

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

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 96 (1989)

Heft: 7

Rubrik: SVT-Forum

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: 14.03.2025

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

FORUM FORUM FORUM FORUM
M FORUM FORUM FORUM FORUM
UM FORUM **FORUM** FORUM F
ORUM FORUM FORUM FORUM
FORUM FORUM FORUM FORU

Persönlich . . .

«Wir sind gegenwärtig so stark belastet, dass niemand in die Weiterbildung geschickt werden kann.» - «Wenn wir unsere Mitarbeiter weiterbilden, werden sie doch nur abgeworben.» Dies zwei Aussagen, die oft zu hören sind. Dass allerdings immer mehr Firmen nicht so denken, beweist die ständig wachsende Zahl von Teilnehmern an Kursen der STF.

In den ersten sechs Monaten dieses Jahres wurden unserer Stellenvermittlung gut 20 vorwiegend interessante Stellenangebote allein im technischen Bereich gemacht. In derselben Periode haben sich aber praktisch keine Interessenten für entsprechende Stellen gemeldet. Gleichzeitig ist leicht vor auszusehen, dass in der Textil- und Bekleidungsindustrie viele Führungskräfte mittel- oder etwas längerfristig geeignete Nachfolger brauchen, die dann nicht plötzlich zur Verfügung stehen werden. Die modernen Betriebe werden zwar in Zukunft insgesamt weniger Arbeitskräfte beschäftigen. Für Kadermitarbeiter gilt das aber nur in geringerem Masse. Vor allem werden die Anforderungen an diese Mitarbeiter steigen, und grössere Flexibilität wird unerlässlich sein.

Das Problem ist in quantitativer und qualitativer Hinsicht nur zu lösen, wenn eine genügende Zahl geeigneter Nachwuchskräfte, auch nicht unbedingt mit textiltechnischer Ausbildung, durch Weiterbildung entsprechend gefördert werden kann. Entscheidend ist, dass eine grössere Zahl von Firmen diese Weiterbildung unterstützt und Nachwuchs-Kaderkräfte gezielt heranbildet. In diesem Fall verliert auch der eventuelle Stellenwechsel eines Mitarbeiters seine Bedrohlichkeit, besteht doch dann ein grösseres Potential an möglichen anderen



Dr. Christoph Haller

Stellenanwärtern. Gerade für die geforderte Flexibilität ist es entscheidend, Erfahrungen in verschiedenen Firmen sammeln zu können, auch wenn die einzelnen Firmen sich vermehrt auf gewisse Bereiche spezialisieren.

Die Weiterbildung darf nicht zu eng auf die momentanen Bedürfnisse eines Betriebes ausgerichtet werden. Sie muss auf allen betrieblichen Stufen auch breitere Kenntnisse vermitteln, die die Mitarbeiter befähigen, neue zukünftige Entwicklungen in ihrem grösseren Zusammenhang zu verstehen, und die zur Lösung neuer Aufgaben nötige Kreativität, Flexibilität und Produktivität fördern.

So wie Investitionen in den Maschinenpark längerfristig geplant werden, müssen auch Investitionen in Aus- und Weiterbildung in die Planung einbezogen, ins jährliche Budget aufgenommen und dann auch konsequent realisiert werden.

Dr. Christoph Haller

SVT

**Schweizerische Vereinigung
von Textilfachleuten**

Neue SVT-Mitglieder

Auch im Juni dürfen wir zwei neue Mitglieder begrüßen. Es sind:

Erika Käser
c/o W. Kraft
Hirsauerstrasse 1
D-7542 Schömberg-Schwarzenberg

Marcel Weibel
Rehburgstrasse 14
9202 Gossau

Herzlich willkommen in der
SVT-Familie.

SVT-Weiterbildungskurse 1988/89

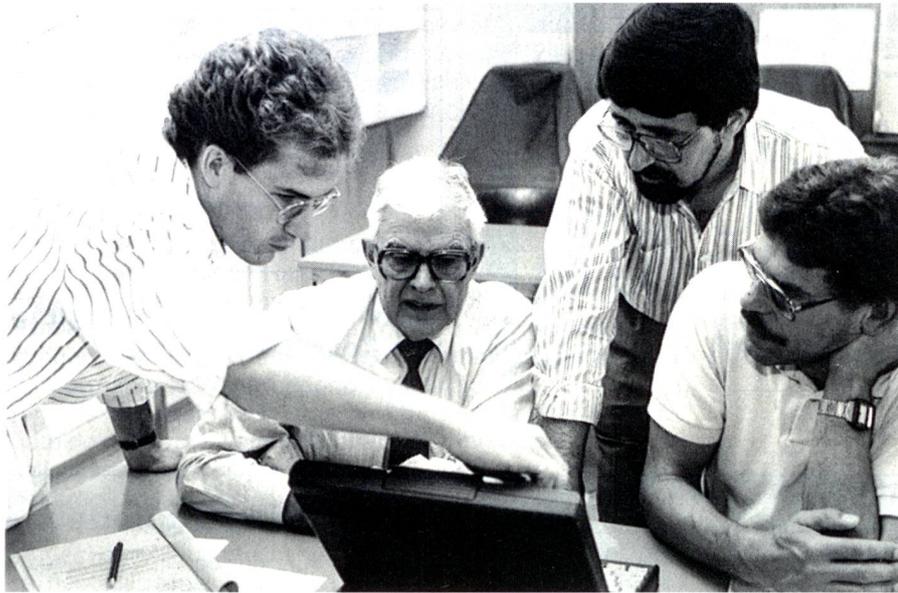
Kurs Nr. 9 Computereinsatz für Verkäufer im Aussendienst

Dank Grosserfolg wurde der Computerkurs am 2. Juni 1989 zum zweiten Mal durchgeführt. Nochmals acht Teilnehmer liessen sich davon überzeugen, dass die Arbeit am Computer nichts mit Hexerei, aber sehr viel mit logischer Denkweise zu tun hat.

Walter Herrmann, Fachlehrer und Computerspezialist der STF, hatte den Kurs zusammen mit Cornel Kaufmann vorbereitet und auf die Bedürfnisse der Textiler zugeschnitten. Der Programmierer, zuständig für Programmentwicklung und Bedarf bei der Protecdata, Boswil, führte die Kursteilnehmer in die Geheimnisse des Sales-Star-Programmes ein.

Ausgereifte Programmierung

Um es gleich vorwegzunehmen: Das gezeigte Programm lässt auch für den verwöhnten Benutzer keine Wünsche offen. Computerprogramme sind immer so gut, wie sie benutzerfreundlich bzw. einfach zu handhaben sind. Und Sales-Star ist benutzerfreundlich. Menügesteuert, mit einem beschreibenden Funktionstastensystem, ist falsches Eingeben und Manipulieren praktisch unmöglich.



Der Computer kennt keine Altersgrenze: Unter den wachsamem Augen von Walter Herrmann erklärt Cornel Kaufmann den Teilnehmern sein Programm.

FORUM FORUM FORUM FORUM
 M FORUM FORUM FORUM FORUM
 UM FORUM **FORUM** FORUM F
 ORUM FORUM FORUM FORUM
 FORUM FORUM FORUM FORU

Anwender mit Sales-Star immer die aktuelle Situation bereit, so zum Beispiel Lager- oder Preislisten. Die Vorteile sind enorm. Von einem Stammcomputer (Host) können die Daten in die entsprechenden Personalcomputer oder Laptops (tragbare Geräte) eingespeist werden. Dabei kann der Datenfluss genau gesteuert werden, es ist nicht nötig, und manchmal auch nicht erwünscht, alle verfügbaren Daten zu transferieren. Der Empfänger kann mit einem Passwort nur soviel Information übertragen, für die er berechtigt ist. Unfug ist bei richtiger Absicherung nicht möglich.

Schritt für Schritt kann sich der Anwender ins Programm einarbeiten. Aus dieser Sicht war die Zusammensetzung der Teilnehmer interessant: Relativ erfahrene Computerbenützer sassen neben absoluten Novizen. Aber alle kamen mit dem Gezeigten gut voran.

Das Programm ist auf die Bedürfnisse des Verkäufers und Aussendienstmitarbeiters zugeschnitten. Der Blick auf das Hauptmenü zeigt dies deutlich:

Hauptmenü

- a) Kundenbesuch
- b) Letzte Kundenbezüge
- c) Letzte Kundenbesuche
- d) Besuchsplan
- e) Fällige Bestellungen
- f) Spesen/Kilometer
- g) Besuchsrapport
- h) Ausgabe Verkäufe
- i) Kundenstamm
- k) Artikelstamm
- l) Monatsumsatz Vertreter
- m) Monatsumsatz Vertreter
- n) Textverarbeitung
- o) Serienbriefe
- p) Etikettendruck
- q) Parameter
- r) Datensicherung

Besuchsplan

Dieser Punkt des Programms verdient besondere Beachtung. Kundenkontakte sind das A und O des erfolgreichen Verkaufs, ein reibungsloser Informationsfluss ist hier von besonderer Wichtigkeit. Aus der Kundenstamm-Datei übernimmt der Besuchsplan alle wichtigen Informationen. Die Organisation des Kundenstamms ist so ausgebaut, dass selbst grosse Datenmengen keine Probleme verursachen. Weiss der Vertreter, wann die letzte Bestellung eingegangen ist? Oder wird der Kunde regelmässig besucht? Fragen über Fragen, auf die Sales-Star die Antwort auf Knopfdruck bereit hält.

Wissensvorsprung

Der Computer gibt nicht mehr zurück als seine gespeicherten Daten. Sind alle Daten erfasst, können diese problemlos von einem Block in den anderen übernommen werden. Was heisst das? Zum Beispiel können die einmal gespeicherten Stammdaten wie die Adresse des Kunden für alle anderen Sektoren übernommen werden, das ewige Eintippen entfällt. Mit der gleichen Adressliste können auch Serienbriefe, Besuchspläne usw. erstellt werden. Der Datentransfer ist gesichert und problemlos zu handhaben.

Der Einsatz von Computern im Bürobereich ist heute schon weit verbreitet. Die Schweiz gehört zu den Ländern mit der grössten Dichte an Personal Computern (PC). Durch den Einsatz von Sales Star erhält der Aussendienst eine nicht zu unterschätzende Effizienzsteigerung, Voraussetzung sind geeignete, tragbare Geräte. Konsequenterweise angewendet hat der

Flexible Anpassung

Jede Branche hat ihre besonderen Bedürfnisse. Das Originalprogramm wurde von Walter Herrmann und Cornel Kaufmann auf die textile Anwendung modifiziert. Die Flexibilität der Datenbank erlaubt ein problemloses Anpassen an die unternehmensspezifischen Anforderungen.

Alle Teilnehmer, Computeranfänger und Fortgeschrittene, waren am Schluss des Seminars gleichermassen befriedigt über das Ergebnis und die Erkenntnisse aus diesem Kurs. Von Berührungängsten gegenüber Computern kann keine Rede mehr sein. Dem Chronisten verbleibt die angenehme Aufgabe, den Organisatoren für diese gehaltvolle Tagung zu danken. Ermuntert durch den Erfolg, soll im nächsten Jahr ein ähnlicher Kurs durchgeführt werden.

JR

Ausdruck Kundenstamm

PROTECDATA-Demo	KUNDENSTAMM erfassen/mutieren	Datum: 02. 06. 89										
Kurzbezeich.	: MEIERZUERI	Eintritt : 27. 03. 89										
Kunden-Nr.	: 4											
Anrede	: Firma	Mögl. Umsatz Fr. 0										
Name/Vorname	: Hans Meier AG	Mögl. Umsatz St. 0										
Beruf/Branche	: Schreinerei											
Strasse	: Aargauerstrasse 44	Konditionen : 1										
PLZ/Ort	: 8005 Zürich	Kundenrabatt : 0%										
Betreut durch	: C. Kaufmann											
Telefon-Nr.	: 01/632'44'44											
Besuchsfrequenz	: 50 Tage											
Besuchszeit	: 11.00 Uhr											
Bestellfrequenz	: 60 Tage											
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Konditionen:</th> </tr> <tr> <th>Nr.</th> <th>Bezeichnung</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>30 Tage 2% Skonto</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>10 Tage rein netto</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>60 Tage rein netto</td> </tr> </tbody> </table>			Konditionen:		Nr.	Bezeichnung	1	30 Tage 2% Skonto	2	10 Tage rein netto	3	60 Tage rein netto
Konditionen:												
Nr.	Bezeichnung											
1	30 Tage 2% Skonto											
2	10 Tage rein netto											
3	60 Tage rein netto											
F1 Hilfe	F6 Auswahl	F9 Menue										
		F10 Ende										