

**Zeitschrift:** Mittex : die Fachzeitschrift für textile Garn- und Flächenherstellung im deutschsprachigen Europa  
**Band:** 78 (1971)  
**Heft:** 5

**Buchbesprechung:** Literatur

### **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:** 17.11.2024

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

## Literatur

**Gezielter Fortschritt durch langfristige Absatzplanung** — A. J. Gasser — 128 Seiten, broschiert, DM 25.—. — Verlag Melliland Textilberichte, Heidelberg, 1971.

Das Buch stellt eine wertvolle Arbeitsunterlage für den erfahrenen wie auch für den zukünftigen Manager dar, der bestrebt ist, durch straffe Führung das Unternehmerrisiko in unserer durch beschleunigten Fortschritt gezeichneten Zeit zu mindern.

Der Verfasser konfrontiert zwei Jahrzehnte Praxis in verschiedenen leitenden Stellungen der Textil- und Textilmaschinenindustrie sowie mehrere Jahre Erfahrung als Leiter des Zentralen Technischen Einkaufes im nunmehr grössten schweizerischen Chemiekonzern mit der neuesten Management-Literatur.

Der Leser erhält nicht nur ein abgerundetes Bild dieser weitschichtigen Problemkreise in leicht lesbarer, knapper Form; am konkreten Beispiel wird darüber hinaus gezeigt, wie praktisch etwa Prognosen des langfristigen Marktpotentials und die Absatzchancen eines Produktbereiches erarbeitet werden können.

Einige wichtige Kapitel: Marketing und langfristige Absatzplanung / Management- und Absatz-Informationssysteme / Möglichkeiten der Produktbeurteilung / Technischer Einkauf aus der Sicht langfristiger Absatzplanung / Diversifikation, Fusion und Unternehmensgrösse.

**Einkaufen und Einkaufen** — Meinecke Hartmann — Band 10 der SKV-Taschenbuchreihe — 100 Seiten, kart. Fr. 5.—. — Verlag des Schweizerischen Kaufmännischen Vereins, Zürich, 1970.

Die Einkaufsabteilung eines Betriebes hat eine unternehmerische Funktion zu erfüllen. Um dieser Aufgabe nachkommen zu können, hat die Einkaufsabteilung neben der reinen Beschaffungsaufgabe eine Reihe von anderen Pflichten zu erfüllen. Dies ist nur möglich, wenn das allgemeine Bildungsniveau aller Mitarbeiter der Einkaufsabteilung und das fachliche und sachliche Können der Sachbearbeiter überdurchschnittlich hoch ist.

Dieses Buch gibt dem Leser einen knappen, aber trotzdem umfassenden Einblick in die Probleme der Einkaufsabteilung. Es zeigt dem Praktiker logisch auf, wie er zu handeln hat. Dabei wird nicht der eigentliche Einkauf beschrieben; es wird auch auf organisatorische und einkaufstaktische Probleme eingegangen. Das Buch ist für alle am Einkauf Interessierten ein willkommenes Nachschlagewerk.

**Der wirksame Werbetext** — Eleonore von Planta — Band 11 der SKV-Taschenbuchreihe — 128 Seiten, kart. Fr. 5.—. — Verlag des Schweizerischen Kaufmännischen Vereins, Zürich, 1971.

Die Verfasserin dieses kleinen Lehrbuches für Werbetexter geht von der Voraussetzung aus, dass Texten ein Handwerk, also erlernbar ist. Anhand zahlreicher Beispiele werden Begriffe aus der Werbesprache veranschaulicht und

erläutert. Auf Grund authentischer Zitate aus Inseraten wird die Werbewirksamkeit bestimmter Konzeptionen und Formulierungen beurteilt. Diese praktischen Übungen sowie konkrete Anleitungen zum Finden von Werbeideen und für deren Ausarbeitung machen dieses Büchlein zu einem wertvollen Hilfsmittel für alle, die sich mit Werbetexten in irgendeiner Form auseinandersetzen müssen. Eine Zusammenfassung für den Schnelleser am Schluss jedes Kapitels und ein alphabetisches Stichwortverzeichnis ermöglichen eine rasche Orientierung.

**Kleine Steuerkunde** — Rudolf Borkowsky — 6., neubearbeitete Auflage, 92 Seiten, kart., Fr. 8.50. — Verlag des Schweizerischen Kaufmännischen Vereins, Zürich, 1970.

Die Steuern sind zu einem derart massgebenden Faktor für die Unternehmungsführung geworden, dass sich jeder Kaufmann mit diesem Gebiet befassen muss. Das Buch will einen knappen Ueberblick über diejenigen Steuern geben, mit denen der Kaufmann ständig zu tun hat. Besonders berücksichtigt wurden jene steuerlichen Erscheinungen, die einer selbständigen, die Verminderung der Steuerlast bezweckenden Steuerpolitik der Unternehmung Raum lassen. Nicht behandelt werden Steuern, bei welchen entweder keine steuerpolitischen Möglichkeiten bestehen (zum Beispiel kantonale Stempelabgaben und Motorfahrzeugsteuern) oder die für den Steuerpflichtigen nur selten aktuell werden (zum Beispiel Erbschaftssteuern).

Die neue Auflage trägt den Änderungen Rechnung, die in der Gesetzgebung und Rechtsprechung bis Ende Juli 1970 eingetreten sind.

**Planungsrechnung in der Unternehmung** — Paul Weilenmann und Anton Nüsseler. 240 Seiten, gebunden, Fr. 24.—. Verlag des Schweizerischen Kaufmännischen Vereins, Zürich, 1971.

Die Planungsrechnung erweist sich als immer wichtiger werdendes Instrument der Unternehmungsführung. Mit der zunehmenden Kompliziertheit der Betriebe und der Umweltbedingungen, der immer rascher ablaufenden technischen Entwicklung mit gleichzeitig ansteigenden auf längere Zeit gebundenen Kapitalbeträgen, der ständig steigenden Sorge um geeignetes Personal, wird es für die Leiter der Unternehmungen stets schwieriger, zu ihren Entscheidungen zu kommen. Bei der Entscheidungsvorbereitung kann nun die Planungsrechnung ganz wesentlich helfen.

Dieses Buch führt auf eine leicht verständliche Art (auch mit vielen Zahlenbeispielen) in die recht komplexen Gebiete der Planungsrechnung ein, bleibt aber nicht in allgemeinen Erwägungen stecken, sondern vermittelt wirklich fundierte Einsichten, die auch unmittelbar praktisch angewendet werden können.

Das Buch wendet sich einerseits an die Fachleute des Rechnungswesens, andererseits aber auch an alle Führungskräfte in den Unternehmungen und an Studenten der Wirtschaftswissenschaften.

**Grundlagen moderner Unternehmensführung** — Instrumente rationaler Betriebslenkung (SIB-Schriftenreihe, Band Nr. 13) — Gerhurd Seicht. 187 Seiten, gebunden, Fr. 32.—. Verlag des Schweizerischen Kaufmännischen Vereins, Zürich, 1971.

Eine Rationalisierung in der Führung vieler Unternehmungen tut not! Die oft schon anzutreffende technische Rationalität allein ist kein Garant für gute Unternehmensführung. Nicht eine technisch perfekte, sondern die marktkonformste, das heisst die gewinnmaximale Leistungserstellung und -verwertung ist im Interesse der Erhaltung der Unternehmungen als Einkommensquelle anzustreben.

Das vorliegende Buch hat es sich zur Aufgabe gestellt, jene Instrumente rationaler Unternehmensführung in problemorientierter und knapper Art und Weise darzustellen, die in der Praxis der Betriebe ohne grosse Schwierigkeiten und ohne Einstellung von besonderem spezialisiertem Fachpersonal eingeführt und nutzbringend angewandt werden können. Es werden dabei folgende Problemkreise behandelt: Die Deckungsbeitragsrechnung; die lineare Programmierung; die Plankostenrechnung; die Investitionsrechnung; die Netzplantechnik; die Optimierung des Personaleinsatzes; die Bilanz- und Erfolgsanalysen.

Das Buch ist ganz auf die Praxis zugeschnitten und bietet den Führungskräften aller Stufen und Berufe viele wertvolle Ideen und Hinweise.

**Hohe Schule des Verkaufens** — Die Macht der Ueberzeugung (SKV-Taschenbuch 12) — James F. Bender. 128 Seiten, kartoniert, Fr. 5.—. Verlag des Schweizerischen Kaufmännischen Vereins, Zürich, 1971.

Dieses Buch stellt hohe Anforderungen und vertritt hohe Ideale: es zeigt, wie man erfolgreich verkauft und dabei seriös und anständig vorgeht. Die Mehrzahl der Kapitel behandelt die Grundprinzipien und ihre Anwendung, die von jedem, der etwas verkauft, genutzt werden können.

Das Buch führt den Verkäufer (oder zukünftigen Verkäufer) in die Grundbegriffe der Verkaufstechnik ein und erschliesst ihm den Weg zum Erfolg. Der erfahrene Verkäufer mag aus der Lektüre dieses Buches ebenfalls Nutzen ziehen, indem er anhand der geschilderten Beispiele seine Fähigkeit und sein Verhalten überprüft. Es dient aber auch dem Verkaufsleiter, der nach Material Ausschau hält, das er für Besprechungen mit seinem Verkaufspersonal nutzen kann.

**Gewandtheit gewinnt!** — Wirksame Verhandlungstaktik und Konferenztechnik (SKV-Taschenbuch 13) — Gottfried Weilenmann. 128 Seiten, kartoniert, Fr. 5.—. Verlag des Schweizerischen Kaufmännischen Vereins, Zürich, 1971.

Analysen in den Betrieben und Verwaltungen haben gezeigt, dass viel zu viel persönliche Kontakte die Zeit rauben. Besonders Mammut-sitzungen, die sich oft über Stunden erstrecken und viele Teilnehmer belegen, haben oft

nur geringe Wirkung. Aber deshalb kann auf die persönlichen Kontakte nicht verzichtet werden; es geht darum, sie in der Ausführung zu verbessern und zu straffen.

Mit diesem Problem beschäftigt sich dieses Buch. Der Autor kann dabei von seiner grossen Erfahrung aus vielen hundert Kursen und Schulungen schöpfen. Auf einfache und sehr praxisnahe Art und Weise wird dargestellt, wie man Konferenzen richtig plant, wirksam und zeitsparend verhandelt und seinen Partner leichter überzeugt. Auch die kleinen, oft sehr entscheidenden Details werden dabei nicht weggelassen. Die straffe Gliederung des Inhalts und die übersichtliche Darstellung machen das Buch zu einem nützlichen Nachschlagewerk all jener, die mit anderen Menschen in irgendeiner Form verhandeln müssen.

## Firmennachrichten

### Auszug aus dem Schweizerischen Handelsamtsblatt (SHAB)

*V. Kessler-Manser, Zwirneri*, in Tuggen. Die Firma ist infolge Geschäftsüberganges erloschen; Aktiven und Passiven gemäss Bilanz per 31. Oktober 1970 und Sacheinlage- und Uebnahmevertrag vom 11. Dezember 1970 werden von der nachstehend eingetragenen Firma «Kesmalon AG», in Tuggen, übernommen.

*Mettler & Co. Aktiengesellschaft*, in St. Gallen, Fabrikation, Handel und kommissionsweiser Vertrieb von Geweben aller Art. Die Prokuren von Walter Berli und Erwin Schlaepfer sind erloschen. Kollektivprokura zu zweien wurde erteilt an Peter Jacob, von St. Gallen, in Speicher AR; Reinhold Rothe, von Deutschland; Frédéric Rentsch, von Trub BE, und Hans Vondeling, von Holland, letztere drei in St. Gallen.

*Walter Stark AG St. Gallen*, in St. Gallen, Fabrikation und Verkauf von Textilerzeugnissen aller Art usw. Neu wurde in den Verwaltungsrat gewählt Max Kriemler, von Speicher AR, in St. Gallen, Präsident, mit Einzelunterschrift. Das bisher einzige Mitglied des Verwaltungsrates Walter Stark-Bigler ist nun Delegierter und führt weiterhin Einzelunterschrift.

*Filatura HEC SA (HEC Spinnerei AG) (Filature HEC SA)*, in Caslano. Ragione sociale esatta.

*Desco von Schulthess & Co.*, in Zürich 1, Kommanditgesellschaft. Import und Export von Waren aller Art usw. Diese Gesellschaft hat sich aufgelöst. Aktiven und Passiven sind nach Massgabe zweier Uebnahmebilanzen zum Teil auf die «Desco von Schulthess AG», in Zürich, und zum Teil auf die «Desco von Schulthess Holding AG», in Zürich, übergegangen. Die Liquidation ist durchgeführt. Die Firma ist erloschen.