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 auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 28.11.2025

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

ichtig eingenäht ist, dass einzelne Symbole unter oder inter der Naht unsichtbar bleiben. Kritische Konsumenn fragen sich deshalb nicht ganz ohne Recht, ob ein iches Produkt nicht gleich auch über andere qualitati«Schwachstellen» verfügt. Die Praxis beweist, dass ine solche Überlegung nicht aus der Luft gegriffen ist.

legreiflich ist bei bestimmten Produkten (insbesondere leineren) das Bestreben der Produzenten, die Etiketten lein zu halten. Was aber nützt eine nicht mehr oder aum mehr lesbare Zahl im Symbol «Bottich», die dem leine ganz besonders wichtig ist?

liese beiden Mängel vermag der Käufer zumeist beizein zu erkennen, nämlich vor dem Kaufentscheid.
hlecht bedruckte Etiketten aber, die nach einer, zwei
der auch mehreren Pflegebehandlungen nicht mehr lesarsind, kann er nicht voraussehen.

flichtbewusste Hersteller und Detaillisten schenken em kleinen aber so wichtigen «Angehängsel» Pflegetiketten keine untergeordnete Bedeutung – es sei, sie
nterschätzen das Erinnerungsvermögen der Konsuenten. Folgen sind vorprogrammiert!

Sartex 8024 Zürich

lie Textilindustrie verlangt nach humaner lationalisierung

der Textilindustrie werden nach wie vor schwere Laten, teils unter ungünstigsten Verhältnissen, noch imter von Hand gehoben und herumgetragen. Sehr oft tuss das Personal die tägliche Arbeit in ermüdender, ebückter, ungesunder Stellung ausführen.

ur eine Zeitfrage ist es, bis solche ergonomisch chlecht gestalteten Arbeitsplätze zu gesundheitlich beingten Ausfällen von Mitarbeitern, infolge Rücken- und elenkschäden führen. Die dabei entstehenden Kosten ir Arbeitsausfall und Versicherungsprämien sind horand.

le Problemstellung erkannt und die gestellte Herausforerung angenommen hat die Firma Bruno Zwahlen AG in immiswald. Sie hat sich spezialisiert auf das Humaniieren und Rationalisieren von Arbeitsplätzen und Areitsabläufen.

ls Marktleistung wird das massgeschneiderte Lösen on Problemstellungen nach Kundenpflichtenheft, angeangen mit der Problemanalyse bis hin zur fertigen fabrileiten Anlage, angeboten.

on den bisher realisierten Systemen sind hier einige als eispiele aufgeführt, wie das mühelose Hantieren von 250 gschweren Stoffrollen in einem Raum von 40×12 m.

las Beschicken und Entsorgen von Tuchschaumaschien in Webereien, das Hülsenhandling in Spinnereien der das rationelle Bestücken und Entladen von Matealträgern mit Spulen in Färbereien.

^{le} enge Zusammenarbeit der Projektingenieure mit den ^{Toduktionsverantwortlichen des Kunden garantiert die ^{ptimale} Gestaltung des Problemlösungs-Konzeptes.}

las Befreien der Mitarbeiter von Lasthebearbeiten urch sinnvolle, humane Rationalisierungssysteme entpricht einem dringenden Bedürnis.

B. Zwahlen

Cerberus wird zweitgrösste Brandmeldefirma in den USA

Die zur Elektrowatt-Gruppe gehörende Cerberus AG (Männedorf) übernimmt von Baker Industries (Borg-Warner Gruppe), vorbehältlich 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 Produktesortiment, 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 inbezug 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: X _____ mittex12/87



bertrag aus alten Ernten	1.8 Mio Ballen à 480 lbs netto
4007/00	
inteschätzung 1987/88	10.8 Mio Ballen
Inheimischer Konsum	9.9 Mio Ballen
Meiben Exportverpflichtungen	2.7 Mio Ballen
Nusslands gegenüber ost- Nuropäischen Staaten	2.5 Mio Ballen
Schätzung)	
Beiben	0.2 Mio Ballen

las bedeutet im Grunde genommen nichts anderes, als Russland entweder Baumwolle importieren muss. mseinen Verpflichtungen nachzukommen und eine gemisse strategische Reserve aufrechtzuerhalten, oder ber dass Russland den osteuropäischen Staaten Lieferbeschränkungen bekanntgeben muss. Im letzteren Fall nüssten dann diese Staaten auf dem Weltmarkt Baumwolle kaufen. Importmengen von um die 1,5-2 Mio Bal-In dürften jedenfalls zur Diskussion stehen. Wann und w diese Eindeckungen erfolgen werden ist nach wie or sehr ungewiss. Nachdem in Russland momentan die igene Ernste eingebracht wird, müssen die erwarteten Käufe nicht jetzt erfolgen. Je nach Einschätzung der Siwation können entsprechende Kontrakte auch erst im Frühjahr 1988 abgeschlossen werden.

Wagen/liegen die Gründe für das gegenüber den vergangenen Jahren um schätzungsweise ca. 1,5 Mio Balen geringere Produktionsaufkommen in Russland:

m 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. 0% des Gesamtaufkommens weitaus wichtigsten Baumwollanbaugebiet Russlands, immer noch auf den feldern – dies bei winterlichen Temperaturen und der Gewissheit, dass jeden Tag die ersten Schneefälle die ^{Emte} ganz zum Erliegen bringen werden.

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

Wieviel unreife oder nicht fertig ausgereifte Ware wurde geerntet. Mit anderen Worten mit welchen qualitativen Auswirkungen müssen wir rechnen?

्री 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 Erfahrungs-Werten prozentual geringere Faseranteile.

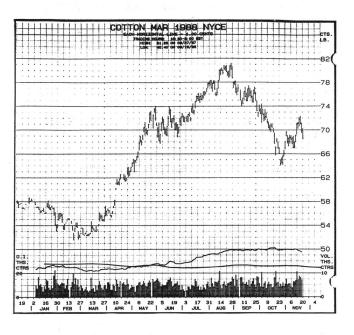
Die Differenz zwischen einem Entkörnungsrendement n 27% und einem solchen von 33.3% ergibt für Russand 0.6 Mio Ballen. D.h. bei einem Faseranteil von nur produziert Russland 600 000 Ballen weniger als bei einem solchen von 33.3%.

Die Preisentwicklung der letzten 4 Wochen am New Yorler Terminmarkt ist zum überwiegenden Teil von den Er-Wartungen in Bezug auf die russische Baumwollernte ^{geprä}gt 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 Baller
_	à 720 lbs netto
Einheimischer Bedarf	0.95 Mio Ballen
Exportüberschuss	0.15 Mio Ballen
Importe (Schätzung)	0.10 Mio Ballen
Theoretischer	

0.25 Mio Ballen Exportüberschuss

250000 Ballen Exportüberschuss bedeuten für Ägypten den seit Jahren geringsten Exportüberschuss überhaupt. Vergleichsweise ist davon auszugehen, dass weltweit eine Mindestnachfrage nach Ägypterbaumwolle im Ausmass von 350000-400000 Ballen be-

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 Bessern 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

Beat Gutzler Cholenmoosweg 10 8942 Oberrieden

Albin Hollenstein Kniestrasse 49 8640 Rapperswil Franz Schärer Schöpfgruben 8783 Linthal

Dorothee Vogel Kantstrasse 15 8044 Zürich

Ihr Vorstand SVT