

mittex Betriebsreportage

Objektyp: **Group**

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

Band (Jahr): **96 (1989)**

Heft 5

PDF erstellt am: **13.09.2024**

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.

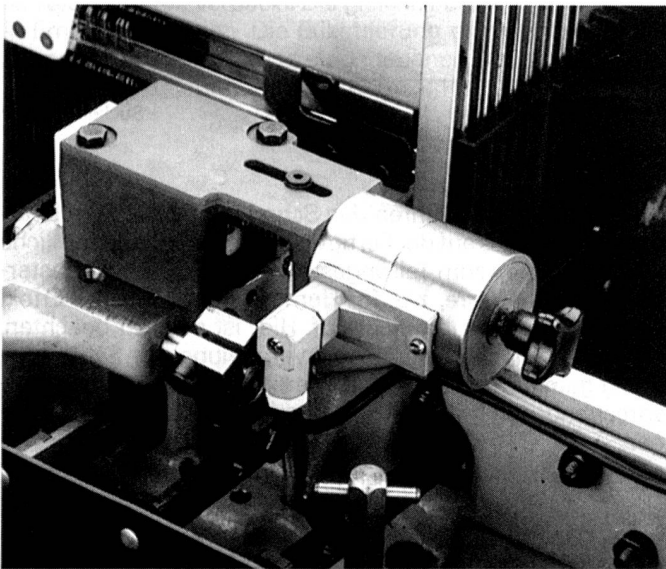
- Die konstruktive Veränderung macht höhere Drehzahlen realisierbar. Heute wird häufig mit Drehzahlen bis max. 1600 rpm gearbeitet, während die Vorläuferversion max. 900 rpm ermöglichte. Der Griff der Ware wird dadurch weich, mit sehr kurzen Florfasern an der Oberfläche.

Der Absatz von Schmirgelmaschinen war 1988 gut und wird bei Betrachtung der derzeitigen Auftragslage 1989 noch steigen. Auch für die nächsten Jahre erwarten die Ausrüster eine Fortführung dieses Trends. Man kann davon ausgehen, dass sich neben der BRD und Westeuropa bald auch andere Textilnationen diesem Trend anschliessen werden.

Vorläufig jedoch bleibt dieser Markt den westlichen Spezialisten vorbehalten. Durch die Vielzahl der möglichen Einflussparameter wird es für Neueinsteiger schwer, den erworbenen Know-how-Vorsprung der etablierten Anwender aufzuholen. Die Spezialitätenpolitik der Textilindustrie und Ausrüstung in der Bundesrepublik hat hier eine weitere erfolgreiche Bestätigung gefunden.

Dipl. Ing. Helmut Neuhausen

Mikroprozessorgesteuerte Projektilbremse



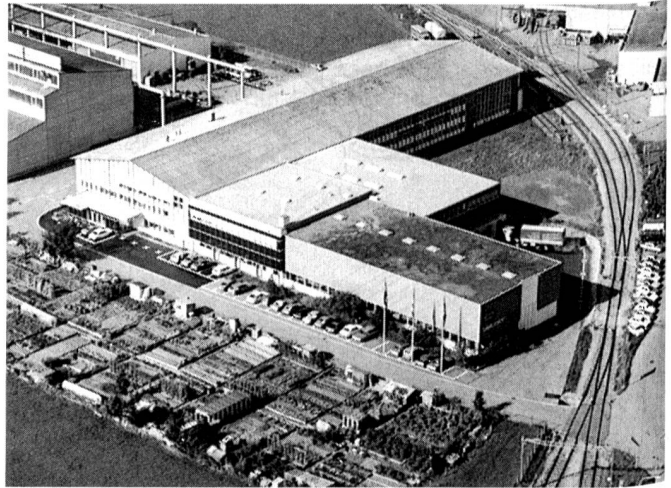
Elektronisch geregelte Fangbremse: Die automatische Regelung erübrigt ein Nachstellen der Projektilbremse und reduziert den Wartungsaufwand. Die Automatik schliesst Fehleinstellungen der Bremse praktisch aus, verringert die Beanspruchung der Projektile im Fangwerk und erhöht die Sicherheit der Fadenübergabe.

Sulzer-Rüti-Webmaschinen des Typs PU

Für bereits installierte Webmaschinen bietet Sulzer Rüti Umrüstsätze an, die vor allem der weiteren Erhöhung der Funktionssicherheit und der Bedienungserleichterung dienen. So liefert das Unternehmen neben dem Motorkettablass oder der automatischen Schuss- und Fachhebevorrichtung neu für Maschinen des Typs PU auch einen Umrüstsatz für die automatische Regelung der Projektilbremse, die bei der P 7100 zur Standardausrüstung gehört. Mit der automatischen Regelung der Projektilbremse wird der Wartungs- und Bedienungsaufwand bei Projektilwebmaschinen dieses Typs wesentlich verringert. Damit bietet Sulzer Rüti seinen Kunden die Möglichkeit, ihren Maschinenpark stets der neuesten Entwicklung anzupassen.

mit tex Betriebsreportage

Belcolor AG, St. Gallen: Dienstleistung zwischen Fabrikation und Detailhandel



Gesamtüberblick der Belcolor AG in St. Gallen-Winkeln

Die Fronten im Bereich der textilen Bodenbeläge in der Schweiz befinden sich auf allen Stufen der Fabrikation und des Handels in Bewegung. Besonders der Handel ist einem intensiven Kommen und Gehen unterworfen, denn die Fabrikations- (oder Import-) Stufe mündet hierzulande in eine Vielzahl verschiedener Vertriebs- und Absatzkanäle, welche die Übersicht erschweren und nicht zuletzt für einen scharfen Preiswettbewerb sorgen. Besonders auf der letzten Stufe der Kette wird die oft fehlende fachliche Beratung durch das allzu forcierte Preisargument ersetzt. Immerhin konnten sich die inländischen Hersteller in den letzten Jahren insgesamt recht gut behaupten, allerdings war eine gewisse Konzentration zu beobachten. Die Produktion der inländischen Teppichfabrikanten schwankte in den letzten Jahren zwischen 12 und etwas über 15 Mio. Quadratmetern. Der Gesamtumsatz der inländischen Hersteller belief sich 1987 (Ergebnis 1988 noch nicht verfügbar) auf 236 Mio. Franken.

Verästelte Strukturen

Um die Grosshandelsfunktion ins richtige Licht setzen zu können - unser Besuch im Rahmen der «mittex»-Betriebsreportage galt der angesehenen Firma Belcolor AG in Winkeln/St. Gallen -, dürfen auch an dieser Stelle die, wie eingangs angedeutet, recht komplizierten Handelsformen im Sektor der textilen Bodenbeläge kurz skizziert werden. Den insgesamt 18 inländischen Fabrikationsbetrieben folgen auf der Grosshandelsstufe vier bedeutende Grossisten sowie, absatzpolitisch auf der gleichen Ebene einzustufen, weitere acht Engrosfirmen. Auf der nächsten Stufe, die im wörtlichen Sinn als Detailhandelsstufe zu bezeichnen wäre, befinden sich die Bodenbelagshändler mit eigenem und ohne eigenes Verkaufsgeschäft (mehrheitlich verfügen sie über ein Ladengeschäft), dann das herkömmliche (Orient-) Teppichfachgeschäft, weiter das Interieur-Fachgeschäft, das ein Ensemble-Angebot präsentiert, und schliesslich die Grossver- teiler und Baumärkte.

Service

«Wäre die Belcolor nur ein Teppich-Grosshändler, könnte sie sich darauf beschränken, ihre mehr als 1000 zum Teil exklusiven Muster aus einem Lager von mehr als 150 000 Quadratmetern zu präsentieren. Aber Belcolor ist viel mehr. Und sie hat als eines der führenden Grosshandelsunternehmen der Schweiz für textile und synthetische Bodenbeläge eine eigene Philosophie. Dienen kommt bei der Belcolor vor Verdienen.» – So steht es in einem Firmenprospekt geschrieben, der den Titel «Eine Teppich-Philosophie» trägt.

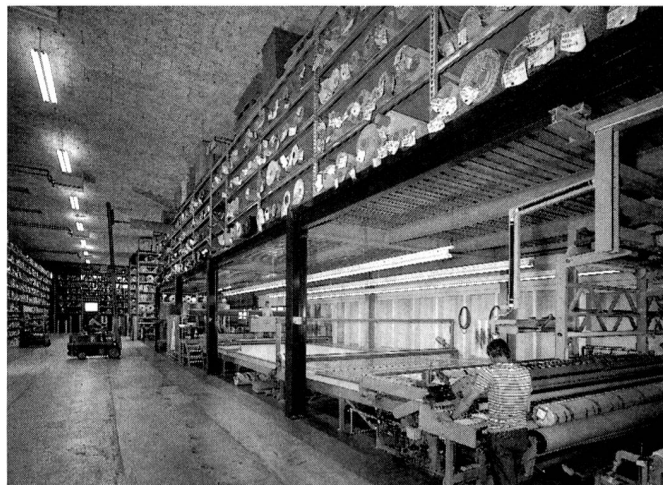
Nun, was heisst das für ein Unternehmen, das zu den bedeutendsten Grossisten zählt, in der Praxis? Belcolor verfügt einmal über einen fachlich hochqualifizierten Aussendienst und bietet technische Beratung für Problemlösungen aller Art. Dann organisiert das Unternehmen, das immerhin rund 60 Beschäftigte zählt, Ausbildungsseminarien in eigenen, modernen Schulungsräumen. Die Einkaufspolitik dient ausschliesslich dem Sortiment und ist herstellerunabhängig. Weiter erfolgt die Qualitätskontrolle bei Belcolor vor der Lagerung. Ein kundenfreundlicher Schnellservice ist ebenso selbstverständlich wie ein exklusives Accessoire-Lager für die Verlegerspezialisten, und ein, wie es heisst, einzigartiges technisches Handbuch. Schliesslich gehört es zum Credo als Grosshandelsfirma, dass strikt auf die Lieferung an Endverbraucher verzichtet wird.



Kollektionspräsentation in grosszügigen Showräumen

Internationales Angebot

Am Umsatz des Unternehmens gemessen, kauft Belcolor heute zu etwa 45 Prozent bei schweizerischen Teppichfabrikanten ein, 55 Prozent entfallen somit auf Importware. Dies ist ein offensichtlich notwendiger Schlüssel, denn Belcolor nimmt für sich in Anspruch, über das nach dem Zweiten Weltkrieg immer grösser und unüberschaubarer gewordene internationale Angebot eine Übersicht zu haben. Jahrelanges Know-how und eine absolute Transparenz über dieses internationale Angebot ermöglichen dem Unternehmen nach eigenen Angaben die Schaffung einer ebenso exklusiven wie kreativen Produktpalette. Viele der Belcolor-Produktlinien sind exklusiv und stärken somit die Position der Abnehmer. Dazu gehört auch die enge Zusammenarbeit mit Herstellern in Bezug auf die kreative und technische Gestaltung der von Belcolor vertriebenen Sortimente.



Neue, computergesteuerte Zuschneideanlage

Ausbildung als entscheidendes Element

«Wir als Grosshandelsbetrieb sehen unsere Funktionen in verschiedenen Dienstleistungen, in der grossen Lagerhaltung, in der Kollektionierung, im Camionservice, in der Ausbildung», definierte Seniorchef Hans Bernegger einst in einem Fachgespräch deutlich die Zweckbestimmung. Die an letzter Stelle genannte Ausbildung gehört zu den professionellen Steckenpferden Berneggers, denn «die Belcolor unternimmt alles, ihr eigenes «Know-how» an ihre Partner weiterzugeben und ihre Stellung auf dem Markt zu stärken». Vor drei Jahren sind in sich abgeschlossene, grosszügige und modern eingerichtete Ausbildungsräume eingerichtet worden. Damit werden folgende Ziele angestrebt und auch erreicht: Materialkunde-Seminare, Produktinformation nach neuestem Stand des Angebots, Verkaufsausbildung, technische Ausbildung mit praktischen Verlegekursen durch firmeneigene Spezialisten, betriebswirtschaftliche Kurse, zugeschnitten auf gewerbliche Betriebe, Information über die mögliche Anwendung der EDV-Technik im gewerblichen Betrieb und schliesslich auch Information über Rechtsfragen im Zusammenhang mit OR- und SIA-Normbestimmungen. Angesichts der Fülle und erschöpfenden Breite dieses Ausbildungsangebotes ist es fast müssig, zu erwähnen, dass dem Unternehmen alle erforderlichen technischen und pädagogischen Schulungsmittel in den modernen Räumen in St. Gallen-Winkeln zur Verfügung stehen.

Auf modernstem Stand

Der in obenstehendem Zwischentitel verwendete Superlativ ist keine Übertreibung. Ein Blick in den auf einer einzigen Ebene gelegenen Lager-, Zuschnitt- und Speditionsbereich sowie die Fakturierung und die Lagerkontrolle zeigt, dass man à jour ist. Dasselbe gilt für die sehr flexible Dispositions-Abteilung. Grosszügig konzipiert ist die Waren- bzw. Musterpräsentation in Kollektionen, gleich anschliessend an den Haupteingang des ausgedehnten Gebäudekomplexes am Hauptsitz. Die Lagerhaltung mit mehr als 150 000 Quadratmetern deutet auf den erheblichen Geschäftsumfang hin, der Jahresabsatz der Belcolor beträgt etwa 600 000 Quadratmeter. Hans Bernegger, Nestor des einheimischen Teppichgrosshandels, tritt demnächst altershalber in den Ruhestand, die Nachfolge in eigener Familie durch den Sohn Jürg Bernegger ist bereits eingeleitet.

Peter Schindler