

Zeitschrift: Mitteilungen über Textilindustrie : schweizerische Fachschrift für die gesamte Textilindustrie
Band: 25 (1918)
Heft: 5-6
Rubrik: Kaufmännische Agenten

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 08.11.2024

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

maßnahmen in einzelnen Geschäften, Notizen über den und jenen in der Branche bekannten Mann, der als Freiwilliger ins Feld zog, mit Konterfei etc., vor.

Ob die begonnene Offensive den Frieden näher bringt? Vielleicht wird sich für die nächste Nummer der „Mitteilungen“ ein ausführlicherer und günstiger Bericht über die Stickereiindustrie zusammenstellen lassen.

Firmen-Nachrichten

Schweiz. Horgen. Maschinenfabrik Schweiter A.-G. Der bisherige Prokurist Hans Schweiter ist zum technischen Geschäftsleiter, und der bisherige Prokurist Otto Schweiter zum kaufmännischen Geschäftsleiter ernannt worden. Den Genannten ist an Stelle der Prokura Kollektivunterschrift erteilt. Die Zeichnung erfolgt kollektiv unter einander oder je mit einem Prokuristen.

— Schweizerische Bindfadenfabrik in Flurlingen. Durch Beschluß der außerordentlichen Generalversammlung vom 1. März haben die Aktionäre das Grundkapital der Gesellschaft von 4,000,000 Franken auf 6,000,000 Franken erhöht und gleichzeitig die Durchführung dieses Beschlusses konstatiert. Das Gesellschaftskapital zerfällt nunmehr in 12,000 voll einbezahlte Namenaktien.

— Verband schweiz. Farbstoff-Konsumenten in Zürich. Dr. Gustav Hürlimann, Rechtsanwalt, in Zürich 8, bisher Mitglied der Geschäftsleitung, ist als Präsident gewählt worden, in welcher Eigenschaft der Genannte wie bis anhin Kollektivunterschrift führt.

— Zürich. Unter der Firma Baumwoll-Manufaktur A.-G. hat sich mit Sitz in Zürich und auf unbestimmte Dauer am 19. März 1918 eine Aktiengesellschaft gebildet. Zweck derselben ist die Fabrikation und der Vertrieb von Textilerzeugnissen, sowie alle damit zusammenhängenden Unternehmungen und Geschäfte. Die Gesellschaft kann sich auch an Unternehmungen ähnlicher Natur beteiligen. Das Gesellschaftskapital beträgt 500,000 Franken. Es führen Kollektivunterschrift die beiden Verwaltungsratsmitglieder: Dr. Eugen Keller-Huguenin, Rechtsanwalt, in Zürich 8, und Karl Weiß, Kaufmann, von Ward Colorado (U. S. A.) in Zürich 7. Geschäftslokal: Bahnhofstraße 33, Zürich 1.

— Zürich. Die Firma S. Haas in Zürich 1 erteilt Einzelprokura an Traugott Jost, von Wädenswil, in Zürich 7, und Carl Popper, von Wien, in Zürich 7.

— Zürich. Unter der Firma Serge Bourgeois A.-G. (Serge Bourgeois S. A.) hat sich mit Sitz in Zürich und auf unbestimmte Dauer am 25. März 1918 eine Aktiengesellschaft gebildet. Zweck der Gesellschaft ist der An- und Verkauf von Rohseide und verwandten Artikeln. Im speziellen bezweckt sie die Uebernahme und Weiterführung des bisher von der Firma „Serge Bourgeois“ in Zürich geführten Geschäftes. Das Gesellschaftskapital ist auf 2,000,000 Franken festgesetzt, eingeteilt in 2000 auf den Inhaber lautende Aktien von je 1000 Franken nom. Der Verwaltungsrat besteht aus: Robert Sigg, Partikular, von Zürich, in Zürich 2, Präsident, und Serge Bourgeois, Kaufmann, von Giez-Grandson, in Zürich 2, Vizepräsident und zugleich Geschäftsführer, welche die rechtsverbindliche Einzelunterschrift namens der Gesellschaft führen. Geschäftslokal: Maneggplatz 1, Zürich 1.

— Dietikon. Unter der Firma Weberei Dietikon hat sich mit Sitz in Dietikon und auf unbestimmte Dauer am 21. März 1918 eine Aktiengesellschaft gebildet. Zweck derselben ist der Ankauf und Betrieb der Baumwollweberei in Dietikon (bisher unter der Firma „Syz & Co.“), der Ankauf und die Verwaltung von Liegenschaften und die Beteiligung an andern industriellen Unternehmungen. Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt 250,000 Franken und ist eingeteilt in 250 auf den Inhaber lautende Aktien von je 1000 Franken. Als Präsident des Verwaltungsrates ist ernannt: Nationalrat John Syz, Kaufmann, von Zürich, in Zürich 1.

— La Sarraz. Société Anonyme E. Girardet & Cie., il est crée une société anonyme qui a son siège à La Sar-

raz, Canton de Vaud, et pour but la reprise de l'actif et du passif de la société en commandite „E. Girardet & Cie.“, fabrique de couvertures, à La Sarraz, l'exploitation de celle-ci, ainsi que de toutes entreprises à créer ou à acquérir se rattachant à l'industrie textile. Le capital social est de 350,000 francs. Le conseil d'administration a désigné comme administrateur-délégué: Eugène Girardet, fabricant, de Prilly, domicilié à La Sarraz, et comme fondés de pouvoirs: Henri Vontobel, de Oetwil a. See (Zurich), et Bèda Faessler, d'Appenzell, les deux à La Sarraz. L'administrateur-délégué et les fondés de pouvoirs engagent la société par leur signature individuelle.

— St. Gallen. Die Taschentuch-Großfirma Arthur Behrendt & Co., offene Handelsgesellschaft in Berlin, hat unter der gleichen Firma in St. Gallen eine Zweigniederlassung errichtet. Zweck der Gesellschaft ist Fabrikation von Taschentüchern und Export und Import in Geweben.

— In die Kollektivgesellschaft unter der Firma Albert Brand & Cie. in Langenthal ist Willy Brand, Kaufmann, in Langenthal, eingetreten. Die bisher dem nunmehrigen Gesellschafter Willy Brand zustehende Prokura ist erloschen.

Kaufmännische Agenten

Industrielle Vereinigungen und Generalvertreter.

Die Hemmungen im wirtschaftlichen Verkehr und die Vorbereitungen zur Uebergangswirtschaft veranlassen mancherlei Projekte, um vorhandene Schwierigkeiten zu überwinden und sich in der kommenden Friedensperiode Absatzgebiete zu sichern. Auch in England befaßt man sich mit diesen Problemen und dürfte beachtenswert sein, was hierüber als Anregung seitens einer englischen Fachschrift wie folgt geschrieben wird.

Durch den Krieg sehen sich die englischen Fabrikanten und Exporteure neuen Bedingungen, neuen Verantwortlichkeiten und Schwierigkeiten gegenübergestellt. Infolge der neuen Verhältnisse sind einige Neugestaltungen unsrer Handelsbeziehungen, wie sie bisher bestanden, unvermeidlich. Hauptsächlich ist es notwendig, eine tatkräftige und unternehmende Gesellschaft zur Wiederbelebung des Handels nach dem Kriege zu schaffen. Während der letzten 2 Jahre haben viele Fabrikanten beträchtliche Vergrößerungen ihrer Geschäfte gemacht und ihre Produktion stark erhöht, um den Ansprüchen der Regierung nachzukommen. Bei günstigen Friedensbedingungen wird ein großer Export notwendig sein, um diese Mehrproduktion abzusetzen. Somit ist es nicht nur wünschenswert, sondern sogar dringend erforderlich, praktische Mittel anzuwenden, damit diese Ausdehnung — auf gut englisch ausgedrückt — damit mehr überseeische Aufträge gesichert werden können.

Der erste Schritt wird die Anwendung aller Mittel sein, um die Schwierigkeiten zu verhüten, die immer die ausländischen Beziehungen gehemmt haben. Englischen Firmen, die neue Absatzgebiete suchten, braucht man nicht zu sagen, welche Schwierigkeiten und Enttäuschungen bei diesen Unternehmen auf sie warten. Unerläßliche Agenten, Kunden, die Vorteil aus sichernder Entfernung zu ziehen suchen, günstige lokale Verhältnisse für Chikanen, dieses sind oft vorkommende unangenehme Erfahrungen bei ausländischen Handelsbeziehungen, die schon manche vielversprechende Musterrechnung vereitelt haben. Wo aber eine Firma ihre eigene Agentur in fremdem Lande eröffnet und einen erfahrenen und geschickten Vertreter hat, sind die Verhältnisse ganz anders, woraus hervorgeht, daß es jetzt notwendig ist,

einen Mann auf dem Platze

(Generalvertreter) zu haben. Um Aufträge zu erhalten, braucht der Vorteil eines geschickten ansässigen Repräsentanten, durch und durch vertraut mit den Handelsangelegenheiten und kaufmännischen Verhältnissen der Gegend, keine

besondere Betonung. Es ist nicht übertrieben, wenn man sagt, daß das ausgedehnte Netz der englischen überseeischen Handelsbeziehungen zur Hauptsache dem Platzvertreter zu verdanken sei. Gegenwärtig ist ein derartiger Vertreter nur solchen Firmen möglich, denen ein großer Verkehr in der betreffenden Gegend gesichert ist. Es würde sich nicht lohnen, für einzelne Firmen ohne genügend großen Umsatz oder Aussicht auf einen solchen, Zweigniederlassungen zu bezahlen und Vertreter auszusenden. Aber, und dies ist die Hauptsache, wenn der Absatz in einer Gegend nicht groß genug ist für irgend eine Klasse von Fabrikanten, um einen eigenen Vertreter zu bezahlen, so sollten die Kosten kein Verhinderungsgrund sein zu einer Kombination. Eine vereinigte Gesellschaft von Fabrikanten könnte mit bescheidenem jährlichen Beitrag pro Firma eine genügend große Summe zusammen bringen, um sich für auswärts den besten Vertreter zu verschaffen, welcher im Interesse aller Mitglieder handeln würde dem Prinzip „des Mannes auf dem Platze“, in diesem Fall als direkter Angestellter der betreffenden Häuser.

Rechnen wir mit einer Mitgliederzahl von 100 Firmen mit einem Jahresbeitrag von £ 100 oder £ 200, mit einem Kapital von £ 100,000 oder £ 200,000 per Jahr. Hiedurch könnte ein solcher paßender Mann veranlaßt werden, die Gesellschaft zu vertreten, in Ländern, wo neue Handelsbeziehungen anzustreben sind. Ein solcher bevollmächtigter Agent, wie man ihn nennen könnte, für eine Gegend oder Staat, würde die Interessen aller Firmen der Vereinigung wahren und schützen können in jenem Teile der Erde, auf eine Art und Weise, die heute unmöglich ist oder ausgenommen da, wo eine Niederlassung oder Filiale existiert. Ein solches System würde keinem Fabrikanten oder Exporteur verbieten, neue Absatzgebiete zu suchen. Nicht einmal die meisten Großfirmen sind überall vertreten, und ein unausgebeuteter Markt ist eine verlorene Gelegenheit. Als Mitglied der Vereinigung hätten alle die Möglichkeit, mit kleinen Kosten neue Absatzgebiete zu gewinnen.

Des Repräsentanten Funktionen.

Das Schema dreht sich um Platzvertreter oder den „Mann am Platze“. Die Anpassung an die nationalen Bedürfnisse ist das wichtigste Prinzip bei erfolgreichen fremden Beziehungen. Der Agent muß erstens in der Gegend wohnen, welche er vertreten soll. Er muß das nötige Hilfspersonal haben. Sein Bureau muß von anständiger Ausstattung, dem geschäftlichen Leben der Gegend so entsprechend sein, wie in politischer Hinsicht dasjenige des englischen Gesandten oder Ministers. Er muß eine gründliche Kenntnis der Gegend sowie der Bewohner haben, und der besondern Methoden und Gebräuchen der dortigen Geschäftswelt wohl erfahren sein.

Er muß in der kaufmännischen Welt eine hervorragende Stellung einnehmen und ein sehr hohes Salair beanspruchen können.

Dieser Bevollmächtigte würde nicht Verkäufer sein, sondern wie ein Prinzipal nach den von der Vereinigung gegebenen Instruktionen handeln. Kurz, seine Funktionen würden etwa wie folgt sein:

1. Die Oberaufsicht über Verkaufsabschlüsse für jede Firma der Vereinigung.
2. Bestimmen von Agenten für einzelne Firmen oder Vorschläge an Firmen, die keine Agenten haben. Der Bevollmächtigte würde die Auslese über das vorhandene Material in dieser Beziehung zu seiner Verfügung haben.
3. Zur Berichterstattung, wenn gewünscht, über den Stand der Käufer. Genaue vertrauliche Mitteilungen würden für die Mitglieder wertvoll sein.
4. Finanzielle Arrangements auszuführen, wenn gewünscht, zwischen Produzenten und Abnehmern, wo Abmachungen außerhalb der gewöhnlichen Geschäftsroutine vorzunehmen sind.

5. In beratender Eigenschaft für Mitglieder zu handeln, wenn sie Auskunft brauchen, um weitere Beziehungen anzuknüpfen.

6. Sobald wie möglich Auskunft wegen in Aussicht stehender Aufträge zu geben, und sich sofort mit dem Lokal-Agenten des betreffenden Fabrikanten in Verbindung zu setzen. Dieses Verfolgen eines in Aussicht stehenden Geschäfts und sofortige Mitteilung an den Agenten des Fabrikanten, sollte als erste Funktion des Generalagenten angesehen werden.

7. Zu handeln als gesetzlicher Vertreter für jede Firma von der Korporation, wenn Anstände wegen Warenlieferungen entstehen. Zu diesem Zwecke könnte der Generalvertreter mit einer Vollmacht als Anwalt in gänzlichem oder limitiertem Grade versehen werden. Er würde bevollmächtigt, den Dienst anderer gesetzlicher Vertreter für irgend ein Mitglied, wenn gewünscht, in Anspruch zu nehmen.

8. Um den Verkehr zwischen den Fabrikanten und deren Agenten zu erleichtern, würde wahrscheinlich wünschenswert sein, Bureaux zu eröffnen mit etwas Personal in den hauptsächlichsten Fabrikationszentren in England. Ein Kodsystem könnte dann ausgegeben werden für Mitteilungen zwischen den heimischen Zentren und den Agenten überall draußen.

Keine der bestehenden Vereinigungen steht auf dem Standpunkt wie diese. Die Tätigkeit der vorgesehenen Korporation würde keine Sphären irgend einer bekannten Korporation von Fabrikanten oder Exporteuren verletzen. Ebenso wenig würde dieses im Gegensatz zu den neuen Regierungsvorschlägen zur Förderung des Ueberseehandels sein, im Gegenteil würde dies die Anstrengungen der Regierung ergänzen. Die Korporation würde nur als alleinigen Zweck haben, den direkten Verkehr und Handel auf die angedeutete Weise anzuregen und zu entwickeln. Es würde keine Dividenden-Korporation sein, sondern der ganze Gewinn den Mitgliedern zugute kommen.

❁ ❁ ❁ Fachschul-Nachrichten ❁ ❁ ❁

Die Webschule Wattwil hat Mitte März eine Exkursion nach Wädenswil gemacht, um der Tuchfabrik Pfenninger & Co. A.-G. einen Besuch abzustatten. Durch das freundliche Entgegenkommen der Herren Pfenninger, für welches wir auch hiermit bestens danken, war der Erfolg der Reise ein sehr befriedigender. Genannte Firma ist wohl eine der größten und besteingerichteten ihrer Art in der Schweiz und weil sie die denkbar verschiedensten Artikel der Tuchbranche fabriziert, so ist auch die Belehrung beim Rundgang eine sehr vielseitige. Die Firma arbeitet mit 10 Assortiments in der Spinnerei und mit 100 Webstühlen, was für eine Tuchfabrik immerhin einen sehr hohen Anlagewert bedeutet. Nun kommt bei den heutigen Schafwollpreisen noch der riesige Wert des Materials hinzu, welches notwendig ist, um einen solchen Betrieb auf viele Monate hinaus sicherzustellen. Es kostet gegenwärtig ferner wohl außerordentliche Anstrengungen, um sich genügend mit Rohmaterial einzudecken. Bekanntlich ist Herr Wilhelm Pfenninger seit vielen Jahren Präsident des Vereins schweizerischer Woll-Industrieller, als welcher er sich schon große Verdienste erworben hat, während Herr Hermann Pfenninger die Seele des technischen Betriebes der Firma ist. Durch die nochmalige gründliche Besprechung einer solchen Exkursion in der Schule, wobei gewisse Schüler als Referenten aufzutreten haben, wird ein besonders nachhaltiger Wert erzielt.

* * *

Export-Buntweberei. Die Firma Birnstiel, Lanz & Co. A.-G. in Liquid. hat auch der Gemeinde Wattwil einen ansehnlichen Betrag für wohltätige Zwecke zugewendet, worauf in unserer Zeitung ebenfalls hingewiesen werden soll. Der Webschule Wattwil wurden aus der Liquidation