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: Kaufmännische Agenten

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 01.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

dem er nun einmal angehört, unbedingt einer moralischen Förderung brauche und — er wäre ideal genug veranlagt, aus Solidaritätsgefühl sich einem Verbande 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 Verbande 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 aufraffen 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 Zollspesen, oder aber von der um den Eingangszoll gekürzten Fakturensumme 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 hiefür 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 verschleierten 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 stempelpflichtig.

In Italien sind nach der herrschenden Rechtsprechung Verträge mit Eigentumsvorbehalt zulässig. Doch ist die Frage nicht ganz unbestritten. Insbesondere vertrat der Turiner Kassationshof früher eine entgegenstehende Rechtsauffassung, die er jedoch nunmehr geändert hat. (Vgl. Handbuch für den deutschen Außenhandel, 1913, S. 63 f.) Bemerkenswert ist, daß ein Übereinkommen gültig ist, wonach im Falle nicht vollständiger Abzahlung des Kaufpreises alle gezahlten Raten dem Verkäufer verfallen, dem zugleich der gekaufte Gegenstand zurückzugeben ist. Die Beschränkungen des deutschen Abzahlungsgesetzes kennt das italienische Recht nicht.

Die Verträge müssen auf Stempelpapier geschrieben sein und sind längstens binnen 20 Tagen der italienischen Registerbehörde vorzulegen. (Schluß folgt.)

Kleine Mitteilungen

Die Entwicklung einer St. Galler Stickereifirma. Zurzeit und leider schon von einiger Dauer ist der Geschäftsgang nichts weniger als befriedigend. Daß man deswegen nicht entmutigt ist, läßt sich aus dem Bau eines der größten Geschäftshäuser seitens einer der führenden Firmen in der Stickereiindustrie entnehmen, worüber das „St. Galler Tagblatt" folgendes schreibt:

Vor uns liegt eine vornehm ausgestattete, reich mit Illustrationen geschmückte Geschäftsschrift der Firma Reichenbach & Co. A.-G. in St. Gallen, die auch um ihres Inhaltes willen die Beachtung weiterer Kreise verdient, weil die Geschichte des Hauses Reichenbach eng verknüpt ist mit der Entwicklung der st. gallischen Stickereiindustrie überhaupt. Die von Herrn Louis Reichenbach, dem Seniorchef der Firma, verfaßte Schrift gibt eine anschauliche Darstellung von der ersten geschäftlichen Niederlassung der Firma M. L. Reichenbach in St. Gallen, die in die 50er Jahre des vorigen Jahrhunderts zurückdatiert, wo man die Maschinenstickerei noch nicht kannte. Das Geschäft vermittelte den Ein- und Verkauf von St. Galler, Appenzeller und Toggenburger Artikeln, alles Produkte der Handweberei und Handstickerei, bestehend aus Vorhängen, Vorhangstoffen, Plattstichen, Gaze und besonders den für den Orient und Indien bestimmten bunten Tüchern. Schon damals sah unsere Stadt die Einkäufer aus fremden Ländern in ihren Mauern; sie logierten zumeist im „Rößli" an der Webergasse, wo sich heute die Magazine „z. Globus" befinden. Der Handel war damals, bei den primitiven Verkehrsmitteln, beschwerlich und mühsam. Hauptabsatzgebiete waren die für den schweizerischen Handel so wichtigen Verkehrszentren Venedig und Triest. Umsicht, Ausdauer und Unternehmungsgeist der Gründer bewirkten eine erfreuliche Entwicklung des Geschäftes, das 1860 von den bescheidenen Räumen des Hauses „Zu den vier Winden" in der Webergasse in die größeren Lokalitäten des in der gleichen Gasse gelegenen Hauses „Zum Waldgesang" übersiedelte, um nach weiteren 5 Jahren das größere Haus „Zur goldenen Nuß" am oberen Graben zu beziehen.

Mitte der 60er Jahre kamen die ersten Stickmaschinen durch F. E. Rittmeyer in Betrieb. Damit begann die ungeahnte Entwicklung der mechanischen Stickereiindustrie, denn zu Anfang des Kriegsjahres 1870 war St. Gallens Stickerei bereits zu internationaler Bedeutung gelangt. Das große Völkerringen zwischen Deutschland und Frankreich brachte wohl einen Stillstand, aber schon wenige Jahre darauf, 1873, setzte die erste glänzende Periode der Maschinenstickerei ein, die St. Gallen mit einem Schlage zu einem wichtigen Exportplatz im Welthandel machte. Fabrikanten und Exporteure teilten sich in das Geschäft. Zahlreiche Stickfabriken wurden in den Kantonen St. Gallen, Appenzell und Thurgau errichtet, die für die stadt-st. gallischen Kaufleute arbeiteten, welche ihrerseits die Ware an die Export- und Kommissionshäuser absetzten. Um diese Zeit zog sich Herr M. L. Reichenbach von der aktiven Leitung des Geschäftes zurück, an seine Stelle trat Herr Louis Reichenbach, der gemeinsam mit seinem Bruder Wilhelm die Firma Reichenbach & Co. gründete, die in das Haus zur „Alpina" am oberen Graben verlegt wurde. Von da an datiert der Vormarsch der Firma als Fabrikations- und Exporthaus. Neben gewöhnlichen Stickereien wurden nach und nach auch Spezialitäten fabriziert. Nachdem die Brüder Arnold und Emil in das Geschäft eingetreten waren, wurden Filialen und Zweiggeschäfte in Paris, London, New-York, Luxeuil, Berlin und Plauen errichtet. Die Firma Reichenbach und Co. war zum Welthause geworden. Im Jahre 1888 wurde das neue Geschäftshaus an der Teufenerstraße bezogen, das bis in das Jahr 1914 hinein den Mittelpunkt der umfassenden geschäftlichen Tätigkeit bildete, Das Geschäft dehnte sich indes immer mehr aus, sodaß noch drei weitere Häuser in nächster Nähe des Stammhauses in Anspruch genommen werden mußten.

Unsere Stickereiindustrie hat sich inzwischen außerordentlich weiter entwickelt. Neue Erfindungen an Stick- und Hilfsmaschinen, die sich förmlich jagten, steigerten ihre Leistungsfähigkeit in früher nie geahnter Weise, sodaß es selbst dem geübten Ange nicht immer leicht wird, Maschinen- von Handarbeit zu unterscheiden. Wachsende Konkurrenz auf dem Weltmarkte zwang unsere Stickereifirmen, ihre Kräfte aufs Höchste anzuspannen und das Absatzgebiet mit der gesteigerten Leistungsfähigkeit in Einklang zu bringen. Die Firma Reichenbach hatte inzwischen eine eigene Stickereifabrik in Wil errichtet. Neben den älteren Herren traten auch deren Söhne als Mitleitende des Geschäftes ein und dasselbe wurde in eine Familien-Aktiengesellschaft umgewandelt. Der in verschiedene Häuser verlegte Betrieb erwies sich trotz bester Organisation mit der Zeit infolge immer größerer Entwicklung als zu zeitraubend und unpraktisch. Dies führte zur Errichtung eines großen modernen Geschäftshauses, das gleichfalls an der Teufenerstraße steht und durch seine äußere Gestaltung wie innere Einrichtung die gewaltige Aufwärtsbewegung des Unternehmens erkennen läßt. Der Neubau umfaßt zirka 10,000 m² benutzbare Räume und ist wohl das größte Geschäftshaus der Branche. Weit und hell und luftig sind seine Arbeitssäle und Geschäftsräume, dabei praktisch eingeteilt für den ungehinderten Verkehr zwischen den Angestellten und in hygienischer Beziehung allen Anforderungen entsprechend. Gleichzeitig ist der ganze Betrieb sehr übersichtlich angeordnet, auch hat man der Kundschaft große und stilvoll ausgestattete Räume für Auswahl und Einkauf hergerichtet. Von gediegenem Geschmack zeugen die Bureaux der Chefs und das Vestibül mit dem Treppenhaus, dessen Fenster durch die farbigen Wappen derjenigen Staaten, nach denen die Firma hauptsächlich exportiert, eine dekorative Ausschmückung von trefflicher Wirkung erhalten haben. Über 500 Personen sind in dem neuen Geschäftsgebäude tätig und 65 Telephone stellen den Kontakt der Bureaux unter sich und mit den leitenden Departements, sowie die Verbindungen mit auswärts her, während ein Personen- und drei Warenaufzüge den Verkehr innerhalb der einzelnen Stockwerke erleichtern. „Möge in dem neuen Heim der alte, gute st. gallische Kaufmannsgeist lebendig bleiben, jene unternehmende Energie und jene solide Tatkraft und Arbeitsfreudigkeit, welche der Stadt St. Gallen ganz allgemein den Ruhmestitel sicherten, eine Stadt der Arbeit par excellence zu sein." Diese Worte der vorliegenden Schrift charakterisieren zutreffend den Geist, der die st. gallische Stickereiindustrie wie das Haus Reichenbach groß gemacht hat.

Zahlreiche Muster von gangbaren Stickereien und Spitzen zieren den schlicht und wahr geschriebenen Text, der durch die wohlgetroffenen Portraits der Gründer und jetzigen Inhaber und Leiter des Geschäftes, sowie durch zahlreiche Geschäftsansichten aufs schönste illustriert wird und gewiß allen Freunden des Hauses — die Schrift ist in fünf Sprachen erschienen — eine sehr willkommene Gabe gewesen ist. Sie bildet ein hocherfreuliches Zeugnis st. gallischer Intelligenz und Tatkraft.

Redaktionskomitee:
Fr. Kaeser, Zürich (Metropol), **Dr. Th. Niggli,** Zürich II,
A. Frohmader, Dir. der Webschule Wattwil.

Die
„Mitteilungen über Textilindustrie"
werden zum
Abonnement bestens empfohlen.