

Mehr Ordnung in den Orderbüchern

Autor(en): **[s.n.]**

Objektyp: **Article**

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

Band (Jahr): **19 (1912)**

Heft 6

PDF erstellt am: **21.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-627878>

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.

mit dem Rüstzeug der alt- und neuphilologischen Folterkammer überliefert, wahrlich, ich meine, es muss doch ein gesunder Kern in unserer Volke stecken, wenn es trotz der erwähnten Ungunst so wichtiges auch auf diesem besonderen Gebiete, der Mercerisation, geleistet hat und wir können mit dem Erfolg vollauf zufrieden sein. (C. R. in „Die Textilindustrie“).



Seidenglanzerzeugung auf Baumwollgarne.

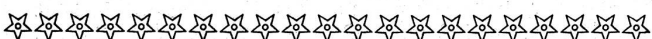
Die Leipziger Monatsschrift für Textil-Industrie berichtete in einem Artikel über eine neuartige Seidenglanzerzeugung auf Baumwollgarne, welche von der Firma Kleinewefers Söhne in Krefeld auf der von ihr fabrizierten Horizontal-Karussellmaschine herausgebracht wird. Nach ihrer Angabe erzielt man einen bedeutend höheren Glanz bei Baumwollgarn, indem man auf erwähnter Maschine das Garn unter Spannung in die Lauge eintauche, in derselben die Spannung verringere und dann erst wieder erhöhe; während man früher versucht habe, das Schrumpfen des Garnes möglichst ganz zu vermeiden.

Auf Seite 102 wird in dem Werke „Technik der Mercerisation“ erwähnt, daß auf der Garnmerzerisiermaschine von B. Cohnen in Grevembroich versucht wurde, den Glanz des Garnes dadurch zu erhöhen, daß man die Strähne während des Mercerisierens und Waschens abwechselnd streckte und wieder lockerte.

Indes hat nun das Kaiserliche Patentamt in Berlin am 9. September l. J. ein Verfahren zum Mercerisieren von Baumwolle in Strähnform veröffentlicht, welches von Paul Hahn in Niederlahnstein zum Patente angemeldet wurde. Dasselbe lautet:

„Verfahren zum Mercerisieren von Baumwolle in Strähnform, dadurch gekennzeichnet, daß das Garn außerhalb der Lauge zuerst gespannt, in gespanntem Zustande in die Lauge eingeführt und unter Umziehen mit Lauge durchtränkt, alsdann innerhalb der Lauge zwecks erhöhter, gleichmäßiger Laugenaufnahme und größerer Schrumpfwirkung unter Umziehen entspannt und nach genügender Schrumpfwirkung innerhalb oder außerhalb der Lauge wieder auf die ursprüngliche Länge ausgespannt und dann in bekannter Weise weiter behandelt wird.“

Der Patentanmelder rühmt dem geschilderten Verfahren einen ganz neuartigen und wirkungsvollen Fortschritt nach. Mit Interesse dürfte demzufolge die Fachwelt dem Verfahren gegenüberstehen.



Agenten-Wünsche.

Aus Agentenkreisen geht dem „B. C.“ folgende Zuschrift zu:

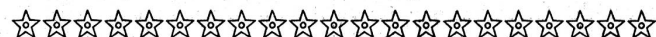
Es wird wohl heute keinen einsichtigen Menschen geben, der die Wichtigkeit der Handelsagenten nicht anerkennen würde. Trotzdem scheint es, als ob es keinen zweiten Stand gebe, der so ausgenutzt wird wie gerade der Stand der Handelsagenten. Daß der Agent zunächst seine teureren Erfahrungen, seine Kenntnisse der Branche, seine Fähigkeit, die er sich in langer Arbeit erworben hat, seine mehr oder weniger weitreichenden Beziehungen in den Dienst seines Geschäftsherrn stellen muß, um nur für den Erfolg, d. h. für wirkliche Orders bezahlt zu sein, ist ja das Wesen des Agentengewerbes, sein Ansporn und ein Beweis für die Tüchtigkeit des Einzelnen, der auf sich selbst gestellt, eben Vertrauen zu sich hat. Und der Geschäftsherr hat ein um so größeres Interesse, als er mit einem ganz bestimmten Spensatz rechnet, und eben weiß, er zahlt nur für Erfolge.

Nun wäre das alles recht schön und gut, wenn die Arbeit des Agenten sich auf seine eigentliche Tätigkeit be-

schränken könnte. Das ist aber keineswegs der Fall. Ein beschäftigter Agent, der doch von seiner Provision allein schwer ein großes Bureau unterhalten kann, hat oft eine so ausgedehnte Korrespondenz, daß sie in keinem Verhältnis mehr zu dem Verdienst steht.

Aber der dem Agenten ganz besonders eigene Optimismus läßt ihn ausharren. Er hofft immer auf bessere Zeiten, mag er auch noch so enttäuscht sein. Denn dieser Optimismus zwingt ihn oft, auf seine Rechte zu verzichten. Gewiß gibt es eine große Anzahl von Firmen, die eine Ehre darin sehen, im Verkehr mit ihren Vertretern von einer ganz besonderen Korrektheit zu sein. Das sind alle die, die groß geworden sind durch den Fleiß und die unentwegte Arbeitsfreudigkeit ihrer Vertreter; denn nicht der grüne Tisch entscheidet, sondern die erfolgreichen Beziehungen zum Kundenkreise. Aber eine Anzahl anderer Firmen scheint den Agenten als quantité négligeable zu betrachten. Er kostet ja nichts. Wenn es aber dahin kommt, daß Firmen die Orders ihrer Agenten entweder gar nicht, oder nur teilweise, oder so verspätet ausführen, daß eine Nichteffektuiierung infolge der Reklamation besser gewesen wäre, und so die ganze Arbeit und Mühe des Vertreters illusorisch machen, ihm auch nicht das geringste Äquivalent für seine aufgewendeten Spesen bieten und ihm so das Geschäft für seine anderen Häuser erschweren, so ist das sehr tadelnswert. Denn es verstößt doch gegen die guten Sitten, einen Menschen für sich arbeiten zu lassen, ohne ihm für seine Arbeit ein genügendes Äquivalent zu bieten. Daß es im Agentenstande wie in jedem anderen Stande Auswüchse gibt, wird kein vernünftiger Mensch bestreiten. Die Beträge, die Jahr für Jahr dem Agentenstande ganz ungerechtfertigterweise an der schwer verdienten Provision ausfallen, sind geradezu enorm. Dagegen hilft eben nur eine Erweiterung des Handelsgesetzbuches. Es muß unter allen Umständen dem Agenten die Möglichkeit gegeben sein, die Bücher der von ihm vertretenen Firmen einzusehen.

Es muß für den Geschäftsherrn eine Ehrenpflicht sein, gerade mit seinem Vertreter genau so korrekt, loyal und anständig zu verfahren, wie er es selbst von seinem Vertreter verlangt.



Mehr Ordnung in den Orderbüchern.

Von einem bekannten Berliner Vertreter erster auswärtiger Häuser wird dem „B. C.“ ebenfalls geschrieben:

Es ist eine merkwürdige Tatsache, daß ich in meiner langjährigen Praxis immer wieder bestätigt finde, daß so sehr viele Kaufleute — Detaillisten, Grossisten und Fabrikanten — oft nicht mehr wissen, was und wieviel sie eigentlich bei ihren Lieferanten bestellt haben. Ganz besonders kraß zeigt sich dieser Uebelstand, wenn bereits Teilsendungen erfolgt sind, da dann in den betreffenden Geschäften niemand weiß, wie weit die ursprünglich erteilten Orders abgewickelt sind, was man noch zu bekommen hat, ob neue Dispositionen erforderlich werden und was sich dergleichen noch mehr daraus ergibt.

Nach Rücksprache mit erfahrenen und maßgebenden Kollegen habe ich gesehen, daß ich nicht etwa allein von dem gerügten Mißstande betroffen werde, sondern daß es anderen ebenso ergeht, woraus sich für uns Vertreter oft die unglaublichsten Diskussionen entwickeln.

In allen Fällen ist der Vertreter dann genötigt, seinen Kunden an Hand der Orders, der Lieferungen usw. zu beweisen, daß er sich im Irrtum befindet. Daß er entweder doch noch Ware zu bekommen oder nichts mehr zu verlangen oder gar nichts bestellt hat, oder daß er mehr als er glaubt oder weniger als er erwartet zu erhalten hat. Die Kundschaft selber ist sich über diese Vorgänge in den meisten Fällen durchaus nicht im klaren, und jeder Liefere-

rant resp. dessen Vertreter weiß wohl von den sich aus diesen Differenzen und Meinungsverschiedenheiten ergebenden unliebsamen schriftlichen und mündlichen Auseinandersetzungen ein Liedchen zu singen. Und hiermit gelangen wir auf den springenden Punkt, auf die Wurzel und Ursache dieses ganzen Uebelstandes, den einmal an dieser Stelle zu besprechen von wirklicher Wichtigkeit ist.

Bei den Bestellern werden die Aufträge wohl in einem dazu bestimmten Orderbuche notiert. Was aber meist nicht gemacht wird, das sind Vermerke über die erfolgten Lieferungen oder Teillieferungen, die nicht abgestrichen werden, so daß die Besteller die Kontrolle und den momentanen Stand der Order ganz aus dem Auge verlieren.

Im Gegensatz zu den eingehenden Aufträgen schenkt der Auftragerteiler den von ihm selbst erteilten Orders die allergeringste Aufmerksamkeit, und das betreffende Personal sucht diese Sachen immer erst dann — und zwar nachträglich — in Ordnung zu bringen, wenn der Chef danach verlangt oder wenn sich eine Differenz ergibt. Die Orderzettel haben allerhand Klauseln und Bestimmungen; und wehe dem Lieferanten, der eine davon nicht beachtet! Bloß für das Personal des Bestellers ist leider darin nichts vorgeschrieben, und das sollte man baldigst nachzuholen suchen.

In vielen Geschäften sind auch solche Bestellungsbücher nicht vorhanden, und man begnügt sich mit den Kommissionsskopien, welche die Fabrikanten geben. Diese werden beim Empfang allerdings geprüft und dann abgelegt, d. h. zwischen die anderen Briefschaften einsortiert. Da kann es denn sehr leicht passieren, daß der erteilte Auftrag — besonders bei langfristiger Lieferzeit — den Beteiligten aus dem Gedächtnis schwindet.

Welche Nachteile und Schwierigkeiten sich für die Besteller selbst bei solcher unzulänglichen Handhabung ergeben, liegt klar auf der Hand. Man hat auf der einen Seite vielleicht Waren rückständig und hat — hiervon nichts mehr wissend — also in der gegenteiligen Annahme, in den gleichen Artikeln bereits anderweitig neue Bestellungen gemacht. Andererseits kann man auch leicht übersehen, rechtzeitig weiter zu disponieren und sieht sich dann unvermutet aufs Trockene gesetzt.

All diesem könnte leicht vorgebeugt werden. Im „Jahrhundert der Organisation“ ist es doch eine Kleinigkeit, Mittel und Wege zu schaffen, daß jede eingehende Faktur immer erst den Weg durch das Orderbuch machen muß, wo man von der erfolgten ganzen oder teilweisen Lieferung Notiz nimmt, ehe die Rechnung den Erledigungsvermerk erhält.

Dazu gehört auch die pünktliche Abrechnung. Welch geringe Mühe es ist für den Buchhalter, beim Uebertragen der Posten gleich auch das Provisionskonto à jour zu halten. Nachgewiesenermaßen sind es keine 10 pCt. der Agenten, die die Freude haben, ihre Auszüge komplett, pünktlich und korrekt innerhalb der ersten drei Wochen des Abrechnungsmonats zu erhalten. Aber auch sie haben Zahlungen, Verpflichtungen aller Art, sie rechnen auf den pünktlichen Eingang und verrechnen sich dabei so oft. Wer Gelegenheit hatte, einen tieferen Eindruck in die Sorgen und Kümernisse der Mehrheit eines so hervorragend fleißigen Berufs, wie es doch die grössere Zahl der Handelsagenten ist, zu tun, weiß oft nicht, was er mehr bewundern soll, die himmlische Geduld, den Bienenfleiß oder den Optimismus, der so oft über die schweren Enttäuschungen hinweghilft.

Lord Masham in Mode und Handel.

(Korr.) Die jährliche Generalversammlung der Aktionäre der Firma Lister & Co. Ld. fand Ende Januar unter dem Vorsitz von Lord Masham in Bradford statt. Der Präsident befürwortete den Bericht und die Bilanz

und führte aus, daß es ihm auch diesmal wieder möglich sei, die Annahme einer Rechnung zu beantragen, die eine befriedigende Dividende und eine Prämie an die Aktionäre sichere, und die die Firma zudem in den Stand setze, dem Reservefonds einen hohen Betrag zuzuweisen.

Ein Jahr früher hatte er es gewagt, auszusprechen, daß das Jahr 1911 ein gutes zu werden verspreche, und seine Erwartungen waren in Erfüllung gegangen.

Die Nachfrage für die verschiedenen Artikel der Firma war während des ganzen Jahres eine gute, und der Umstand, daß der ganze Betrieb vollauf beschäftigt war, zeitigte den zu erwartenden Gewinn.

Die Mode hat natürlich einen fühlbaren Einfluß auf die Höhe des Umsatzes, da jedoch die Zahl der verschiedenen Produkte der Firma eine so große ist, war sie bei weitem nicht mehr so sehr abhängig von dem jeweils in Nachfrage stehenden Artikel, wie dies früher der Fall war.

Wenn auf der einen Seite die Nachfrage für einen Artikel nachließ, so war bestimmt zu erwarten, daß sich dieselbe für ein anderes ihrer Produkte entsprechend hob. Als z. B. durch die Sackrockmode infolge der Natur des Kleides weniger Ware benötigt wurde, so stieg andererseits der Bedarf an Jaquets und Mänteln aus Silk Seal, Pelzimitation etc., die Lister & Co. ebenfalls produzieren.

Die Bilanz gab nur zu wenigen Erläuterungen seitens der Verwaltung Anlaß. Im Laufe des Geschäftsjahres wurden verschiedene Vergrößerungen an Gebäuden und Liegenschaften vorgenommen und der ganze Betrieb, dem Geschäftsprinzip entsprechend, „up-to-date“ erhalten.

Ueber die Geschäftsaussichten pro 1912 äußerte sich der Vorsitzende, daß die Nachfrage für die Produkte der Firma anhaltend befriedige, doch dürfe andererseits nicht außer Acht gelassen werden, daß die Preise der meisten Rohmaterialabschlüsse sehr hohe seien und sich in einigen Fällen selbst beträchtlich über das Durchschnittsniveau erheben, so daß es schwer halte, entsprechende Preise für die Fabrikate zu erzielen. Im fernern müsse auch, nicht ohne Besorgnis, auf den Einfluß des Streiks auf den Handel des gesamten Landes hingewiesen werden. Immerhin hofft Lord Masham zuversichtlich, daß das neue Geschäftsjahr ebenfalls ein günstiges Resultat zeitigen werde.

Mr. J. R. Buß sprach im Namen der Aktionäre dem Präsident und den Direktoren die Anerkennung aus für die Art und Weise der Geschäftsführung. Er machte darauf aufmerksam, daß, seit die Direktion die Reorganisation des Geschäftes derart an die Hand nahm, die Dividende vervierfacht und der Reservefonds im gleichen Maßstab erhöht werden konnte, so daß man mit Befriedigung auf die erzielten Erfolge zurückblicken könne.

In früheren Jahren wurden £ 10,000 an die Prioritätsaktionäre verteilt, und £ 20,000 dem Reservefonds zugewiesen, während in den letzten 3 Jahren zus. £ 140,000 in den Reservefonds gebucht werden konnten. Sodann hat die Firma im Laufe der Jahre einen außerhalb des Geschäftes deponierten und sichergestellten Dividenden-Reservefonds von £ 25,000 angelegt.

Mr. Buß betrachtete es nun für angebracht, die Stammaktionäre auch an dem bedeutenden Gewinn partizipieren zu lassen. Für das letzte Geschäftsjahr stellte sich die eigentliche Dividende auf 14³/₈%, während jedoch die Stammaktionäre nur 7¹/₂% erhielten. Er machte daher die Anregung, den geduldigen Stammaktionären auch etwas vom Gewinn zukommen zu lassen durch Erhöhung der Dividenden, der jedoch Lord Masham entgegentrat mit der Begründung, daß es die Absicht der Direktion sei, vorerst den Dividenden-Reservefonds zu äpfeln, um sich dadurch regelmäßige Dividenden zu sichern.

Verein ehemaliger Seidenwebschüler Zürich.

Vorläufige Anzeige. Die Generalversammlung findet voraussichtlich Mitte April in Zürich statt.