Die Seidenbandweberei in St. Etienne im Jahr 1907

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

Objekttyp: **Article**

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

Band (Jahr): **15 (1908)**

Heft 9

PDF erstellt am: **28.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-628879

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

dem Zeiger c, d, der dem Weber genau zeigt, wo der letzte Schuss sein soll.

Der Zeiger ist auf der Platte b drehbar und durch ein Scharnier k umklappbar angeordnet, die mittelst des Winkeleisens a am Brustbaum i befestigt ist. Der Teil c des Zeigers hat einen U-förmigen Querschnitt und dient dem mit ihm durch die Schraube e verbundenen Teile d als Führung. In seiner Gebrauchsstellung legt sich der Zeiger in die mit einer

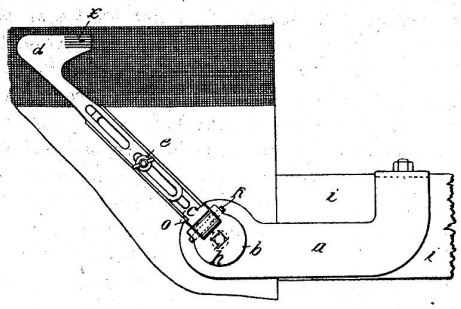


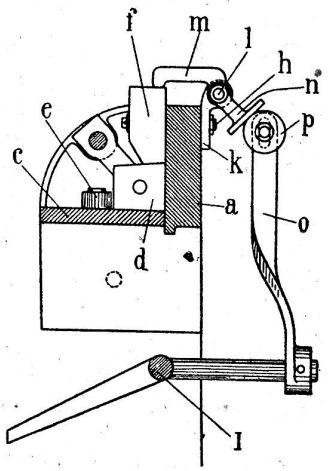
Fig. 2

schiefen Auflagefläche p versehene Aussparrung o des Eisens a. Wenn er aus dieser Aussparrung gehoben wird, so ist er um den Bolzen h leicht drehbar und kann in eine beim Arbeiten nicht hinderliche Stellung gebracht werden. Der Zeiger wird vor Beginn des Webens so eingestellt, dass man die Lage des letzten Schusses stets bestimmen kann. Nach dem Trennen braucht man nur die Kette so weit zurückzuziehen, bis der Warenrand an der richtigen Stelle der Skala x des Zeigers sich befindet.

Schützenkasten für Webstühle mit seitlicher Spulenauswechslung.

Von der Gabler Webstuhl-A.-G. in Basel.

Dieser Schützenkasten, D. R.-P. Nr. 195,277, unterscheidet sich von anderen Kasten, bei denen die neue Spule in waagrechter Richtung zugeführt wird, dadurch, dass bei ihm die Kastenvorderwand zur Gänze wegfällt, und dass die Berührungsflächen der Ladenzunge und des Schützens so abgeschrägt sind, dass der Schützen gegen die Schützenkastenrückwand gedrängt wird. In der beigegebenen Skizze ist die hintere Kastenwand mit a bezeichnet; sie besitzt eine Oeffnung b, durch die die leere Spule aus dem Schützen hinausbefördert werden kann. An diese Rückwand schliesst sich der Boden c an. Die Ladenzunge ist oberhalb des Schützens d an einem Zapfen h angeordnet. Sie wird durch die



Feder g gegen den Schützen gepresst. Da sowohl der Schützen, als auch die Ladenzunge entsprechend abgeschrägt sind, so wird der Schützen stets gegen die rückwärtige Kastenwand gedrückt. Als weitere Sicherung sind noch Führungsrollen e vorgesehen. Die Patentnehmerin will durch das Entfallen der Kastenvorderwand erreichen, dass jede Klemmung des Fadens vermieden werde, und dass die Fadenenden der neueingeführten Spulen nicht in das Gewebe mitgerissen werden können.

Handelsberichte.

Französisch-Kanadischer Handelsvertrag. In der letzten Nummer der „Mitteilungen" wurde mitgeteilt, dass die Ansprüche der Schweiz auf den Mitgenuss der Frankreich von Kanada einzuräumenden Zollermässigungen noch nicht von der englischen Regierung gutgeheissen worden seien. Im „Schweizer. Handelsamtsblatt" vom 25. April ds. J. wird nun bekannt gegeben, dass die schweizerischen Waren, um sicher zu sein, den französischen Erzeugnissen gleich behandelt zu werden, über England nach Kanada exportiert werden müssen. Aus dieser offiziellen Mitteilung darf geschlossen werden, dass dem Begehren der Schweiz, als meistbegünstigte Nation behandelt zu werden, entsprochen worden ist.

Die Seidenbandweberei in St. Etienne im Jahr 1907.

Die von der Chambre syndicale des tissus alljährlich durch direkte Befragung der Bandfabrikanten aufgenommene Produktionsstatistik weist für die Hauptkategorien (in Millionen Franken) folgende Werte auf:

	Total	Verkauf im Inland	Direkter Export
Reinseidene Bänder, glatt, farbig	35,0	23,0	12,0
„ „ „ schwarz	9,4	5,8	3,6
„ „ gemustert	8,8	5,0	3,8
Halbseidene Bänder, glatt, farbig	9,1	6,1	3,0
„ „ „ schwarz	2,7	2,4	0,3
„ „ gemustert	4,6	2,0	2,6
Samtbänder	19,7	9,3	10,4
Total Band 1907	89,3	53,6	35,7

Wird die durch den Rohseidenaufschlag bewirkte Höherbewertung der Bänder dem Vorjahr gegenüber in Berücksichtigung gezogen — für den Basler Bandexport macht sie ca. 14 Prozent aus —, so dürfte das Jahr 1907 der St. Etienner Industrie keine grössere Produktion gebracht haben, als sein Vorgänger. Neben Band wurden noch hergestellt Posamentierwaren für 3,7 Millionen, elastische Gewebe für 3,2 Millionen, Hutfournituren für 2 Millionen, Krawattenstoffe für 0,2 Millionen und halbseidene Gewebe für 8 Millionen Franken. Rechnet man ferner die Erzeugnisse der Firmen hinzu, die ausserhalb des Stadtbezirks niedergelassen sind, so ergibt sich für die St. Etienner Seidenweberei eine Gesamtproduktion von

1907	Millionen	Fr.	111,2
1906	„	„	99,3
1905	„	„	84,5

Die Herstellung der glatten Bänder, und da wiederum vor allem der ganzseidenen, farbigen Ware, hat dem Vorjahr gegenüber erheblich zugenommen, während die gemusterten Bänder den Vorsprung von 10 Millionen, den sie von 1905 auf 1906 aufzuweisen hatten, im verflossenen Jahre zum grössten Teil wieder eingebüsst haben. Schwarze Bänder, deren Herstellungswert in den Jahren 1905 und 1906 um volle 10 Mill. Fr. zurückgegangen war, haben 1907 die Hälfte dieser Summe wieder eingeholt. Eine ganz bedeutende Steigerung hat die Produktion von Samtband erfahren.

Die von der Chambre syndicale berechnete direkte Ausfuhr von Band und ähnlichen Artikeln, also ohne die halbseidenen Gewebe, ist mit 41,3 Millionen um rund 10 Millionen Fr. höher als 1906, erreicht aber bei weitem nicht den Betrag, der von der französischen Handelsstatistik, ohne den Export in Postpaketen, für 1907 ausgewiesen wird:

Ausfuhr von reinseidenen Bändern	41,4	Mill. Fr.
„ „ halbseidenen „	21,0	„ „
Total	62,4	„ „

Der Unterschied von etwa 20 Mill. Fr., der durch die Ersetzung des provisorischen Ansatzes von 62 Mill. durch die endgültige, auf Grundlage der hohen Rohseidenpreise berechneten Ziffer, noch eine erhebliche Vergrösserung erfahren dürfte, erklärt sich daraus, dass ein bedeutender Teil der vom Fabrikanten im Inland verkauften Ware ebenfalls zur Ausfuhr gelangt.

Der Geschäftsgang in der St. Etienner Bandweberei, der in den ersten neun Monaten des verflossenen Jahres ein sehr befriedigender war, nahm im letzten Quartal eine äusserst ungünstige Wendung. In einer Audienz beim französischen Handelsminister im November 1907 machte der Präsident der Handelskammer von St. Etienne die Erhöhung der ausländischen Zölle und den Umstand, dass die französische Industrie ihr Rohmaterial zu ungünstigeren Bedingungen als die schweizerische und deutsche Weberei beziehen müsse, für die schlechte Geschäftslage in erster Linie verantwortlich.

Die Einfuhr von Seidenband nach Frankreich ist mit 4,3 Millionen Fr. ca. 2 Millionen höher als 1906; sie spielt im Verhältnis zu dem inländischen Erzeugnis keine Rolle.

Türkische Geschäftsgewohnheiten.

Wichtig für Exporteure von Textilfabrikaten.

(Nachdruck verboten.)

R. L. Ein hoher Konsulatsbeamter, der viele Jahre hindurch auf verantwortungsvollem Posten die geschäftlichen Verhätnisse des ottomanischen Reiches genau studierte, gibt aus dem Schatze seiner Erfahrungen folgende beachtenswerte Winke:

„Es ist ein grosser Fehler, wenn von europäischen Firmen immer wieder der Versuch gemacht wird, direkt, ohne landeskundige Mittelsperson, mit der hiesigen Kundschaft Geschäfte zu machen. Das geht wohl in Ausnahmefällen. In der Regel wird aber dabei Geld und Ware verloren.

Die Schwierigkeiten der Sprache — der Deutsche korrespondiert z. B. mit dem Türken französisch, was für beide ein fremdes Ydiom bleibt —, die Verschiedenheit der Handelsgebräuche und der allgemeinen sittlichen Begriffe: das alles erschwert den direkten Verkehr und führt schnell zu Differenzen.

Die Bestellung eines Vertreters wird demnach zur Notwendigkeit. Von der richtigen Wahl dieses Vertreters hängt in erster Linie der Erfolg des Geschäftes ab. Man muss also mit grosser Vorsicht zu Werke gehen und nicht ausser acht lassen, dass der Vertreter berufen ist, in aller und jeder Beziehung eine Vertrauensstelle zwischen Fabrikant und Kundschaft einzunehmen. Als Haupteigenschaft eines tüchtigen Vertreters kommt in Betracht, dass er bei der Kundschaft gut eingeführt ist; er muss es verstehen, sich durch energisches Auftreten Achtung zu verschaffen und andererseits durch ein gerechtes und gegebenenfalls konziliantes Vorgehen das volle Vertrauen der Kundschaft zu gewinnen wissen. Es gibt in Konstantinopel z. B. eine ganze Reihe alter, angesehener Agenturhäuser, welche schon jahrelang Vertretungen besitzen und zu keiner Klage Anlass gegeben haben. Umso mehr ist es zu verwundern, wenn man unsere Fabriken durch Leute vertreten sieht, die unreif, ohne Mittel und Erfahrung sind, und keine Platzkenntnis besitzen. Solche Vertreter trachten durch Rührigkeit diese Mängel wett zu machen, lassen sich es angelegen sein, recht viel Geschäfte zu stande zu bringen, ohne aber sich um die Bonität der Kundschaft zu kümmern. Sie bereisen alljährlich die europäischen Iudustrieorte und verstehen durch sicheres Auftreten und grosse Redegewandtheit die Fabrikanten für sich einzunehmen, so dass sie schliesslich die Vertretung bekommen. Die ersten Geschäfte werden stets glatt abgewickelt. Das Vertrauen der Fabrik ist dadurch gewonnen und sie wird nun auf der Suche nach anderen Vertretungen als Referenz aufgegeben. Die Erfahrung hat aber bisher stets gelehrt, dass solche Elemente schliesslich die Fabrik doch zu Schaden bringen, sei es, dass sie die Interessen derselben erfolgreich zu wahren nicht die Fähigkeit besitzen, sei es, dass sie unredlich vorgehen.

Man muss daher, bevor man mit einem hiesigen Agenten und besonders mit solchen, die sich aufdrängen, in Verbindung tritt, an kompetenter Stelle genaue Erkundigungen einziehen. Man trachte die Vertretung nur alten, erprobten Häusern zu übergeben und lasse sich nicht durch verlockende Anträge von Winkelagenten verleiten. Sehr zu empfehlen wäre es unsern Exportkreisen, ihre Vertretüng überhaupt nach Tunlichkeit nur solchen Agenten auf dem Platze anzuvertrauen, deren Inhaber der Jurisdiktion eines Konsulates unterstehen, das heisst nicht ottomanische Staatsangehörige sind.

Einem tüchtigen und ernsten Agenten bringe man volles Vertrauen entgegen und lasse demselben gegebenenfalls freie Hand. Das gilt vor allem bei Fallimenten, bei aussergerichtlichen Ausgleichen, wo der Einheimische immer am bssten die Lage beurteilen kann. Das gilt ferner bei Reklamationsfällen, wo es am vorteilhaftesten ist, die Differenzen gleich im Keime zu ersticken und eventuell einen Nachlass zu gewähren, während lange Verhandlungen die Austragung nur verzögern und komplizieren.