Agenten-Wünsche

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

Objekttyp: **Article**

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

Band (Jahr): **19 (1912)**

Heft 6

PDF erstellt am: **28.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-627877

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

mit dem Rüstzeug der alt- und neuphilologischen Folterkammer überliefert, wahrlich, ich meine, es muss doch ein gesunder Kern in unserem Volke stecken, wenn es trotz der erwähnten Ungunst so wichtiges auch auf diesem besonderen Gebiete, der Mercerisation, geleistet hat und wir können mit dem Erfolg vollauf zufrieden sein. (C. R. in „Die Textilindustrie").

Seidenglanzerzeugung auf Baumwollgarne.

Die Leipziger Monatsschrift für Textil-Industrie berichtete in einem Artikel über eine neuartige Seidenglanzerzeugung auf Baumwollgarne, welche von der Firma Kleinewefers Söhne in Krefeld auf der von ihr fabrizierten Horizontal-Karussellmaschine herausgebracht wird. Nach ihrer Angabe erzielt man einen bedeutend höheren Glanz bei Baumwollgarn, indem man auf erwähnter Maschine das Garn unter Spannung in die Lauge eintauche, in derselben die Spannung verringere und dann erst wieder erhöhe; während man früher versucht habe, das Schrumpfen des Garnes möglichst ganz zu vermeiden.

Auf Seite 102 wird in dem Werke „Technik der Merzerisation" erwähnt, daß auf der Garnmerzerisiermaschine von B. Cohnen in Grevenbroich versucht wurde, den Glanz des Garnes dadurch zu erhöhen, daß man die Strähne während des Merzerisierens und Waschens abwechselnd streckte und wieder lockerte.

Indes hat nun das Kaiserliche Patentamt in Berlin am 9. September l. J. ein Verfahren zum Merzerisieren von Baumwolle in Strähnform veröffentlicht, welches von Paul Hahn in Niederlahnstein zum Patente angemeldet wurde. Dasselbe lautet:

„Verfahren zum Merzerisieren von Baumwolle in Strähnform, dadurch gekennzeichnet, daß das Garn außerhalb der Lauge zuerst gespannt, in gespanntem Zustande in die Lauge eingeführt und unter Umziehen mit Lauge durchtränkt, alsdann innerhalb der Lauge zwecks erhöhter, gleichmäßiger Laugenaufnahme und größerer Schrumpfwirkung unter Umziehen entspannt und nach genügender Schrumpfwirkung innerhalb oder außerhalb der Lauge wieder auf die ursprüngliche Länge ausgespannt und dann in bekannter Weise weiter behandelt wird."

Der Patentanmelder rühmt dem geschilderten Verfahren einen ganz neuartigen und wirkungsvollen Fortschritt nach. Mit Interesse dürfte demzufolge die Fachwelt dem Verfahren gegenüberstehen.

Agenten-Wünsche.

Aus Agentenkreisen geht dem „B. C." folgende Zuschrift zu:

Es wird wohl heute keinen einsichtigen Menschen geben, der die Wichtigkeit der Handelsagenten nicht anerkennen würde. Trotzdem scheint es, als ob es keinen zweiten Stand gebe, der so ausgenutzt wird wie gerade der Stand der Handelsagenten. Daß der Agent zunächst seine teueren Erfahrungen, seine Kenntnisse der Branche, seine Fähigkeit, die er sich in langer Arbeit erworben hat, seine mehr oder weniger weitreichenden Beziehungen in den Dienst seines Geschäftsherrn stellen muß, um nur für den Erfolg, d. h. für wirkliche Orders bezahlt zu sein, ist ja das Wesen des Agentengewerbes, sein Ansporn und ein Beweis für die Tüchtigkeit des Einzelnen, der auf sich selbst gestellt, eben Vertrauen zu sich hat. Und der Geschäftsherr hat ein um so größeres Interesse, als er mit einem ganz bestimmten Spesensatz rechnet, und eben weiß, er zahlt nur für Erfolge.

Nun wäre das alles recht schön und gut, wenn die Arbeit des Agenten sich auf seine eigentliche Tätigkeit beschränken könnte. Das ist aber keineswegs der Fall. Ein beschäftigter Agent, der doch von seiner Provision allein schwer ein großes Bureau unterhalten kann, hat oft eine so ausgedehnte Korrespondenz, daß sie in keinem Verhältnis mehr zu dem Verdienst steht.

Aber der dem Agenten ganz besonders eigene Optimismus läßt ihn ausharren. Er hofft immer auf bessere Zeiten, mag er auch noch so enttäuscht sein. Denn dieser Optimismus zwingt ihn oft, auf seine Rechte zu verzichten. Gewiß gibt es eine große Anzahl von Firmen, die eine Ehre darin sehen, im Verkehr mit ihren Vertretern von einer ganz besonderen Korrektheit zu sein. Das sind alle die, die groß geworden sind durch den Fleiß und die unentwegte Arbeitsfreudigkeit ihrer Vertreter; denn nicht der grüne Tisch entscheidet, sondern die erfolgreichen Beziehungen zum Kundenkreise. Aber eine Anzahl anderer Firmen scheint den Agenten als quantité négligeable zu betrachten. Er kostet ja nichts. Wenn es aber dahin kommt, daß Firmen die Orders ihrer Agenten entweder gar nicht, oder nur teilweise, oder so verspätet ausführen, daß eine Nichteffektuierung infolge der Reklamation besser gewesen wäre, und so die ganze Arbeit und Mühe des Vertreters illusorisch machen, ihm auch nicht das geringste Aequivalent für seine aufgewendeten Spesen bieten und ihm so das Geschäft für seine anderen Häuser erschweren, so ist das sehr tadelnswert. Denn es verstößt doch gegen die guten Sitten, einen Menschen für sich arbeiten zu lassen, ohne ihm für seine Arbeit ein genügendes Aequivalent zu bieten. Daß es im Agentenstande wie in jedem anderen Stande Auswüchse gibt, wird kein vernünftiger Mensch bestreiten. Die Beträge, die Jahr für Jahr dem Agentenstande ganz ungerechtfertigterweise an der schwer verdienten Provision ausfallen, sind geradezu enorm. Dagegen hilft eben nur eine Erweiterung des Handelsgesetzbuches. Es muß unter allen Umständen dem Agenten die Möglichkeit gegeben sein, die Bücher der von ihm vertretenen Firmen einzusehen.

Es muß für den Geschäftsherrn eine Ehrenpflicht sein, gerade mit seinem Vertreter genau so korrekt, loyal und anständig zu verfahren, wie er es selbst von seinem Vertreter verlangt.

Mehr Ordnung in den Orderbüchern.

Von einem bekannten Berliner Vertreter erster auswärtiger Häuser wird dem „B. C." ebenfalls geschrieben:

Es ist eine merkwürdige Tatsache, daß ich in meiner langjährigen Praxis immer wieder bestätigt finde, daß so sehr viele Kaufleute — Detaillisten, Grossisten und Fabrikanten — oft nicht mehr wissen, was und wieviel sie eigentlich bei ihren Lieferanten bestellt haben. Ganz besonders kraß zeigt sich dieser Uebelstand, wenn bereits Teilsendungen erfolgt sind, da dann in den betreffenden Geschäften niemand weiß, wie weit die ursprünglich erteilten Orders abgewickelt sind, was man noch zu bekommen hat, ob neue Dispositionen erforderlich werden und was sich dergleichen noch mehr daraus ergibt.

Nach Rücksprache mit erfahrenen und maßgebenden Kollegen habe ich gesehen, daß ich nicht etwa allein von dem gerügten Mißstande betroffen werde, sondern daß es anderen ebenso ergeht, woraus sich für uns Vertreter oft die unglaublichsten Diskussionen entwickeln.

In allen Fällen ist der Vertreter dann genötigt, seinen Kunden an Hand der Orders, der Lieferungen usw. zu beweisen, daß er sich im Irrtum befindet. Daß er entweder doch noch Ware zu bekommen oder nichts mehr zu verlangen oder gar nichts bestellt hat, oder daß er mehr als er glaubt oder weniger als er erwartet zu erhalten hat. Die Kundschaft selber ist sich über diese Vorgänge in den meisten Fällen durchaus nicht im klaren, und jeder Liefe-