfüllung dieser Qualitätskriterien zu überprüfen.

Ein Vertrieb der Swiss High End Society definiert sich wie folgt:

- A) Er ist ein Mittler zwischen Hersteller und Detailhandel.
- B) Er vertreibt seine High-End Produkte ausschliesslich an Wiederverkäufer.
- C) Er verfügt über die notwendige Fachkompetenz für High-End Produkte.
- D) Er erfüllt die unten definierten Qualitätskriterien.

1. Distribution

- 1.1 Der Vertrieb ist mit seinen High-End Produkten auf nationaler resp. regionaler Ebene (Deutschschweiz/Romandie) durch mindestens fünf Händler vertreten.
- 1.2 Er beliefert nur Wiederverkäufer und verkauft High-End Produkte nicht direkt an Endverbraucher.

2. Organisation / Administration

- 2.1 Der Vertrieb verfügt über Büro- und Arbeitsräume, die räumlich und rechtlich von einem eventuell bestehenden Detailhandelsgeschäft klar abgegrenzt sind (eigener Eingang) und hat eine Personalstruktur, die es ihm erlaubt, die operativen Geschäfte effizient durchzuführen.
- 2.2 Er hat geregelte Öffnungszeiten während mindestens fünf Halbtagen pro Woche und ist während dieser Zeiten erreichbar.

3. Lagerhaltung / Logistik

- 3.1 Der Vertrieb ist in der Lage, mindestens 60 Prozent seines High-End Sortiments innert drei Arbeitstagen auszuliefern (Bestelleingang bis zum Versand).
- 3.2 Für den Rest des Sortiments werden verbindliche Lieferfristen angegeben.



4. Verkauf / Support Handel

- 4.1 Der Vertrieb unterstützt seine Kunden mit:
 - 4.1.1 Prospektmaterial
 - 4.1.2 Produkteschulung
 - 4.1.3 Rechtzeitige Information über Neuheiten und Preisänderungen
- 4.2 Vom Vertrieb wird erwartet, dass er einige der unten aufgeführten Unterstützungs-massnahmen seinen Kunden anbietet (nicht zwingend alle).
 - 4.2.1 Preisharmonisierung der Verkaufspreise für seine High-End Produkte im In- und Ausland.
 - 4.2.2 Verkaufsschulung
 - 4.2.3 Unterstützung bei Kunden-Ausstellungen
 - 4.2.4 Unterstützung der Kunden-Werbemassnahmen (PR, Mailings, Inserate, usw.)
 - 4.2.5 Mithilfe bei individuellen Kunden-Lösungen
 - 4.2.6 Teilnahme an der High-end Ausstellung
 - 4.2.7 Förderung des Bekanntheitsgrads seiner High-End Produkte durch Werbung und PR (Printmedien, Plakate, Kinowerbung, Internet, usw.)

5. Technischer Support

- 5.1 Der Vertrieb unterhält eine Servicewerkstatt mit qualifiziertem Personal und qualitativ gut ausgerüstetem Arbeitsplatz.
- 5.2 Der Vertrieb verfügt über ein angemessenes Ersatzteillager.
- 5.3 Die Werkstatt-Durchlaufzeiten dürfen in der Regel 10 Arbeitstage nicht überschreiten (exkl. Kostenvoranschläge).
- 5.4 Die unter 5.1 und 5.2 erwähnte Dienstleistung kann auch von einer externen Firma erbracht werden. In diesem Fall ist eine Bestätigung dieser Firma vorzulegen und die Abläufe sind zu belegen.

6. Kaufmännische Seriosität

- 6.1 Der Vertrieb hält sich an die allgemein anerkannten kaufmännischen Grundsätze.
- 6.2 Der Vertrieb hält die vereinbarten Zahlungsfristen gegenüber seinen Lieferanten ein.

Die revidierten Statuten wurden an der a.o.Generalversammlung vom 12. November 2007 beschlossen und treten am 1. Januar 2008 in Kraft.

Bestätigt durch die unterzeichneten Mitglieder:

Name/Firma	Unterschrift
Hans Jürg Baum (Avguide.ch)	
Albert Schellenberg (Expert Presse Medien GmbH)	
Urs Niklaus (Bleuel Electronic AG)	
Michel Sievers (Bleuel Electronic AG)	
Jean-Claude Jolliet (DKB Household AG)	
Remo Habermacher (EGLI FISCHER & Co. AG)	
Rolf Reuter (Karlev Audio AG)	
Andreas Tischhauser (Novis Electronics AG)	
Giuliano Della Valle (Calanda Radio+Fernseh AG)	
Christoph Morgenthaler (Highendstudio AG)	
Hans Schlegel (HiFi Zentrum Churerhof)	
Sigrid Schlegel (HiFi Zentrum Churerhof)	
Reto Huber (Medialoft GmbH)	
Antonio Mastrolorenzo (Telehaus Uster GmbH)	