# Türkische Geschäftsgewohnheiten

Autor(en): **R.L.**

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-628880

**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**

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.

Es sind Fälle bekannt, wo unter den gegebenen Verhältnissen ein sehr günstiges Arrangement hätte erzielt werden können; bis jedoch die Einwilligung der Fabrik eingetroffen war, hatte der Kunde bereits, fremden Einflüsterungen nachgebend, sich eines andern besonnen und seine Ansprüche erhöht.

Den Anordnungen und Ratschlägen seines Vertreters bezüglich Emballage, Versandtart, Mustersendungen, Preis und drgl. trachte man nach Möglichkeit nachzukommen und ziehe hierbei in Berücksichtigung, dass der Vertreter die Verhältnisse des Platzes besser kennt und schliesslich nach bestem Wissen und Gewissen bestrebt ist, die Interessen der Fabrik zu wahren.

Bei den meisten Reklamationsfällen wurde die Beobachtung gemacht, dass eine verspätete Lieferung vorliegt und dass der Kunde aus diesem Grunde die Bezahlung verzögert oder gar eine Bonifikation dafür verlangt, dass er seinerseits seinen Abnehmern die Ware nicht rechtzeitig liefern konnte, und dieselben nunmehr an ihn mit Ersatzansprüchen herantreten. Inwieweit solche Behauptungen gerechtfertigt erscheinen, entzieht sich natürlich jeder Beurteilung.

Die Bestellungen müssen daher stets zu richtiger Zeit und den Bedingungen entsprechend ausgeführt werden. Um Missverständnissen und eventuellen Reklamationen vorzubeugen, empfiehlt es sich, die Order vom Besteller in einem direkten Schreiben bestätigen zu lassen. Auch dringe man darauf, dass die Order selbst vom Besteller gefertigt werde.

Bei Artikeln, bei denen Geschmack und Mode eine Rolle spielen, ist die vorherige Einsendung von Ausfallmustern unumgänglich notwendig, und die Ware nur dann abzusenden, wenn eine klare Bestätigung der Muster von Seite der Kundschaft vorliegt.

Die Faktura stelle man auf den Namen des Bestellers aus und lasse sie demselben durch den Vertreter im Originale überreichen. Bei Kunden, deren Bonität nicht über alle Zweifel erhaben ist, empfiehlt es sich, das Konossement auf Order auszustellen, um den Vertreter jederzeit in die Lage zu versetzen, über die Ware frei verfügen zu können.

Bezüglich der Zahlungskondition sei bemerkt, dass die meisten Fabriksartikel gegen Akzept verkauft werden. Die Zahlungsfristen sind bei der Korkurrenz, die auf dem Platze herrscht, oft sehr lang bemessen.

Kassazahlungen nach Empfang der Ware bei 3 bis 5 Prozent Skonto lässt sich zwar auch durchführen. Tatsächlich wird in solchen Fällen die Zahlung erst 30 Tage nach Uebernahme der Sendung geleistet, ja oft erst nach 2 bis 3 Monaten, wobei der Skonto trotz Protest einfach in Abzug gebracht wird, ein Unfug, der nicht mehr auszumerzen ist. . . .

In Manufakturwaren, in welchen Artikeln hauptsächlich mit Grossisten gearbeitet wird, sind die Zahlungsbedingungen gewöhnlich 5 Prozent Kasse gegen 3 Monat Tratte auf Manchester.

Zahlung gegen Konossement ist bei Produkten die gewöhnliche Kondition, dagegen im anderen Handelsverkehr äusserst sehwer durchzusetzen, da der hiesige Kunde, speziell in der Textilbranche, keine Ware früher bezahlen wird, bevor er sich nicht überzeugt hat, dass sie der Bestellung gemäss ausgefallen ist.

Was das Delkrede betrifft, so übernehmen zuweilen hiesige Vertreter dasselbe auf Wunsch eines Fabrikanten, mit welchem sie grosse Umsätze erzielen, in der Höhe von 25 bis 50 Prozent gegen Vergütung von 1, 2 bis 3 Prozent. Volles Delkredere lehnt aber jeder ab, weil es ihm dann besser konveniert, auf eigene Rechnung zu kaufen und mit grösserem Nutzen hier wieder zu verkaufen. Im allgemeinen ist also das Delkrederegeschäft in Konstantionpel nicht gebräuchlich.

Was die Provision des Vertreters anlangt, so beträgt sie für Textilerzeugnisse in der Regel 2 bis 3 Prozent.

Bei dieser Gelegenheit muss hervorgehoben werden, dass diese Provision usancegemäss für direkte und indirekte Geschäfte zu zahlen ist. Wenn ein hiesiger Kaufmann, er sei vom Vertreter angemeldet oder nicht, in der Fabrik persönlich Bestellungen macht, besitzt der Vertreter auch für diese Geschäftsabschlüsse Anspruch auf Provision.

Schliesslich muss dringend abgeraten werden, mit zwei oder mehreren Agenten zu gleicher Zeit den Platz zu bearbeiten oder einen Wechsel vorzunehmen, ohne dem früheren Vertreter rechtzeitig und ordnungsmässig zu kündigen, was zumindest zu unliebsamen Auseinandersetzungen Anlass gibt."

---

## Einigkeit, nützt jederzeit!

(Aus unserer Baumwollindustrie.)

Den Blättermeldungen zufolge hat sich die Lage der Stickerei noch nicht gebessert und man fand es für gut, bis in die Mitte des Sommers hinein die Produktion der Stickmaschinen einzuschränken. Scheinbar ging dieser abermalige Beschluss nicht so ohne weiteres durch, einige Fabriken wollten gerne freie Hand behalten. Ob dieselben bessere Hoffnungen haben können, oder ob sie zu geeigneter Zeit nur über Andere einfach hinwegreiten möchten, weiss man nicht. Solche Eigenbrödelei sollte auf alle Fälle vermieden werden, sie kann die Situation ja nur verschlechtern.

Wie kommt es aber, dass die Stickmousseline-Weberei, die doch in gleichem Masse leiden muss, so lange ohne Produktionseinschränkung auskommen konnte? Man hat nie etwas gehört von einem „gemeinsamen Beschluss", wonach etwa 1 Stunde pro Tag oder 1 Tag pro Woche überall ausgesetzt wird, damit der Stickbodenmarkt nicht unnötig überschwemmt werde. Vertrauliche Anfragen scheinen ja vorgegangen zu sein, allein sie verhallten wirkungslos am starren Sinn einiger sich erhaben Fühlender. Das ist tief zu beklagen! Der Egoismus Einzelner kennt keine rechten Grenzen und dann kommt, was kommen muss: „ein plötzlich allzu grosser Preisrückschlag auf der ganzen Linie, jeden Tag empfindlicheres Unterangebot der Konkurrenten und schliesslich ein allgemeines, in Schimpfen ausartendes Jammern". Aber damit wird ja nichts erreicht. Rechtzeitig bekundigte Einigkeit jedoch lässt ungünstige Perioden verhältnismässig leichter überwinden! Man weiss, dass man gemeinsam gegen die ob-