

Gebiet von Ulsan-Masan, wo in den 60er Jahren die ersten Industrieparks eingerichtet wurden, mit der Methode der Wachstumskernzellen (growth-poles) gemacht hat. Die aus dieser Untersuchung gewonnenen Erkenntnisse sollen dann von den Wissenschaftlern so formuliert werden, daß sie zur Ausarbeitung eines regionalen Entwicklungsplans für das Gebiet von Chongju verwendet werden können.

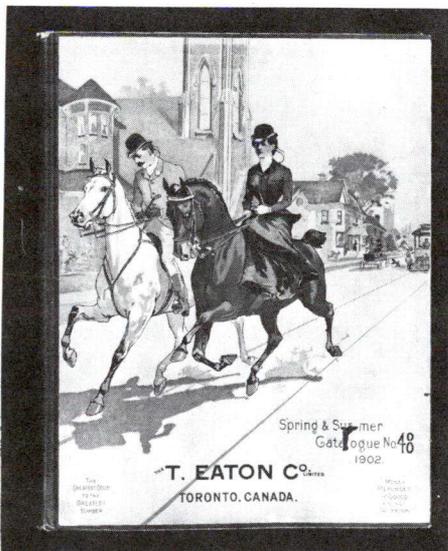
Die beiden koreanischen Anstalten werden den Gegenwert von 57 589 \$ zu diesen Vorhaben beisteuern.

Das Ende des Eaton-Katalogs

Nach rund 92 Jahren wird der Eaton-Versandkatalog, "das stärkste Bindeglied zwischen Kanadas Landbevölkerung und der eleganten Welt in den Städten", sein Erscheinen einstellen; Bestellungen werden wahrscheinlich noch bis Mai 1976 abgewickelt.

Earl Orser, Firmenchef der T. Eaton Co., gab im Januar bekannt, daß "das Versandgeschäft seit einer Reihe von Jahren unrentabel war". Beispielsweise hätten die Reinverluste im Jahre 1974 mehr als 17 Mio \$ betragen.

"Die hohen Herstellungskosten der Katalogbände, die Abhängigkeit von kostspieligen Vertriebs- und Beförderungsleistungen, das Erfordernis eines breiteren und abwechslungsreicheren modischen Angebots - im Verein mit den heute leichter erreichbaren Einkaufszentren und der stärkeren Konkurrenz von seiten der wachsenden Zahl der Einzelhandelsgeschäfte in den traditionellen Absatzgebieten für den Versand - das alles waren Faktoren, die zum schlechten Abschneiden des Kataloggeschäfts beigetragen haben", erklärte Mr. Orser.



Titelblatt eines alten Eaton-Katalogs

Die T. Eaton Co. Limited hat einen Jahresumsatz von über einer Milliarde Dollar und besitzt insgesamt 62 Kaufhäuser in allen Teilen des Landes sowie drei Versandzentralen für das Kataloggeschäft. Außerdem verfügt sie über insgesamt 270 Katalogstände in 32 Geschäften und 144 Versandagenturen, in denen Bestellungen aus dem Katalog, zum Teil auch telefonisch, angenommen werden.

Für die rund 9000 Mitarbeiter, die durch die Aufgabe des Versandgeschäfts betroffen werden, hat die Firma besondere Vorkehrungen getroffen: wer nicht in andere Abteilungen oder an andere Orte versetzt werden kann, wird eine Abfindung und Pensionszahlungen usw. erhalten, die Eaton rund 13 Mio \$ kosten dürften.

Eatons erster gedruckter Katalog erschien im Jahre 1882 als 32seitige Broschüre, in der die im Geschäft erhältlichen Waren beschrieben wurden. Später entwickelte sich der Verkauf per Katalog jedoch zu einem gesonderten Geschäftszweig. 1969 veröffentlichte The University of Toronto

Press unter dem Titel "A Shopper's View of the Past" (So kaufte man früher) verschiedene Seiten aus alten Eaton-Katalogen. In frühen Katalogausgaben kann man Artikel wie "Straußenfedern" für 1,25 \$ und "Omas Keks-Geschenckpackung" für 15 Cents finden. 1901 wurde ein Schaukelstuhl für 1,25 \$ angeboten, im Frühjahrs- und Sommerkatalog 1976 kostet eine Nachbildung des gleichen Stuhls 209,95 Dollar.

Eatons traditionelle Garantie - "bei Nichtgefallen Geld zurück" - war wohl die erste ihrer Art in Kanada und begründete das Vertrauen, das die Kunden in die Bestellung von Waren auf dem Postwege setzten.