

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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 21 (1914)

Heft: 8

Rubrik: Kaumännische Agenten

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>

gespült, hierauf auf der Zentrifuge ausgeschleudert und schließlich getrocknet. Die Fasern haben nun eine der Wolle ganz ähnliche, stark gekräuselte Beschaffenheit erlangt und können entweder mit Wolle oder Baumwolle vermischt oder auch für sich allein nach Art der Streichgarne kardierte und zu Vorgarn verarbeitet werden. Etwa noch vorhandene Schaben werden durch besondere Reinigungsvorrichtungen auf den Krempeln aus den Fasern entfernt, so daß die von allen Unreinigkeiten befreiten Vorgarnfäden auf den bekannten Spinnmaschinen zu den feinsten Garnnummern ausgesponnen werden können. Aus den fertigen Garnen lassen sich Halbtuche und Tuche herstellen, welche wie die Streichgarnstoffe gewalkt, gefärbt und appretiert werden können und diesen Stoffen hinsichtlich der Festigkeit, des Aussehens und der zu erzielenden Farbeffekte völlig ebenbürtig sind.

(„Österr. Wollen- und Leinenindustrie.“)



Kaufmännische Agenten



Que se passe-t-il dans l'„U. I. A. A. R.“?

Nous n'avons malheureusement pas beaucoup de nouvelles à vous donner du Bureau Central, mais nous espérons en recevoir bientôt.

Par contre nous avons une série de nouvelles, soit officielles des Associations des différents pays, soit personnelles, surtout de Londres, Bruxelles, Lyon, Milan, Vienne, nous tenant au courant de ce qui se passe chez eux, nous tenons à les remercier de l'intérêt qu'elles nous montrent et nous les assurons de notre grande satisfaction d'être en contact permanent avec eux.

Ainsi Mr. L. Boriès, l'actif président de l'Union de Lyon, avec lequel j'entretiens une correspondance suivie, m'a annoncé en date du 29 janvier l'adhésion de l'U. A. R. I. L. dans notre U. I. A. A. R., sur quoi j'ai transmis à nos chers collègues de Lyon nos souhaits de bienvenue. Pour l'Exposition de Lyon ils préparent un tableau dans lequel il figurera en 6 langues l'extrait de leur statut, donnant le but et l'utilité de l'organisation locale, nationale et internationale. Nous recevrons de même un compte-rendu d'eux d'une conférence qui selon „l'Express“ de Lyon du 24 mars sera tenue par Mr. M. Brésard, avocat à la cour de Lyon, sur „l'utilité et les avantages de l'Union des Représentants“.

L'A. B. A. R. de Bruxelles, la section la plus jeune, fait également de grands progrès. On m'annonce que cette Association Belge a déjà près de 100 membres, en effet une belle réussite qui est surtout due au zèle de Mr. Van Praag, Président, et Mr. De Schryver, le Secrétaire Général. Nous félicitons sincèrement ces collègues du I^{er} Bulletin qu'ils viennent de nous envoyer et espérons d'en recevoir bientôt d'autres non moins intéressants.

Le „Zentralverband der Handelsagenten und Kommissionäre Oesterreichs“ vient d'envoyer son Rapport annuel sur l'exercice 1913. A cette occasion je tiens à remercier les collègues autrichiens de leur sympathie et des aimables paroles de reconnaissance à mon égard qui y sont exprimées. Je suis particulièrement heureux d'entretenir une correspondance suivie avec leur président, Mr. L. Lampel. — Le „Handelsagent“ qui nous parvient régulièrement, donne ample preuve de l'initiative et de l'activité du Gremium de Vienne.

En Italie toutes les Associations se préparent pour le IV^{ème} Congrès National que la „Federazione Italiana fra le Associazioni di Rappresentanti di Commercio“ a convoqué pour les jours du 21 au 24 mai à Naples et auquel les collègues des autres pays seront également invités.

L'„A. R. C. I.“ à Milan est l'association à laquelle nous sommes particulièrement attachés, car c'est avec son concours que nous avons commencé nos relations à l'étranger après la première rencontre à Lugano. Son rapport annuel, qu'elle vient de distribuer et dans lequel Mr. Rossi consacre 6 pages à notre II^{ème} Conférence Internationale à Amsterdam,

donne ample preuve de l'intérêt que nos chers collègues milanais ont toujours pris pour le rapprochement des Représentants de tous les pays. Aussi la brochure élégante, intitulée „Commiato“, par laquelle Mr. Luigi Rossi prend congé de ces collègues comme président de l'A. R. C. I. après 6 ans de travail assidu, est un chef d'œuvre digne de toutes les Bibliothèques Commerciales du monde entier. L'A. R. C. I. lui a bien voulu prouver sa reconnaissance en lui présentant une médaille d'or au Banquet du 4 avril et l'A. S. A. R. a transmis ses vœux par télégramme à cette occasion solennelle. Comme Co-Viceprésident de l'U. I. A. A. R. ce cher collègue m'a assuré que sa collaboration ne subira aucun changement; nous avons tous deux fait valoir notre désir à Amsterdam d'être tenu au courant sur ce qui se passe au Bureau Central.

Paris. „La Chambre Syndicale des Agents-Représentants pour l'Exportation“ prépare le projet pour „l'arbitrage sur une base internationale“ qui sans doute nous parviendra sous peu de temps.

„All is well that ends well“, c'est pourquoi j'ai mis la „M. A. A.“ de Londres à la fin de mon petit rapport.

L'organisation des Agents-Représentants en Angleterre se développe d'une façon merveilleuse, ce qui est surtout dû à la propagande féconde de leur „Official Bulletin“, dont les 3 premiers numéros ont paru depuis quelques mois seulement. Le No. 3 contient sur 16 pages des articles fort intéressants, non seulement pour les Représentants, mais pour tous ceux dont la profession est liée avec le commerce en général. L'éditeur de ce Bulletin est Mr. Percy E. Reinganum, leur secrétaire honoraire et l'un des délégués Anglais à Amsterdam, qui nous a déjà — il y a un an — si bien entretenu sur l'Organisation internationale. Nous admirons tous son grand talent et ses capacités, surtout comme auteur d'articles tel que celui intitulé: An open letter to a ... manufacturer, to a ... buyer, etc., que nous recommandons à toutes les Associations du monde de faire reproduire in extenso et d'en déposer un exemplaire auprès de chaque Chambre de commerce de leur pays.

La „Manufacturers Agents Association“ à Londres a réussi d'arriver en peu d'années au chiffre respectable de 300 membres, et de fonder tous récemment une section aussi à Manchester, un centre industriel qui promet de même de prendre rapidement de l'extension.

Pour que „tout soit bien qui finit bien“ nous présentons à nos amis anglais nos sincères félicitations pour leur double succès.

E. H. Schlatter, Vice-Prés. de l'U. I. A. A. R.



Agenturvertrag.

Unser Agenturvertrag wird in kurzer Zeit dreisprachig herausgegeben werden, sobald dessen französische und englische Übersetzungen hergestellt sind. Mit diesem Verträge hat der Verband etwas Vollkommenes geschaffen. Man ist davon ausgegangen, denselben möglichst kurz zu fassen, d. h. alles nicht unbedingt notwendige fortzulassen und ihn so zu gestalten, daß er einerseits die Interessen der Agenten in genügender Weise wahrnimmt, andererseits aber auch nicht den Interessen der Fabrikanten entgegensteht. Dadurch sind starke Gegensätze vermieden worden und es ist anzunehmen, der Vertrag werde eine nützliche Handhabe sein bei Übernahme von Vertretungen.

Wir wissen ganz gut, daß gewisse Schwierigkeiten bestehen, den Vertrag überall einzuführen; so schnell wird das nicht gehen. Wo dies eben nicht möglich ist, so soll er als Grundlage von speziellen Verträgen dienen. Wir betrachten es als eine Ehrensache unserer Kollegen, daß sie den Vertrag da zur Anwendung bringen, wo eine Firma an sie herantritt und ihnen die Vertretung anbietet. Denn in solchem Fall ist es doch ein Leichtes für den Agenten, den Vertrag durchzubringen, da dem Hause hauptsächlich daran liegt, daß der Betreffende die Vertretung übernimmt.

Schwieriger wird es schon da, wo wir die Bewerber sind und nicht der Fabrikant. Denn hier sind wir die Nehmenden. Der

Fabrikant wird uns seine Bedingungen stellen und wir werden demnach nicht immer in der Lage sein, unsern Vertrag zur Geltung bringen zu können. Das soll aber keinesfalls heißen, daß wir ihn nun ignorieren, gar nicht anwenden. Im Gegenteil! Wir haben denselben in jedem Fall vorzulegen; allerdings bleibt abzuwarten, wie weit er Berücksichtigung findet. Wird er nicht akzeptiert, so können wir dem betreffenden Hause immer noch empfehlen, ihn als Grundlage für den aufzusetzenden Spezialvertrag zu benützen. Daß unser Normativvertrag für den Vertreter sowohl als auch für den Fabrikanten eine vorzügliche Grundlage bildet, ist außer Zweifel. Mancher ist gewiß froh, wenn er ein richtiges Schema als Vorlage hat, aus dem er die ihm konvenierenden Sätze herausnimmt. Es kommt nicht selten vor, daß Verträge gemacht werden, die sich nachträglich als lückenhaft herausstellen, ja, dem Agenten direkt zum Schaden sind, weil ihm im gegebenen Moment „manches nicht einfiel“.

So lange wir noch kein Agentengesetz in der Schweiz haben, ist der Agenturvertrag in seiner jetzigen Fassung eine unentbehrliche Stütze; sollte später ein Gesetz kommen, so wird er nicht weniger notwendig sein; aber man wird ihn noch etwas kürzer fassen können. Seine allgemeine Vorlage bei den Fabrikanten ist von der größten Wichtigkeit; denn nur auf diesem Wege ist die allmähliche Verbreitung und Bekanntmachung unseres Vertrages möglich. Wir haben das größte Interesse daran, daß die Fabrikanten einen Blick in unser Vereinsleben hineinwerfen und speziell unterrichtet werden von unsern Bestrebungen bezüglich Verbesserung der Agenturverträge. Wie soll das möglich sein, wenn sie nie etwas von uns hören und sehen. So ist das einzige Mittel effektiv unser Vertrag und der sagt ihnen schon sehr viel. Und jeder Vertrag, wenn er auch vom Fabrikanten nicht angewandt, sondern wenigstens nur durchgelesen wird, leistet für unsere Zwecke ganz Vorzügliches.

Sobald der Normativvertrag zur Abgabe an unsere Kollegen bereit ist, werden wir an dieser Stelle noch weiter darauf zu sprechen kommen.

S. Berlowitz.

Offener Brief an einen Fabrikanten.

(Übersetzt aus „Manufacturer Agent“ in London, von E. H. Sch.)

Geehrter Herr!

Wenn Sie sich nach einem Vertreter umsehen in London oder irgend einem andern Teil von Großbritannien, darf ich Ihre Aufmerksamkeit auf die „M. A. A.“ lenken?

Indem ich dies tue bin ich überzeugt, nicht nur meinen Kollegen des Vertreterstandes von Nutzen zu sein, sondern eine Handlung vollzogen zu haben, für welche Sie s. Z. Ursache haben werden, mir dankbar zu sein. Wenn Sie ein Brite sind, der hier fabriziert, so werden Sie die Genugtuung haben, zu wissen, daß die Vertreter, die Sie unter den Mitgliedern unserer Association wählen werden, entweder britische Bürger sind oder dieses Land zu ihrer permanenten Heimat gemacht haben, während, falls Sie ein Ausländer sind, Sie vor den unheilvollen Erfahrungen geschützt sein werden, welchen einige europäische Fabrikanten zum Opfer gefallen sind, die unwissentlich ihre Vertretung in die Hände völlig vertrauensunwürdiger Leute gelegt haben und es erlebten, den Tag zu verwünschen, an welchem sie durchaus unzuverlässige Vertreter engagierten — Leute in manchen Fällen, die nichts weniger als bona fide Agenten sind und diese Geschäftsbranche nur adoptieren, um die Unvorsichtigen auszubeuten. Kein Vertreter wird Mitglied der „M. A. A.“, ohne vorher der Untersuchung eines speziellen Komitees unterzogen zu werden, dessen peinliche Pflicht es wiederholt gewesen ist, Bewerbungen abzuweisen, welche genauerer Prüfung nicht Stand hielten oder gegen welche ein authentisches Stigma vorlag.

Was auch der Artikel sei, den Sie produzieren, Sie sollten den Mann finden, den Sie suchen, denn unser Verband umfaßt Mitglieder in allen möglichen Branchen, wie z. B. Textilwaren aller Art, Schuhwaren, Hüte, Federn, Confiserie, Eisen

und Stahl, Glas, Ziegel, Fahrräder, Automobile, Bettstellen, Lebensmittel, Parfümerien, Bijouterie etc.

Es wurde der Vermutung Ausdruck gegeben, daß die Fabrikanten als eine Klasse sich der Bildung einer Vereinigung, wie die unserige es ist, widersetzen würden, ich bin aber überzeugt, Sie werden mit mir übereinstimmen, daß dies eine Täuschung ist. Es muß zu Ihrem schließlichen Vorteile sein, daß Vertreter offiziell als eine achtbare Korporation anerkannt werden. Durch Ausschluß unpassender Elemente und von Pseudo-Agenten aller Arten, muß der dadurch bedingte verbesserte Status der Vertreter denjenigen zur Ehre gereichen, die sie vertreten. Daß die „M. A. A.“ eine Organisation zur Bekämpfung der Fabrikanten sei, kann nicht stark genug bestritten werden; im Gegenteil ist zu hoffen, daß die „M. A. A.“ in Zukunft, wie sie dies übrigens auch bisher getan hat, dazu beitragen wird, den bedauerlichen Zwistigkeiten vorzubeugen, die gelegentlich die gewöhnlich guten Beziehungen zwischen der Firma und ihrem Vertreter trüben konnten.

Sie können nicht wohl einem Vertreter, der ungerecht behandelt worden ist, daraus einen Vorwurf machen, daß er in seiner Not den Rat und die Unterstützung seines Verbandes nachsucht; es gibt eben zweierlei Fabrikanten, und ich vermute, daß Sie, an den ich mich jetzt wende, einer von denjenigen sind (bei weitem die zahlreichsten), die in der Behandlung ihrer Vertreter offen und gerecht sind. Diejenigen, die in irgend einer Weise glauben, die bisher existierende Hilflosigkeit des Agenten benützen zu können, um ihn zu betrügen, sind die schwarzen Schafe Ihres Standes, und alles was getan wird um ihre Tendenzen zu verunmöglichen, kann letzten Endes nur Ihnen zu gute kommen.

Was ist z. B. Ihre Meinung von Ihrem Konkurrenten, welcher versucht, Sie aus dem Felde zu schlagen, indem er seinem Vertreter die Kommission vorenthält?

Wir Vertreter haben Ihnen und Ihrem Stande gut und redlich gedient, wir sind oft die Haupttriebfeder der Verkaufsabteilung Ihres Geschäfts. Kombiniierend und organisierend, wie wir sind, erwarten wir Ihrerseits Unterstützung und Ermutigung, überzeugt, daß alles was zu unserm Wohle gereicht, schließlich auch zum Vorteile derjenigen dient, welche wir die Ehre und das Vergnügen haben zu vertreten.

Internationaler Handelskammerkongress in Paris vom 8.—13. Juni 1914.

Dieser Kongreß, auf dem wichtige und interessante Punkte des gesamten Handelsverkehrs zur Diskussion gelangen, verdient unsere volle Aufmerksamkeit. Wir ersehen aus dem Arbeitsprogramm, daß Themata vorliegen, die mit den Bestrebungen unserer „Union“ parallel gehen (u. a. Schlichtung von Streitfällen im Auslande durch Schiedsgerichte).

Es wäre zu begrüßen, wenn die Union sich an diesem Kongresse vertreten ließe, um in erster Linie zu dokumentieren, daß auch die Agenten in Handelsfragen mitzusprechen haben.

Verband kaufmännischer Agenten der Schweiz

Das Protokoll

über die zweite Konferenz der „Union Internationale des Associations d'Agents-Representants“, welche am 4., 5., 6. und 7. September vergangenen Jahres in Amsterdam stattfand, ist vom Bureau Central in Amsterdam jetzt herausgegeben worden. Es enthält den stenographischen Bericht über die stattgefundenen Verhandlungen und ist mit einem Vorwort des jetzigen Sekretärs des B. C., Herrn Dr. J. H. G. Bekker, versehen. Eine beschränkte Anzahl von Exemplaren sind uns zur Verfügung gestellt worden, welche bei Herrn S. Berlowitz zu beziehen sind.