

Zeitschrift: Mittex : die Fachzeitschrift für textile Garn- und Flächenherstellung im deutschsprachigen Europa

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 94 (1987)

Heft: 12

Rubrik: Marktberichte

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 16.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Wichtig eingnäht ist, dass einzelne Symbole unter oder hinter der Naht unsichtbar bleiben. Kritische Konsumenten fragen sich deshalb nicht ganz ohne Recht, ob ein solches Produkt nicht gleich auch über andere qualitative «Schwachstellen» verfügt. Die Praxis beweist, dass eine solche Überlegung nicht aus der Luft gegriffen ist.

Begreiflich ist bei bestimmten Produkten (insbesondere kleineren) das Bestreben der Produzenten, die Etiketten klein zu halten. Was aber nützt eine nicht mehr oder kaum mehr lesbare Zahl im Symbol «Bottich», die dem Konsumenten ganz besonders wichtig ist?

Diese beiden Mängel vermag der Käufer zumeist beizeiten zu erkennen, nämlich vor dem Kaufentscheid. Schlecht bedruckte Etiketten aber, die nach einer, zwei oder auch mehreren Pflegebehandlungen nicht mehr lesbar sind, kann er nicht voraussehen.

Unachtsame Hersteller und Detaillisten schenken dem kleinen aber so wichtigen «Angehängsel» Pflegetiketten keine untergeordnete Bedeutung – es sei, sie unterschätzen das Erinnerungsvermögen der Konsumenten. Folgen sind vorprogrammiert!

Sartex
8024 Zürich

Die Textilindustrie verlangt nach humaner Rationalisierung

In der Textilindustrie werden nach wie vor schwere Lasten, teils unter ungünstigsten Verhältnissen, noch immer von Hand gehoben und herumgetragen. Sehr oft muss das Personal die tägliche Arbeit in ermüdender, eubückter, ungesunder Stellung ausführen.

Nur eine Zeitfrage ist es, bis solche ergonomisch schlecht gestalteten Arbeitsplätze zu gesundheitlich bedingten Ausfällen von Mitarbeitern, infolge Rücken- und Gelenkschäden führen. Die dabei entstehenden Kosten für Arbeitsausfall und Versicherungsprämien sind horrend.

Die Problemstellung erkannt und die gestellte Herausforderung angenommen hat die Firma Bruno Zwahlen AG in Birmiswil. Sie hat sich spezialisiert auf das Humanisieren und Rationalisieren von Arbeitsplätzen und Arbeitsabläufen.

Als Marktleistung wird das massgeschneiderte Lösen von Problemstellungen nach Kundenpflichtenheft, angefangen mit der Problemanalyse bis hin zur fertigen fabrizierten Anlage, angeboten.

Von den bisher realisierten Systemen sind hier einige als Beispiele aufgeführt, wie das mühelose Hantieren von 250 kg schweren Stoffrollen in einem Raum von 40 x 12 m.

Das Beschicken und Entsorgen von Tuchschaumaschinen in Webereien, das Hülsenhandling in Spinnereien oder das rationale Bestücken und Entladen von Materialträgern mit Spulen in Färbereien.

Eine enge Zusammenarbeit der Projekttechniker mit den produktionsverantwortlichen des Kunden garantiert die optimale Gestaltung des Problemlösungskonzeptes.

Das Befreien der Mitarbeiter von Lasthebearbeiten durch sinnvolle, humane Rationalisierungssysteme entspricht einem dringenden Bedürfnis.

B. Zwahlen

Cerberus wird zweitgrösste Brandmeldefirma in den USA

Die zur Elektrowatt-Gruppe gehörende Cerberus AG (Männedorf) übernimmt von Baker Industries (Borg-Warner Gruppe), vorbehaltlich der Zustimmung der Antitrust-Behörden, die im Brandschutz tätige Pyrotronics Division.

Pyrotronics war während Jahrzehnten Lizenznehmer für Cerberus-Brandmelder und nimmt eine starke Position im amerikanischen und kanadischen Markt ein. Das Unternehmen beschäftigt 730 Mitarbeiter, davon 90 in der kanadischen Tochtergesellschaft, und wird 1987 einen Umsatz von rund US-\$ 78 Mio. erzielen.

Zusammen mit ihrer Tochtergesellschaft Gamewell Corp. wird Cerberus damit zur zweitgrössten Firma für Brandmelde- und Löschsysteme in den USA. Pyrotronics verfügt über ein technisch ausgereiftes Produktsortiment, welches das Angebot von Cerberus ideal ergänzt. Dank der langjährigen Zusammenarbeit zwischen beiden Firmen verfügt Pyrotronics heute schon über ein bedeutendes Fabrikations- und Produkte-Know-how für Cerberus-Produkte, was die Realisierung von Synergien erheblich erleichtert. Durch den Erwerb der Pyrotronics wird Cerberus in bezug auf Wechselkurs-Schwankungen resistenter, verfügt doch die Gruppe nunmehr neben der Schweiz auch in den USA über bedeutende Produktionskapazitäten.

Mit dieser Akquisition hat Cerberus, nachdem zwischen 1983 und 1987 erfolgten Ausbau der Vertriebsorganisation in Europa, einen weiteren markanten Schritt vollzogen. Cerberus besitzt heute eigene Tochtergesellschaften in den meisten wichtigen europäischen Märkten. Die Übernahme der Pyrotronics bedeutet, dass Cerberus nun auch im amerikanischen und kanadischen Markt über leistungsfähige Organisationen mit 19 Branch-Offices verfügt. Der Umsatz der Cerberus-Gruppe wird per Ende 1987 die 600 Mio. Fr.-Grenze übertreffen.

F. Poltera

Marktberichte

Rohbaumwolle

Russland lässt den Baumwollmarkt nicht in Ruhe! So könnte die Überschrift für den vorliegenden Marktbericht lauten. Und beizufügen wäre noch, dass eine solche Überschrift mit einiger Wahrscheinlichkeit auch für die Berichte der kommenden Monate gewählt werden könnte.

Weshalb?

Ein kurzer Blick auf die statistische Lage in Russland ist zur Beantwortung dieser Frage recht aufschlussreich:

SUPERTRONIC-Webketten.

**Damit die Leistungsfähigkeit
Ihrer Webmaschinen
auch wirklich voll zum Tragen kommt.**

SUPERTRONIC ist die neueste Konusschärmaschine von BENNINGER. Vollelektronisch für sämtliche Regelungen und Steuerungen. Damit Ketten von höchster Qualität entstehen – bei der SUPERTRONIC kein Schlagwort, sondern Garantie. Dank folgenden Merkmalen:

- Automatische Vorschubbestimmung durch Auftragsmessung auf der Schärtrommel
- Egalisierwalze beim Schären für gleichmässigen Materialauftrag innerhalb der ganzen Kette
- Schärschlitten-Vorschubgenauigkeit von 0,001 mm
- Präzise Bandführung
- Konstante Schär- und Bäumgeschwindigkeit
- Konstanter Kettzug beim Bäumen
- Einfache und sichere Bedienung

Mit dem perfekten Zusammenspiel dieser Elemente garantiert die hochmoderne, praxiserprobte Konstruktion einen absolut zylindrischen Wickelaufbau beim Schären und damit eine hervorragende Kettqualität – genau das also, was Ihre Webmaschinen brauchen!

Verlangen Sie unseren ausführlichen Prospekt und lassen Sie sich die SUPERTRONIC in der Praxis vorführen!

Schärmaschinen
Zettelmaschinen
Gatter
Fadenspanner
SUCKER Kooperationspartner
für Schlichtmaschinen

Kontinue-Vorbehandlungs-
anlagen
Kontinue-Färbearbeiten
Mercerisiermaschinen
Breitwaschmaschinen
EXTRACTA
Schlichterückgewinnungs-
anlagen
Jigger
Foulards

TEXTTEST
Prüfgeräte



140-d

BENNINGER

Benninger AG CH-9240 Uzwil/Schweiz
☎ 073 50.60.40 ☐ 883.100 ben.ch ☎ Benninger Uzwil

Übertrag aus alten Ernten	1.8 Mio Ballen à 480 lbs netto
Ernteschätzung 1987/88	10.8 Mio Ballen
Einheimischer Konsum	9.9 Mio Ballen
Bleiben	2.7 Mio Ballen
Exportverpflichtungen Russlands gegenüber ost- europäischen Staaten (Schätzung)	2.5 Mio Ballen
Bleiben	0.2 Mio Ballen

Das bedeutet im Grunde genommen nichts anderes, als dass Russland entweder Baumwolle importieren muss, um seinen Verpflichtungen nachzukommen und eine gewisse strategische Reserve aufrechtzuerhalten, oder aber dass Russland den osteuropäischen Staaten Lieferbeschränkungen bekanntgeben muss. Im letzteren Fall müssten dann diese Staaten auf dem Weltmarkt Baumwolle kaufen. Importmengen von um die 1,5–2 Mio Ballen dürften jedenfalls zur Diskussion stehen. Wann und wo diese Eindeckungen erfolgen werden ist nach wie vor sehr ungewiss. Nachdem in Russland momentan die eigene Ernste eingebracht wird, müssen die erwarteten Käufe nicht jetzt erfolgen. Je nach Einschätzung der Situation können entsprechende Kontrakte auch erst im Frühjahr 1988 abgeschlossen werden.

Wo lagen/liegen die Gründe für das gegenüber den vergangenen Jahren um schätzungsweise ca. 1,5 Mio Ballen geringere Produktionsaufkommen in Russland: Im Frühjahr 1987 konnte in vielen Gebieten Russlands aus klimatischen Gründen Baumwolle nur mit einer Verspätung von ca. 3–4 Wochen ausgesät werden. Dieser Rückstand konnte bis heute nicht wettgemacht werden. Resultat: Noch heute, also Ende November, ist schätzungsweise ¼ der Ernte in Uzbekistan, dem mit ca. 60% des Gesamtaufkommens weitaus wichtigsten Baumwollanbaugesbiet Russlands, immer noch auf den Feldern – dies bei winterlichen Temperaturen und der Gewissheit, dass jeden Tag die ersten Schneefälle die Ernte ganz zum Erliegen bringen werden.

Neben quantitativen Ernteeinbussen bedingt durch Ware die auf den Feldern ungeerntet liegen bleibt, tauchen zusätzlich folgende Fragen auf:

- 1) Wieviel unreife oder nicht fertig ausgereifte Ware wurde geerntet. Mit anderen Worten mit welchen qualitativen Auswirkungen müssen wir rechnen?
- 2) Wie hoch wird der Faseranteil am Gesamtgewicht der geernteten Saatbaumwolle sein. In diesem Zusammenhang ein kurzer Vergleich:
 - 1984 betrug der Faseranteil in Russland nur gerade 27% des Gesamtaufkommens an Saatbaumwolle.
 - 1986 betrug dieser Faseranteil 33.3%.
 Jahre mit ungünstigen klimatischen Bedingungen wie sie dieses Jahr in Russland herrschten und noch herrschen ergeben aufgrund von Erfahrungswerten prozentual geringere Faseranteile.

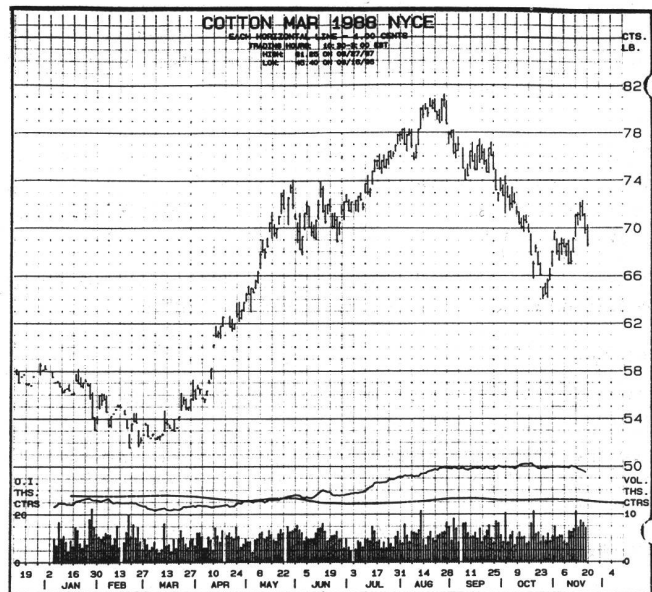
Die Differenz zwischen einem Entkörnungsrendement von 27% und einem solchen von 33.3% ergibt für Russland 0.6 Mio Ballen. D.h. bei einem Faseranteil von nur 27% produziert Russland 600 000 Ballen weniger als bei einem solchen von 33.3%.

Die Preisentwicklung der letzten 4 Wochen am New Yorker Terminmarkt ist zum überwiegenden Teil von den Erwartungen in Bezug auf die russische Baumwollernte geprägt worden.

Wie schon in der ebenfalls durch Russlanderwartungen stimulierten Haussebewegung vom Juli/August dieses Jahres dürfte auch die gegenwärtige Aufwärtsbewegung der Preise nur anhalten, wenn innert absehbarer Zeit Russland auch effektiv Ware kauft.

Noch kurz ein Blick auf ein ganz anderes Gebiet – Ägypten nämlich!

Trotzdem gerade in der Schweiz der Verarbeitungs-Anteil von ägyptischen Baumwollsorten in den Langstapel-Sortimenten in den letzten Jahren stark rückläufig war, hat die jeweils im Spätherbst zu erfolgende Veröffentlichung der neuen, offiziellen Verkaufspreise für Ägypter-Baumwolle aus laufender Ernte für die Preisgestaltung im Feingarn- und Feingarnmarkt immer noch eine wesentliche Bedeutung.



Anfangs Dezember dürfte es wieder so weit sein. Welche Erwartungen sind dieses Jahr damit verknüpft?

Zuerst ein kurzer Blick auf die statistische Ausgangslage:

Ernteschätzung 1987/88	1.1 Mio Ballen à 720 lbs netto
Einheimischer Bedarf	0.95 Mio Ballen
Exportüberschuss	0.15 Mio Ballen
Importe (Schätzung)	0.10 Mio Ballen
Theoretischer Exportüberschuss	0.25 Mio Ballen

250 000 Ballen Exportüberschuss bedeuten für Ägypten den seit Jahren geringsten Exportüberschuss überhaupt. Vergleichsweise ist davon auszugehen, dass weltweit eine Mindestnachfrage nach Ägypterbaumwolle im Ausmass von 350 000–400 000 Ballen besteht.

Es ist also leicht vorauszusehen, dass die Ägypter ihre Ernte innerhalb von wenigen Tagen verkauft haben werden. Zu welchen Preisen? Sicher dürften Erhöhungen der in US\$-cts/lb notierten Preise im Vergleich zum Vorjahr um ca. 30% erwartet werden. Damit wären die Ägypterpreise aber in sFr. ausgedrückt kaum teurer als vor einem Jahr.

Ende November 1987

Gebr. Volkart AG
E. Hegetschweiler

Marktberichte Wolle/Mohair

Im Laufe des letzten Monats hat es der US-Dollar wieder einmal fertig gebracht, für Überraschungen zu sorgen. Hauptopfer dieser Währungsschwäche war dieses Mal die Börse und selbst bestkotierte Titel purzelten, dass es einem angst und bange werden konnte.

Vor einem Jahr hätte das noch für die Wolle verheerende Folgen gehabt; doch inzwischen hat sich die Situation in unserer Branche weitgehend zum Besseren gewendet. Jede Währungsveränderung wird sehr bald kompensiert, so dass sich nur geringe preisliche Verschiebungen ergeben. Die Wolle ist weltweit sehr gefragt, die Stocks sind verschwindend klein und die Preise sind auch heute noch durchaus akzeptabel. Man denke nur, dass vor ca. 30 Jahren für einen 64's Austral-Kammzug Vliese (21.5my/65 mm hma) Fr. 13.- bis 15.- bezahlt wurden und heute die gleiche Qualität mit Fr. 14.50 zu Buche steht! Und da liest und hört man, dass die Wolle teuer sei.

Kurz gesagt, der schwache US-Dollar hat die Preise etwas nach unten korrigiert, bei feinen Wollen mehr (da war ja der Markt wirklich überhitzt) und bei groben Qualitäten weniger.

Vielleicht ist jetzt der Zeitpunkt da, um die verpasste Gelegenheit durch Eindeckungen wettzumachen.

Mohair

Die Lage auf dem Mohairmarkt hat sich noch nicht verändert. Das Woolboard in Südafrika übernimmt die Lose, welche nicht verkauft sind. Aus der Gerüchteküche hört man, dass Russland an Adults (grober Mohair) interessiert ist.

Basel, Ende November 1987

W. Messmer

Beispielhafte Verkaufsgespräche aus unterschiedlichen Branchen demonstrieren die Gesprächstechnik des Verkaufens. Um aufzuzeigen, was der Verkäufer im einzelnen tun und sagen sollte, werden die Gespräche zunächst in Frage- und Antwortform aufgezeichnet. Anschließend kommentiert und verbessert Claus Borgeest den Part des Verkäufers Wort für Wort, bis zuletzt die verkäuferische Bestform des Gesprächs erreicht ist.

Der Leser erhält wichtige Hinweise für das richtige Behandeln der verschiedenen Käufertypen, das Verhalten bei Reklamationen, die Taktik des Anbietens rund um den Zusatzverkauf und für viele andere Verkaufsaufgaben. Die aus den Modellfällen gewonnenen Erkenntnisse können problemlos auf eigene Verkaufsfälle übertragen werden, denn das für alle Verkaufsgüter und -situationen geltende Grundsätzliche wird deutlich herausgearbeitet.

Das humorvoll geschriebene Buch ist eine Fundgrube für jeden, der lernen und lehren möchte, wie sich durch das gesprochene Wort erfolgreich verkaufen lässt: für Ladeninhaber, Einzelhandelsverkäufer und Reisevertreter ebenso wie für Verkaufsleiter, Verkaufstrainer und Verkaufsförderer.

6., unveränderte Auflage 1987

231 Seiten mit vielen Musterdialogen, Leinen mit Schutzumschlag, DIN A 5

ISBN 3-7719-6318-4

DM 39.-

Forkel-Verlag, Wiesbaden 1



**Schweizerische Vereinigung
von Textilfachleuten**

Literatur

Verkaufsgespräche

Claus Borgeest

Bessere Verkaufsergebnisse können oft durch intensivere Verkaufsgespräche erzielt werden. Dieses Buch zeigt, dass man systematisch lernen kann: wie man ein Verkaufsgespräch wirksam eröffnet und weiterführt, wie man auf Einwände reagiert und sie schlüssig widerlegt, wann man sein überzeugendstes Argument vorbringen soll und wie man schnell einen Kaufabschluss erreichen kann.

November 1987: Mitgliedereintritte

Wir freuen uns, neue Aktivmitglieder in unserer Schweizerischen Vereinigung von Textilfachleuten begrüßen zu dürfen und heißen sie willkommen.

Constantin Anastasiadis
Bergstrasse 77
8810 Horgen

Franz Schärer
Schöpfgruben
8783 Linthal

Beat Gutzler
Cholenmoosweg 10
8942 Oberrieden

Dorothee Vogel
Kantstrasse 15
8044 Zürich

Albin Hollenstein
Kniestrassse 49
8640 Rapperswil

Ihr Vorstand SVT