

Zeitschrift: Textiles suisses - Intérieur
Herausgeber: Office Suisse d'Expansion Commerciale
Band: - (1981)
Heft: 1

Artikel: Beispielhafte Sales Promotion mit Jersey-Royal
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-794404>

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: 17.05.2025

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



Bei C.F. Braun, Stuttgart, gesehen:

BEISPIELHAFTE SALES PROMOTION MIT JERSEY-ROYAL

14 Tage lang staunten die Einwohner von Stuttgart und hielten vor dem auf dem Trottoir stehenden halben Bett, dessen andere Hälfte als Fortsetzung die Schaufenster-Auslage schmückte, an, um Kissen- und Deckenbezüge zu befühlen und sich über die unvermindert glatte Fläche der Jersey-Royal-Bezüge zu wundern.

«Müssen diese Jersey-Royal-Bettenbezüge wirklich nicht gebügelt werden?» Immer wieder gab das vorbildlich geschulte Fachpersonal des Hauses Antwort, wies auf die weiteren guten Eigenschaften des Aufsehen erregenden Maschinenmaterials hin, das eine neue Ära auf dem Gebiet der Bettwäschemode heraufbeschwört.

Als Schlossberg Textil AG, Zürich, vor 1½ Jahren zum ersten Mal diese Jersey-Bezüge auf den Markt brachte, musste viel Informationspolitik getrieben werden, um die Kundin zum Kauf der preislich an der oberen Grenze liegenden Jersey-Royal-Garnitur zu motivieren. Entsprechende Aktionen, in den Wäscheabteilungen bekannter Fachgeschäfte und Warenhäuser des gehobenen Genre abgehalten, brachten den Durchbruch für das neue Produkt.

Jetzt erobert sich Jersey-Royal-Bettwäsche auch den Exportmarkt. Und C.F. Braun, das «Mehr-Fach-Geschäft» in Stuttgart, dem man ohne Übertreibung nationale Bedeutung zubilligen darf, ist mit einer beispielgebenden Sales Promotion gleich gross eingestiegen, um Jersey-Royal-Bettwäsche möglichst vielen Interessierten nahe zu bringen. Dabei wurden alle Register werbetechnischer Kunst gezogen. Selbst ein Biedermeier-Bett opferte man, um neue Display-Wege zu gehen und die gläserne Schaumauer des Auslagfensters gleich neben dem Eingang optisch zu durchbrechen. Beim Betreten des Geschäftes empfing eine ganze Wand mit elegant dekorierten Jersey-Royal-Garnituren in allen Farbstellungen den interessierten Kunden, der hier auch mit den Jersey-Fixleintüchern, die von Schlossberg Textil genau auf die Kolorite der Bettbezüge abgestimmt sind, bekannt gemacht wurde.

Mit «Jersey oben und unten» ging es auf der Galerie weiter, denn hier waren eine ganze Menge von Betten durchwegs mit Schlossberg-Jersey bezogen. Signete und Schweizer Fähnchen machten auf die hochwertige Ware aufmerksam, kleine Liassen orientierten über die erhältlichen Kolorite.

Bei dieser grossangelegten Werbe- und Verkaufaktion für Jersey-Royal von Schlossberg of Switzerland überliess das Haus C.F. Braun nichts dem Zufall. Bis ins kleinste Detail war die Sales Promotion geplant und auf das Angebot abgestimmt. Trotz des stolzen Preises von rund DM 300.— pro Garnitur kaufte man, liess man sich vom geschulten Personal überzeugen, dass Bügeln und Betten mit «Jersey oben und unten» künftig dahinfallen.

«Wir sind vom Produkt so restlos überzeugt», sagte Eberhard Braun, Geschäftsführer und Mitinhaber des Hauses, «dass wir zu dessen Lancierung im Dienste unserer Kunden keine Anstrengungen gescheut haben!»



SCHLOSSBERG TEXTIL AG, ZÜRICH

◁

Beim Betreten des Fachgeschäftes stösst man gleich auf die attraktiv geschmückte Display-Wand mit Jersey-Royal-Bettbezügen in allen Farbstellungen und den assortierten Jersey-Fix-Bettüchern.

En entrant dans le magasin spécialisé, on tombe directement sur une paroi d'exposition décorée de manière attrayante avec des parures de lit Jersey Royal dans tous les coloris, avec les draps-housses Jersey Fix assortis.

On entering the shop, the first thing one sees is the attractively decorated wall display of printed Jersey Royal duvet-covers in various colour-ways with matching Jersey fitted sheets.

Non appena entrato nel negozio specializzato il cliente è confrontato con la parete-esposizione, attraentemente decorata e guarnita di biancheria da letto Jersey-Royal in ogni colore, con le lenzuola Jersey-Stretch assortite.



△

Alles dreht sich um das mit Jersey-Bettwäsche ausgestattete goldene Bett! Die vor dem Geschäft plazierte Vitrine wirbt ebenfalls auf elegante Weise für die Maschinenware aus der Schweiz.

Tout tourne autour du lit doré, garni avec du linge de lit en jersey! La vitrine, placée devant le magasin, constitue également une élégante publicité pour le jersey suisse.

Everything turns around the golden bed made-up with Jersey-bedlinen! The window display in front of the shop also provided valuable publicity for pure cotton Jerseys "Made in Switzerland"!

Il letto d'oro, munito di biancheria da letto Jersey, è messo al centro dell'attenzione. La vetrina posta davanti al negozio mette elegantemente in mostra la merce a maglia di produzione svizzera.

◁

Das Schaufenster kommt auf die Strasse. Die Fortsetzung der Auslage setzt sich mit der andern Hälfte des Bettes ausserhalb fort, sodass eine «handgreifliche» Tuchfühlung mit dem neuen Jersey-Royal für die Passanten möglich ist.

L'étalage déborde sur la rue. L'autre moitié du lit se trouve à l'extérieur, sur le trottoir, ce qui a permis aux passants de prendre contact avec le nouveau Jersey Royal en le tâtant de leurs propres mains.

The shopwindow comes out into the street! The interior display reaches outside with the other half of the bed on the pavement, so that passers-by could actually handle and feel the new Jersey Royal material.

La vetrina si inoltra sulla strada. Con l'altra metà del letto, l'esposizione continua all'infuori e permette al passante di toccare con mano il nuovo Jersey Royal.

Jersey-Royal ist ein richtiger Erfolg



EBERHARD BRAUN
Geschäftsführer und Mitinhaber
der C.F. Braun, Stuttgart

Eberhard Braun, Geschäftsführer und Mitinhaber des national bedeutsamen, bekannten und geschätzten «Mehr-Fach-Geschäftes» C.F. Braun, bei der Markthalle in Stuttgart gelegen, sagte nach der äusserst gelungenen, zweiwöchigen Sales Promotion mit Jersey-Royal-Bettwäsche von Schlossberg of Switzerland:

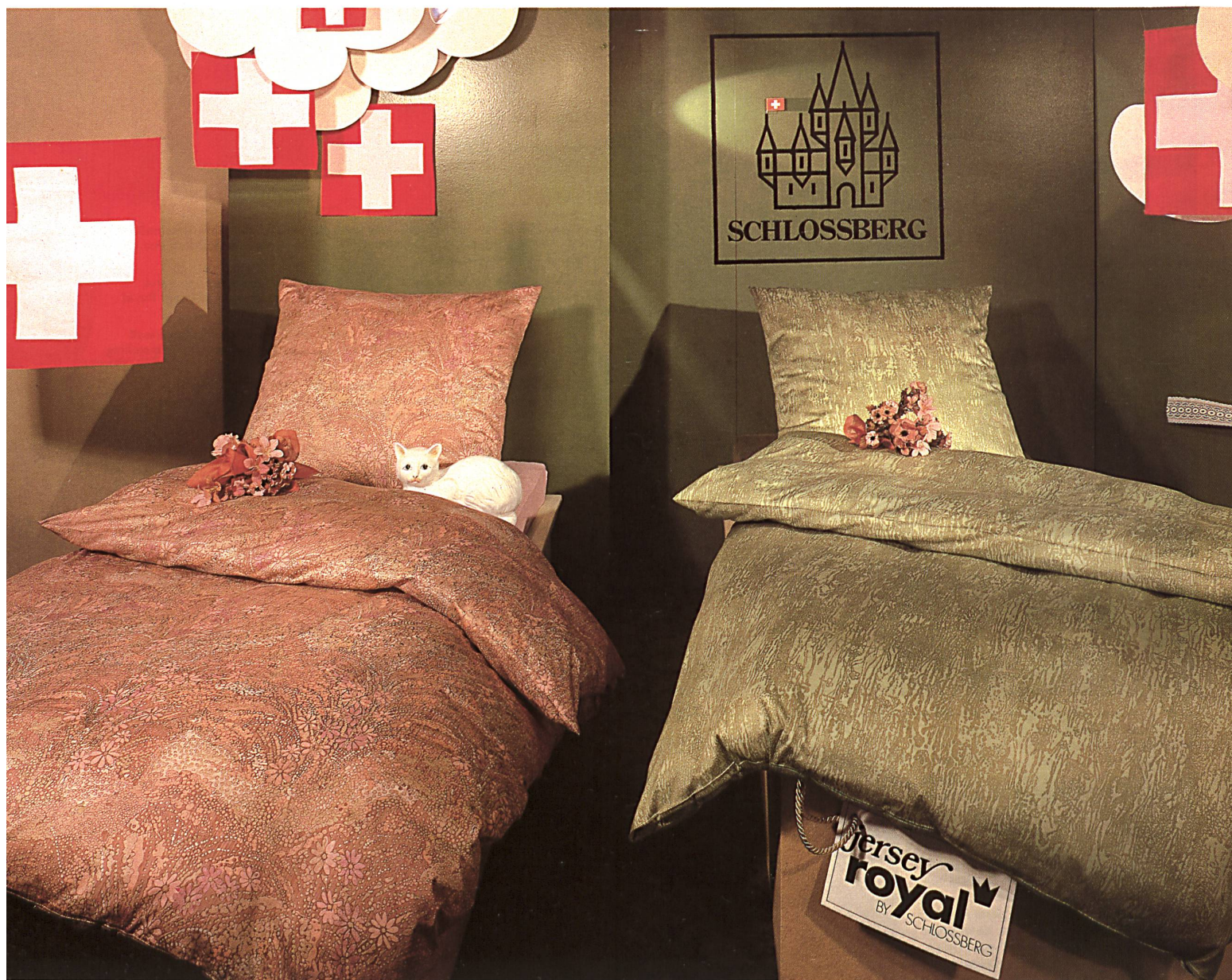
«Meistens werden solche Aktionen nur für die Dauer einer Woche durchgeführt. Hier handelt es sich jedoch um eine aussergewöhnliche Neuheit, auf die viele unserer Kundinnen gewartet haben. Die Jersey-Royal-Bettwäsche hat so viele gute Eigenschaften, die ins Auge stechen, dass wohl keine klug überlegende Konsumentin unberührt daran vorbeigehen kann. Deshalb haben wir schon vor dem Schaufenster mit dem zersägten Bett und den Kissen und Deckbetten für «Tuchfühlung» gesorgt, die denn auch richtig benützt worden ist. Wir waren des Erfolges sicher, doch sind unsere Erwartungen weit übertroffen worden und die Kundinnen haben nach der eingehenden Beratung durch unser geschultes Fachpersonal auch den recht hohen Preis von rund DM 300.- keineswegs mehr diskutiert.

Gekauft werden Jersey-Royal-Garnituren vor allem von Käuferinnen, die grossen Wert auf schöne und qualitativ hochstehende Bettwäsche legen. Die Bügelfreiheit ist ein besonderes Kaufsargument, wie auch das seidenähnliche Toucher der ausserordentlich feinmaschigen Baumwollware. Dazu hat das Schweizer Marken-Produkt einen besonders guten Namen, stehen doch Qualität und die garantierten Serviceleistungen der Firma dahinter.

In unserem Sortiment nimmt modische Schweizer Bettwäsche einen hohen Stellenwert ein, stammen immerhin 40% unseres Angebots aus der Schweiz. Wir verarbeiten zusätzlich in unseren eigenen Ateliers Schweizer Meterware – man findet bei uns etwa 900 verschiedene Artikel an Stoffen – und selbstverständlich auch Stickerei-Besatz, wodurch wir auch den höchsten Ansprüchen gerecht zu werden vermögen. Bei uns kann die Braut noch eine schrankfertige Aussteuer beziehen, ganz auf ihre Wünsche abgestimmt.

Schweizer Ware ist aber auch noch in unsern weiteren Heimtextilien-Bereichen zu finden, wie Reinleinen und Halbleinen-Damast-Tafeltücher und -Servietten, gepflegte Hand- und Küchentücher sowie gewisse Geschenk- und Boutique-Artikel. Einige unserer Schlaf- und Heimdecken stammen ebenfalls aus der Schweiz unter anderem von Eskimo-Textil.

Schweizer Textilien haben seit jeher eine grosse Rolle in unserm 1846 gegründeten Fachgeschäft gespielt und werden weiterhin mit ihren Spezialitäten in unserm sorgfältig ausgewählten Angebot figurieren, allem voran die Bettwäsche von Schlossberg.»



F Pendant quinze jours, les Stuttgartais ont pu s'étonner et se sont arrêtés devant un demi-lit, étalé sur le trottoir, et dont l'autre moitié constituait le contenu d'une vitrine de magasin. Les passants avaient ainsi la possibilité de tâter les taies d'oreiller et d'édredon et d'admirer la tenue d'une parure de lit en Jersey Royal à la surface lisse et nette. «Ces taies en Jersey Royal, est-ce vrai qu'elles n'ont pas besoin de repassage?» C'était la question à laquelle le personnel de vente de la maison, excellentement stylé, a dû répondre des centaines de fois, en expliquant encore les autres éminentes qualités du si sensationnel Jersey, qui a inauguré une nouvelle ère dans le domaine du linge de lit. Lorsque Schlossberg Textil SA à Zurich a offert pour la première fois ces taies en Jersey sur le marché, il y a un an et demi, il fallut un gros effort d'information pour engager la clientèle féminine à l'achat de parures de lit en Jersey Royal, qui se tiennent en haut de gamme pour les prix. Des campagnes promotionnelles très étudiées dans les rayons de linge de lit des commerces spécialisés et des grands magasins connus du genre élevé méritent la percée du nouveau produit.

Aujourd'hui, le linge de lit Jersey Royal s'impose aussi sur les marchés d'exportation. Et le «Magasin Multi-Spécialisé» C.F. Braun à Stuttgart, auquel on peut attribuer sans exagération une importance nationale, a donné à fond en organisant une promotion des ventes exemplaire, pour faire connaître le linge de lit Jersey Royal au plus grand nombre de clients potentiels, en utilisant à cet effet toutes les ficelles de l'art de la publicité. On sacrifia même un lit Restauration pour réaliser une nouvelle astuce de décoration en donnant l'illusion que le lit passait à travers la glace de la vitrine, à côté de l'entrée. En entrant dans le magasin, les visiteurs tombaient sur toute une paroi où figuraient – présentées avec élégance – des parures de lit en Jersey Royal en tous coloris; on leur montrait aussi des draps-housses en Jersey, que Schlossberg Textil offre en coloris exactement assortis avec les parures de lit.

«Jersey dessus et dessous» était la devise sur la galerie où l'on pouvait voir une quantité de lits garnis avec du Jersey Schlossberg. Des étiquettes et de petits drapeaux suisses permettaient d'identifier les articles de haute qualité et des petites liasses d'échantillons renseignaient sur les coloris disponibles. Dans cette grande campagne de publicité et de vente pour le Jersey Royal de Schlossberg of Switzerland, la maison C.F. Braun n'avait rien laissé au hasard. Tout était prévu jusque dans les moindres détails et axé sur l'offre. Malgré le prix imposant d'environ 300 marks par parure, les ventes se firent et la clientèle se laissa persuader par le personnel de vente très au courant que le mot d'ordre «Jersey Royal dessus et dessous» dispense des corvées du repassage et de faire les lits. «Nous avons été à tel point conquis par cet article», a dit Eberhard Braun, patron et copropriétaire de l'affaire, «que nous n'avons ménagé aucun effort pour son lancement.»

Die Galerie – von vorn nach hinten ganz auf Jersey-Royal-Bettwäsche eingestellt – orientiert in angewandter Form über die verschiedenen Dessins. Hier sind es «Acapulco» und «Aramis».

La galerie, consacrée d'un bout à l'autre au linge de lit Jersey Royal, donnait de façon appropriée des renseignements sur les divers dessins. Nous voyons ici les dessins «Acapulco» et «Aramis».

The gallery – entirely decorated with Jersey Royal bedlinen – gave shoppers a very good idea of the various designs. Here we see «Acapulco» and «Aramis».

La galleria – posta sotto il segno della biancheria da letto Jersey-Royal – orienta adeguatamente sui vari disegni. Nel caso presente ci troviamo di fronte ad «Acapulco» e «Aramis».

Schlossberg-Signet und Schweizer Fähnchen machen schon von weitem darauf aufmerksam, dass die Jersey-Bettwäsche mit dem Dessin «Suvretta» aus der Schweiz stammt.

La marque Schlossberg et de petits drapeaux suisses, visibles à distance, signalaient que la parure de lit avec le dessin «Suvretta» vient de Suisse.

The Schlossberg insignia and little Swiss flags make it clear even from a distance that the Jersey bedlinen with the "Suvretta" design comes from Switzerland.

La sigla Schlossberg e la bandierina svizzera annunciano a distanza che la biancheria da letto Jersey con disegno «Suvretta» proviene dalla Svizzera.

E For a whole fortnight, the people of Stuttgart were treated to an original display by the town's leading textile store:

They cut an entire bed into two pieces – one for inside, the other for outside the shop-window. The bed reached virtually out of the window into the street where passers-by not only could look at but also touch and feel the outstanding quality of Schlossberg's Jersey Royal bedlinen, that is pillow-cases and duvet-covers.

"Do these pure cotton Jersey Royal duvet-covers really need no ironing?" was a question the well-trained sales personnel of this shop had to keep answering, a hundred times a day. This sensational new Jersey collection with a number of novelty-features has opened up a new era in bedlinen fashions.

When Schlossberg Textiles Ltd. first placed the printed Jersey's on the market 1½ years ago, it took a very persuasive sales campaign to convince shop-owners

to participate and see the opportunities in spite of the high price tag. Big sales promotions in the bedlinen departments of this country's leading Swiss department stores as well as in numerous specialty shops finally succeeded in reaching a break-through.

Today, Jersey Royal bedlinen is also conquering the export markets. C.F. Braun, the reputable multi-specialty-store of national significance – like Harrod's in London – did everything it could to promote Jersey Royal bedlinen and make it known among as wide a clientele as possible. It spared no efforts to make the campaign a success by sacrificing a "Biedermeier"-bed, cutting it in half, in order to make the promotion-weeks an event for Stuttgart's window-shoppers.

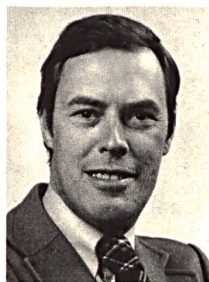
"Jersey for duvet-covers and Jersey for fitted sheets" was the scene of the

displays in the gallery featuring a large number of beds made up with Schlossberg Jerseys. Schlossberg's insignia and little Swiss flags called attention to the high quality, while attractive samples showed the colours available.

In its big advertising and sales promotion campaign for Schlossberg's Jersey Royal, C.F. Braun had left nothing to chance. All was planned down to the last detail. In spite of the high price of approx. DM 300.– per set, plenty of sales were made and the clientele allowed themselves to be persuaded by competent sales personnel that "Jersey for duvet-covers and Jersey for fitted sheets" provide a lot of advantages for every housewife and man. "We were so enthusiastic about this article" said Eberhard Braun, manager and co-proprietor of this store, "that we spared no effort in trying to make this promotion a full success."



Mit Schweizer Ware wirbt's sich leichter



DIETER JANCKE
Werbe-Chef der C.F. Braun

Dieter Jancke, seit mehr als 25 Jahren im Hause C.F. Braun tätig und heute für die gesamte Werbung verantwortlich, meint zu den vorbildlich geglückten Jersey-Royal-Verkaufswochen im Oktober:

«Jede Sales Promotion, die bei C.F. Braun durchgeführt wird, ist ein Team-work mit Herrn Eberhard Braun. Zusammen stellen wir alle sechs Monate einen Aktivitätenplan auf, der dann bis ins letzte sorgfältig vorbereitet und ausgeführt wird. So können wir stets beweglich und aktuell bleiben.

Normalerweise wird bei uns jährlich einmal eine Verkaufsaktion mit Schweizer Textilien durchgeführt, hauptsächlich mit Bettwäsche. Zu der jetzigen Sales Promotion hat Herr Reiser von der Schlossberg Textil Zürich den Anstoss gegeben, nachdem ähnliche Aktionen in der Schweiz der neuen Jersey-Royal-Bettwäsche rasch zum Durchbruch verhalfen. Wir haben die Sache natürlich ganz im Stil unseres Hauses durchgezogen und sind auch nicht davor zurückgeschreckt, ein antikes Bett zu zerschneiden, damit ein Teil als originelle Fortsetzung der Schaufenster-Auslage auf das Trottoir zu stehen kam, um unsere Kundinnen wie die Passanten mit der neuen, hochwertigen Jersey-Ware hautnah in Verbindung zu bringen.

Wenn wir solche Verkaufswochen durchführen, dann ist es stets eine ganze Sache. Nicht nur wird die entsprechende Verkaufsabteilung augenfällig darauf abgestimmt, sondern auch die Schaufenster-Auslagen, die Vitrine und selbstverständlich die Werbekampagnen in den Zeitungen sind minutiös auf unser Ziel ausgerichtet. Der Erfolg rechtfertigt die grossen Anstrengungen und die Arbeit macht deshalb richtig Spass. Nicht zuletzt hat Schweizer Qualität eine beachtliche Anziehungskraft – es wirbt sich also dafür leichter.»



I Per 15 giorni gli abitanti di Stoccarda, stupiti, si sono fermati davanti al mezzo letto inoltratosi sul marciapiede, mentre l'altra sua metà stava a decorare la vetrina. Hanno così avuto modo di tastare la biancheria da letto e di ammirare la superficie permanentemente liscia della qualità Jersey-Royal. «È proprio vero che queste federe di cotone Jersey-Royal non hanno bisogno di essere stirate?» Il personale specializzato della casa, bene istruito, ha risposto a questa e molte altre domande, mettendo in luce le ulteriori buone proprietà di questa sensazionale merce a maglia, che inaugura un'era nuova in materia di biancheria da letto.

Un anno e mezzo fa, quando, per la prima volta, la Ditta SA Tessile Schlossberg, di Zurigo, ha messo sul mercato questa biancheria da letto di Jersey, si è resa necessaria un'intensa campagna pubblicitaria, intesa ad indurre la clientela ad acquistare questo nuovissimo Jersey-Royal nonostante appartenesse a categorie di prezzo piuttosto elevate. Il nuovo prodotto è riuscito ad imporsi grazie ad una serie di campagne collocate nei settori biancheria di noti negozi specializzati e grandi magazzini di lusso.

Attualmente la biancheria da letto Jersey-Royal sta conquistando anche i mercati d'esportazione. Per mezzo di un'esemplare promozione di vendita, il negozio (pluri-)specializzato C.F. Braun, di Stoccarda — considerato, modestia a parte, di rilievo nazionale — ha notevolmente contribuito a far conoscere la biancheria da letto Jersey-Royal a strati più ampi della popolazione. All'uopo sono state messe in opera tutte le finanze dell'arte pubblicitaria. Onde tracciare nuove linee all'esposizione si è persino sacrificato un letto di stile, destinato ad oltrepassare otticamente la barriera di vetro presso l'ingresso. Non appena entrato nel negozio il cliente interessato è direttamente accolto da una parete di assortimenti Jersey-Royal elegantemente disposti, e ha modo di familiarizzarsi con le lenzuola Jersey-Stretch, che la Schloss-

berg assortisce esattamente con i colori delle federe stampate. Sulla galleria, dove un gran numero di letti era munito interamente di Jersey Schlossberg, si continuava con «Jersey sotto e Jersey sopra». Le sigle e le bandierine svizzere attiravano l'attenzione sulla merce di qualità, mentre piccoli mazzi campionari rendevano noti i coloriti disponibili.

Nel quadro di questa grande campagna di pubblicità e vendita organizzata per Jersey-Royal, di Schlossberg of Switzerland, la C.F. Braun non ha lasciato nulla al caso. La promozione di vendita era pianificata fin nel minimo particolare e adattata all'offerta. Nonostante che una «parure» costasse DM 300 circa, il pubblico si è lasciato persuadere da un personale bene istruito che, con «Jersey sotto e Jersey sopra», stirare e fare il letto sono due operazioni da dimenticare. Disse Eberhard Braun, direttore e coproprietario della Ditta: «Siamo così totalmente convinti della bontà del prodotto che abbiamo fatto di tutto per lanciarlo al servizio della nostra clientela.»

In geballter Form mit verschiedensten Elementen wird hier auf die neu lancierten Jersey-Produkte aus der Schweiz hingewiesen.

Ici, divers éléments attirent l'attention d'une manière frappante sur les nouveaux articles en Jersey provenant de Suisse.

Different ways of decoration elements are needed to provide optimal presentation of the merchandise.

In modo concentrato e con l'aiuto dei più diversi elementi si rendono noti i prodotti Jersey svizzeri di recente lancio.

▷

Im variantenreichen Angebot befindet sich auch ein Streifen-Dessin, das eine etwas herbere, männliche Richtung anstrebt und sich «Grafton» nennt.

On trouve aussi, dans cette offre riche et variée, un dessin à rayures – il se nomme «Grafton» – dont la note, plus décidée, a un caractère viril.

The richly varied range included a striped design, called "Grafton", which has a slightly more severe, more masculine look.

Sotto la denominazione di «Grafton» la svariata offerta include pure un disegno a righe che sta a rappresentare una tendenza più aspra e maschile.

▽

Die Werbe-Annoncen, die als Begleitung zur gesamten Bettwäsche-Aktion in den Tageszeitungen zweifarbig erschienen, machen die Leser auf die Jersey-Bettwäsche-Aktion bei C.F. Braun aufmerksam.

Dans les quotidiens, des annonces en deux couleurs, complétant l'effort général de propagande en faveur des parures de lit en Jersey, attirent l'attention des lecteurs sur la campagne de promotion entreprise chez C.F. Braun.

The advertisements in the daily press called the readers' attention to the Jersey bedlinen promotion at C.F. Braun's.

Gli annunci pubblicitari pubblicati nei quotidiani attirano l'attenzione del lettore sulla campagna a favore della biancheria da letto Jersey lanciata da C.F. Braun.

Mit Innovation, Kreation und Service zu echter Partnerschaft



HUGO REISER
Schlossberg Textil AG, Zürich

Hugo Reiser, an der Führungsspitze der Schlossberg Textil AG, hat mit seinen Mitarbeitern im Laufe der Jahre eine Marketing-Konzeption ausgeklügelt, wie es sonst nur grossen Firmen-Konzernen möglich ist. Seine Meinung zum steigenden Erfolg sieht er folgendermassen umrissen:

«Bei einer guten Marke kauft der Kunde ja viel mehr als nur das Produkt allein. Er erwirbt gleichzeitig das ganze

Umfeld, wie Kreativität und Kontinuität im Angebot, selektive Distribution, konsequente Preispolitik, Qualitätsgarantie, kurzfristige Lieferung, Sonderanfertigungen, kooperative Zusammenarbeit, werbliche Unterstützung, Fachschulung des Verkaufspersonals u.w.m.

Schlossberg steht heute in der Schweiz mit einem Marktanteil von über 10% an der Spitze der Bettwäsche-Produzenten. Die Exportquote beträgt 11%, eine Zahl, die sich sehen lassen kann, wenn man bedenkt, dass Bettwäsche nie ein klassischer Exportartikel gewesen ist. Hauptabnehmer sind Deutschland, Österreich, Schweden, gefolgt von England, Frankreich und Japan. Exportschranken bestehen durch die Preise, die differierenden Grössen und das Fehlen von geeigneten Verkaufsstellen. Trotzdem wird man bestrebt sein, auch im Export den Marktanteil zu vergrössern. Das dafür nötige Sortiment ist vorhanden. Es beruht auf 9 Grundqualitäten in zwei bis fünf Breiten. Im Uni-Bereich sind 25 Standardfarben auf verschiedenen Grundwaren und in verschiedenen Breiten. Dies ergibt ein Sortiment von 120 Positionen auf dem Websektor, 40 Positionen bei der Maschenware.

Pro Jahr werden rund 35 neue Druck-Dessins für Gewebe und Jersey kreiert. Wenn man diese 450 Druck-Positionen zu den 160 Uni-Positionen addiert, ergibt dies ein Total von über 600 Meterwaren-Positionen.

Unsere Kunden sind gewohnt, dass konfektionierte Artikel innert ein bis vier Wochen ab Bestellung geliefert werden; Meterware ist sofort verfügbar.

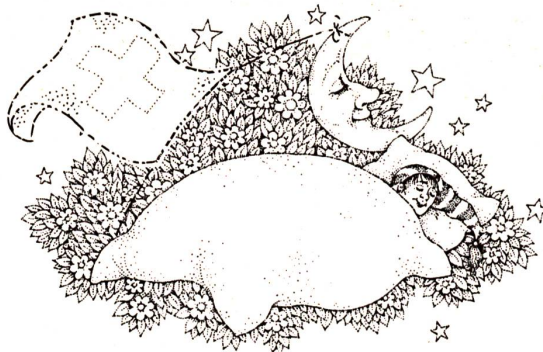
Dass die Produktion der konfektionierten Bettwäsche durch die unterschiedlichen Grössen der Kissen- und Deckbettmasse ausserordentlich kompliziert wird, zeigen die weit über 1000 Konfektions-Positionen. Auch jedes Exportland hat seine besondere Bettwäsche-Formate.

Aber gerade dies ist eine weitere Stärke unserer Dienstleistung, dass wir unentwegt in der Lage sind, Sonderwünsche innert nützlicher Frist zu erfüllen. Dies führt zu echter Partnerschaft, wie bei C.F. Braun, wo mit viel Geist und Konsequenz ein wirkliches Vertrauensverhältnis geschaffen worden ist, was sich auch bei der unlängst stattgefundenen Sales Promotion manifestierte. Hier verschmolzen typische Werbe- und Marketing-Elemente von beiden Seiten zu einem homogenen Ganzen, dem der Erfolg nicht versagt werden konnte.»



Kennen Sie Jersey-Bettwäsche?

Wir gratulieren den Schweizern zu dieser traumhaften Erfindung, die auf Erden ein Schlafleben wie im 7. Himmel ermöglicht.



Jersey-Royal, es gibt nichts Angenehmeres,
seidenweich, hautsympathisch und ganz zart.

Jersey-Royal, es gibt nichts Leichterem,
wiegt nur 110g/m², für leichte Decken geeignet.

Jersey-Royal, es gibt nichts Bügelfreieres,
waschen bei 60°, absolut bügelfrei.

Jersey-Royal, es gibt nichts Unverwüstlicheres,
aus reiner Baumwolle, perfekt verarbeitet.

Im Aktionsraum Münzstrasse erklären wir Jersey-Royal, für die Besucher liegt dort ein Schweizer Schoki-Gruß.



Ihr Betten-Braun,
das freundliche
Mehr-fach-Geschäft,
Stuttgart, bei der Markthalle,
Mitglied **cey**-Kundenkarte