

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

Band: 97 (1990)

Heft: 12

Rubrik: SVT-Forum

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: 15.10.2024

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

2. Im Projektteam für die Konzeption eines VIS im Aussendienst müssen alle betroffenen Ebenen/Abteilungen einbezogen werden.
3. Der Aussendienst muss motiviert werden.
4. Der Aussendienst und alle betroffenen Personen müssen geschult werden.
5. Vor der Einführung ist ein Testeinsatz in einem Verkaufsgebiet durchzuführen.
6. In der Einführungsphase müssen die Daten vermehrt auf ihre Validität geprüft werden.

Ausgereifte Programmierung

Walter Hermann, Fachlehrer und Computerspezialist der STF, hatte den Kurs zusammen mit Cornel Kaufmann vorbereitet und auf die Bedürfnisse der Textiler zugeschnitten. Das gezeigte Programm lässt auch für den verwöhnten Benutzer keine Wünsche offen. Computerprogramme sind immer so gut, wie sie benutzerfreundlich bzw. einfach zu handhaben sind. Sales-Star ist benutzerfreundlich. Menügesteuert, mit einem beschreibenden Funktionstastensystem, ist falsches Eingeben und manipulieren praktisch unmöglich. Schritt für Schritt kann sich der Anwender ins Programm einarbeiten.

Das Programm ist auf die Bedürfnisse des Verkäufers und Aussendienstmitarbeiters zugeschnitten. Der Blick auf das Hauptmenü zeigt dies deutlich:

Hauptmenü

- a) Kundenbesuch
- b) Letzte Kundenbezüge
- c) Letzte Kundenbesuche
- d) Besuchsplan
- e) Fällige Bestellungen
- f) Spesen/Kilometer

- g) Besuchsrapport
- h) Ausgabe Verkäufe
- i) Kundenstamm
- k) Artikelstamm
- l) Monatsumsatz Vertreter
- m) Monatsumsatz Vertreter
- n) Textverarbeitung
- o) Serienbriefe
- p) Etikettendruck
- q) Parameter
- r) Datensicherung

Besuchsplan

Kundenkontakte sind das A und O des erfolgreichen Verkaufs, ein reibungsloser Informationsfluss ist hier von besonderer Wichtigkeit. Aus der Kundenstamm-Datei übernimmt der Besuchsplan alle wichtigen Informationen. Die Organisation des Kundenstamms ist so ausgebaut, dass selbst grosse Datenmengen keine Probleme verursachen.

Wissensvorsprung

Der Computer gibt nicht mehr zurück als seine gespeicherten Daten. Sind alle Daten erfasst, können diese problemlos von einem Block in den anderen übernommen werden. Was heisst das? Zum Beispiel können die einmal gespeicherten Stammdaten wie die Adresse des Kunden für alle anderen Sektoren übernommen werden, das ewige Eintippen entfällt. Mit der gleichen Adressliste können auch Serienbriefe, Besuchspläne usw. erstellt werden. Der Datentransfer ist gesichert und problemlos zu handhaben.

Der Einsatz von Computern im Bürobereich ist heute schon weit verbreitet. Die Schweiz gehört zu den Ländern mit der grössten Dichte an Personal Computern (PC). Durch den Einsatz von Sales Star erhält der Aussendienst eine nicht zu unter-

schätzende Effizienzsteigerung, Voraussetzung sind geeignete, tragbare Geräte. Konsequenterweise angewendet hat der Anwender mit Sales-Star immer die aktuelle Situation bereit, so zum Beispiel Lager- oder Preislisten. Die Vorteile sind enorm. Von einem Stammcomputer (Host) können die Daten in die entsprechenden Personalcomputer oder Laptops (tragbare Geräte) eingespeist werden. Dabei kann der Datenfluss genau gesteuert werden, es ist nicht nötig, und manchmal auch nicht erwünscht, alle verfügbaren Daten zu transferieren. Der Empfänger kann mit einem Passwort nur soviel Information übertragen, für die er berechtigt ist. Unfug ist bei richtiger Absicherung nicht möglich.

JR

Neue SVT-Mitglieder

Herzlich willkommen heissen wir folgende Neumitglieder in der SVT:

Dagmar Binninger
Buenstrasse 56
8600 Dübendorf

Hans-Beat Elsaesser
c/o Elsaesser Maschinenhandels AG, Eyrstrasse 64
Postfach 508
4322 Kirchberg

Hans-Peter Falthans
Oberthal 18
A-4223 Katsdorf

Peter A. Gunz
Stiegackerstrasse 4
8362 Balterswil

Andreas Hellwig
Buenstrasse 56
8600 Dübendorf

Peter Poppe
v.O. Camponovo
6832 Pedrate

Dorothee Sprüngli
alte Landstrasse 27
8803 Rüslikon

Armin Tobler
Untere Weidstrasse 12
6343 Rotkreuz

Markus Waldesbühl
Pilatusstrasse 2
8915 Hausen a.A.

Wir freuen uns, diese neuen Mitglieder in der SVT begrüßen zu dürfen.

Ausdruck Kundenstamm

PROTECDATA-Demo KUNDENSTAMM erfassen/mutieren Datum: 02. 06. 89

| | | | | | |
|-----------------|---|--------------------|------------------|---|------------|
| Kurzbezeich. | : | MEIERZUERI | Eintritt | : | 27. 03. 89 |
| Kunden-Nr. | : | 4 | | | |
| Anrede | : | Firma | Mögl. Umsatz Fr. | : | 0 |
| Name/Vorname | : | Hans Meier AG | Mögl. Umsatz St. | : | 0 |
| Beruf/Branche | : | Schreinerei | | | |
| Strasse | : | Aargauerstrasse 44 | Konditionen | : | 1 |
| PLZ/Ort | : | 8005 Zürich | Kundenrabatt | : | 0% |
| Betreut durch | : | C. Kaufmann | | | |
| Telefon-Nr. | : | 01/632'44'44 | | | |
| Besuchsfrequenz | : | 50 Tage | | | |
| Besuchszeit | : | 11.00 Uhr | | | |
| Bestellfrequenz | : | 60 Tage | | | |

| Konditionen: | |
|--------------|--------------------|
| Nr. | Bezeichnung |
| 1 | 30 Tage 2% Skonto |
| 2 | 10 Tage rein netto |
| 3 | 60 Tage rein netto |

| | | | |
|-------|---------|-------|------|
| F1 | F6 | F9 | F10 |
| Hilfe | Auswahl | Menue | Ende |

Kurs Nr. 5 Hochleistungsspinnen und Automatisierung – Perspektiven für die 90er Jahre

Kursorganisation
SVT, Martin Bösch, 8808 Pfäffikon

Kursleitung:
Werner Klein, Rieter Spinning Systems

Kursort:
Maschinenfabrik Rieter AG, Winterthur

Kurstag:
Freitag, 18. Januar 1991
9.00 – 16.30 Uhr

Programm:
– Technologische und physikalische
Grenzen
– Qualitätsanforderungen bei der
Weiterverarbeitung (Stricken/
Weben)
– Realisierte Automatisationskonzepte
(Robofil u. a.)
– Modell Mill – Philosophie

Kursgeld:
Mitglieder SVT / SVF / IFWS Fr. 100.–
Nichtmitglieder Fr. 120.–
Verpflegung inbegriffen

Zielpublikum:
Technisches und kaufmännisches
Kader aus den Bereichen Garnerzeu-
gung, Garnhandel, Strickerei und
Weberei

Anmeldeschluss:
4. Januar 1991

Kurs Nr. 6 Edelhaare in der Textilindustrie

Kursorganisation
SVT, Urs A. Arcon, 8400 Winterthur

Kursleitung:
Helmut Heckel, 4106 Therwil
Direktor der Firma J. F. Müller & Co. AG

Kursort:
Schweizerische Textil-, Bekleidungs-
und Modefachschule Wasserwerk-
strasse 119, 8037 Zürich

Kurstag:
Montag, 4. Februar 1991
9.00 – ca. 16.00 Uhr

Programm:
Edelhaare: Cashmere, Alpaka,
Angova, Mohair, Camelhair
– Herkunft
– Gewinnung
– Verarbeitung
– Handelstechnik
– Modetrends
– Preisentwicklung

Kursgeld:
Mitglieder SVT / SVF / IFWS Fr. 100.–
Nichtmitglieder Fr. 120.–
Verpflegung inbegriffen

Zielpublikum:
Kaufleute im Ein- und Verkauf,
Designer, Fachpersonal und Lehr-
beauftragte

Anmeldeschluss:
30. Dezember 1990

Textile Plakat-Auktion

Papier hat gegenüber der Computer-
information einen gewaltigen Vorteil:
Dokumente bleiben mehr oder weniger
erhalten. Dies gilt auch für Plakate ver-
gangener Zeiten.

Der Zürcher Auktionator Guido Tön ver-
steigerte am 13. 10. 1990 eine ganze
Reihe Plakate von 1910 bis in die Gegen-
wart. Die erste Hälfte der Auktion war
allgemeinen Themen wie Produkte-
werbung oder dem Tourismus gewid-
met.



Plakat aus dem Jahr 1912 von Mangold Burkhard,
«4 Jahreszeiten», Grösse: 107 x 76 cm. Bild: Tön

Textile Plakate

Nach der Pause kamen über 170 Expo-
nate aus der Modewelt zur Auktion.
Die älteren Leser erinnern sich sicher an
 Sujets wie den Hund mit dem Stock von
Fein-Kaller, oder an das Schäfchen von
Truns. Eine ganze Serie der verkauften
Stücke wurden von so berühmten
Namen wie Alois Carigiet oder Hans
Erni gezeichnet. Die Preise bewegten
sich von Fr. 80.- bis mehrere Tausend
Franken.

Für den textilen Besucher besonderes
interessant war eine grosse Zahl von
Plakaten des weltweit bekannten Mode-
hauses Grieder, Zürich. Die teuerste der
bis ins Jahr 1910 zurückgehenden Affi-
chen erreichte einen Preis von Fr. 5500.-.

JR