

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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 15 (1908)

Heft: 9

Artikel: Einigkeit, nützt jederzeit!

Autor: A.F.

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-628919>

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: 12.05.2025

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

Es sind Fälle bekannt, wo unter den gegebenen Verhältnissen ein sehr günstiges Arrangement hätte erzielt werden können; bis jedoch die Einwilligung der Fabrik eingetroffen war, hatte der Kunde bereits, fremden Einflüsterungen nachgebend, sich eines andern besonnen und seine Ansprüche erhöht.

Den Anordnungen und Ratschlägen seines Vertreters bezüglich Emballage, Versandart, Mustersendungen, Preis und dgl. trachtete man nach Möglichkeit nachzukommen und ziehe hierbei in Berücksichtigung, dass der Vertreter die Verhältnisse des Platzes besser kennt und schliesslich nach bestem Wissen und Gewissen bestrebt ist, die Interessen der Fabrik zu wahren.

Bei den meisten Reklamationsfällen wurde die Beobachtung gemacht, dass eine verspätete Lieferung vorliegt und dass der Kunde aus diesem Grunde die Bezahlung verzögert oder gar eine Bonifikation dafür verlangt, dass er seinerseits seinen Abnehmern die Ware nicht rechtzeitig liefern konnte, und dieselben nunmehr an ihn mit Ersatzansprüchen herantreten. Inwieweit solche Behauptungen gerechtfertigt erscheinen, entzieht sich natürlich jeder Beurteilung.

Die Bestellungen müssen daher stets zu richtiger Zeit und den Bedingungen entsprechend ausgeführt werden. Um Missverständnissen und eventuellen Reklamationen vorzubeugen, empfiehlt es sich, die Order vom Besteller in einem direkten Schreiben bestätigen zu lassen. Auch dringe man darauf, dass die Order selbst vom Besteller gefertigt werde.

Bei Artikeln, bei denen Geschmack und Mode eine Rolle spielen, ist die vorherige Einsendung von Ausfallmustern unumgänglich notwendig, und die Ware nur dann abzusenden, wenn eine klare Bestätigung der Muster von Seite der Kundschaft vorliegt.

Die Faktura stelle man auf den Namen des Bestellers aus und lasse sie demselben durch den Vertreter im Originale überreichen. Bei Kunden, deren Bonität nicht über alle Zweifel erhaben ist, empfiehlt es sich, das Konnossement auf Order auszustellen, um den Vertreter jederzeit in die Lage zu versetzen, über die Ware frei verfügen zu können.

Bezüglich der Zahlungskondition sei bemerkt, dass die meisten Fabriksartikel gegen Akzept verkauft werden. Die Zahlungsfristen sind bei der Konkurrenz, die auf dem Platze herrscht, oft sehr lang bemessen.

Kassazahlungen nach Empfang der Ware bei 3 bis 5 Prozent Skonto lässt sich zwar auch durchführen. Tatsächlich wird in solchen Fällen die Zahlung erst 30 Tage nach Uebernahme der Sendung geleistet, ja oft erst nach 2 bis 3 Monaten, wobei der Skonto trotz Protest einfach in Abzug gebracht wird, ein Unfug, der nicht mehr auszumergen ist. . . .

In Manufakturwaren, in welchen Artikeln hauptsächlich mit Grossisten gearbeitet wird, sind die Zahlungsbedingungen gewöhnlich 5 Prozent Kasse gegen 3 Monat Tratte auf Manchester.

Zahlung gegen Konnossement ist bei Produkten die gewöhnliche Kondition, dagegen im anderen Handelsverkehr äusserst schwer durchzusetzen, da der hiesige Kunde, speziell in der Textilbranche, keine Ware früher bezahlen

wird, bevor er sich nicht überzeugt hat, dass sie der Bestellung gemäss ausgefallen ist.

Was das Delkredere betrifft, so übernehmen zuweilen hiesige Vertreter dasselbe auf Wunsch eines Fabrikanten, mit welchem sie grosse Umsätze erzielen, in der Höhe von 25 bis 50 Prozent gegen Vergütung von 1, 2 bis 3 Prozent. Volles Delkredere lehnt aber jeder ab, weil es ihm dann besser konveniert, auf eigene Rechnung zu kaufen und mit grösserem Nutzen hier wieder zu verkaufen. Im allgemeinen ist also das Delkrederegeschäft in Konstantinopel nicht gebräuchlich.

Was die Provision des Vertreters anlangt, so beträgt sie für Textilerzeugnisse in der Regel 2 bis 3 Prozent.

Bei dieser Gelegenheit muss hervorgehoben werden, dass diese Provision usancegemäss für direkte und indirekte Geschäfte zu zahlen ist. Wenn ein hiesiger Kaufmann, er sei vom Vertreter angemeldet oder nicht, in der Fabrik persönlich Bestellungen macht, besitzt der Vertreter auch für diese Geschäftsabschlüsse Anspruch auf Provision.

Schliesslich muss dringend abgeraten werden, mit zwei oder mehreren Agenten zu gleicher Zeit den Platz zu bearbeiten oder einen Wechsel vorzunehmen, ohne dem früheren Vertreter rechtzeitig und ordnungsmässig zu kündigen, was zumindest zu unliebsamen Auseinandersetzungen Anlass gibt."

Einigkeit, nützt jederzeit!

(Aus unserer Baumwollindustrie.)

Den Blättermeldungen zufolge hat sich die Lage der Stickerei noch nicht gebessert und man fand es für gut, bis in die Mitte des Sommers hinein die Produktion der Stickmaschinen einzuschränken. Scheinbar ging dieser abermalige Beschluss nicht so ohne weiteres durch, einige Fabriken wollten gerne freie Hand behalten. Ob dieselben bessere Hoffnungen haben können, oder ob sie zu geeigneter Zeit nur über Andere einfach hinwegreiten möchten, weiss man nicht. Solche Eigenbrödelei sollte auf alle Fälle vermieden werden, sie kann die Situation ja nur verschlechtern.

Wie kommt es aber, dass die Stickmousseline-Weberei, die doch in gleichem Masse leiden muss, so lange ohne Produktionseinschränkung auskommen konnte? Man hat nie etwas gehört von einem „gemeinsamen Beschluss“, wonach etwa 1 Stunde pro Tag oder 1 Tag pro Woche überall ausgesetzt wird, damit der Stickbodenmarkt nicht unnötig überschwemmt werde. Vertrauliche Anfragen scheinen ja vorgegangen zu sein, allein sie verhallten wirkungslos am starren Sinn einiger sich erhabenen Fühlender. Das ist tief zu beklagen! Der Egoismus Einzelner kennt keine rechten Grenzen und dann kommt, was kommen muss: „ein plötzlich allzu grosser Preisrückschlag auf der ganzen Linie, jeden Tag empfindlicheres Unterangebot der Konkurrenten und schliesslich ein allgemeines, in Schimpfen ausartendes Jammern“. Aber damit wird ja nichts erreicht. Rechtzeitig bekundigte Einigkeit jedoch lässt ungünstige Perioden verhältnismässig leichter überwinden! Man weiss, dass man gemeinsam gegen die ob-

waltenden schwierigen Verhältnisse ankämpft. Der Stärkere unterstützt wirksam den Schwächeren, es wird ein gewisser Preis hochgehalten, die Konditionen sind geregelt. Wie ganz anders müssen da die Gefühle sein, wenn man dem Käufer gegenübertritt! Dem ist natürlich auch nicht unbekannt geblieben, dass Vereinbarungen getroffen wurden zu dem Zwecke, einander vor übermäßigem Schaden zu bewahren, und betrachtet er die Sache beim rechten Licht, dann findet er seine Rechnung auch dabei und so wirkt die Einigkeit der Fabrikanten am Ende wohl-tuend für alle, welche mit dem betreffenden Artikel zu tun haben.

Nun könnte man jedoch sagen, die Reduktion der Arbeitszeit schädigt den Arbeiter. Recht so, man muss nicht allein an seinen Geldbeutel, sondern auch an das Wohl der Arbeiter denken, wie es erfreulicherweise mehr geschieht, als man oft glaubt. Der einfache Ueberblick über die Sachlage gibt uns darauf sehr bald die richtige Antwort: „Es soll Leid und Freud redlich aufgeteilt werden.“ Durch solche Massnahmen wird das Sinken der Löhne am besten verhindert oder doch dann hinausgeschoben und die Trübsal in der Fabrik unmöglich gemacht, eventuell eine Stunde mehr für die Familie, für das Heim gewonnen, Kraft aufgespeichert für strenge Zeiten, man wird zu vermehrter Sparsamkeit angehalten — vielleicht zum Glück für später —. Und so findet man sich schliesslich bei einigermaßen gutem Willen auch auf dieser Seite in die — wollen wir hoffen — ausnahmsweise mageren Zeiten.

Man sollte die Vernunft mehr sprechen und die Einigkeit nicht immer bloss besingen, sondern auch zur Tatsache werden lassen, dann könnte vieles besser sein. Ohne persönliche Opfer geht das selbstverständlich nicht ab; doch geteilter Schmerz ist halber Schmerz.

Einigkeit, hilft allezeit!

A. F. in W.

Firmen-Nachrichten.

Deutschland. Die Firma Cohn & Wertheim in Berlin, eines der bedeutendsten Grossistenhäuser Deutschlands in Seidenwaren, ist in Zahlungsschwierigkeiten geraten. Der Status weist an Aktiven Mk. 847,905.—, an Passiven Mk. 1,351,637.— auf. Krefelder und süddeutsche (Zürcher) Fabrikanten haben insgesamt ca. 800,000 Mark zu fordern. Es sind von der Firma befreundeter Seite Schritte eingeleitet worden, um eine Liquidation auf gutlichem Wege herbeizuführen.

Mode- und Marktberichte.

Seide.

Zürich. (Korr.) Auf dem Zürcher Seidenmarkt war die Nachfrage in letzter Zeit etwas lebhafter, man dürfte demnach annehmen, dass der Preisstand nicht noch mehr sinken wird. Die Berichte von den andern Märkten lauten auch etwas günstiger. Auf dem Mailänder Rohseidenmarkt machte sich etwas mehr Nachfrage von Seite

Amerikas bemerkbar, allerdings zu äusserst niedrigen Preisofferten. Lyon meldet etwas grössere Abschlüsse zu festen Preisen. Auch in Krefeld hat der Absatz von Rohseide etwas zugenommen. Die ostasiatischen Märkte verzeichnen ebenfalls eine zuversichtlichere Stimmung auf Seite der Rohseidenhändler, die Preise für beinahe alle Herkünfte konnten sich befestigen.

Von den neuen Ernten ist noch wenig zu melden, in Italien treiben die Maulbeerbäume noch nicht einmal Knospen, die erste Ernte in Kanton beträgt kaum die Hälfte des Vorjahres und in Shanghai hält die ungünstige Witterung die Ernte zurück.

Seidenwaren.

Man hört eigentlich noch wenig von einer vermehrten Nachfrage nach Seidengeweben, was in erster Linie auf die überall ungünstige Witterung bis über die Osterfeiertage hinaus zurückzuführen ist. Trotzdem scheint die Fabrik noch ordentlich beschäftigt zu sein, man hört wenig von Betriebseinschränkungen mit Ausnahme von Amerika, wo die Seidenwebereien ihre Betriebe bis ungefähr auf die Hälfte reduziert haben sollen. Die Berichte aus den Verbrauchszweigen lauten nicht sehr günstig, in Mäntelkonfektionsstoffen geht wenig, namentlich sollen schwarze Taffete völlig versagt haben. Ob dieses nicht auf das Misstrauen der Konsumenten wegen den gemachten schlechten Erfahrungen mit zu stark chargierten Stoffen zurückzuführen ist? Statt der, durch unsere heutige „vervollkommnete“ Fabrikationskunst geschaffenen Gewebe, haben auch für Kostümkonfektionsstoffe rohseidene Artikel und Shantungs mehr Aussicht auf Absatz für den Sommerbedarf. Im allgemeinen bekommt man nicht den Eindruck, als ob die Mode für die folgende Saison einen besonderen Begehren nach Seidenstoffen zeigt, vielleicht könnten wir mit der gesamten Seidenfabrikation einmal einer Krisis entgegen gehen, wie sie gegenwärtig die Automobilindustrie durchmacht, welche Aussichten zwar äusserst unangenehm sind — aber wenn man auf die wiederholten Warnungen nicht hören will, so wird man die Folgen eben doch einmal mit um so mehr Nachhaltigkeit an sich fühlen müssen. Man soll zwar den Teufel nicht an die Wand malen, aber es wird trotz allem nicht besser kommen, als wie man sich die Lage selbst geschaffen hat.

Ausstellung von Seidengeweben.

Vom 30. März bis 4. April fand in South Manchester, Connecticut, eine Ausstellung von Seidengeweben der Firma Cheney Brothers statt, die von 20,000 Personen besucht wurde und wohl einzig in seiner Art dastehen dürfte, indem kein Centimeter der vorhandenen Stoffe extra für die Ausstellung angefertigt, sondern alles direkt vom Stuhle resp. von der Ausrüstungsanstalt weggenommen wurde und wohl kaum ein Gewebe, das länger wie drei Wochen angefertigt, zu sehen war.

Diese originelle Ausstellung soll veranstaltet worden sein, um erstens einmal den Arbeitern der Fabrik selbst, und dann den zahlreichen Kunden, Lieferanten und Geschäftsfreunden eine Gelegenheit zu geben, einen Einblick