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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 27 (1920)

Heft: 17

Rubrik: Vereinsangelegenheiten

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: 15.07.2025

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

Ballen ein. Durch die reduzierte Arbeitszeit dürfte sich der heutige Bedarf nur noch auf 425 Millionen Pfund belaufen.

Es existieren heute in Italien etwa 800 Fabriken mit über einer Million Spindeln, die Kammwolle und Krempelwolle verspinnen, und 18,000 Stühlen. Im Jahre verarbeitet Italien durchschnittlich 90 Millionen gereinigte Wolle, wovon ein Fünftel rein italienischen Ursprungs ist.

Aus Frankreich berichtete der Delegierte:

Frankreich besaß 11 Proz. der gesamten Webstühle, die die Wollindustrie der Welt überhaupt laufen ließ. Während des Krieges büßten wir die meisten ein, solange die Deutschen in Roubaix, Tourcoing und Sedan waren. Wir besaßen 2,600,000 Spindeln. Jetzt wird das zerstörte oder gestohlene Material ersetzt und 100,000 neue Spindeln kamen während des Krieges noch zur Aufstellung. 40,000 Arbeiter sind in Nordfrankreich jetzt wieder beschäftigt. Das Elsaß bringt uns 500,000 Spindeln hinzu, und wenn wir genügend Rohwolle bekommen, so werden wir wohl das Doppelte unseres Vorkriegsexportes an Wollstoffen erreichen, 18,000 Tonnen im Jahre. Während vor dem Kriege 106,660 Personen in 265 Fabriken arbeiteten, waren es am 1. Oktober 1919 30,500 in 162 Fabriken.

1914 verfügte die französische Baumwollindustrie über 7,400,000 Spindeln und 140,000 Webstühle. Durch die Gewinnung des Elsaß kommen noch eine Million Spindeln und 140,000 Stühle hinzu. Diese sehr gut organisierte Industrie, die auch über vorzügliche Bleicherei- und Druckmaschinen verfügt, wird uns gleichfalls eine Verdoppelung unseres Exports gestatten, also statt 46,000 92,000 Tonnen Ausfuhr. Im Liller Distrikt beginnt jetzt die Arbeit mit frischen Kräften. Auch hier ist der Achtstundentag eingeführt. Die französischen Seidenfabriken lagen weit genug von der Kampfzone, um nicht davon berührt zu werden. Sie sind bereits in voller Arbeit.

Während sich der britische Vertreter auf der genannten Konferenz jedes offiziellen Berichts enthielt, so weiß man doch, daß die amerikanischen Importeure von der englischen Woll- und Baumwollindustrie regelmäßig und gut bedient werden, und die letzten Exportziffern aus Yorkshire und Lancashire beweisen, daß England seinen Teil zur Versorgung der Welt mit Textilien beizutragen vermag.

Japan hat seine Seiden- und Baumwollwarenproduktion so weit entwickelt, daß es heute als Faktor in der Weltversorgung gilt.

Auch Kanada hat sich in den letzten Jahren industriell stark entwickelt. Die Produktion der dortigen Wollfabriken betrug im Jahre 1918 75 Millionen Dollars gegen etwa 8,5 Millionen im Jahre 1915, und mit Unterstützung der Regierung wird der Export von der kanadischen Wollindustrie äußerst stark gepflegt. Amerika selbst nimmt die Knappheit überhaupt nicht so tragisch, da der amerikanische Sachverständige, wie er in längerer Rede ausführte, der Meinung ist, daß nicht alle Produktion während des Krieges auf verlorenes Konto zu buchen sei. Die 25 Millionen Menschen, die gekleidet werden mußten, hätten schließlich auf irgend eine Weise gekleidet werden müssen, und die übriggebliebenen Bekleidungsgegenstände finden so oder so ihre Verbraucher. Was wirklich durch den Krieg verloren wurde, waren viele Maschinen und Rohstoffe. Das genügt natürlich, um ein großes „Loch" zu schaffen, das allmählich gestopft werden muß. Auch das könnte ohne große Schwierigkeiten rasch erreicht werden, wenn die alte Arbeitszeit und -lust in der Welt vorhanden wäre. Beides ist nicht der Fall, und hier liegt der Angelpunkt der Schwierigkeiten.

Firmen-Nachrichten

Zürich. Mech. Seidenstoffweberei Zürich (Tissage mécanique de Zurich), in Zürich. Als Delegierte des Verwaltungsrates wurden ernannt, die bisherigen Direktoren Adolf Heinrich Bodmer, von Zürich, in Zürich 7, und Gustav Otto Hürlimann, von und in Ottenbach. Dieselben führen wie bisher Einzelunterschrift.

— Nabholz & Cie., Import chinesischer und japanischer Seide etc., in Zürich 1. Die Prokura des Adolf Vontobel ist erloschen. Dagegen wird eine weitere Einzelprokura erteilt an: Albert Ulrich, von Zürich, in Lugano.

Seidenbandweberei Herzogenbuchsee. Das Unternehmen erzielte in dem auf 30. Juni abgeschlossenen Geschäftsjahr 1919/20 einen Reingewinn von 87,900 Fr. (Vorjahr 60,100 Fr.) Es wird eine Dividende von 10 (Vorjahr 7) Prozent vorgeschlagen. Es ist dies die höchste Dividende im Laufe der letzten zehn Jahre.

Luzern. In der Kommanditgesellschaft unter der Firma Schweizer & Co., Seidenwaren, Baumwollwaren und Stikkereien, Export, Damenblusen-, Roben- und Wäschefabrikation, in Luzern, mit Filialen in St. Gallen und Chiasso, hat der Kommanditär Walter Schweizer auf 1. Januar 1920 seine Kommanditeinlage auf Fr. 200,000 erhöht. Ferner sind auf 1. Januar 1920 in die Gesellschaft als weitere Kommanditäre mit je Fr. 100,000 Einlage eingetreten: Otto Bucher, von Kerns, in New York, und Fritz Paepke, von Zürich, in Luzern. Dem Letztgenannten ist wie bisher Einzelprokura erteilt.

Lyon. Die günstige Marktlage, deren sich die Seidenindustrie in Lyon im letzten Jahre zu erfreuen hatte, ist der Anlaß, daß mehrere Neuetablierungen bedeutenderer Art dort zu verzeichnen sind: Die Firma Porte, Gaçon & Descostes, 16 Rue Romarin, wurde dort mit einem Kapital von 2,000,000 Fr. neu gegründet, sowie die Firma Perrin & Garon, 21 Place Tolozan.

Troyes. Wirkwarenfabrik. Mit einer Million Grundkapital ist in Troyes die Firma Bonneterie L. Decanley gegründet worden.

Aus der elsässischen Textilindustrie. Die Firma Charles Mieg & Cie., in Mülhausen wird in eine Aktiengesellschaft mit einem Kapital von 8 Millionen Franken umgewandelt, das durch die Vorbesitzer und ihre Familie übernommen wird. — In Belfort wurde eine neue Gesellschaft unter der Firma Soc. Cotonnière du Haut Rhin (Kapital 2 Mill. Fr.) gegründet, die den Betrieb der Firma Reichlin, Gauthier & Cie. übernimmt.

Vogtländische Spitzenweberei A.-G., in Plauen. Der Aufsichtsrat bringt eine Dividende von 20 Prozent (i. V. 18 Prozent) und einen Bonus von 100 Mk. auf die Aktie (i. V. 12 Prozent) in Vorschlag.

Italien. Gründung einer Baumwollspinnerei in Albino. Unter dem Namen Cotonificio Honegger-Albino hat sich eine Gesellschaft mit einem Kapital von fünf Millionen Lire gebildet.

Vereinsangelegenheiten

Verband der Angestellten der Schweiz. Seidenindustrie, Zürich.

Unterrichtskurse im Winter-Semester 1920/21.

Bei genügender Beteiligung werden im Wintersemester 1920/21 folgende Kurse veranstaltet:

1. Kurs über Bindungslehre und Dekomposition von einfachen Schaftgeweben in Zürich. Dauer ca. 60 Stunden; Unterrichtszeit je Samstag, nachmittags von 2—5 Uhr. Kursgeld Fr. 40.—. Schreib- und Zeichenmaterialien zu Lasten der Teilnehmer.

2. Kurs über Bindungslehre und Dekomposition von einfachen Schaftgeweben im Amt. Kursort wird je nach den Anmeldungen bestimmt. Bedingungen wie oben.

3 Kurs über Patronierlehre. Dauer ca. 40 bis 50 Stunden. Unterrichtszeit an einem Wochenabend von 6—8 event. 7—9 Uhr. Kursgeld Fr. 30.—. Schreib- und Zeichenmaterialien zu Lasten der Teilnehmer. Dieser Kurs ist speziell für Dessinateur-Lehrlinge und jüngere Patroneure bestimmt.

4. Kurs über Harnischeinrichtungen, Disposition und Dekomposition von Jacquardgeweben. Dauer ca. 60 Stunden; Unterrichtszeit je Samstag nachmittag von 2—5 Uhr. Kursgeld Fr. 50.—. Schreib- und Zeichenmaterialien zu Lasten der Teilnehmer. Die Teilnehmer dieses Kurses müssen in der Lage sein, ein einfaches Jacquardgewebe ausnehmen zu können.

Der Beginn der Kurse ist auf Anfang Oktober vorgesehen. Die Teilnehmer sind laut Statuten verpflichtet, dem Verbande beizutreten. Anmeldeformulare können vom Präsident der Unterrichtskommission, Rob. Honold, Oerlikon, Friedheimstraße 14 bezogen werden, der auch bereitwilligst jede weitere Auskunft erteilt.

Die Unterrichtskommission.

Stellenvermittlungsbureau des Schweiz. Kaufm. Vereins, Zürich. Die Stellenvermittlung des Schweiz. Kaufm. Vereins, die auch für den Verein ehemaliger Seidenwebschüler Zürich sich bemüht, versendet ihren 44. Jahresbericht, der infolge der Verlegung des Rechnungsabschlusses auf 31. Dezember nur acht Monate umfaßt, 1. Mai bis 31. Dezember 1919. Dem Berichte ist zu entnehmen, daß die Lage auf dem Arbeitsmarkte sich wesentlich günstiger gestaltete als im Vorjahre, die Nachfrage war zeitweise sehr lebhaft und in gewissen Branchen machte sich ein Mangel an geeigneten Arbeitskräften fühlbar. Die Zahl der stellenlosen Bewerber war bei den schweizerischen Geschäftsstellen meistens sehr klein, sodaß die Arbeitslosenfürsorge für die kaufm. Angestellten jedenfalls nur in bescheidenem Maße in Anspruch genommen werden mußte. Es scheint daher angezeigt, die Angestellten auf diese überaus günstige Lage aufmerksam zu machen und allen denen, die zu ihrer beruflichen oder sprachlichen Ausbildung oder aus persönlichen Gründen einen Stellenwechsel vorhaben, zu empfehlen, sich rechtzeitig vorzusehen und mit ihrer Anmeldung nicht zuzuwarten, bis es zu spät ist. Die Zahl der Stellesuchenden betrug 2950, davon haben 1818 Angestellte und 169 Lehrlinge ihre Anmeldung bei den Bureaux in der Schweiz, und 963 bei den Filialen im Auslande, London, Paris, Mailand und Barcelona, eingereicht. Von den 1818 Stellebewerbern in der Schweiz waren 1754 Schweizer, 64 Ausländer; ledig 1483, verheiratet 335; bei der Anmeldung befanden sich in Stellung 1123, während 695 stellenlos waren. Neben den regelrechten Anmeldungen befaßt sich die Stellenvermittlung auch mit den zahlreichen Offerten, die auf die Vakanzenlisten hin eingehen. Offene Stellen wurden 1866 gegen 1930 in zwölf Monaten des Vorjahres, angemeldet, eine Ziffer, die im Vergleich zu den Stellegesuchen sehr hoch ist und es konnten 1329 Stellen vermittelt werden, 1214 für männliches, und 115 für weibliches Personal. 530 Abschlüsse wurden auf 61 verschiedenen Handelsplätzen des Auslandes erzielt. Wenn endlich einmal Erleichterungen für die Bewilligung der Niederlassung eintreten werden, dürfte sich dem gut ausgebildeten jungen Schweizer Kaufmanne manche günstige Gelegenheit zu seiner beruflichen Ausbildung bieten, denn tüchtige, sprachenkundige Leute sind im Auslande sehr gesucht.

Das Rechnungsergebnis darf als befriedigend bezeichnet werden, indem sich bei Fr. 88,962.87 Einnahmen und Fr. 87,495.22 Ausgaben ein bescheidener Vorschlag von Fr. 1467.65 ergab.

Die Salärverhältnisse haben sich auch in der Berichtsperiode in erfreulicher Weise gebessert, es betrug der durchschnittliche Jahresgehalt für junge kaufmännische Angestellte von 18—20 Jahren Fr. 2820.— gegen Fr. 2400.— im Vorjahre, für 21—23-jährige Fr. 3500.— gegen Fr. 2865.— und für 24—27jährige Fr. 4380.— gegen Fr. 3610.—, wobei ausdrücklich darauf aufmerksam gemacht wird, daß es sich um Anfangsgehälter und um Durchschnitte handelt.

Provision von Preiserhöhungen.

In einer der letzten Nummern der „Deutschen Handelsvertreter-Zeitung" ist ein Gutachten wiedergegeben worden, das der Zentralverband Deutscher Handelsvertreter-Vereine der Handelskammer zu Berlin über Vertreterprovision bei Preiserhöhungen erstattet hat. Der dort eingenommene Standpunkt wird anschließend noch wie folgt begründet:

Die darin zum Ausdruck gebrachte Stellungnahme des Zentralverbandes ist eigentlich selbstverständlich, da ein Zweifel in dieser Frage gar nicht bestehen kann. Es ist aber in der Tat einem Vertreter gegenüber kürzlich bestritten worden, daß er die Provision für Preiserhöhungen zu beanspruchen habe. Diese Stellungnahme wurde damit begründet, daß ein Vertreter Anspruch auf Provision nur dann habe, wenn die Provision mit einkalkuliert worden sei, was für den Betrag der Erhöhung vielfach nicht geschehen könne. Dieser Betrag werde meist vertraglich von den erhöhten Material- und sonstigen Unkosten völlig in Anspruch genommen. Wenn man den Wortlaut der Agenturverträge heranziehe — aus dem sich ergeben müsse, ob es sich um Provision auf die Verkaufs- oder die Fakturenbeträge handle — so könne indes ein formaler Anspruch des Vertreters vielleicht geltend gemacht werden.

Die Sachlage kann jedoch gar nicht zweifelhaft sein.

Nach § 88 Abs. 2 HGB. hat der Handelsvertreter einen Provisionsanspruch „nach dem Verhältnisse des eingegangenen Betrages". Durch diesen Wortlaut ist — wie schon einmal hervorgehoben — die Frage vom Gesetzgeber endgültig und klar geregelt, und sachliche Erwägungen müssen den Standpunkt des Gesetzes auch als billig erscheinen lassen.

Die Provision des Handelsvertreters ist kein Anteil am Gewinn aus den Geschäften, die das vertretene Haus macht. Wäre dies der Fall, so könnte es wohl als berechtigt erscheinen, daß der Handelsvertreter bei solchen Preiserhöhungen seinerseits einen Verzicht leistet, er würde ja dann in andern Fällen auch ganz anders am Gewinn teilnehmen. Die Provision des Handelsvertreters ist vielmehr ausschließlich eine Vergütung für eine Arbeitsleistung, und die Höhe der Geschäfte (nicht der Gewinn) des vertretenen Hauses wird nach dem Willen des Gesetzes als Maßstab für diese Arbeitsleistung angenommen. Dadurch wird der Handelsvertreter in einem Fall begünstigt, im anderen Fall benachteiligt. Aber im großen und ganzen wird man diesen Maßstab als einen gerechten anerkennen müssen. Den Handelsvertreter geht es deshalb auch nichts an, aus welchen einzelnen Bestandteilen der Preis, den der Käufer zahlt, zusammengesetzt ist. Würde man dazu gelangen, den Preis in Bestandteile zu zerlegen und für gewisse sogenannte „Selbstkosten" die Provision des Handelsvertreters auszuschließen, so wäre schließlich die Folge, daß nur von dem Reingewinn des vertretenen Hauses Provision gezahlt wird. Diese Folge ist aber ganz unmöglich.

Aber auch von einer anderen Betrachtung aus kommt man zu demselben Ergebnis. Der Handelsvertreter hat selbstverständlich Anspruch auf Provision von sämtlichen Zuschlägen, die auf die früher vereinbarten Preise erfolgt sind, denn in diesen Zuschlägen drückt sich die veränderte wirtschaftliche Lage aus. An dieser veränderten wirtschaftlichen Lage ist der Handelsvertreter durch seine grösseren Unkosten und die allgemeine Teuerung ebenfalls wesentlich beteiligt; es ist deshalb billig, daß er auch an den Zuschlägen mit seiner Provision teilnimmt. Wollte man die Zuschläge von der Provision ausschließen, so würde man dahin gelangen, daß der Fabrikant als „Grundpreis" den Friedenspreis im Jahre 1914 anrechnet und die in den nachfolgenden Jahren entstandenen Erhöhungen des Preises als „Zuschläge" betrachtet, von denen er dann also keine Provision zu zahlen hätte. Die Folge wäre, daß der Handelsvertreter bei der Berechnung der Provision von diesem „Grundpreise" ohne „Zuschläge" schließlich nur von den Friedenspreisen im Jahre 1914 Provision bekäme; er hätte also nur noch ein Friedenseinkommen gegenüber den um das Vielfache gestiegenen Kosten für Lebensunterhalt und Spesen.

Im übrigen ist zu bemerken, daß der Handelsvertreter mit seiner Provision auch an Preissenkungen und Preisstürzen teilnimmt. Daher ist es nur gerechtfertigt, wenn er umgekehrt auch die Provision bei Preiserhöhungen erhält.

Es ist nicht zu verkennen, daß der Gesetzgeber das Richtige getroffen hat, indem er festsetzte, daß der Handelsvertreter die Provision bezieht ausschließlich nach dem Verhältnisse des eingegangenen Betrages.

Im Zusammenhang damit wird noch darauf hingewiesen, daß versucht worden ist, die Luxussteuer in der Provisionsnota zum Abzug zu bringen. Das muß als gänzlich unzulässig bezeichnet werden. Hier kommen die gleichen Grundsätze in Betracht wie oben, und es kann gar kein Grund ersehen werden, der einen derartigen Abzug auch nur im entferntesten als gerechtfertigt erscheinen ließe.