

Barter - der Weg zu neuen Geschäften  
Barter - una finestra su nuovi mercati

STB 

SÜDTIROLER TAUSCHBÖRSE

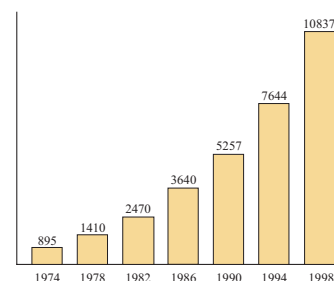
# Barter Was ist das?

**Barter** ist die Abwicklung von Tauschgeschäften **Ware gegen Ware** und hat sich als Idee in Amerika bereits stark etabliert. Hierbei ist es **nicht** notwendig, die direkte Gegenlieferung des jeweiligen Käufers zu akzeptieren. Vielmehr werden durch eine Tauschbörse Unternehmen verschiedener Branchen **miteinander verbunden** und jeder kann damit jene Waren und Dienstleistungen tauschen, die er gerade benötigt bzw. produziert. Die Tauschbörse eignet sich für alle Unternehmen, die **wachsen und neue Kunden gewinnen** wollen bzw. **freie Kapazitäten** haben. Sie kommt folglich für Handwerker, Dienstleister, Händler, Landwirte und Industriebetriebe aller Größenordnungen in Frage. Bei der Durchführung der Tauschvorgänge ist die Tauschbörse behilflich: sie sucht Firmen, die benötigte Produkte anbieten können, **stellt Kontakte her**, hilft bei der Durchführung der Transaktionen und verwaltet diese.



**Barter**, un concetto già largamente diffuso negli Stati Uniti d'America, significa eseguire operazioni commerciali di scambio in conto merci. E' una **borsa di scambio** che **non** obbliga ad accettare la merce direttamente offerta dall'acquirente, ma mette in contatto imprese di diversi settori che, in cambio dei propri beni e servizi, "acquistano" quei **beni o servizi** di cui hanno bisogno. La borsa di scambio si addice a tutte le aziende che vogliono crescere ed acquisire nuovi clienti oppure che dispongono di eccedenze: è pertanto un **mercato ideale** per artigiani, società di servizi, commercianti, agricoltori ed industrie di grandi e piccole dimensioni. La borsa di scambio ha la funzione di tramite nelle procedure di permuta: cerca i possibili fornitori dei prodotti richiesti, mette in contatto le aziende, fornisce assistenza durante la vendita dei beni offerti e si occupa della gestione delle transazioni.

Barterumsätze • Fatturato Baratto  
USA 1974-1998 in Mio. US \$



*Das Bartergeschäft erlebte in den letzten 25 Jahren in den USA starke Zuwächse und hat dort heute ein Volumen von 10,837 Mrd. US \$ erreicht.*

*Il mercato delle permuta negli Stati Uniti ha registrato una forte crescita e ha raggiunto oggi un volume d'affari pari a 10,837 mrd. US \$.*

# Barter, che cos'è?



# Die Südtiroler Tauschbörse La Borsa Altoatesina delle Permute

Hinter der STB stehen zukunftsorientierte Pustertaler Unternehmen, welche bereits seit Jahren untereinander Tauschgeschäfte abgeschlossen haben. Die Ziele dieser Gesellschaft sind klar gesteckt:

**Alle Unternehmen Südtirols** über die innovative **Idee der Tauschbörse** informieren, so viel wie möglich Teilnehmer anwerben und einen regen Tauschhandel betreiben bzw. fördern. Ein Team von Fachleuten steht bereit: Ein **Marketing-Fachmann** ist Ansprechpartner für Südtirols Unternehmen, berät die Teilnehmer und sorgt für die Zusammenführung von Angebot und Nachfrage. Ein **EDV-Profi** kümmert sich um die Weiterentwicklung einer zukunftsorientierten Internetanwendung zur Warenpräsentation und den Handel. Die Verwaltung führt die Konten der Teilnehmer und erledigt die Buchhaltung.

La STB è stata fondata da alcune imprese della Val Pusteria che, caratterizzate da uno spiccato orientamento verso le **sfide del futuro**, già da anni concludono interscambi di beni e servizi. Gli obiettivi di questa società sono chiari: informare tutte le imprese dell'Alto Adige sull'**idea innovativa** della borsa delle permutate, coinvolgere il maggior numero di partecipanti possibile, nonché promuovere e realizzare una vivace attività di scambio. Esiste già una equipe di esperti: un **esperto di marketing** ha il compito di fornire consulenza ai candidati partecipanti e di far incontrare la domanda e l'offerta. Un **esperto EDP** tiene costantemente aggiornato il sito Internet con la presentazione della merce e le nuove offerte, adattandole alle richieste del mercato. Il reparto contabilità si occupa di tenere aggiornati i conti dei partecipanti e di gestire la normale contabilità.



# Der Kreislauf des Tauschhandels



*Beispiel Fa. HochTief:  
Sie baut ein Lager im Auftrag eines Handelsunternehmens. Guthaben: 340.000 STB-Euro mit Garantien besichert. Interessierende Tauschobjekte im Gegenzug: eine Privatwohnung, Baumaterialien, Baumaschinen.*

*Società HochTief:  
Costruisce un magazzino su incarico di una società commerciale. Credito: 340.000 STB-Euro. Potenziali beni di permuta: un appartamento, materiali edili, macchine edili.*



*Beispiel Einrichtungshaus:  
Sie bestellen eine Planung für Inneneinrichtungen im Wert von 6.500 STB-Euro. Sie bezahlen nicht in bar, bieten dafür ihre Produkte an STB-Teilnehmer an. Ein Käufer wird sich früher oder später finden.*

*Società di arredamento di interni:  
Acquista il progetto per l'arredamento di interni per un valore di 6.500 STB-Euro. Il pagamento non avviene in contanti, ma vengono offerti in cambio beni o servizi ai membri della STB. Sicuramente ci sarà un acquirente interessato.*



<<<



*Beispiel Versandhaus Kaufschnell:  
Der neue Gabelstapler im Wert von 17.000 STB-Euro wird durch Lieferung von 14 Waschmaschinen an Elektro Lamp ausgeglichen.*

*Kaufschnell (società di vendita per corrispondenza):  
il nuovo carrello elevatore del valore di 17.000 Euro viene compensato dalla fornitura di 14 lavatrici alla ditta Elektro Lamp.*



>>>



*Beispiel Autohaus Ferrari:  
Es tauscht über die STB ein Auto an die Fa.Schlosser im Wert von 38.000 STB-Euro und kauft im Gegenzug ein automatisches Tor im Wert von 52.000 STB-Euro. Die Differenz von 14.000 STB-Euro wird vielleicht durch einen Autoverkauf an Arch. Planinger abgebaut.*

*Concessionaria Ferrari:  
Tramite STB vende una vettura alla ditta Schlosser del valore di 38.000 STB-Euro in cambio di un cancello automatico del valore di 52.000 STB-Euro. La differenza di 14.000 STB-Euro verrà probabilmente compensata dalla vendita di un'altra vettura all'architetto Planinger.*

*Beispiel Fa.Schlosser:  
Sie produziert für das Autohaus Ferrari ein Schiebetor, tauscht für 38.000 STB-Euro direkt ein Auto und hat noch ein weiteres Guthaben von 14.000 STB-Euro.*

*Ditta Schlosser:  
La ditta Schlosser costruisce e fornisce un cancello automatico alla concessionaria Ferrari in cambio di una vettura del valore di 38.000 STB-Euro e ha ancora un credito di 14.000 STB-Euro.*

<<<>>>





*Beispiel Arch. Planinger:  
Er plant eine Halle mit Honorarkosten von 26.000 STB-Euro. Mit diesem Guthaben kann er ein Auto kaufen und für den Differenzbetrag weitere Eigenleistungen für einen neuen Kunden erbringen.*

*Architetto Planinger:  
Esegue la progettazione di un capannone a fronte di un onorario di 26.000 STB-Euro. Con questo credito può acquistare una vettura e, per compensare la differenza, può mettere a disposizione di un nuovo cliente le sue prestazioni professionali.*



*Die STB reguliert den Verkehr im Tauschgeschäft. Sie hilft bei der Vermittlung von Kontakten, stellt Belege aus und verwaltet die Transaktionen.*

*La STB disciplina le permutate: offre assistenza nella ricerca di potenziali interlocutori e gestisce le transazioni.*

*1 STB-Euro = 1 Euro = 1.936,27 Lire*



Charakteristisch für den Tauschhandel ist, daß **nicht mit Geld bezahlt wird, sondern mit Ware**. Liefert z.B. A dem Teilnehmer B ein Produkt im Wert von 1.000 Euro, so hat A auf seinem Konto ein Guthaben von 1.000 STB-Euro, der Verrechnungseinheit der Tauschbörse. B wird versuchen, seinen Passiv-Saldo durch Lieferung seiner Produkte an einen bereits bestehenden oder **neuen Teilnehmer** der STB auszugleichen, während A sein Guthaben zum Kauf nutzen kann.

Die buchhalterische Verrechnung erfolgt über die STB. Sie erhält die Buchhaltungsbelege, erstellt die Kontoauszüge und macht die Abschlüsse. Für eine **Transaktion** fallen nur Gebühren von 5 % für beide Tauschpartner an. Die Verrechnungseinheit ist der **STB-Euro**. Er hat den Wert eines Euro bzw. 1.936,27 Lire.

La caratteristica del commercio di scambio è che **il pagamento non avviene in denaro, ma in merci**. Ad esempio, se il partecipante A fornisce al partecipante B beni equivalenti a 1.000 Euro, il primo avrà sul suo conto un attivo di 1.000 STB-Euro, l'unità di calcolo della borsa delle permutate. B cercherà di compensare il suo saldo passivo fornendo dei beni ad un partecipante della STB, mentre A potrà utilizzare il credito per i suoi acquisti.

Della contabilizzazione si occupa la STB che riceve i giustificativi da contabilizzare, compila gli estratti conto ed effettua le chiusure. Per la **transazione** le due aziende corrispondono solo una commissione del 5% ciascuna. L'unità di calcolo è l'**STB-Euro**, equivalente ad 1 Euro, cioè a 1.936,27 Lire.

Il circuito del commercio di permuta

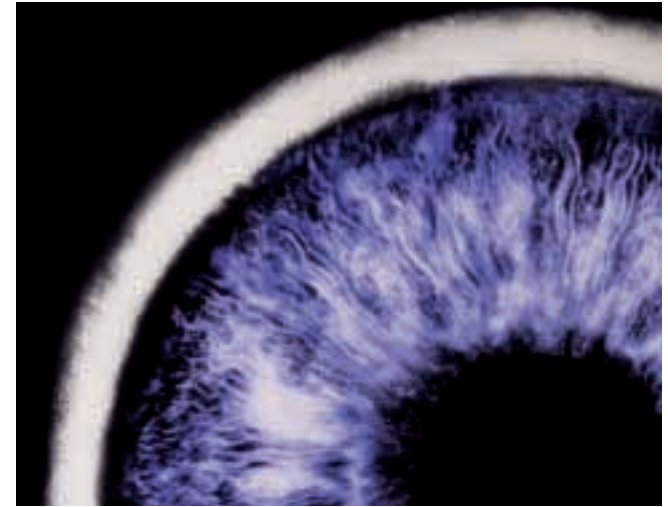
# Der Vertrag : Eine Übersicht

**1. Gegenstand** der STB ist die Initiierung, Vermittlung, Abwicklung und Verwaltung von Tauschgeschäften unter den STB-Teilnehmern. Beim Tausch ist eine unmittelbare Gegenlieferung des Käufers nicht notwendig. **2. Teilnahme** an der STB: Jede Firma im Besitz einer MwSt.Nummer kann nach einem Ansuchen in die STB aufgenommen werden.

**3. Rechte und Pflichten** der Teilnehmer: Sie haben das Recht, eigene Waren und Dienstleistungen mit anderen Teilnehmern zu tauschen, die Beratungstätigkeit der STB in

vollem Umfang zu nutzen und jederzeit über Angebot und Kontostände informiert zu werden. Sie müssen die Bearbeitungs- und eventuelle Überziehungsgebühren bezahlen und Passiva mit der Lieferung von eigenen Waren oder Dienstleistungen oder in bar innerhalb der gesetzten Frist ausgleichen. **4. Verrechnung:** Die Verrechnung der Lieferungen und Leistungen erfolgt in STB-Euro auf einem Verrechnungskonto. **5. Einkaufsrahmen** und Bearbeitungsgebühren werden in der Beitrittserklärung festgelegt. **6. Vergütungen** an die STB: 5 % vom Umsatz von Käufer und Verkäufer, Monatsgebühr 15 Euro, sonstige lt. Vertrag. **7. Sonstiges:** Siehe Vertrag.

**1. Scopo** della STB è dare vita, gestire e amministrare le operazioni di permuta tra i partecipanti della STB. L'acquirente non è obbligato a fornire una controprestazione immediata. **2. Adesione** alla STB: qualsiasi impresa in possesso di un numero di partita IVA può essere ammessa alla borsa di permuta STB mediante sottoscrizione di una dichiarazione di adesione. **3. Diritti e doveri** dei partecipanti: i partecipanti hanno il diritto di permutare con gli altri partecipanti beni e servizi, di utilizzare pienamente l'attività di consulenza della STB, di venire costantemente informati sulle offerte in essere e sullo stato del proprio conto. I partecipanti sono tenuti a pagare una commissione di amministrazione ed una eventuale commissione sullo scoperto alla STB, nonché a compensare eventuali passivi mediante la fornitura di beni e/o servizi oppure in contanti entro il termine stabilito. **4. Contabilizzazione:** la contabilizzazione delle forniture di beni e servizi viene effettuata in STB-Euro su un conto di compensazione. **5.** Nella dichiarazione di adesione vengono definiti il **fido d'acquisto** e le competenze di spettanza della STB per l'evasione delle pratiche. **6. Commissioni** alla STB: 5 % dell'importo equivalente al bene permutato sia dal venditore sia dall'acquirente. Competenze mensili: 15 Euro, altri vedi contratto. **7. Altro:** vedi contratto.



Il contratto - un prospetto

# www.stb-online.it Hier beginnt - Qui si parte

Die zentrale Informationsstelle über Angebot und Nachfrage ist die Homepage [www.stb-online.it](http://www.stb-online.it). Hier können sich die Teilnehmer über jeden PC oder Apple mit Internetanschluss einloggen und finden den Zugang zu allen wesentlichen Dingen des Barterns: Allgemeine Informationen, Angebot, Nachfrage, Produkt- und Firmenpräsentationen, Links (auch zu Ihrer Webseite).

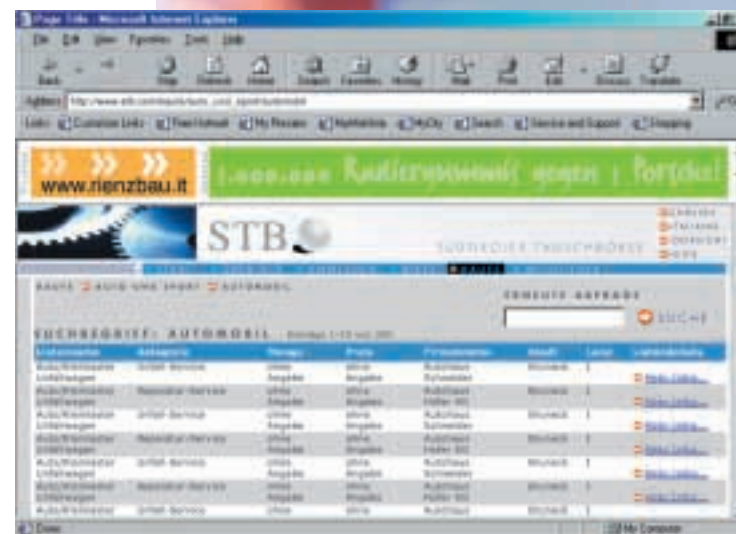
La fonte centrale di informazioni su domanda e offerta è il sito Internet [www.stb-online.it](http://www.stb-online.it). I partecipanti possono collegarsi al sito mediante qualsiasi PC o computer Apple e hanno accesso alle principali informazioni del baratto: informazioni generali, offerte, richieste, presentazioni di prodotti e di aziende, links (anche alla pagina Web di ciascun partecipante).



## Die Präsentation - La presentazione

Alle Waren, die über das STB-Barter-System angeboten werden, finden Sie übersichtlich unter [www.stb-online.it](http://www.stb-online.it). Alle Daten können geordnet werden nach Branche, Produktgruppe, Anbieter. Sie sind immer aktuell und für jeden Interessenten zugänglich. Einzelne Produkte können auch mit Foto und genauen technischen Angaben vorgestellt werden.

Tutti i beni offerti dal sistema Barter-STB sono inseriti in modo chiaro nel sito Internet [www.stb-online.it](http://www.stb-online.it). E' possibile eseguire ricerche per settore, per gruppo merceologico o per offerente. I dati vengono costantemente aggiornati e sono disponibili a chiunque acceda alla pagina Web. E' anche possibile corredare la presentazione di singoli prodotti con fotografie e dati tecnici dettagliati.



## STB - News

STB-News, das ist das Magazin, wo Sie alles rund ums Tauschen finden: das aktuelle Angebot, die Vorstellung der neuen Teilnehmer besonderer Angebote, Wortmeldungen und Kommentare, Leserbriefe und Meldungen aus aller Welt zum Thema Barter.

STB-News, la rivista dove si può trovare tutto ciò che ha a che fare con l'attività di scambio: le offerte aggiornate, la presentazione di nuovi partecipanti, gli annunci ed i commenti, la posta dei lettori e le segnalazioni da tutto il mondo sull'attività di baratto.



## F r a g e n   &   A n t w o r t e n

- **1. Welche gesetzlichen und steuerlichen Bestimmungen sind zu beachten?** Bei jeder Transaktion stellt der Verkäufer eine Rechnung an den Käufer. Der Käufer unterzeichnet einen Buchungsbeleg mit der Anweisung an die STB, den Rechnungsbetrag in STB-Euro von seinem Konto abzuziehen und auf dem Konto des Verkäufers gutzuschreiben.
- **2. Was sind die Vorteile eines Beitrittes in die STB?** Die fünf großen Vorteile sind: Erschließen neuer Märkte, Finden von neuen Lieferanten und Kunden, Schonung der Liquidität, kein Zahlungsausfallsrisiko, geringe Vertriebskosten.
- **3. Welche Produkte können gebartert werden?** Im Prinzip alle, welche auch gekauft werden. Beispiele: Handwerkerleistungen, Urlaube, Hotels, Essen, Dienstleistungen von Zahnärzten, Rechtsanwälten, Architekten, Werbeplätze, Baustoffe, Autos, Luxusartikel, Transporte, Wohnungen, Häuser ...
- **4. Was passiert, wenn ich lange nichts benötige?** Nach einer Frist von 6 Monaten werden Passiva in bar bezahlt, Aktiva können nur durch Tausch abgebaut werden. Damit es aber nicht so weit kommt und damit jeder die Vorteile von Barter nutzen kann, hilft die STB bei der Suche nach Kunden, Lieferanten und Produkten.
- **5. Wie hoch ist der Einkaufsrahmen?** Bei Unterzeichnung der Beitrittserklärung beträgt er im Normalfalle 10.000 STB-Euro, bei Bedarf wird er individuell verhandelt. Sicherstellungen sind bei höheren Beträgen notwendig.
- **6. Welche Gebühren werden fällig?** Bei Kauf/Verkauf 5 % vom Umsatz von Käufer und Verkäufer, bei der Einschreibung ein noch zu definierender Betrag, monatlich 15 STB-Euro. Die Gebühren werden monatlich auf dem STB-Konto belastet.
- **7. Wenn ich bei meinen Lieferanten durch Barzahlen billiger einkaufen kann, wo liegt dann der Vorteil von Barter?** Hier geht es um Zusatzgeschäfte, die ich sonst nicht mache und wo ich bereits meinen Gewinn erzielt habe. Diese Zusatzgeschäfte ergänzen die Umsätze. Ich zahle nicht in bar sondern mit meinem Lagerbestand, den ich sonst vielleicht nicht so schnell umsetzen kann.
- **8. Wie werden meine Waren angeboten?** Jedes Mitglied erhält eine Präsentationsseite auf der Homepage von der STB. Angebotene Produkte erscheinen in der Produktliste und können nach Branche, Produktgruppe, Beschreibung, Anbieter sortiert bzw. gekauft werden. STB-Mitarbeiter sind bei der Suche von Kunden und Produkten behilflich.
- **9. Wie finde ich die Waren, die ich benötige?** Ich suche sie auf der Homepage von STB oder in den STB-News oder lasse sie mir von STB-Mitarbeitern suchen.
- **10. Kann ich weiterhin außerhalb der STB verkaufen und kaufen wie bisher?** Absolut und ohne Einschränkung.

- **1. Quali disposizioni legislative e fiscali vigono in materia?** Per ciascuna transazione il venditore emette una fattura all'acquirente. L'acquirente firma un documento contabile che autorizza la STB a detrarre l'importo in STB-Euro dal suo conto accreditandolo sul conto del venditore.
- **2. Quali sono i vantaggi per chi aderisce alla STB?** I cinque grandi vantaggi sono: raggiungimento di nuovi mercati, reperimento di nuovi fornitori e clienti, risparmio di liquidità, nessun rischio di mancato pagamento, bassi costi di vendita.
- **3. Quali beni possono essere oggetto di permuta?** In linea di principio tutti quelli che hanno un mercato. Ad esempio: prestazioni artigianali, vacanze e viaggi, soggiorni, pasti, prestazioni professionali di dentisti, avvocati, architetti, spazi pubblicitari, materiali edili, vetture, articoli di lusso, trasporti, appartamenti, case, ecc...
- **4. Cosa succede se un partecipante non intende acquistare nulla per lungo tempo?** Decorsi 6 mesi, gli importi passivi vengono rimborsati in contanti, mentre gli importi attivi possono essere azzerati solamente mediante permuta. Tuttavia, per evitare che si verifichi questa situazione e affinché ciascuno possa usufruire dei vantaggi di baratto, la STB si adopera attivamente alla ricerca di clienti, fornitori e prodotti.
- **5. A quanto ammonta il fido d'acquisto?** Al momento della sottoscrizione della dichiarazione di adesione ammonta normalmente a 10.000 Euro-STB. In caso di necessità, questo importo può essere negoziato. Per importi maggiori sono richieste eventualmente delle garanzie.
- **6. A quanto ammontano le commissioni?** In caso di compravendita, al 5% dell'importo equivalente ai beni permutati da parte sia dell'acquirente sia del venditore; in caso di iscrizione un importo ancora da definire, mensilmente una commissione di 15 Euro-STB. Queste commissioni e competenze vengono addebitate mensilmente sul conto STB.
- **7. Se si può riuscire a spuntare un prezzo migliore pagando il proprio fornitore in contanti, in che cosa consiste allora il vantaggio della STB?** Si tratta di transazioni supplementari che non sarebbe possibile concludere senza la STB e dalle quali è già stato ottenuto un guadagno. Le transazioni supplementari incrementano il volume d'affari. Inoltre il pagamento non avviene in contanti, ma con le giacenze di magazzino che altrimenti non si riuscirebbe a convertire altrettanto velocemente in denaro.
- **8. Quali sono le modalità di offerta della merce?** Viene messa a disposizione di ciascun partecipante una pagina Web per la presentazione della propria azienda sul sito Internet di STB. I prodotti offerti appaiono nella lista dei prodotti e possono essere selezionati ed acquistati per settore, gruppo merceologico, descrizione oppure per offerente. I collaboratori di STB partecipano attivamente alla ricerca dei clienti.
- **9. Come vengono trovati i beni richiesti?** All'interno del sito Internet o su STB-News, oppure incaricando della ricerca il personale STB.
- **10. Al di fuori della STB, posso continuare a comprare e vendere come prima?** Certamente, e senza alcuna limitazione.

D o m a n d e   &   R i s p o s t e

## K o m m e n t a r e - C o m m e n t i

- „ Jetzt erlebt das Tauschgeschäft mitten im digitalen Zeitalter eine **Renaissance** - das Internet präsentiert virtuelle Marktplätze, auf denen sich die Anbieter tummeln. ... Liad Meidar, der Chef des virtuellen Tauschbasars, hofft nun auf **gigantische Steigerungsraten** und 100 000 angeschlossene Firmen bis zum Ende dieses Jahres. (Tilman Streif in Internet World 2000)
- „Die gesteigerte Lust auf einen Tauschrausch kann auch Sven Kalleder bestätigen. Seit einem halben Jahr am Markt, und an „guten Tagen durchstöbern bis zu **10.000 Surfer die 300 Tauschrubriken** – die Zahl der angemeldeten User wächst kontinuierlich “. (Thomas Nagorny, wst/c't)
- „Der Vorteil für die teilnehmenden Firmen liegt vor allem im **liquiditätsschonenden Einkauf**, es können zahlreiche **neue Geschäftskontakte** entstehen und **Überkapazitäten als Tauschobjekte** angeboten werden. Dadurch umgehen die Firmen unter Umständen den ansonsten üblichen Weg massiver Preisnachlässe.“ (aus „Das Netz lässt Barter-Geschäfte boomen“ in pressetext.austria)
- „Firmen bartern, weil sie ihre **Einkäufe mit Zusatzgeschäften finanzieren** und damit auch die Liquidität schonen“ (aus „Why business poeple barter“, IRTA 1998)
- "Oggi, in piena era digitale, il commercio di permuta conosce un momento di rinascita; Internet presenta mercati virtuali **che pullulano di offerte**...Liad Meidar, il capo del bazar di permuta virtuale, spera di raggiungere entro la fine dell'anno enormi incrementi e **100.000 aziende collegate**." (Tilman Streif, Internet World 2000)
- "Anche Sven Kalleder può confermare l'accresciuto interesse per la frenesia dello scambio. Da sei mesi sul mercato - e nei giorni buoni fino a **10.000 internauti visitano i 300 siti di scambio**; il numero degli utenti cresce continuamente." (Thomas Nagorny, wst/c't)
- "Il vantaggio, per le aziende che partecipano alla permuta, consiste principalmente **nel risparmio di liquidi** all'atto dell'acquisto; possono nascere **innumerevoli nuovi contatti di affari** e si può offrire come oggetto di permuta anche la sovrapproduzione. In questo modo le ditte **evitano la consueta via degli sconti massicci**." (Da "Das Netz lässt Barter-Geschäfte boomen", in pressetext.austria)
- "Le aziende praticano il baratto perché così **finanziano i loro acquisti con affari supplementari**, risparmiando contemporaneamente anche liquidi." (Da "Why business people barter", IRTA 1998)



## Die nächsten Schritte

### I prossimi passi

Sie möchten gleich Teilnehmer werden? Dann senden Sie das Antragsformular gleich an die STB oder registrieren Sie sich online. Sie haben noch weitere Fragen? Rufen Sie uns einfach an und vereinbaren Sie mit uns einen Termin. Lassen Sie sich alles im Detail erklären und wir entscheiden dann zusammen, ob eine Teilnahme für Sie vorteilhaft ist. Nach der Prüfung Ihrer Unterlagen erhalten Sie von uns Vorschläge, wie Ihre Firma und Ihre Produkte am besten präsentiert werden können. Es dauert nur kurze Zeit und Ihr Angebot findet Zugang zu einer Vielzahl von neuen potentiellen Kunden. Und natürlich können auch Sie selbst nachsehen, was es zu kaufen gibt. Und Sie beginnen damit selbst zu bartern: nachsehen - kaufen - verkaufen.



Vi piacerebbe aderire? Inviatelo subito la dichiarazione di adesione a STB oppure registratevi online. Avete altre domande? Telefonateci e fissate un appuntamento. Lasciate che vi spieghiamo i dettagli e che decidiamo insieme se l'adesione comporta per voi dei vantaggi. Dopo aver esaminato la vostra documentazione, vi forniremo alcuni suggerimenti per la presentazione della vostra azienda e dei vostri prodotti. In poco tempo le vostre offerte raggiungeranno molti nuovi clienti potenziali. E, naturalmente, anche voi potrete verificare le offerte esistenti in rete. E subito si inizia a barattare: cercare - comprare - vendere.





Südtiroler Tauschbörse GmbH  
Borsa Altoatesina delle Permute srl  
Stadtgasse 45 via Centrale  
I - 39031 Bruneck - Brunico (BZ)  
Tel. +39 0474 530978  
Fax +39 0474 530986  
[www.stb-online.it](http://www.stb-online.it)