Handelsberichte

Objekttyp: **Group**

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

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

Heft 16

PDF erstellt am: **30.05.2024**

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.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

denselben auch behaupten. Es ist vorteilhafter, wenn wir einem Angestellten 10,000 Franken Gehalt zahlen, der uns vielleicht 30,000 Franken verdienen kann, als wenn wir ihm bloss 3000 Franken geben und er uns vielleicht nur 3200 Franken oder unter Umständen gar nichts verdient.

In diesen Annoncen nun wurde meistenteils zu den Kindern gesprochen und erzählte man die lustigen Streiche des kleinen Buster Brown, indem man in geschickter und amüsanter Weise die Vorteile dieses Buster Brown Strumpfes mit einflocht. Hie und da eine kleine Aufmerksamkeit den Hausmüttern gegenüber, denen das Wohl der Kinder ans Herz gelegt wird, natürlich in erster Linie, indem man für passende Bekleidung für die lieben Kleinen sorgt, passende Strümpfe usw.; man sieht, die Sache war famos eingefädelt. Ja man ging noch weiter, indem man in jedes Paar Strümpfe einen kleinen Bond legte, und wer nun eine gewisse Anzahl dieser Bonds vorweisen konnte, erhielt sogar bares Geld dafür.

Es dauerte denn auch nicht lange, so war der Buster Brown Strumpf so bekannt, dass Briefe und Anfragen nur so stossweise bei der Firma einliefen. Ja es kam sogar so weit, dass manches Hausmütterchen um Einstellung der Annoncen bat, da die Kleinen jetzt doppelt so viel Strümpfe brauchten und nur noch Buster Brown Strümpfe haben wollten.

Gewöhnlich wurde man nun bei diesen Anfragen an den Händler verwiesen, bei dem man sonst seine Sachen zu kaufen pflegte; wenn derselbe aber die Marke nicht führte, so musste man seine Adresse angeben, damit man den Händler darauf aufmerksam machen konnte, dass die Leute die Strümpfe kaufen wollen, dass er also dieselben auf Lager haben muss.

Wenn nun der Händler antwortete, dass er schon so und so viel verschiedene Strümpfe auf Lager habe und die nicht verkaufen könne, so fing man an, im Lokalblatt zu inserieren, bis die Leute dem Manne auf die Bude stiegen und ihm sagten, er habe einen minderwertigen Laden, man könne nichts rechtes bei ihm kaufen, er habe ja nicht einmal Buster Brown Strümpfe. Jeder gute Laden hat Buster Brown Strümpfe auf Lager, so gut wie man in jeder Apotheke Hunyady Janos Wasser kaufen kann.

Ein kluger Geschäftsmann wird auch nicht drei Kunden nach Hause gehen lassen, die nach derselben Ware fragen, und er schafft sie sofort an, zumal wenn er sieht, dass Profit darin liegt.

Auf diese Weise wurde von der Buster Brown Stocking Company gearbeitet, und wie weit man damit gelangte, lässt sich aus dem Verkauf ersehen, den die Firma nach kaum einem Jahre erzielte, indem monatlich 50,000 Dutzend Paar Buster Brown Strümpfe fabriziert und verkauft wurden.

Für das Jahr 1905 wurde in einem einzigen und weitverbreitetsten Blatte in den Vereinigten Staaten, dem Butteric Trio, für 150,000 Franken Annoncen-Raum reserviert, die grösste Summe, die je von einer einzigen Firma an ein Publikationsorgan bezahlt wurde.

Ungläubige Thomasse mögen nun vielleicht sagen, das passe bloss für amerikanische Verhältnisse. Ich bin aber überzeugt, dass bei der Entstehung der Buster Brown Stocking Co. absolut kein Bedarf an einem neuen derartigen Unternehmen vorhanden zu sein schien, da schon weit über 1000, und darunter ganz bedeutende Strumpf-Fabriken existierten. Wenn es dieser neuen Gesellschaft nun gelungen ist, die andern dermassen zu überflügeln und zu einem solchen Erfolge zu gelangen, so ist dies lediglich dieser modernen Geschäftsmethode, der Reklame zuzuschreiben. Ein guter Artikel, ein zielbewusster und gründlich ausgearbeiteter Plan, genügender Annoncen-Raum und ein fein durchdachtes Annoncen-Kontroll-System waren der Ursprung dieses hervorragenden Erfolges.

Reklame, welche den Verkehr fördert, die Konkurrenz und Preisbildung beeinflusst, ist daher im allgemeinen Handel und der wirtschaftlichen Lage von grosser Wichtigkeit.

Ständige zweckvolle Reklame ist die Seele und Feder jedes Fabrikanten, Kaufmannes, Industriellen und Geschäftes, ist der belebende Faktor im internationalen Handel.

A. W. Bühlmann,
Vereinsmitglied.

Handelsberichte.

Handelsabkommen zwischen der Schweiz und Frankreich. Was Handelsminister Dubief, bei Anlass der kürzlich zu Ende geführten Debatte über die Seidenzölle mehrmals hervorgehoben, ist nunmehr zur Tatsache geworden. Die französische Regierung wünscht mit Rücksicht auf den am 1. Januar in Kraft tretenden erhöhten schweizerischen Zolltarif, mit dem Bundesrat in Unterhandlungen einzutreten. Die jederzeit kündbare Uebereinkunft von 1895, die auf Grund des heute geltenden Zolltarifs abgeschlossen worden war, soll erneuert werden und es ist wohl möglich und auch wünschenswert, dass die nun beginnenden Besprechungen zu einem langfristigen Handelsvertrag führen. Der Bundesrat hat sich bereit erklärt mit der französischen Regierung zu unterhandeln und zu seinen Delegierten die bisherigen ernannt: Oberst A. Künzli, Nationalrat A. Frey und Bauernsekretär Dr. Laur und neu Minister Lardy in Paris und Nationalrat Martin.

An dieser Stelle sei noch wiederholt, dass Dank der entschiedenen Haltung des Handelsministers und der ausgesprochenen Stimmung in der Kammer, die Frage der Seidenzölle in keiner Weise präjudiziert ist; um der Regierung die von ihr geforderte völlige Handlungsfreiheit zu belassen, ist ausdrücklich von einer Abstimmung Abstand genommen worden und, frei von jeder Voreingenommenheit, wird die Regierung — ihrer eigenen Aussage nach — alle berechtigten französischen Interessen in gleicher Weise wahren. Damit ist die Aufgabe unserer Unterhändler, soweit die Seidenindustrie in Betracht kommt, in gewissem Sinne erleichtert worden. Die Frage, ob wir auch in Zukunft unsere Stoffe zu annehmbaren Bedingungen nach Frankreich werden ausführen können, hängt nicht mehr allein ab von dem mehr oder minder grossen Einfluss der Lyoner Schutzzöllner, dem gegenüber wir machtlos sind, sondern in erster Linie von den Erleichterungen, die die Schweiz der Einfuhr landwirtschaftlicher Produkte, insbesondere Fleisch und Wein, zugestehen wird.