

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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 21 (1914)

Heft: 11

Rubrik: Verband kaufmännischer Agenten der Schweiz

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>

Verfahren zur Herstellung von baumwollenen Jacquardgeweben mit Changeant-Effekt, das darin besteht, daß das Jacquardgewebe mit roher oder gebleichter Kette und buntfarbigem Schuß gewebt, daß dann der so hergestellte buntgewebte Stoff noch mit einer anderen Farbe überfärbt und darnach mercerisiert wird. Es lassen sich so auf eine einfache Art und Weise die verschiedenen changierenden Effekte und eigenartigen Farbenzusammenstellungen erzielen, und zwar bei ein und demselben, aus roher oder gebleichter Kette und farbigem Schuß gewebten Rohgewebe, indem einfach die zum Ueberfärben dienende Farbe entsprechend gewählt und dadurch die Nuance des Changeant-Effektes verändert wird. Die Ware ist dabei trotz billiger Herstellung schön rein und glatt. Das nach dem neuen Verfahren hergestellte Jacquardgewebe eignet sich besonders für Vorhänge und Dekorationszwecke, wobei es an Stelle der kostspieligen Dekorationsstoffe aus Seide Anwendung finden kann, da es das schöne Aussehen und den Hauptcharakter der Seide (? Die Red.) besitzt und wie diese gut fällt und glänzt. Der neuartig hergestellte baumwollene Jacquardstoff ist dabei licht- und luftecht sowie waschbar, wobei der Seidenglanz auch nach dem Waschen, sachgemäße Behandlung natürlich vorausgesetzt, vorhanden bleibt. Da der Stoff leicht waschbar ist und daher in kürzeren Zwischenräumen gewaschen werden kann, bildet er auch bei Verwendung als Vorhang keinen solchen Staubfänger, wie es die Tuch- und Plüschvorhänge sind.

Infolge der vielseitigen Jacquardmusterung ist ein derartiger Stoff noch für eine Reihe anderer Zwecke, wie für Tischdecken, Möbel, Futter usw. verwendbar.

Das Verfahren ist auch bei glatten Geweben aus weißer Kette und buntem Schuß mit Leinwand-, Köper-, Atlas- und anderen Schaftbindungen anwendbar.

Verband kaufmännischer Agenten der Schweiz

Stellung der Vertreter zu unserm Verband sowie zur Organisation im allgemeinen.

Referat von Herrn S. Berlowitz, Vizepräsident der A. S. A. R.

Man schätzt die Zahl der in Zürich ansässigen kaufmännischen Vertreter auf 300. Die übrigen Städte der Schweiz dürften deren 500 zählen. Das sind im ganzen 800 Vertreter. Daß diese Zahl nicht zu hoch angesetzt ist, geht daraus hervor, indem unser Verband zirka 400 ihm bekannte Kollegen in seinen Listen führt, wobei die Agenten der Kolonialwarenbranche nicht inbegriffen sind, da dieselben einen eigenen Verband haben. Von diesen 800 Vertretern gehört unserm Verband nur ein kleiner Prozentsatz an. Es ist dies sehr auffallend und beinahe unbegreiflich, wenn man in Betracht zieht, daß der Verband bereits 4 Jahre emsiger Tätigkeit hinter sich hat und es wahrlich nicht an Bemühungen fehlen ließ, um Mitglieder zu erwerben. Noch betrübender aber scheint es, wenn man weiß, wie ausländische, noch jüngere Vereinigungen, sich verhältnismäßig besser entwickeln; an Mitgliederzahl stärker anwachsen.

Untersuchen wir daher einmal, woran das liegt. Etwa an der Leitung des Verbandes?

Der Vorstand hat es nicht versäumt, die ihm bekannten Kollegen, welche noch nicht zu uns zählen, zu Konferenzen, Diskussionsabenden oder sonstigen Zusammenkünften einzuladen, an welchen die Standesinteressen des Agenten zur Sprache kamen. Er hat ferner praktische Vorteile geboten durch Schaffung des Normativ-Vertrages, der Fürsorge-Organisation, der Agentur-Vermittlung und Besorgung von Auskünften zu sehr ermäßigten Preisen. Die Verbandsleitung hat sich außerdem mit Vereinen und Behörden in Verbindung gesetzt, bei Gelegenheiten, wo gemeinsame Interessen zu vertreten waren und hat wiederum in Fällen, wo gegen

die Interessen des Vertreters gehandelt wurde, energisch dagegen Stellung genommen. Die Gründung des Internationalen Agenten-Verbandes der «U. I. A. A. R.» ist unser Werk. Was hier geleistet wurde ist allerdings mehr den ausländischen Kollegen bekannt als den Kollegen in der Schweiz. Leider! In der Aufnahme neuer Mitglieder ist der Verband vorsichtig. Es wird streng nach den Statuten gehandelt, deren Paragraph Nr. 2 lautet: «Ordentliches Mitglied kann jeder selbständige, kaufmännische Agent werden, welcher im Besitze der bürgerlichen Ehren und Rechte ist, über genügende kaufmännische und allgemeine Bildung verfügt und in der Schweiz seinen Wohnsitz hat.»

Also, woran liegt es?

Das Hauptübel ist darin zu suchen, daß die große Anzahl der Vertreter dem Verbande gleichgültig gegenübersteht oder irgend ein Vorurteil hat. In den 4 Jahren haben wir dies zur Genüge erfahren. Bei Werbung um Mitglieder wurden uns oft die Fragen gestellt:

Welche Vorteile habe ich durch meinen Beitritt? Mit wem muß ich im Verband zusammen sein?

Befassen wir uns zunächst mit der ersten Frage. Da ist dann festzustellen, daß die betreffenden Frager nur praktische Vorteile im Sinne haben. Können wir solche nicht gleich an den Fingern herzählen, so ist der Verband abgetan. — Ja, was meinen denn unsere Kollegen? Sollen wir Vertretungen vermitteln, welche jährlich ein Rieseneinkommen sichern, oder muß der Verband jedem Mitglied nach dessen fünfzigsten Geburtstag eine Jahresrente zahlen? Wir glauben, daß es derartige Vereinigungen vorläufig noch nicht gibt!

Jeder Verband ist eine moderne Notwendigkeit im wirtschaftlichen Leben. Wenn der Arbeitgeber wie der Arbeitnehmer, der Künstler so gut als der Maurer, Verbänden angehören, so sind es nicht zuerst die materiellen, sondern die moralischen Werte, die sie schaffen wollen. Es soll eben durch Zusammenschluß aller Kräfte das erreicht werden, wozu der Einzelne niemals imstande ist. Wer nur etwas darüber nachdenkt, muß sich daher über die Zwecke unseres Verbandes auch bald im klaren sein.

Die Werte, die wir schaffen und die Ziele, die wir erreichen wollen, sind folgende:

Die moralische, wirtschaftliche und rechtliche Stellung des Vertreters muß gefördert werden. Die moralische dadurch, daß er überall als Vollkaufmann und nicht als sogen. «Vermittler» oder «Makler» angesehen wird. Auch soll man ihm nicht den fraglichen Platz anweisen zwischen dem Angestellten und dem selbständigen Kaufmann. Es muß gehoben werden die Solidarität unter sämtlichen Kollegen in Streitfällen mit Fabrikanten oder Kunden. Eine Fürsorgeorganisation soll dem Vertreter und dessen Angehörigen in Krankheits- resp. Todesfällen beistehen. In wirtschaftlicher Hinsicht ist u. a. die Verbesserung von Agenturverträgen notwendig. Daß die rechtliche Stellung des Vertreters erst durch die Erreichung eines Agentengesetzes auf solider Basis beruhen wird, bedarf keiner weiteren Erörterung. (In Deutschland besteht bereits ein solches Gesetz; Italien und Oesterreich haben uns ihre Gesetzesentwürfe zugesandt, während Ungarn mit der Herausgabe desselben beschäftigt ist.) Dieses sind im wesentlichen die Punkte, denen wir nachstreben.

Sollte daher das Angeführte nicht genügen, um jedem Agenten die Ueberzeugung zu geben, daß seine Interessen bei uns liegen, daß er zu uns gehört? — Leider ist das bis jetzt noch nicht der Fall und damit kommen wir auf die zweite Frage.

Setzen wir voraus, Herr Kollege X., Inhaber eines großen Agenturgeschäftes, hätte es nicht nötig, irgendwelche materiellen Vorteile in einem Verbande zu suchen, denn seine finanzielle Grundlage und günstige Verträge mit seinen Fabrikanten überheben ihn der wirtschaftlichen Fragen; er ließe sich aber überzeugen, daß sein Stand als Vertreter,

dem er nun einmal angehört, unbedingt einer moralischen Förderung brauche und — er wäre ideal genug veranlagt, aus Solidaritätsgefühl sich einem Verbands anzuschließen, da tritt an ihn die Frage heran: Mit wem muß ich zusammenkommen? Und es wird ihm nicht angenehm sein, daß Herr Y. und Herr Z. im Verbands sind. Warum? Weil Herr Y. gewissen politischen und Herr Z. gewissen religiösen Anschauungen huldigen. Wir wollen darauf nicht ausführlicher eingehen, denn das ist ein langes Kapitel. — Sagen wir nur das Wenige. Ein Agentenverband ist doch weder ein politischer noch ein religiöser Verein, er ist nur Berufsverein. Alles andere ist auszuschalten. Untersucht der Vertreter vielleicht im Geschäftsverkehr mit seinen Kunden etwa auch so penibel, welche Anschauungen sie haben? — Es kann allerdings darauf geantwortet werden, in Fällen, wo die Geschäftsinteressen es erfordern, müsse man ein Auge zudrücken, weniger empfindlich sein; aber in Vereinssachen habe man das nicht nötig. Gut. Aber bleiben wir nun streng sachlich. Wer einmal anerkennt, daß seine Standesinteressen im Verein liegen, der gibt logischerweise zu, daß er den Verein nötig hat. Er befindet sich also dem Verein gegenüber in der gleichen Lage, wie, vorher erwähnt, dem Kunden gegenüber. Der Betreffende wird also auch hier in Vereinssachen weniger empfindlich sein dürfen und hat es nicht nötig, zu untersuchen, wie seine Verbandskollegen politisch und religiös denken. Die Erfahrung in unserm Verband lehrt es, daß derartige Fragen keine Rolle spielen, auch in einem Agentenverband kann jeder nach seiner Façon selig werden. Warum geht es im Ausland ganz anders vorwärts? Weil kleinliche Bedenken nicht so viel und so oft anzutreffen sind, als wie bei uns. Nehmen wir uns ein Beispiel daran.

Es bestehen jetzt in allen europäischen Kulturstaaten Agentenverbände mit einer Mitgliederzahl von über 12,000 kaufmännischen Vertretern. Die Zahl ist so imposant und spricht genug, damit auch wir uns aufrufen zu allgemeinem Zusammenschluß. Wir appellieren an den gesunden, realen und idealen Geist unserer Kollegen und haben das feste Vertrauen, daß dieser Zusammenschluß einmal kommen muß; denn dies ist nur eine Frage der Zeit. Der Verband Kaufmännischer Agenten der Schweiz wird unbeirrt aller Schwierigkeiten, die sich ihm entgegenstellen, auf dem einmal eingeschlagenen Wege weitergehen, denn er ist fest davon überzeugt, sein Ziel zu erreichen: Die Organisation aller schweizerischen kaufmännischen Vertreter.



Kaufmännische Agenten



Handelsgebrauch bei Provisionsagenten von Seidenwaren. Die Handels- und Gewerbekammer Wien hat sich zu der Anfrage eines Wienergerichtes, ob ein Handelsgebrauch bestehe, demzufolge die Provision eines in Wien für eine Züricher Firma tätigen Provisionsagenten von dem vollen Kaufpreise, insbesondere ohne Abzug der vom Verkäufer zu tragenden Zollespesen, oder aber von der um den Eingangszoll gekürzten Faktursumme berechnet werde, wie folgt geäußert:

Die große Mehrzahl der Verkäufe wird in Franken getätigt, d. h. loco Zürich. In diesem Falle wird die Agentenprovision wohl immer vom Nettofakturenwert, d. h. ohne Zuschlag von Zoll und Spesen berechnet. Wird die Ware loco Wien, d. h. in Kronen verkauft, so wird häufig die Provision vom Kronenwert berechnet, also mit Zuschlag von Zoll und Spesen. Es kommt jedoch auch vor, daß bei Verkauf der Ware in Kronen die Zoll- und Frachtauslagen in Abzug gebracht werden in der Meinung, daß die Agentenprovision mit der Höhe des Zolles und des Portos nichts zu tun habe. Von einem feststehenden Handelsgebrauch kann bei dem Verkauf der Waren in Kronen wohl nicht gesprochen werden; die

Berechnungsart der Provision dürfte sich vielmehr in den meisten Fällen aus Vereinbarungen ergeben, die zwischen dem Exporthaus und dem Agenten getroffen worden sind, oder aber aus Gepflogenheiten, die sich im Verlauf der gemeinsamen geschäftlichen Tätigkeit zwischen dem Exporthaus und dem Agenten herausgebildet haben.



Der Eigentumsvorbehalt im internationalen Rechtsverkehr.

Von Rechtsanwalt Dr. Lebrecht, Nürnberg.

Ein Eigentumsvorbehalt ist dann gegeben, wenn der Lieferant, unter ganzer oder teilweiser Stundung des Kaufpreises, den Kaufgegenstand dem Käufer zum Besitz überläßt, das Eigentum aber solange dem Lieferanten verbleibt, bis der Kaufpreis vollständig bezahlt ist. Der Verkäufer kann also, wenn der Käufer seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommt, die verkaufte Sache wieder zurückverlangen: er hat nicht nötig den Kaufpreis auszuklagen. Verträge mit Eigentumsvorbehalt, welche bei Verkäufen im Inlande, hauptsächlich beim Möbelkaufgeschäft, vorkommen, sind im internationalen Rechtsverkehr bei Verkäufen nach dem Auslande, namentlich bei Verkäufen von Maschinen und auch von Automobilen, zu finden.

Bei solchen Verträgen ist besonders zu beachten, daß für die Frage, welchen Rechtsnormen die Gültigkeit des Eigentumsvorbehaltes unterliegt, stets das Recht des Staates maßgebend ist, in dem der Käufer seinen Wohnsitz hat, gleichgültig, wo der Vertragsabschluß stattgefunden hat. Dies ist deshalb von erheblicher Wichtigkeit, weil in vielen Auslandsstaaten — im Gegensatz zum deutschen Reich — der Eigentumsvorbehalt einer bestimmten Form bedarf, während nach der Gesetzgebung anderer Staaten ein Eigentumsvorbehalt überhaupt unzulässig und unwirksam ist.

Im Nachstehenden soll eine kurze Übersicht über die Zulässigkeit und etwaige Formerfordernisse der Vereinbarung des Eigentumsvorbehaltes in den wichtigsten europäischen Staaten gegeben werden.

Das deutsche Reich erkennt den Eigentumsvorbehalt ausdrücklich an, ohne eine bestimmte Form vorzuschreiben. Vielfach allerdings werden schriftliche Verträge abgeschlossen, um im Falle eines Prozesses den Vertrag sofort als Beweismittel zu besitzen. Gewisse Beschränkungen für den Verkäufer sieht das Reichsgesetz vom 16. Mai 1894 vor; insbesondere kann die „Verfallklausel“ erst dann wirksam werden, wenn der Käufer mit mindestens zwei aufeinander folgenden Raten im Verzuge ist und der Betrag, mit welchem er im Verzuge ist, mindestens den zehnten Teil des Kaufpreises beträgt. Die Beschränkungen dieses Gesetzes finden jedoch keine Anwendung, wenn der Käufer ein handelsgerichtlich eingetragener Kaufmann ist.

In Belgien ist ein Eigentumsvorbehalt überhaupt nicht zulässig. Ein Surrogat hierfür gibt es jedoch bei Maschinenlieferungen. Der Lieferant kann sich nämlich ein auf zwei Jahre wirksames Vorzugsrecht sichern, indem er innerhalb spätestens 15 Tagen nach Lieferung eine Abschrift der Faktura bei dem Wohnsitzgericht des Käufers hinterlegt. Wird innerhalb der zweijährigen Frist der Käufer gepfändet oder über sein Vermögen der Konkurs eröffnet, so kann der Verkäufer hinsichtlich der Restschuld ein Recht auf vorzugsweise Befriedigung aus dem Erlös für die betreffende Maschine vor den andern Gläubigern verlangen.

England erkennt den Eigentumsvorbehalt an und zwar ohne bestimmte Form; doch ist schriftlicher Vertragsabschluß stets rätlich. Eine Stempelgebühr wird nicht erhoben.

Dem französischen Recht ist der Eigentumsvorbehalt fremd. Die Praxis hilft sich vielfach damit, daß eine Art Mietvertrag abgeschlossen wird. Doch haben schon wiederholt französische Gerichte derartige Verträge, welche lediglich einen verschleierte Kaufvertrag mit Eigentumsvorbehalt darstellen, aus diesem Grunde für unwirksam erklärt. Wird ein derartiger Mietvertrag geschlossen, so sind so viele Vertragsexemplare notwendig, als Vertragsparteien vorhanden sind. Jedes Exemplar ist stempelflichtig.