

Zeitschrift: Textiles suisses - Intérieur
Herausgeber: Office Suisse d'Expansion Commerciale
Band: - (1975)
Heft: 1

Artikel: "Cut service": découpage des tapis au service de la clientèle
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-794762>

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.](#)

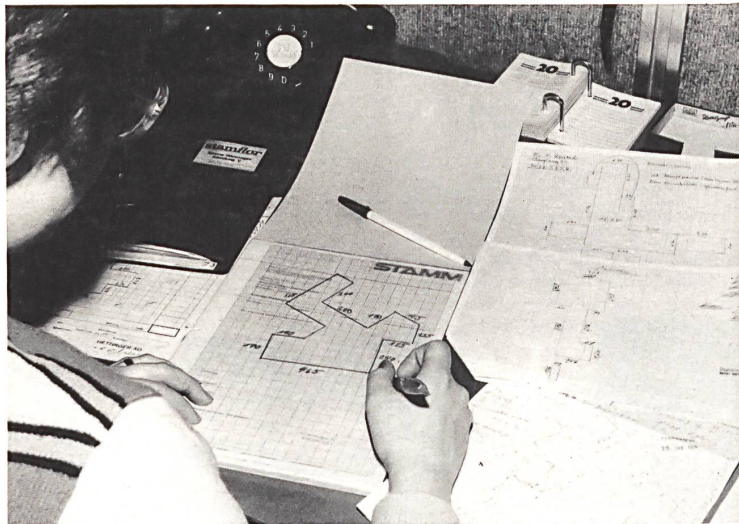
Download PDF: 04.04.2025

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

«Cut-Service»:

découpage des tapis au service de la clientèle

On ne peut nier qu'en une époque de récession le commerce n'ait pas, lui aussi, de difficiles problèmes à résoudre. Mais au moment où une certaine stagnation se fait sentir, des preuves de capacité professionnelle, un bon service à la clientèle et des conseils compétents peuvent être de précieux stimulants des affaires. Le détaillant appréciera particulièrement, en outre, que le fabricant lui apporte une aide supplémentaire dans la vente et des propositions efficaces dans le domaine du marketing. La fabrique de tapis Stamm SA à Eglisau, s'est penchée sur les problèmes de la vente dès le début de sa fabrication de tapis, en 1958, et a organisé en conséquence son département de « service », car elle avait constaté très tôt que la simple vente de ses tapis au commerce de détail ne suffisait pas à assurer le succès. Pour faciliter la tâche des détaillants comme des grossistes, la maison Stamm a créé un **service de découpage des tapis** bien organisé. Son utilité consiste à libérer le commerce de l'obligation de tenir des stocks, cause de frais toujours plus élevés, et de la nécessité d'écouler les chutes, opération non rationnelle et peu lucrative. Les commerçants peuvent pratiquer ainsi une politique des prix plus claire et plus profitable en diminuant leurs frais généraux grâce à une réduction de la main-d'œuvre. Comme l'expérience montre qu'en cas de fléchissement de la conjoncture l'usager est moins disposé à la consommation mais en revanche plus exigeant sous le rapport de la qualité, tout particulièrement lorsqu'il s'agit de biens d'investissement tels que les moquettes, la maison Stamm considère comme une de ses tâches les plus importantes de mettre ses clients en garde contre la mise en vente avant tout de marchandise de qualité médiocre et de leur exposer les grands avantages des articles de bonne et très bonne qualité. Les tapis de fond, un peu plus coûteux certes, donnent satisfaction à la clientèle et l'attachent à un fournisseur parce que les revêtements de sol en moquette non seulement durent des années mais gardent très longtemps leur bel aspect et sont faciles à entretenir. C'est selon ces vues qu'a été établi le grand assortiment Stamflor, dont la riche gamme de coloris permet de créer sans difficulté des harmonies de couleurs avec les autres textiles d'intérieur. Il est naturellement loisible aux commerces de tapis de tenir, à côté de cet assortiment répondant à toutes les exigences, quelques articles de combat, mais ils préféreront, à la longue, en rester aux tapis de haute qualification, permettant des affaires plus lucratives et dont ils peuvent, en toute conscience, garantir la qualité. Ils seront servis, dans ce domaine, par un fabricant qui leur assurera une livraison rapide des articles commandés, sans chutes, mais ils profiteront, en outre de la riche expérience de leur fournisseur en matière de marketing. De plus, les clients du fabricant peuvent envoyer leurs vendeurs suivre des cours de perfectionnement à l'école de vente de la maison Stamm et profitent ainsi d'un service étendu, qui les conduit au succès!



1

Le bureau des commandes traite chaque jour un grand nombre de commandes de tapis compliquées.

Das Bestellbüro verarbeitet täglich eine grosse Anzahl von komplizierten Teppichbestellungen.

The order department handles a large number of complicated orders daily.

L'ufficio ordinazioni si occupa quotidianamente di numerose e complicate ordinazioni di tappeti.

2

Dans l'atelier de coupe, des spécialistes découpent les tapis dans toutes les formes imaginables, à l'aide de patrons.

In der Zuschneiderei schneiden Spezialisten auf Grund von Skizzen, Teppiche in jeder nur erdenklichen Form zu.

In the cutting-room, specialists cut carpets in every conceivable shape and size from sketches.

Nel reparto taglio gli specialisti, sulla base di appositi bozzetti, tagliano tappeti in tutte le forme immaginabili.

3

Tous les tapis coupés sont emballés par cette machine à haut rendement, et quittent ainsi la fabrique moderne.

Sämtliche zugeschnittene Teppiche werden in dieser Hochleistungsmaschine verpackt und verlassen so das moderne Werk.

All carpets cut to order are packed in this high-speed packaging machine before leaving the modern works.

Tutti i tappeti tagliati sono imballati per mezzo di questa macchina ad alto rendimento ed escono sotto tale forma da questa fabbrica moderna.

4

Un service bien organisé de livraison par camions permet d'acheminer les tapis dans toute la Suisse.

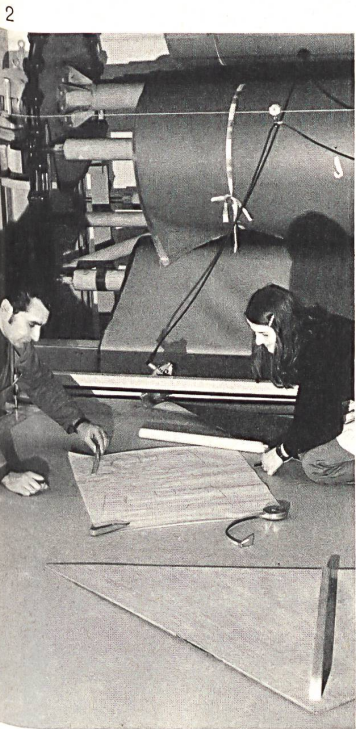
Mit dem gut ausgebauten Camion-Lieferservice werden die Teppiche in der ganzen Schweiz verteilt.

Carpets are delivered by road all over Switzerland by the firm's own well-organized delivery service.

L'organizzatissima rete di forniture a mezzo camion garantisce la distribuzione dei tappeti in tutta la Svizzera.

Teppich-Cut-Service, eine echte Dienstleistung am Handelspartner

Das der Handel in einer Zeit der Rezession ebenfalls seine nicht geringen Probleme zu bewältigen hat, ist wohl kaum von der Hand zu weisen. Bei einer gewissen Stagnation helfen jedoch Leistungsbeweis, gute Kundenbetreuung und fachgerechte Beratung. Der Einzelhändler wird es zudem besonders schätzen, wenn er vom Produzenten her zusätzliche Verkaufshilfe und wirksame Marketingvorschläge erhalten kann. Die Teppichfabrik Stamm AG, Eglisau, hat seit dem Beginn der Teppichfabrikation 1958 die Probleme



des Handels verfolgt und danach ihren Dienstleistungs-Sektor ausgerichtet, da sie rasch einsah, dass mit dem Verkauf ihrer Teppichqualitäten an den Detailhandel allein der Erfolg nicht gesichert war. Um dem Einzelwie dem Grosshändler seine Aufgabe zu erleichtern, wurde von der Firma Stamm AG ein leistungsfähiger **«Teppich-Cut-Service»** aufgebaut, der den Handel von der immer kostspieliger werdenden Lagerhaltung befreit, ihm die unrationelle und wenig ergiebige Verwertung der

anfallenden Resten abnimmt und ihm dadurch eine transparentere und zugleich höhere Rendite bringende Preispolitik ermöglicht, da die Unkosten schon wegen Personaleinsparung niedriger gehalten werden können. Da die Erfahrung lehrt, dass bei einer Konjunkturabschwächung der Endverbraucher weniger konsumfreudig wird, jedoch qualitätsbewusster, gerade wenn es sich um Investitionsgüter wie Teppichböden handelt, sieht es die Stamm AG als ihre verantwortungsvolle Aufgabe an, ihre Kunden vor dem Führen nur billiger Ware zu warnen und ihnen die grossen Vorteile guter bis hochstehender Qualitäten vor Augen zu führen. Die wohl etwas teureren Auslegeteppiche bringen eine zufriedene und damit treue Kundschaft, weil diese hochwertigen Teppiche über Jahre hinweg nicht nur den ihnen auferlegten Strapazen gewachsen sind, sondern zudem ihr gutes Aussehen bewahren und sich leicht pflegen lassen. Nach diesen Kriterien ist das grosse Stamflor-Sortiment aufgebaut und die reiche Farbskala sorgt für rasches und harmonisches Abstimmen auf die übrigen Heimtextilien. Natürlich bleibt es jedem Teppichhändler unbenommen, neben dem Angebot an jeder Anforderung standhaltenden Qualitäten auch einige Kampfkartikel gegen die billige Discountware zu führen, doch wird er auf lange Sicht betrachtet das bessere und lukrativere Geschäft mit hochwertigeren Teppichen machen, zu deren Qualität er voll und ganz stehen kann. Er wird dazu von seinem Teppichfabrikanten nicht nur durch rasche Lieferung der bestellten und fertig zugeschnittenen Ware ohne Abfall bedient, er profitiert sogar von dessen reicher Marketing-Erfahrung und kann zusätzlich seine Verkäufer in der firmeneigenen Stamm-Verkäufer-schule fortbilden lassen; also Dienstleistung auf breiter Basis für grösseren Erfolg!

Stamm Carpet Cutting Service to help the clientele

In a period of recession, no branch can hope to escape the prevailing difficulties altogether, and the carpet trade is no exception to the rule. However, now that a certain stagnation is beginning to set in, proof of good workmanship, expert advice and efficient service to the clientele can all help stimulate business considerably. In addition, retailers particularly appreciate any extra help from manufacturers with regard to sales

and effective proposals in the field of marketing.

The Stamm Carpet Factory Ltd. at Eglisau, has devoted much time and thought, ever since it started to manufacture carpets in 1958, to the problems involved in sales and has organized its "service" department accordingly, for very early on it noted that just selling carpets to the retail trade was not sufficient on its own to ensure success. In order to simplify the work of both retailers and wholesalers, Stamm created a well-organized **«Carpet Cutting Service»** freeing the trade from having to hold large stocks, involving ever increasing costs and the need to sell off remnants, a non-rational and non-lucrative operation. In this way, dealers can practise a clearer and more profitable price policy, cutting down overheads thanks to a reduction in manpower. Experience has shown that whenever there is a slowing up of the situation, the consumer is less inclined to make purchases but when he does, he is more demanding from the point of view of quality, especially when it is a question of consumer goods such as wall-to-wall carpeting; Stamm therefore considers one of its most important tasks is to warn its clients of the dangers of selling only the cheaper qualities and to make them realise the great advantage of good and very good quality articles. Better, and obviously slightly more expensive, wall-to-wall carpeting gives lasting satisfaction to a customer and attaches him to a dealer because high quality wall-to-wall carpeting not only lasts for years but keeps its attractive appearance longer and is easy to look after. It is with all this in mind that the big Stamflor assortment was made up, in a wide range of colours making it easy to create matching colour schemes with other home textiles. Naturally it is quite possible for carpet dealers to stock, in addition to this top quality assortment answering the most exacting requirements, a few cut-price articles capable of competing with the cheaper products offered by discount stores but in the long run they will prefer to stay with the higher quality carpets, which afford more lucrative business and whose quality they can guarantee with a clear conscience. In this, they will not only be helped by this manufacturer who guarantees rapid delivery of all orders, cut to size without any wastage, but in addition they will benefit from his wealth of marketing experience. And that is not all, carpet dealers can send their salesmen to the refresher courses organized at the Stamm Sales School —yet another benefit among the many services leading to success, offered by this go-ahead factory.

Il servizio taglio è per il commercio un'importante prestazione

È indubbio che in tempo di recessione anche il commercio si trova confrontato a problemi di una certa importanza. La capacità di prestazione, una buona assistenza della clientela e un'ideale consulenza professionale sono però di ottimo soccorso quando si fa vivo un certo ristagno. Inoltre il dettagliante apprezzerà specialmente di ricevere dal produttore un'assistenza di vendita addizionale e proposte efficaci di marketing.

Dacché si è messa a produrre tappeti, nel 1958, la Fabbrica tappeti Stamm SA, di Eglisau, si è occupata dei problemi del commercio; dopo aver rapidamente realizzato che la sola vendita di tappeti al commercio di dettaglio non garantisce il successo, la ditta ha creato e orientato in quel senso il suo settore servizio. Onde facilitare i compiti rispettivi al commercio di dettaglio e all'ingrosso, la Ditta Stamm SA ha creato un'efficace **«servizio taglio tappeti»** che libera il commercio dal sempre più costoso immagazzinamento, dalla valorizzazione irrazionale e poco lucrativa dei resti, e gli permette di praticare una politica di prezzi più trasparente e allo stesso tempo più profittevole visto che le spese — specialmente per quel che riguarda l'economia di personale — possono essere ridotte. L'esperienza prova che quando la congiuntura si affievolisce il consumatore consuma meno, badando però più alla qualità, specialmente nel caso dei beni d'investimento, come le pavimentazioni di tappeti; la Ditta Stamm SA considera perciò come suo importante compito di mettere in guardia la sua clientela contro la vendita di sole merci a buon mercato e di informarla sui cospicui vantaggi che presentano le qualità buone oppure ottime. I tappeti moquette sono certo in più costosi, ma forniscono una clientela soddisfatta, cioè fedele: i tappeti di qualità non solo resistono per anni all'uso, anche fortissimo, ma conservano un bell'aspetto e restaio di agevole manutenzione.

Il grande assortimento Stamflor è costituito secondo questi criteri e la ricca scala di colori permette di armonizzare rapidamente e senza problemi i tappeti con gli altri elementi tessili della casa. Il commerciante è certo libero di mettere in vendita, oltre alle merci di qualità adatte per tutte le esigenze, anche qualche articolo di lotta contro la merce discount, eccessivamente buon mercato; però, a lungo termine, i tappeti di alta qualità permettono di realizzare affari migliori e più lucrativi. Il produttore di tappeti non solo favoreggia il commercio mediante la fornitura rapida delle merci ordinate, già tagliate e quindi esenti da resti, ma gli permette di tirar profitto dalla sua lunga esperienza di mercato. D'altra parte il consumatore può ricorrere per il perfezionamento del suo personale di vendita alla scuola per venditori della Ditta Stamm.

Quindi: servizio clientela su una base larga per garantire un maggior successo!