

Exklusive Verkaufsräume für erstklassige Textilien

Autor(en): [s.n.]

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Textiles suisses - Intérieur**

Band (Jahr): - (1972)

Heft 1

PDF erstellt am: **22.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-794641>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Exklusive Verkaufsräume für erstklassige Textilien

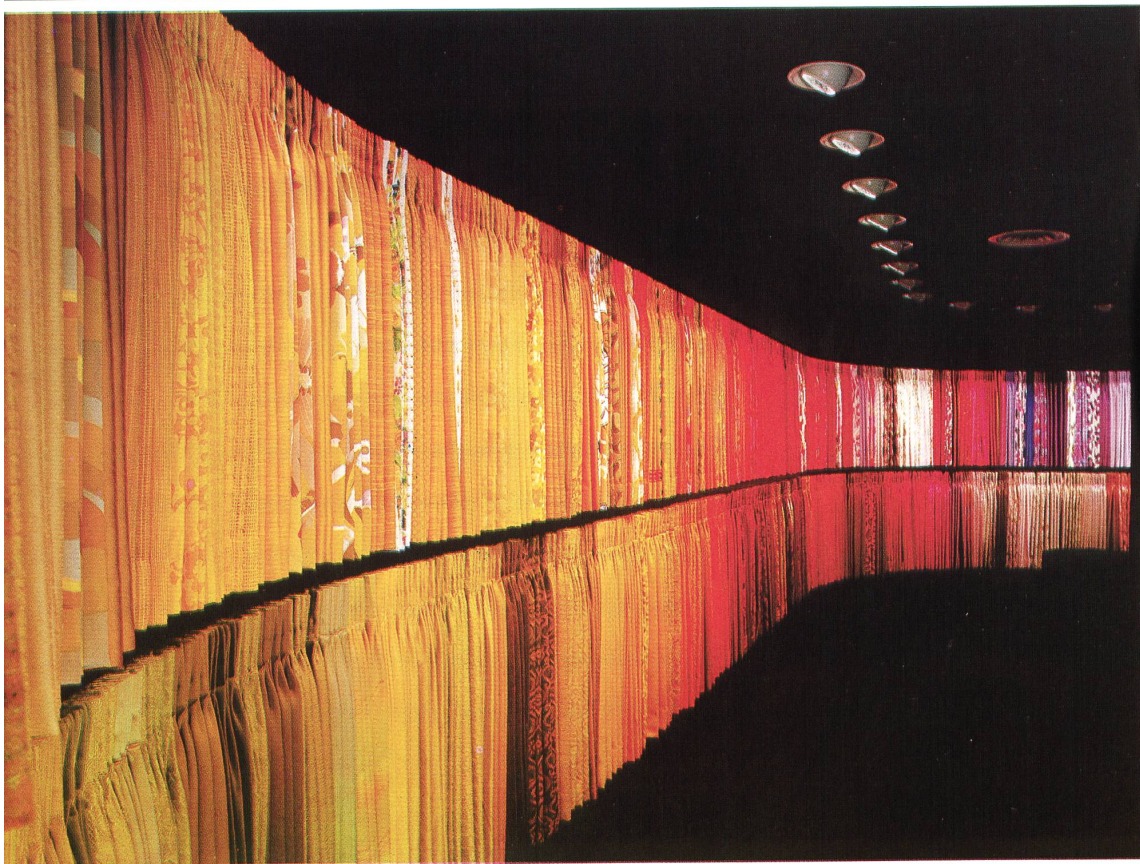
*FISBA-Wuppertal
Verkaufsraum / salon de présentation /
showroom / locale di vendita*

Die bekannte St. Galler Textil-Firma *Christian Fischbacher Co.* begann seinerzeit als *Novum* in Europa, Dekorstoffe im *Coupon-Service* zu verkaufen. Mit dem veränderten Sortimentsangebot benötigte man auch eine andere Verkaufsanlage, die vorerst in den Rundständern gefunden wurde, an welche man die Muster in Form von Schals — farblich harmonisch abgestimmt — aneinander reihte. Dieses praktische und wenig Platz beanspruchende System fand zwar Anerkennung, befriedigte jedoch innerhalb einer modernen Ladenkonzeption nicht ganz. Angeregt durch die Wünsche der Kundschaft, entwickelte man den *Fisba-Corner*, eine Aufhängevorrichtung, die in verschiedenen Varianten an der Wand fixiert, oder aber als ganzes Element frei in den Raum gestellt werden kann. Die Einführung des masskonfektionierten Vorhanges brachte neue Präsentationsprobleme. Man löste sie mit dreistufigen Wandelementen, an die man die Miniaturvorhänge in drei Reihen

übereinander hing. Mit der Aufnahme von Druck- und Jacquard-Dessins ins *Fixhang-Programm* genügte auch diese Anlage nicht mehr, da man grossrapportige Muster in ihrer ganzen Länge präsentieren musste, um ihre Wirkung im Raum erkennen zu lassen. Deshalb werden heute die neuen Anlagen nur noch mit zwei Reihen Mustervorhängen geliefert. Durch das ständig steigende Angebot — die Kollektion umfasst mehr als 500 Dessins und Kolorite — sind Wandhängevorrichtungen von 16 Metern Länge, oder sogar noch mehr, keine Seltenheit, will man über das ganze Sortiment verfügen. Da jedoch wenige der Verkaufsgeschäfte über so viel Platz verfügen, suchte man erneut nach einer idealeren Verkaufs- und Präsentationsform.

Mit der Bezeichnung *Fisba-Fixhang-Studio* ist jetzt eine neue, komplette Vorhang-Verkaufskonzeption kreiert, die, mit einer Spirale als Grundform, sich zeitlos modern gibt, es erlaubt, sich allen Platzverhältnissen individuell anzupassen und erst noch den Kunden in aller Ruhe wählen, kombinieren und vergleichen lässt, ohne vergrösserte Beanspruchung des Personals für Beratung. Unsere hier gezeigten Ausschnitte aus dem *Fisba-Fixhang-Studio* stammen von der *Christian Fischbacher Co.* in Wuppertal-Elberfeld.

Die Firma verfügt über einen grossen Stab von Spezialisten, der jedem Kunden bei der Gestaltung seiner Verkaufsräume für den Heimtextilien-Sektor mit dem ganzen Fachwissen und der reichen Erfahrung auf dem Gebiet zur Verfügung steht. Doch erstreckt sich die Beratung durch das *Fisba-Team* nicht nur auf das Vorhang-Geschäft, sondern auch auf geeignete Verkaufsräume für die Bett- und Frottiertwäsche. Mit einfachen Mitteln durch Systemelemente können die Spezialabteilungen für die verschiedenen Heimtextiliengruppen zeitlos modern umgewandelt werden. Der im Bild vorgestellte Raum ist solchermaßen gestaltet worden und zeigt, wie heute das ganze Sortiment der zum Verkauf angebotenen Ware, harmonisch nach Farben abgestimmt, dem Konsumenten einladend präsentiert werden kann.



La maison saint-galloise *Christian Fischbacher Co.*, bien connue dans le monde des textiles, fut la première en Europe à pratiquer le système de vente des tissus d'ameublement en coupons. Cette nouvelle méthode de vente appelait aussi une nouvelle manière de présenter la marchandise. On imagina tout d'abord des sortes de portemanteaux circulaires auxquels les échantillons, en forme de bandes étroites et longues, étaient suspendus, classés par harmonies de couleurs. Ce système pratique et peu encombrant obtint du succès, mais il ne donna pas entière satisfaction dans les locaux de vente de conception moderne. C'est alors que fut créé, en partie grâce aux suggestions des détaillants, le *Fisba-Corner*, un système d'accrochage exécuté en plusieurs variantes et qui pouvait être fixé contre une paroi ou installé librement dans un local.

L'introduction des rideaux confectonnés sur mesures amena de nouveaux problèmes de présentation. On les résolut au moyen de parois à trois étages auxquelles on suspendit sur



*FISBA-St. Gallen
Verkaufsraum / salon de présentation /
showroom / locale di vendita*

trois rangs des rideaux en miniature. L'inclusion des dessins imprimés et jacquard dans le programme «Fixhang» rendit cette formule caduque, car on ne pouvait y exposer des dessins à grand rapport dans toute leur longueur pour démontrer l'effet produit; c'est pourquoi les nouvelles installations ne comprennent aujourd'hui que deux rangées d'échantillons. Par suite de l'augmentation continue de l'offre — la collection comprend actuellement plus de 500 dessins et coloris — des installations murales de 16 mètres de long et même plus ne sont pas rares dans les magasins où l'on désire offrir l'assortiment complet. Mais comme peu de magasins de vente disposent d'assez de place pour cela, on a de nouveau cherché une forme de présentation plus pratique.

Une nouvelle conception complète de vente de rideaux a été créée, sous le nom de *Fisba-Fixhang-Studio*. Basée sur une forme de spirale, elle a un aspect moderne ne datant pas, peut s'adapter individuellement à toutes les conditions d'emplacement; de plus, la

clientèle peut y choisir tranquillement, comparer et combiner les rideaux sans que le personnel de vente soit plus fortement mis à contribution. Les aspects que nous proposons ici du *Fisba-Fixhang-Studio* proviennent de la maison *Christian Fischbacher Co.* à Wuppertal-Elberfeld.

La maison dispose d'une grande équipe de spécialistes très au courant de la branche et jouissant d'une riche expérience, qui sont à la disposition des détaillants pour leur venir en aide dans l'aménagement de leurs locaux de vente. Mais les conseils de l'équipe *Fisba* ne se limitent pas au secteur des rideaux; ils s'étendent également au rayon du linge de lit et de toilette.

Un système simple, faisant usage d'éléments combinables permet d'organiser des rayons modernes et ne datant pas pour les divers genres de linge de maison. Le local de vente que montre notre photo permet de voir comment tout l'assortiment, harmonieusement arrangé selon les coloris, peut être présenté aux clients d'une manière engageante.

The well-known St. Gall textile firm of *Christian Fischbacher Co.* was the first in Europe to go in for the sale of furnishing fabrics cut to length. The new system called for new sales methods. The first solution was a sort of circular coat-rack with the samples hung on it in narrow lengths, arranged by groups of colours. Although this practical, compact system met with a certain success, it did not prove completely satisfactory in modern style sales premises. In answer partly to the suggestions of retailers, the *Fisba*-corner was then created, a hanging system, in several variants, which could be fixed against a wall or erected separately in a room.

The introduction of mass-produced ready-made curtains raised new display problems, which were solved by means of wall elements with three levels from which were hung miniature curtains in three rows one above the other. The inclusion of prints and jacquards in the "Fixhang" programme rendered this method ineffective, since they were unsuitable for displaying designs with large repeats, which needed to be seen in their entirety. Consequently the new installations today have only two rows of samples. As a result of the continual growth in the variety of production—the collection now comprises over 500 designs and colours—wall-hanging fixtures 50 feet long, and even longer, are not rare in shops stocking the whole range. But as few retail stores have enough room for that, efforts were made to produce a more practical type of display fixture.

A completely new system for the sale of curtains has been created under the name of *Fisba-Fixhang-Studio*. It is based on a kind of spiral, has a modern look that will not date easily and can be adapted to individual requirements regarding space; in addition, customers are able to choose their curtains, compare them, put them together quietly and unhurriedly with very little assistance from the sales personnel. The *Fisba-Fixhang-Studio* fixtures we show you here are made by *Christian Fischbacher Co.* at Wuppertal-Elberfeld.

The firm has a large team of specialists ready to place their experience and knowhow at the disposal of retailers to help them fit up their salesrooms. But the advice of the *Fisba* team is not limited to the curtaining sector; it extends also to bedlinen and towelling. A simple system, based on units fitting together, makes it possible to convert existing premises into modern display centres for all kinds of home textiles. The salesroom featured in our photograph shows how today the whole range of products on display, cleverly arranged according to colours, can be presented in an inviting, eye-catching way to the customer.

Il noto tessificio sangallese *Christian Fischbacher & C.* fu il primo in Europa, anni fa, a vendere stoffe da decoro già tagliate. Le modificazioni dell'assortimento offerto resero necessario un cambiamento delle installazioni di vendita: furono dapprima introdotti supporti circolari destinati a presentare i campioni allineati, sotto forma di scialli, secondo le sfumature di colori. Questo sistema, pratico e poco ingombrante, fu subito apprezzato, ma non riuscì soddisfacente nell'ambito di una concezione moderna del locale di vendita. Sulla base di proposte della clientela fu sviluppato il *Fisba-Corner*, un procedimento di sospensione che, nelle sue diverse varietà, veniva fissato alla parete o che, come elemento, poteva essere liberamente collocato nel locale.

L'introduzione della tenda confezionata su misura portò con se nuovi problemi di presentazione. Questi furono risolti mediante elementi a tre piani da fissare alla parete, ai quali si sospendevano le tende in miniatura su tre file. Quando furono integrati nel programma «Fixhang» i disegni a stampa e jacquard anche queste installazioni si rivelarono sovrapposte poiché gli articoli di grande rapporto dovevano essere presentati in tutta la loro lunghezza per mettere in risalto il loro effetto nella casa. Perciò le nuove installazioni comprendono oggi solo due file di tende modello. Con l'offerta in costante aumento — la collezione comprende più di 500 disegni e colori — le fissazioni di 16 metri di lunghezza o più non sono rare, a condizione di dover presentare l'intero assortimento. Poiché pochi negozi dispongono di tanto spazio si è nuovamente cercata una migliore soluzione per la vendita e la presentazione.

Sotto la denominazione di *Fisba-Fixhang-Studio* è stata ora creata una nuova e completa concezione di vendita della tenda, la quale, con una spirale come forma di base, è d'aspetto classico e insieme moderno, può essere adattata individualmente a tutte le disponibilità di spazio e permette in più di lasciare il cliente libero di fare tranquillamente la sua scelta, di confrontare e di combinare, senza richiedere un maggior impegno del personale.

I ritagli dal *Fisba-Fixhang-Studio* che qui mostriamo provengono dalla ditta *Christian Fischbacher & C.* di Wuppertal-Elberfeld. La ditta dispone di una grande squadra di specialisti che sono a disposizione dei clienti, per l'assetto dei loro locali di vendita destinati al settore dei tessuti d'interni, con la loro completa formazione professionale e la loro ricca esperienza. Però l'azione del team *Fisba* non si limita al settore della tenda, ma comprende pure i locali di vendita della biancheria da letto e a spugna. A mezzo di appositi elementi e con mezzi molto semplici le divisioni destinate ai vari gruppi di tessuti d'interni possono essere costantemente aggiornate. Il locale mostrato sulla foto è stato assettato in questo modo e dimostra come oggi tutto l'assortimento della merce offerta in vendita, intonato nei colori, possa essere presentato al cliente in modo simpatico.



Links : Aparte Blumenstickerei auf zartrosa Tersuisse®-Mousseline-Voile.

Mitte : Hochhausgardine aus Grilène® gefärbt in Leinen-Imitation.

Rechts : Tersuisse®-Gardine mit Schaftmuster und Scherli-Effekt.

Teppiche: TISCA Tischhauser & Co. AG
Bühler



filtext ag
st.gallen