

# Der Handel mit frischen Cocons in Italien

Autor(en): **Rodio, V.**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Mitteilungen über Textilindustrie : schweizerische Fachschrift für die gesamte Textilindustrie**

Band (Jahr): **12 (1905)**

Heft 14

PDF erstellt am: **21.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-629042>

## **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.

auch das Publikum direkt wissen lassen, dass wir gute Ware machen: Wir müssen unsere Ware annoncieren. Gesagt, getan. Am Ende des Jahres schrieb man Fr. 37,500 gut für Reklame auf das kommende Jahr 1902.

Die ersten Annoncen waren denn auch kaum lanciert, so begann eine neue Aera für die Firma anzubrechen. Im Laufe des gleichen Jahres noch musste das Kapital vergrößert und neue Stühle und Maschinen angeschafft werden. Das Publikum begann sich zu interessieren und der Ware nachzufragen. Um nun auch sicher zu sein, dass der Käufer die rechte Seide erhielt, musste man dieselbe kennzeichnen oder taufen. Selbstverständlich musste das Kind einen Namen haben, und so kam man auf das Moneybak (Geldzurück). Moneybak black Silks, Satisfaction or Money bak (Genugtuung oder das Geld zurück).

Das Kennzeichen für diese Seide wurde nun dadurch bewerkstelligt, dass man in die Kante dieses Moneybak einwob, sodass dasselbe nicht entfernt werden konnte, und der Name selbst wurde in den meisten Ländern patentiert.

Dass der Erfolg denn auch nicht ausblieb, lässt sich daraus ersehen, dass man Ende 1904 bereits in 525 Städten und Städtchen der Vereinigten Staaten diese Moneybak Seide kaufen konnte. Ferner stellte es sich am Ende des Jahres 1904 heraus, dass man im vergangenen Jahre für nahezu 6 1/2 Millionen Fr. Seide verkauft hatte. Allein während den ersten drei Monaten des Jahres 1905 war der Verkauf schon auf 2,285,000 Fr. angewachsen, und für Reklame 1905 wurden 200,000 Fr. gutgeschrieben.

Durch eine gewaltige Reklame in den verbreitetsten Mode- und Familienzeitungen wurde der Name Moneybak, man kann sagen in jedes Heim der Vereinigten Staaten Nordamerikas getragen.

Diese kurze Geschichte von der York Silk Manufacturing Company gibt uns ein Beispiel, was amerikanische Seidenfabrikanten zu leisten vermögen; durch diese Gesellschaft ist der „Standard“ amerikanischer schwarzer Seide auf eine höhere Stufe gehoben worden, und sie hat den Beweis erbracht, dass gute schwarze Seide nicht von Lyon, Zürich oder Krefeld zu kommen braucht, sondern im eigenen Lande selbst fabriziert werden kann.

Ich bin überzeugt, dass keine 5% des Seide kaufenden Publikums mit der Absicht zum Händler geht, eine ganz bestimmte Sorte und Qualität zu kaufen, sondern es wird sich Muster und Stücke vorlegen lassen, bis es das annähernd gewünschte findet. Sehr oft wird es aber dieses nicht finden, und nach grossem Zeitverlust und beiderseitigem Aergernis den Laden wieder verlassen. Ich bin ebenfalls überzeugt, dass 90% dieses Publikums Maggi-Suppenwürze kennt und ganz genau weiss, dass es jahraus, jahrein das gleiche Produkt in unverfälschter Weise kaufen kann.

Hat nun auch diese Seide einen Namen, sei es nun Moneybak, sei es Exelsior Taffet, Diamant Serge oder Princess Satin, so bin ich allen Suchens und Zeitverlustes enthoben, ich kaufe meine bekannte Marke und in 2 Minuten ist der Handel erledigt.

Es ist dies nur ein einziges Beispiel, dass Fabrikate der Textilbranche mit Erfolg reklamt werden können, aber es erinnert mich an einen Spruch, wenn er auch nicht ganz so geschrieben steht, wie ich ihn wiedergebe:

Ihr sollt euer Licht nicht unter einen Scheffel stellen, sondern lasset es leuchten, damit es andere sehen und den Weg zu Euch finden.

W. Bühlmann, (Vereinsmitglied).

### Der Handel mit frischen Cocons in Italien.

Bevor in Italien sich jene schreckliche Krankheit, Auszehrung oder Atrofia genannt, verbreitete, welcher die italienische Rasse der Seidenraupen beinahe vollständig zum Opfer fiel, fand sich in jeder Gegend, je nach den verschiedenen Orten, durch Temperatur, Klima, hohe Lage, Eigenschaft und Nährkraft des Maulbeerbaumes beeinflusst, auch eine besondere Art von Cocons. Da der Same in jeder Gegend Jahr um Jahr selbst wieder erzeugt wurde, unterschied sich das alljährliche Produkt nur wegen den mehr oder weniger günstigen Witterungseinflüssen. Der Besitzer einer Seidenspinnerei, der sich nicht in der Umgegend mit der für die jährliche Arbeit nötigen Menge Cocons versehen konnte, hatte auch in andern Gegenden unter sich seine Käufer und je nach den laufenden Preisen konnte er zum voraus die zu erzielende Rendite und den Kostenpreis der Seide berechnen.

Die Cocons wurden direkt in der Nähe der Spinnerei oder in den weiter entfernten Produktionsorten von den von der Spinnerei angestellten Käufern eingekauft. Die Preise werden entweder nach den vorgelagerten Mustern festgesetzt oder nach Absuchung der verschiedenen Gegenden, wo Seidenzucht getrieben wird, sei es vor oder nach der Ernte, was natürlich den Käufer nötigte, mehrere Tage hintereinander ohne Unterlass von Haus zu Haus, von Dorf zu Dorf zu eilen, bis er die gewünschte Menge erhalten konnte, oder es wurde einfach ein schon in andern Gegenden festgesetzter Mittelpreis angenommen.

Nachdem im Jahre 1850 die Auszehrung so bedeutende Verheerungen angerichtet und hauptsächlich in Italien die schönsten und zartesten Coconrassen vernichtet hatte, da man infolgedessen mit dem einheimischen Samen kaum mehr gute Erfolge erzielen konnte, wurden Samen aus der Wallachei, von der Türkei, Persien, Turkestan, China, Japan etc. eingeführt, aus denen, je nach Form, Farbe und Gehalt eine schöne Zahl der verschiedensten Arten von Cocons und entsprechender Seidenfäden verschiedener Güte, Feinheit, Glanz und Länge erzeugt wurden.

Der Ankauf der Cocons gestaltete sich infolgedessen von Jahr zu Jahr schwieriger. Der Spinner begegnete fast jedes Jahr noch unbekanntem Rassen, manchmal von sehr schönem Aussehen, deren Qualität und Seidengehalt er jedoch nicht kannte, auch nicht wusste, wie sie sich im Spinnen bewähren würden, ob sie leicht oder schwierig zu behandeln seien, und ob das endgültige Produkt den gehegten Erwartungen entspreche. Deshalb entstanden fast unwillkürlich in den verschiedenen Produktionsorten im Piemont und im übrigen Italien öffentliche Märkte mit ganz bestimmten Vorschriften für den An- und Verkauf der Cocons.

Der Empfänger, wie man in Italien denjenigen nennt, der auf dem Markte Cocons kauft, muss immer auf der Hut sein, damit er nicht von einem unredlichen Verkäufer betrogen werde, der ihm mittlere oder schlechte Ware als erste Qualität anpreisen will. Er soll mehr oder weniger den günstigsten Zeitpunkt für den Ankauf voraussehen können, inbezug auf die Preise so handeln, dass er möglichst hohen Gewinn erzielt, ohne jedoch die Grenzen von Recht und Gerechtigkeit zu überschreiten. Dabei soll er ein scharfes Auge haben, um sofort die guten Eigenschaften der einen oder andern Partie herauszufinden, er muss ferner Seidengehalt und Qualität der Cocons erkennen, auf die Reinheit der ihm offerierten Partie achten, das heisst, er soll in Prozenten annähernd berechnen können, wie viel schwierige oder auch fast unmöglich zu verarbeitende Cocons sich in einem Posten vorfinden können.

Die besten Cocons sind immer diejenigen mittlerer Grösse, bei denen die Hülsen in der Mitte, sowie an beiden Enden die gleiche Festigkeit hat, mit feinem Gewebe, regelmässigem Grain, normaler Form und in ein und derselben Partie in Form und Grösse übereinstimmend von nicht unangenehmem Geruch und guter Widerstandsfähigkeit beim Anföhlen. Wenn der Käufer einen Korb öffnet, um eine Partie Cocons zu prüfen, wird er auf alles dies seine Aufmerksamkeit richten; wann er dann die Cocons zum Abwägen in die mit metallenen Netz versehenen Körbe wirft, mustert er die Doppelten an der Oberfläche und in schneller Berechnung setzt er zum voraus den Prozentsatz dieser und des Ausschusses fest, welche sich in einer Partie vorfinden können. Indem der Empfänger auch auf das Geräusch achtet, das die Cocons beim Ausleeren verursachen, weiss er sogleich, ob sie reif sind, das heisst, ob die Raupe den Cocon fertig gesponnen und sich schon in die Puppe verwandelt habe, ob sie trocken oder feucht seien, kalkicht (von Calcino), oder von schwachen Seidenraupen erzeugt und wenig Seide enthalten. Je nach dem Geruche kann er beurteilen, ob sie gesund oder mit Krankheiten behaftet seien. Wenn die Cocons nach schwefligem oder harzigem Stoff riechen, wird der Käufer sofort erklären, dass sie Schwefeldämpfen oder sonstigen Zusammensetzungen ausgesetzt gewesen waren, während die Raupe den Cocon machte; in diesem besonderen Falle wird es den Cocons an Glanz und Farbe ermangeln und auf einigen Märkten dem Schaden Rechnung getragen, welche solche schweflige oder teerartige Substanzen dem Seidenfaden verursachen. Der Käufer ist auch berechtigt, einen solchen Posten zurückzuweisen.

Auf alle Fälle muss ein tüchtiger Käufer mit einer guten Dosis Geduld gerüstet sein, denn die Züchter, die im Jahr nur einmal und nur kurze Zeit Cocons sehen, sind überzeugt, dass ihre Cocons von bester Qualität seien und sie glauben daher immer, die vom Empfänger an seiner Ware gerügten Mängel seien nicht von Belang und dieser suche mit seinen Aussetzungen nur den Preis der Ware herabzudrücken, um sie zum möglichst niedrigen Preis zu erhalten, zum grossen Vorteil des Käufers natürlich.

V. Rodio.

## Handelsberichte.

### Ausfuhr von Seide und Seidenwaren aus der Schweiz nach den Vereinigten Staaten im ersten Halbjahr:

	1905	1904
Seidene- und halbseidene Stückware	Fr. 7,600,963	5,750,142
Bänder	" 2,931,674	1,249,329
Beuteltuch	" 482,727	519,116
Floretseide	" 1,792,343	2,140,142

**Ausfuhr aus den Vereinigten Staaten in die Schweiz.** Gemäss Beschluss des Bundesrates vom 30. Juni d. J. werden vom 1. Januar 1906 an die Waren der Vereinigten Staaten, die seit einigen Jahren bei ihrer Einfuhr dem schweizerischen Generalzoll unterliegen, wieder zu den Ansätzen des (neuen) Vertragstarifes zugelassen werden.

Eine Begründung dieses Beschlusses wird nicht gegeben, doch darf man annehmen, dass der Bundesrat es vermeiden wollte, die Erzeugnisse der Vereinigten Staaten mit den hohen Sätzen unseres neuen Generaltarifs zu belegen, da dies zu Repressalien führen könnte; wenn die schweizerische Ausfuhr auch den exorbitanten Zöllen des Dingleytarifes unterliegt, so teilt sie dieses Schicksal mit der Ausfuhr aller andern Staaten, die den Vereinigten Staaten gegenüber ebenfalls nur ihren Minimaltarif anwenden.

### Einfuhr von Seidenwaren nach Serbien.

Ueber den Export von Seidenwaren aus der Schweiz nach Serbien gibt die schweizerische Handelstatistik nur ungenügend Auskunft, da sie den Verkehr mit Rumänien, Serbien und Bulgarien zusammenfasst. Einem französischen Konsularbericht ist zu entnehmen, dass dieser Export immerhin nicht unbedeutend und in Zunahme begriffen ist.

Die Totaleinfuhr von Seidenwaren belief sich im Jahre 1903 auf 871,000 Fr. gegen 634,000 Fr. im Jahr zuvor. Hauptlieferant ist Oesterreich mit 452,000 Fr. An zweiter Stelle kommt die Schweiz, deren Einfuhr von 40,100 Fr. im Jahre 1902, auf 124,700 Fr. gestiegen ist; dann folgen Deutschland und Italien. Die französischen Stoffe scheinen nicht genügend bekannt zu sein. Während Oesterreich für die Einfuhr aller Artikel an der Spitze steht, schicken die Schweiz namentlich reinseidene Gewebe, Deutschland Sammet und halbseidene Stoffe, Italien ganz- und halbseidene Gewebe.

### Zoll auf reinseidene Gewebe in Frankreich.

Nachdem sie sechs Sitzungen der Kammer in Anspruch genommen, hat die Zolldebatte einen für viele überraschenden Abschluss gefunden, indem die Zollkommission — die einstimmig den Gesetzesentwurf Morel empfohlen hatte — selbst das Begehren stellte, die Verhandlungen abzubrechen und auf die Angelegenheit erst dann zurückzukommen, wenn die Regierung mit der Schweiz in Unterhandlungen eingetreten sei. Handelsminister Dubief dankte der Zollkommission für das der Regierung bewiesene Zutrauen und versprach bei den Unterhandlungen die Gesamtinteressen des Landes zu wahren.