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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 7 (1900)

Heft: 23

Heft

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: 21.08.2025

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

No. 23. VII. Jahrgang. Zürich, 1. Dezember 1900

MITTHEILUNGEN ÜBER TEXTIL-INDUSTRIE

OFFIZIELLES ORGAN DES VEREINS EHEMALIGER SEIDENWEBSCHÜLER ZÜRICH

Kant. Gewerbeausstellung Zürich 1894 Silberne Medaille.

Schweiz. Landesausstellung Genf 1896 Silberne Medaille.

Erscheint monatlich zweimal.

Für das Redaktionskomité: E. Oberholzer, Horgen, Kt. Zürich.

Abonnementspreis: Fr. 4. 80 für die Schweiz, „ 5. 20 „ das Ausland jährlich incl. Porto.

Inserate werden zu 30 Cts. per Petitzeile oder deren Raum berechnet.

Adressenänderungen beliebe man der Expedition, Frl. S. Oberholzer, Untere Zäune 21, Zürich I, unter Angabe des bisherigen Domizils jeweilen umgehend mitzutheilen. Vereinsmitglieder wollen dazu gefl. ihre Mitgliedschaft erwähnen.

Inhaltsverzeichniss: Zetteldämmung „Stern“ von H. Schwarzenbach, Langnau. — Die Seidenindustrie an der Pariser Weltausstellung 1900. — Zahlungskonto und Waarenskonto. — Ueber den Export nach Amerika. — Sprechsaal. — Stellenvermittlung. — Inserate.

Nachdruck nur unter Quellenangabe gestattet.

Patentangelegenheiten und Neuerungen.

Zetteldämmung „Stern“
von H. Schwarzenbach, Langnau b. Z.

In der mechanischen Seidenstoffweberei wird sehr oft die direkte Seilbremsung mit Gegengewicht angewendet. Diese hat aber den Nachtheil, dass selbst bei gut polirten Bremsrollen ein unregelmässiges Nachlassen des Zettelbaumes und dadurch eine unregelmässige Zettelspannung verursacht wird. Bei gewissen Stoffen ist dieser letztere Uebelstand ziemlich gut sichtbar und beeinträchtigt dessen Ansehen und Werth.

H. Schwarzenbach in Langnau bei Zürich ist es gelungen, eine Zetteldämmvorrichtung zu konstruiren, die obige Nachtheile nicht hat, d. h. dieselbe gibt bei jedem Schuss den Zettelbaum etwas nach; es entsteht dadurch ein gleichmässiges sanftes Gleiten des Zettelbaumes. Diese Vorrichtung kann für leichte und schwere Waare gebraucht werden und funktionirt absolut sicher. Bei gleichmässiger Zettelspannung wird der Zettel auch besser zu verweben sein. Zur Erzielung der gleichen Belastung eines Zettels bedarf es gegenüber der gebräuchlichen Seildämmung ca. $^2/_3$ weniger Dämmgewichte.

Die Handhabung ist überraschend einfach und sehr bequem, indem durch Bewegen eines Hebels die ganze Vorrichtung ein- und ausgerückt werden kann. Dieselbe ist ohne weiteres an einem jeden Zettelbaum mit eisernen abgedrehten Rollen anzubringen. Die Zetteldämmvorrichtung besteht aus einem eisernen dreitheiligen Bremszaum *a* mit 4 Bremsbacken *h* aus Holz. Zwei Theile vom Bremszaum laufen in die Arme *b* und *c* aus, wovon der obere Arm *b* den Regulirhebel *m* mit Fuss, Schraube *e* mit Flügel-*d*, den Handhebel *n* und den Hacken *k* trägt.

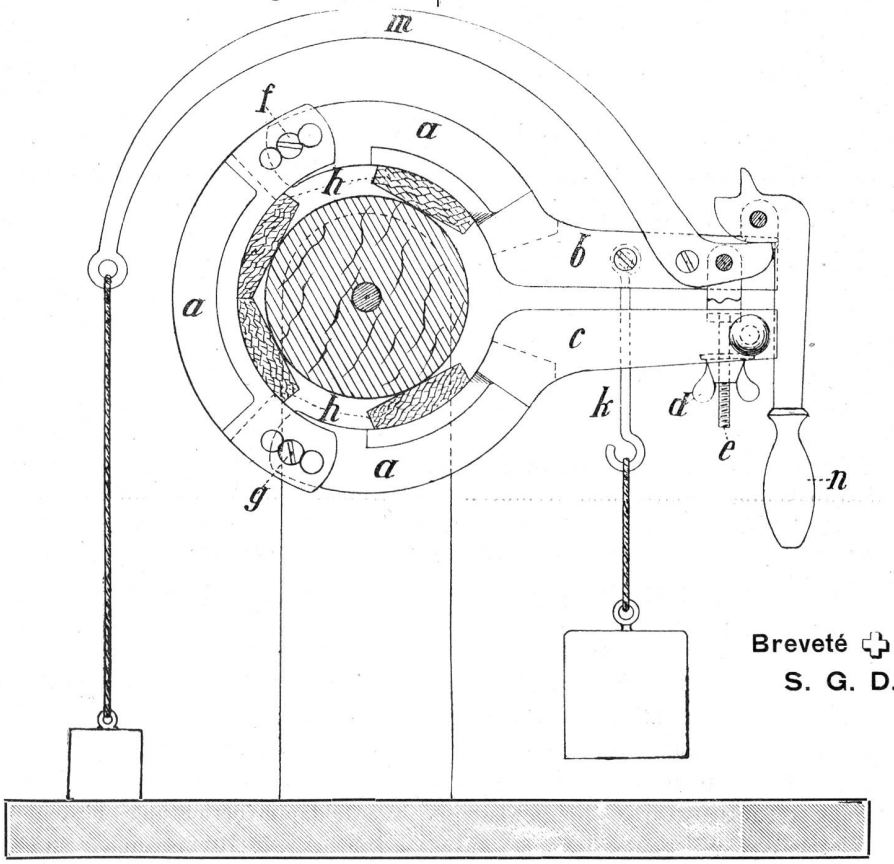
Die Vorrichtung wird, nachdem die Flügelmutter *d* entfernt ist, um die Dämmrolle am Zettelbaum gelegt. Die Dämmrollen müssen aus Eisen abgedreht, von Schmutz und Staub rein sein. Bei grösseren oder kleineren Rollen ist die richtige Lage der beiden Arme *b*, *c*, welche möglichst parallel zu einander sein sollen, durch Versetzen der Schraubenbolzen *f* und *g* zu bewerkstelligen. Sind Hacken *k* und Schraube *e* in die entsprechende Oeffnung des untern Armes *c* gebracht,

Die Vereinsmitglieder werden auf das beiliegende Cirkular aufmerksam gemacht.

so wird die Flügelmutter *d* so weit angeschraubt, bis sich der Regulirhebel *m* hebt. Hienach wird ein kleineres Gewicht am Ende des Regulirhebels so angehängt, dass dasselbe auf dem Boden sitzt und die Arme *b* und *c* wagrecht zum Zettelbaum stehen. Sodann hängt man das eigentliche Dämmgewicht an den Hacken *k* und nachdem man sich überzeugt hat, dass der Fuss vom Regulirhebel *m* unter dem Kopf des Handhebels *n* nicht zu viel, aber auch nicht zu wenig Spielraum hat, welche Lage durch Drehen der Flügelmutter *d* erreicht wird, so ist die Vorrichtung zum Betriebe bereit.

Wenn nun alles nach Vorschrift eingestellt ist und die Bremsbacken zwischen den Rändern der Bremsrollen genügend Spielraum haben, ohne sich zu klemmen, so wird sich im Betrieb die ganze Vorrichtnng mit dem Zettelbaum nur soweit drehen, bis der Regulirhebel *m* von dem angehängten Gewichte so viel entlastet ist, dass derselbe die beiden Arme *b* und *c* loslässt und die Bremsung nur so stark ist, damit ein regelmässiges Gleiten der ganzen Vorrichtung auf der Dämmrolle stattfinden kann.

Um die Bremsung aufzuheben hat man den angehängten Handhebel *n* in wagrechte Stellung zu bringen, wodurch infolge der excentrischen Form des Kopfes am Handhebel *n*, der Fuss des Regulirhebels *m* mit den Schraubenbolzen *e* und der Flügelmutter *d* niedergedrückt und die Bremsung aufgehoben wird. Die ganze Vorrichtung kann also frei auf- und niederbewegt werden. Um dieselbe wieder in Funktion zu setzen, wird vom Handhebel *n* das Ganze gehoben und der Hebel in hängende Lage gebracht. *A. R.*



Die Seidenindustrie an der Pariser Weltausstellung 1900.

Von Fritz Kaeser.

(Fortsetzung.)

Unmittelbar neben der Lyoner Seidenausstellung liegt die Konfektionsausstellung der berühmten Pariser Damenschneider. Sie beweist uns die Wandelbarkeit der Mode und zugleich den Unterschied zwischen der Ausstellung von Seidenstoffen und dem Konsum; von allen den schönen façonnirten Geweben haben nur wenige eine praktische Verwerthung gefunden. Gleichsam als existire keine Lyoner Textilkunstindustrie, hat man sich mit glatten, schweren und leichten durchsichtigen

Geweben beholfen, diese in einfache, komplizirte oder auch extravagante Formen gebracht und sie mit Pailletten, Stickereien, Spitzen, Rüschen, Applikationsstickereien etc. geschmückt und garniert, wie es die Mode des Ausstellungsjahres mit sich gebracht hat. Jede Toilette ist das Phantasieprodukt des betreffenden Bekleidungskünstlers und mit Ausnahme von Spitzen und Stickereien hat er sich seine Dekorationen in Pailleten und Flitterbesatz, Perlen und buntfarbigen kleinen und oft übernatürlich grossen, plastisch sich abhebenden Blumen aus Seidenstoffen selbst geschaffen. Die Mode hat ihre eigenen Launen, ihre Gunst lässt sich nicht erzwingen; trotz aller Kunstentfaltung in grossfaçonnirten Seidengeweben scheinen diese weder in diesem Winter noch in der nächsten Sommersaison zur Herrschaft zu gelangen. Dagegen erfreuen sich einige andere Gewebekategorien gegenwärtig andauernd guter Nachfrage; es sind dies leichte Mousseline- Gaze- und Kreppstoffe, daneben aller Arten am Stück gefärbte Gewebe, in deren Herstellung die Lyoner Vortreffliches leisten. In der ersteren Stoffgattung sind in der Seidenausstellung namentlich vier Firmen vertreten, welche Vorzügliches leisten: H. Bertrand, Bouffier & Pravaz fils, Les fils de L. Charrosson, G. Montessuy. In letztrer Stoffgattung ist die Firma Bompiad, Brasseur & Pelletier sehr leistungsfähig; glatte und Armurengewebe in feinster Ausführung zeigt die Vitrine der Firma Wies, Valet & Lacroix.

Wie bei den Kleiderstoffen scheint sich auch bei Möbel- und Behangstoffen die neue Stilrichtung noch keinen sonderlichen Eingang verschafft zu haben. In den grossen, in allen Beziehungen meisterhaft ausgeführten Geweben werden meistens die Musterungen vergangener Stilepochen sehr getreu nachgeahmt. So zeigt uns die bereits erwähnte Firma Bouvard & Burel eine reichhaltige Kollektion Möbelstoffe in Barock-, Rokoko- und Louis XVI-Stil. Chatel & Jassinari bringen gothische Granatapfelmusterungen, daneben ein grosses Gewebe, welches eine Schöpfung des berühmten Lyoner Musterzeichners und Fabrikanten Philippe de La Salle zu Ende des 18. Jahrhunderts genau imitiert. Hier sind auch einige Empiregewebe zu sehen. Die durch ihre kunstvoll ausgeführten Kirchenstoffe berühmt gewordene Firma J. A. Henry stellt einige neuere Werke dieser Art aus. Bemerkenswerth ist daneben ein Brokatellgewebe mit dunkelrothem Grund und gelbem Eintrag; es zeigt uns ein etwas modern gehaltenes Pflanzenornament, in welches der Lyoner Wappenlöwe, Krone und L eingestreut sind. Diese Komposition wurde an dem im letzten Jahr von der Lyoner Handelskammer veranstalteten Wettbewerb mit dem ersten Preis ausgezeichnet. Die Firma J. A. Henry führt uns auch einige Kleiderstoffe vor, von welchen einer als Musterung Rosengruppen auf Wasserwogen zeigt. Dieses Dessin hat einen Rapport von ungefähr zwei Meter Höhe, der Grund ist hellblau, die Wogen sind in weisser Schattirung und die Rosen in vielfarbiger Broschirung ausgeführt. Dieses Gewebe haben sich die „Grands magasins du Bon-Marché“ reserviren lassen. Eine weitere Firma, Lamy & Gautier, bewegt sich wiederum nur in alten Stilen, ebenso zeigt die Firma Albert Martin nur stilgerechte Möbelstoffe. In dieser Vitrine ist als Hauptstück eine prächtige Wandbekleidung im Directoire-Stil ausgestellt worden; dieselbe, sowie die dazu gehörenden Möbelüberzüge sind in dem Musterzeichneratelier A. Martin & G. Couder in Paris entworfen worden; sie erforderten zusammen 360,000 Jacquardkarten.

Nachdem die Lyoner Textil-Kunstausstellung mit all ihrer Pracht unter Erwähnung der berühmtesten Firmen an uns vorübergezogen ist, so können wir trotz aller ihr schuldigen Bewunderung einiges Befremden über die geringe Beachtung der neuen Stilrichtung nicht unterdrücken. Im „Bulletin des soies et soieries“, dem Hauptorgan der Lyoner Seidenindustrie, war vor ungefähr einem Jahr angekündet worden, dass Pariser Künstler im Verein mit ersten Seidenfabrikanten Entwürfe und Gewebe nur in neuer Richtung ausführen werden, um an der Weltausstellung zu Ende des 19. Jahrhunderts in der Textilkunst einen vollständig neuen und unabhängigen Stil zu entfalten. Es scheint aber, als könne man sich von den Ueberlieferungen der alten Kunstindustrie nicht so leicht loslösen. Im Interesse der Entwicklung einer selbständigen Kunstrichtung in der Seidenindustrie ist zu bedauern, dass Lyon sein grossartiges technisches Können nur in den Variationen alter Stilmuster und naturalistischer Prachtstücke entfaltet hat und entgegen dem Interesse seines künstlerischen Rufes in moderner Richtung nicht bahnbrechend vorangegangen ist.

Die gleiche konservative Richtung ist übrigens in der französischen Möbelindustrie bemerkbar. L'art nouveau von Bing in Paris ausgenommen, haben nur wenige Firmen in beachtenswerther Weise moderne Zimmerausstattungen ausgestellt. Dieses bedeutende Haus hat unter Mithülfe tüchtiger Künstler verschiedene Zimmer ausgeführt, welche in den Grundlinien der Möbel die Louisstile imitiren, in der ornamentalen Ausführung aber dem modernen Geschmack angepasst sind. Viele altberühmte Firmen stellen daneben nur Zimmer im Barock-, Rokoko- oder Louis XVI.-Stil aus; die Geschmacksverirrungen, durch welche sich diese

Möbel kennzeichnen, sind hier aber eher noch übertrieben worden, so dass es wirklich schade um den Aufwand an feiner und höchst sorgfältiger Arbeit ist.

Wer sich ein Bild über die Entwicklung der Seidenindustrie im 19. Jahrhundert verschaffen will, hat hiefür im „Musée centennal“ sehr günstige Gelegenheit, indem hier die schönsten Gewebe aus öffentlichen und privaten Sammlungen vereinigt sind. Vieles sind Prunkwerke, welche für die königlichen und kaiserlichen Beherrscher Frankreichs, die das Schicksal in rascher Reihenfoige emporgehoben und wieder gestürzt hat, ausgeführt worden sind.

Noch in das 18. Jahrhundert zurückgreifend, sind einige Meisterwerke der berühmtesten Lyoner Dessinateure aus der Zeit Ludwig XVI. ausgestellt. Man bewundert den Behang mit Goldfasan und Schwan, ein in brillanter Webetechnik ausgeführtes Gemälde Philippe de la Salle's, ferner den Behang mit Rebhühnern und Musikemblemen, welche mit reichfarbigen Blumen- und Pflanzengruppen, sowie mit Umrahmungen in Verbindung gebracht sind. Dieses Gewebe hat in der Höhe einen Rapport von beinahe 4 Metern; es wurde von Pernon, dem Gründer des jetzigen Hauses Chatel & Tassinari, für Maria Antoinette hergestellt. Diese und viele andere Prachtstücke sind noch ohne die werthvolle Mithülfe der Jacquardmaschine ausgeführt worden; man muss nicht nur die bewiesene Kunstfertigkeit, sondern auch die Ausdauer und Hingabe bis zur Vollendung der mühevollen Arbeiten bewundern. Der finanzielle Erfolg war schliesslich ein kleiner; Philippe de la Salle opferte ein ganzes Vermögen auf, dagegen gehört ihm der Ruhm, die Lyoner Seidenindustrie während des ganzen neunzehnten Jahrhunderts auf den Pfaden der Kunst zu immerwährender Nacheiferung angespornt zu haben.

(Fortsetzung folgt.)

Zahlungskonto und Waarenskonto.

Von Dr. jr. Bieberfeld.

(Mit Genehmigung der „Seide“ hier aufgenommen.)

(Nachdruck verboten.)

Wenn jemand für eine Waare den Kaufpreis, welchen er der Abrede gemäss erst nach drei Monaten zu zahlen verpflichtet wäre, sogleich erlegt, so verschafft er damit dem Empfänger einen Vortheil, der darin besteht, dass jener über das Geld um so viel früher, als die Zahlung erfolgt, verfügen kann, zum mindesten setzt er ihn also für diesen ganzen Zeitraum ohne Verpflichtung in den Zinsgenuss von jenem Kapital. Die nächstliegende Folge hievon wäre nun die, dass er um eben diesen Zinsbetrag das Kapital selbst bei der Zahlung kürzen, also so viel in Abzug bringen könnte, wieviel das Kapital infolge der Vorauszahlung dém Verkäufer an Zinsen einträgt. Allein das Gesetz hat diese Folge regelmässig an eine zu früh geleistete Zahlung nicht geknüpft, es bestimmt vielmehr das B. G. B. in § 272:

„Bezahlt der Schuldner eine unverzinsliche Schuld vor der Fälligkeit, so ist er zu einem Abzuge wegen der Zwischenzinsen nicht berechtigt,“

und mit dieser Vorschrift befindet sich das neue Reichsrecht im Einklange mit dem, was das ehemalige H. G. B. im Artikel 334 Absatz 2 angeordnet hatte. Dort jedoch war noch ein Zusatz hinzugefügt, der jetzt fallen gelassen ist, denn an jener Gesetzesstelle heisst es weiter:

„insofern nicht Uebereinkunft oder Handelsgebrauch nicht dazu ermächtigen.“

Wenn nun dieser Satz in die neue Rechtsordnung nicht mit übergenommen ist, so sollte damit nicht etwa ausgedrückt werden, dass sein Inhalt nun nicht mehr zutreffe, sondern man hielt den ganzen Satz für selbstverständlich und damit auch für überflüssig. Haben die Betheiligten verabredet, oder entspricht es in dem betreffenden Geschäftszweige einem allgemeinen Handelsgebrauche, dass der Käufer, welcher früher, als er verpflichtet ist, zahlt, sich hierfür die Zwischenzinsen abziehen kann, so bedarf es keiner besonderen Erklärung durch den Gesetzgeber, dass ein derartiges Abkommen oder eine derartige Gewohnheit Anerkennung finden soll. Nehmen wir also einmal den Fall an, der Privatmann A. habe am 27. Juli 1900 dem Kaufmann B. Waaren für den Gesammtpreis von M. 500. — gekauft und habe sich die Befugnis ausbedungen, diesen Betrag erst nach drei Monaten zahlen zu müssen. Wenn er nun ungeachtet dessen die Zahlung sofort leistet, so erlangt dadurch der Verkäufer zum mindesten den Vortheil, welcher sich bei einem Zinsfuss von vier Prozent als Erträgniss eines Kapitals von 500 M. für ein Vierteljahr darstellt, d. h. also fünf Mark. Diesen Betrag also darf beim Mangel einer entgegengesetzten Abrede oder Gepflogenheit der Käufer A. nicht in Abzug bringen, er muss demnach unverkürzt die vollen 500 M. zahlen, wenn nicht das Gegentheil ausbedungen ist, denn was die allgemeinen Handelsgebräuche anlangt, von denen das frühere Gesetz gesprochen hat, so ist deren Anwendungsgebiet nunmehr ein ziemlich beschränktes und befasst unsern Fall nicht mit. Das neue Gesetz verlangt nämlich, (Vergl. H. G. B. § 346): „dass auf die im Handels-

verkehr geltenden Gewohnheiten und Gebräuche" nur Rücksicht genommen werde „unter Kaufleuten", d. h. also nur hinsichtlich solcher Geschäfte, an denen auf beiden Seiten Kaufleute betheiligt sind. In unserem Falle würde sich demnach A. nicht auf eine Handelsgewohnheit berufen können, denn da er Privatmann ist, so kann eine solche in keinem Falle ihm zugute kommen. Will sich A. also besondere Vergünstigungen für seine Vorauszahlungen sichern, so muss er hierüber eine ausdrückliche Verständigung mit B., seinem Verkäufer, herbeiführen. A. könnte sich also insbesondere nicht darauf berufen, dass B. auch anderen Kunden Rabatt oder Zwischenzinsen bewillige, denn kein Geschäftsmann ist verpflichtet, das Verhalten, zu dem er sich dem einen Kunden gegenüber versteht, auch bei dem anderen zu beobachten.

Ganz anders liegt, wie das Vorausgegangene schon erkennen lässt, die Sache im eigentlichen Handelsverkehr, der sich unter Kaufleuten abspielt. Hier fällt dem Skonto eine besonders wichtige Rolle zu, der sich umsomehr die Aufmerksamkeit zulenken muss, als der Gesetzgeber selbst es unterlassen hat, irgend welche Bestimmungen zu treffen Ganz allgemein wird man unter Skonto und Zwischenzins zu verstehen haben denjenigen Betrag, welchen ein gewisses Kapital in der Zeit, um welche es zu früh gezahlt worden ist, an landesüblichen Zinsen einbringt. Der Geschäftsverkehr jedoch hat dieser Einrichtung des Skonto eine viel weitergehendere Bedeutung verliehen, und umfasst demnach unter dieser Bezeichnung insbesondere zwei verschiedene Arten von Fällen zusammen, die sich an folgenden beiden Beispielen veranschaulichen lassen. Der Kaufmann A. hat von dem Kaufmann B. Waaren im Gesammtbetrage von 500 M. gekauft und es ist ihm ein Zahlungsziel von drei Monaten bewilligt worden mit dem Zusatze: „Kasse mit zwei Prozent." In dem andern Falle, in welchem wiederum zwischen dem Kaufmann A. und dem Kaufmahn B. ein Waarenumsatz in der Höhe von 500 M. zu stande gekommen ist, heisst in der Abmachung (in der Faktura, in der Rechnung oder dergleichen): „Ziel drei Monate mit zwei Prozent." Welches ist nun der Unterschied zwischen diesen beiden Vereinbarungen? In dem ersten Fall soll zum Ausdruck kommen, dass B. zwar bereit sei, auf die Zahlungen drei Monate zu warten, dass er aber, um den A. zu früherer Erlegung des Kaufpreises zu bestimmen, erbötig ist, zwei Prozent im Falle sofortiger oder früherer Zahlung nachzulassen. Jene 500 M. braucht also A., wenn das Geschäft am 27. Juli 1900 zu stande gekommen ist, ohne in Verzug zu geraten, erst am 27. Oktober 1900 dem B. zur Verfügung zu stellen. Thäte er es später, so müsste er dem B. fünf Prozent Verzugszinsen zahlen, thut er es früher, so kann er sich zwei Prozent Skonto abziehen. Im andern Falle gewährt dagegen B. dem A. dasselbe Zahlungsziel von drei Monaten, aber hier beansprucht er gar nicht eine frühere Erlegung des Kaufpreises, sondern er will nur hervorheben, dass ihm an pünktlicher Abwicklung des Zahlungsgeschäftes gelegen sei; er erwartet also das Geld aus dem am 27. Juli 1900 zu stande gekommenen Kaufe nicht vor dem 27. Oktober und schon allein dafür, dass A. diesen Termin einhält, gewährt ihm B. den Skonto von zwei Prozent. Würde also in diesem letzteren Falle A. vor dem 27. Oktober 1900 zahlen, so könnte er sich, wenn er hiefür eine allgemeine Handelsgewissheit nachzuweisen vermöchte, sogar den doppelten Zahlungsskonto abziehen, nämlich den einen für die Einhaltung des festgesetzten Termins und den andern zur Vergütung, dass er sogar noch vor dem Eintritte des massgebenden Zeitpunktes Zahlung geleistet hat. Aber auch, wenn er nur pünktlich regulirt, kommen ihm zwei vom Hundert zu gute.

Eine hiervon völlig verschiedene rechtliche Natur besitzt der Waarenskonto. Dieses hat mit Zwischenzinsen, mit einer Vergünstigung für pünktliche Zahlung und all dergleichen nichts zu thun, sondern hängt mit ganz anderen Umständen zusammen. Hier handelt es sich nämlich um einen Abzug vom Rechnungspreise, den der Käufer unter allen Umständen machen kann, gleichviel wann er zahlt. Es macht also keinen Unterschied aus, ob er genau am Fälligkeitstage seiner Verbindlichkeit nachkommt, ob er dieselben schon früher erfüllt, als er verpflichtet ist, oder endlich sogar, ob er mit der Zahlung in Verzug gerät. Wäre also dem B. ein Zahlungsskonto von zwei Prozent für den Fall glücklicher Zahlung zugestanden worden, so ginge er dieser Vergünstigung verlustig, wenn er den entscheidenden Zeitpunkt nicht innehält, sondern den Kaufpreis erst später entrichtet. Wenn dagegen ihm ein Waarenskonto von fünf Prozent zugebilligt worden ist, so hat er den Anspruch hierauf nicht eingebüsst, auch wenn er anstatt am 27. Oktober 1900 vielleicht erst zu Neujahr 1901 seine Rechnung begleicht. B., der Verkäufer, wäre demnach wohl befugt Verzugszinsen in Rechnung zu stellen, während das Waarenskonto dem Käufer A. immer noch zu gute käme. In Wirklichkeit handelt es sich hier stets um eine Abänderung des Kaufpreises. Der Verkäufer will die Preise, welche er in Katalogen oder derglichen festgesetzt hat, dort unverändert weiter bestehen lassen, und wenn er sich zu einer Herabsetzung auf Grund besonderer Bestim-

mungen im Einzelfalle versteht, so geschieht dies, indem er prozentualiter die Summe ausdrückt, um welche er den Kaufpreis zu ermässigen bereit ist.

Im Prozesse knüpfen sich gerade an diesen Unterschied zwischen Zahlungskonto und Waarenskonto sehr wichtige Folgen. Vor allen Dingen hängt hiervon ab die Frage, wer zu beweisen habe. Nach allgemeiner Rechtsregel muss diejenige Partei, welche behauptet, es sei eine von den allgemeinen Gesetzesvorschriften abweichende Vereinbarung getroffen worden, dies beweisen. Nun sagt das Gesetz, dass der Käufer Zug um Zug mit dem Verkäufer zu erfüllen, d. h. also den Kaufpreis sofort zu erlegen habe, und es bestimmt ferner, dass Zwischenzinsen bei einer unverzinslichen Schuld nicht in Anrechnung zu bringen seien. Daraus ergiebt sich als normaler Inhalt die dem Käufer erwachsenden Verpflichtungen, wenn wir bei unserem Beispiele bleiben wollen, dass A. am 27. Juli 1900 500 M. baar zu zahlen hat. Behauptet nun im Prozesse A., es sei ihm ein Zahlungskonto von zwei Prozent zugestanden worden, so beruft er sich hierbei auf eine Abmachung, die sich mit dem gewöhnlichen Inhalt eines Kaufes, wie ihn das Gesetz ergiebt, nicht deckt. Die Folge davon ist also, dass A., der ja in einem solchen Prozesse der Beklagte sein wird, seinerseits zu beweisen hat, dass ihm ein derartiges Zahlungskonto zugebilligt worden sei, oder ihm auch ohne besondere Vereinbarung durch den allgemeinen Handelsgebrauch in dem einschlägigen Geschäftszweige gebühren. Steht dagegen ein Waarenskonto in Frage, so läuft die Behauptung des Beklagten A. darauf hinaus, dass der vereinbarte Kaufpreis uiedriger sei, als der Kläger B. behauptet, und es liegt alsdann diesem letzteren ob, die Richtigkeit seiner Angaben darzuthun. Hier muss also der Kläger beweisen, dass kein Waarenskonto verabredet worden sei. Als allgemeine Rechtsregel ist von sachverständiger Seite (Vgl. gesammelte Gutachten der Aeltesten der Berliner Kaufmannschaft Band 1, Seite 113) der Satz aufgestellt worden, dass bei einem Skonto von mehr als vier Prozent im Zweifel anzunehmen sei, es sei ein Waarenskonto. Für die Regelung der Beweislast ergiebt sich hieraus, dass der Kläger, d. h. der Verkäufer, beweisen muss, es sei gar kein Waarenskonto oder doch kein so hoher, als der Beklagte behauptet, ausbedungen worden.

Ueber den Export nach Nordamerika.

In der „N. Z. Z.“ ist schon wiederholt auf die Berichte der österreichisch-ungarischen Konsularämter hingewiesen worden. Nicht ohne Interesse sind die Rathschläge, welche laut obgenannter Zeitung der jüngste Bericht des Konsuls in New-York seinen Landsleuten über die Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten ertheilt.

Nachdem auf die staunenswerth rasche Entwicklung der amerikanischen Industrie hingewiesen worden, die auf Grund der unleugbaren Fortschritte in ihrer Leistungsfähigkeit und unter dem Schutze hoher Zollschranken auf immer weiteren Gebieten das Auslandsprodukt aus dem amerikanschen Markte verdränge, fährt der Bericht fort: Diese Thatsache verdient um so höhere Beachtung, als sich der Verlust dieses Absatzgebietes für die europäische Industrie nicht allein auf billige Stapelwaaren beschränkt, die als Artikel der Massenerzeugung trotz den durchschnittlich höheren Arbeitslöhnen von der amerikanischen Fabrikationsmethode mit ihrer denkbar grössten Detaillierung der Arbeitstheilung und der fortschreitenden Erfindung und Einführung von arbeitssparenden Maschinen nicht nur billiger hergestellt, sondern sogar in stetig zunehmendem Ausmass exportiert werden; die erfolgreiche Konkurrenz der amerikanischen Industrie erstreckt sich in den jüngsten Jahren auch auf Waaren besserer Art, in denen noch vor nicht allzu langer Zeit an die Möglichkeit eines Wettbewerbes mit dem importirten Fabrikat kraft dessen qualitativer Ueberlegenheit nicht gedacht werden konnte.

Noch findet aber die Leistungsfähigkeit der amerikanischen Fabrikation ihre Grenzen an dem Punkt, wo ausschlaggebende Feinheit der Qualität, Originalität wie Geschmack der Muster und kunstvolle Ausführung entscheidend sind. Und hier bietet sich, ganz abgesehen von den Erzeugnissen des Kunstgewerbes, von Mode- und sonstigen Spezialitäten, unserer heimischen Exportindustrie gerade unter den gegenwärtigen Marktverhältnissen, in denen sich die prosperirende Lage des Landes durch eine auffallend starke Nachfrage nach feineren Waaren und Luxusgegenständen zu erkennen gibt, immer noch ein reiches Absatzfeld. Dass anderseits auch in der Entfaltung der nordamerikanischen Industrie die Gelegenheit zu einem gesteigerten Absatz von Rohstoffen und Halbfabrikaten begründet ist, bedarf keiner besonderen Hervorhebung.

Desto mehr muss aber, so oft dies auch wiederholt wurde, immer wieder betont werden, dass die Einführung einer Waare, auch wenn sie an Qualität und Preislage jeder Konkurrenz gewachsen wäre, als Hauptbedingung ein unablässiges Empfehlen mit Ankündigen erfordert. Der Standpunkt, dass in ihrer Güte die beste Empfehlung gelegen ist, darf nach den amerikanischen Verhältnissen absolut nicht vertreten werden, vielmehr ist eine möglichst ausgedehnte Reklame durch

ununterbrochenes Anpreisen, durch Massenversendung reichhaltiger, vornehm ausgestatteter Kataloge, Geschäftszirkulare u. s. f., die selbstverständlich in englischer Sprache verfasst sein müssen, ebenso unerlässlich wie eine strenge Anpassung an die Geschmacksrichtung und den Bedarf des amerikanischen Marktes, die bei der gewaltigen geographischen Ausdehnung desselben, der Verschiedenartigkeit der Bevölkerung und der klimatischen Verhältnisse sehr mannigfacher Natur sein kann.

Eine erfolgreiche Anknüpfung und Erhaltung von Geschäftsverbindungen mit den Unionstaaten erheischt daher, zumal im Anfang, sehr namhafte Geldopfer, die zwar unsere heimische Geschäftswelt einem erst zu erhoffenden Gewinn zu bringen nicht gewohnt sein mag, nach amerikanischem Geschäftsgebrauch aber ebenso nothwendig als selbstverständlich sind, wie sich im Falle des Renssierens in der Folge als lohnend erweisen. Hiefür bürgt schon allein die Grösse und Konsumfähigkeit dieses ungeheuren Absatzgebietes.

Die durch die allgemeine Prosperität des Landes gesteigerte Kaufkraft der Konsumenten wird zweifellos noch länger anhalten und voraussichtlich einen vermehrten Import derjenigen Fabrikate und Luxusartikel im Gefolge haben, welche sich auch schon während des Jahres 1899 einer so guten Nachfrage erfreuten, dass zu Zeiten die Fabrikanten der Vereinigten Staaten nicht im stande waren, alle Aufträge für diese Artikel zu effektuieren und auch die Importeure ihre Lager vollkommen erschöpften. Die Chancen für die Anbahnung neuer und die Wiederbelebung schon bestehender Exportverbindungen sind demnach recht günstig und verdienen um so mehr die volle Aufmerksamkeit unserer Industriellen, als der New-Yorker Markt noch für lange Zeit hinaus in vielen Artikeln, die in den kontinentalen Staaten in vorzüglicher Qualität erzeugt werden, auf den Import aus Europa angewiesen sein wird.

Allerdings müssen die vornehmlichen Bedingungen für eine gewinnbringende Gestaltung der Exportverbindungen in allen Fällen pünktlich eingehalten werden, wenn der Exporteur nicht zu Schaden kommen soll. Vor allem darf er nur mit zweifellos erstklassigen Firmen in geschäftlichen Verkehr treten und in dieser Richtung ist es unter allen Umständen bedeutend mehr zu empfehlen, die Anbahnung von Geschäftsbeziehungen, sei es durch persönliche Bereisung des Marktes, sei es durch direkte schriftliche Offerte oder Aufsuchen der Einkäufer zu vermitteln, deren Aussendung nach Europa durch die als Departement Stores bezeichneten grossen Detailhäuser und aller bedeutenden Grosshändler und grossen Importgeschäfte regelmässig mehrere Male im Jahre erfolgt, als diese Aufgabe und die künftige Interessenvertretung einem hiesigen Agenten zu übertragen. Denn nimmt das Agenturwesen in den Vereinigten Staaten überhaupt nicht die ihm anderwärts zukommende Stellung ein, so sind in manchen Branchen Agenten und Provisionsreisende gar nicht und in anderen nur in seltenen Fällen durch kreditfähige und vertrauenswürdige Persönlichkeiten vertreten.

Der Exporteur muss ferner rechtzeitig gute und getreue Muster seiner den Bedürfnissen dieses Marktes angepassten Erzeugnisse zur Verfügung stellen und darf hiebei nicht übersehen, dem verwöhnten und rasch wechselnden Geschmack des amerikanischen Publikums durch ein reichhaltiges und stets neues Angebot Rechnung zu tragen. Die Offerten sollten ausnahmslos auf der Basis der amerikanischen Maass- und Gewichtseinheiten und Preisberechnung unter Einbeziehung sämmtlicher Verpackungs-, Transport- und Versicherungsspesen in amerikanischem Gelde aufgestellt sein.

Sprechsaal.

Anonymes wird nicht berücksichtigt. Sachgemässe Antworten sind uns stets willkommen und werden auf Verlangen honorirt.

Frage 52.

Wendet man heute vortheilhafter Schaftmaschinen oder Trittvorrichtungen an?

Frage 53.

Wie kann man bei farbigem halbseidenem Satin Kettenstreifen vermeiden, bezw. welches ist die Ursache derselben?

Schweiz. Kaufmännischer Verein,
Central-Bureau für
Stellenvermittlung, Zürich.

Sihlstrasse 20. — Telephon 3235.

Für die Herren Prinzipale sind die Dienste des Bureau kostenfrei.

Neuangemeldete Vakanzen
für mit der Seidenfabrikation vertraute Bewerber.

Wer eine Stelle sucht, muss die zur Anmeldung nöthigen Druck-Sachen vom Schweiz. Kaufm. Verein verlangen. Bei der Einreichung der ausgefüllten Bewerbepapiere haben die Nichtmitglieder Fr. 5.— sofort als Einschreibegebühr zu entrichten. Die Mitglieder des Vereins ehemaliger Seidenwebschüler haben keine Einschreibegebühr zu zahlen.

F 894 Deutsche Schweiz. — Mech. Seidenstoffweberei. — Geübter Webermeister. — Deutsch.

F 934 Deutsche Schweiz. — Seidenwaarenfabrik. — Tüchtiger Buchhalter und Korrespondent. — Deutsch und französisch; etwas englisch erwünscht.

Angebot und **Nachfrage** betreffend **Stellen** in der **Seidenindustrie** finden in diesem Blatt die zweckdienlichste Ausschreibung. Preis der einspaltigen Zeile 30 Cts.

Zu verkaufen:

Ein vor wenigen Jahren neuerbautes 253

Fabrikgebäude

enthaltend **2 Säle** von je 200 m² Flächeninhalt, **3 Wohnungen** und **12-pferdigen Petrolmotor** im **Zürcher Oberlande** gelegen, Preis Fr. 33.000. Günstige Zahlungsbedingungen. Das Fabrikgebäude würde auch vermietet. Offerten unter Chiffre Z. T. 8119 an (Zà 11711)

Rudolf Mosse, Annoncen-Expedition in Zürich.

Seidenbranche!

Ein in der Seidenbranche theoretisch und praktisch gebildeter **junger Mann,** welcher gegenwärtig die Stelle eines Obermeisters (resp Betriebsleiter) bekleidet, wünscht Verhältnisse halber seine Stelle zu ändern. Demselben stehen eventuell ein Maschinist und etliche tüchtige Arbeitskräfte zur Verfügung. 254

Gefl. Offerten zur Weiterbeförderung an die Redaktion.

Technische Bücher 159)

von **E. Oberholzer, Horgen** (Zürich)

Praktischer Wegweiser (ohne Figuren) . . . . . Fr. 1.30
Guide pratique „ „ . . . . . „ 1.05
Die mechanischen Seidenwebstühle, 290 Seiten, 270 Figuren. Broch. Fr. 6.20, Cart. Fr. 6.70, Leinwand Fr. 7.50.

Commissionsverlag für Deutschland und Oesterreich:

C. R. Gutsch, Buchhandlung, in **Lörrach,** Grossh. Baden.

Stellegesuch.

Junger, seriöser Mann, Zürcher, mit dem Décomponiren, Disponiren, Kalkuliren und sämtlichen Ferggstubenarbeiten praktisch vertraut, sucht gestützt auf Ia. Zeugnisse Engagement als

Disponent oder Fergger

im Auslande. Offerten unter Chiffre 252 an die Redaktion dieses Blattes. 252

Lehrlings-Gesuch.

Jüngling mit Sekundarschulbildung, welcher Lust und Talent zum Zeichnen hat, kann sich unter vortheilhaften Bedingungen zum **Weberei-Zeichner** ausbilden.

Offerten sub Chiffre N. A. 251 an die Redaktion. 251

Dessinateur

(Compositeur und Patroneur) in Paris sucht passendes Engagement in einem Fabrikationshaus. Webschulbildung, mehrjährige Praxis. Gefl. Offerten unter D. P. 238 an die Redaktion dieses Blattes. 238

Webermeister.

Ein tüchtiger, energischer Mann, der sämmtliche Stuhlsysteme und Vorwerksmaschinen genau kennt und solche selbständig montiren kann, sucht Stellung in einer Weberei im In- oder Ausland. 250-2

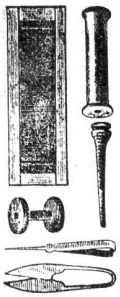
Suchender spricht perfekt französisch und italienisch und ist auch mit den Bureauarbeiten vertraut.

Gefl. Offerten sub. Chiffre V. Z. 250 an die Redaktion

Druckarbeiten **aller Art** liefert prompt und billig die **Buchdruckerei Gebr. Frank, Zürich,** **8 Waldmannstrasse 8.**

MANUFACTURE

de Matériel de Tissage, Filature, Moulinage, etc.



Remisses soie et coton — Peignes — Maillons

Verre et métal nus et garnis

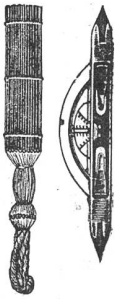
Verroterie pour Banques, Moulins, Purgeoirs, Bassines, etc., Fuseaux de Moulin

Arcades cablées et non cablées. — Planches d'arcades

Navettes et conducteurs de tous systèmes pour métiers mécaniques et à la main

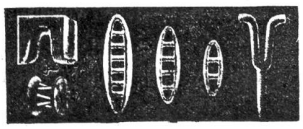
Fers pour velours. — Pointizelles

Brocheurs et **Brodeuses.** Pointizelles à rotation. — **Cotons** écrus, glacés et merveillés pour Remisses. — **Coutellerie**: Forces, Pincettes, Passettes et Rabots. — **Tournerie**: Bobines, Corronnelles, Tuyaux, Roquets, etc. — **Fuseaux fer vernis** et Plombs pour Jacquards. — **Coton** glacé blanc et **Fil** de lin pour **Maillons.** — **Huile Pasteurisée** et neutre. — **Grès gras** et **Savon de pulpe** pour Moulinage. Devidage et Teinture.



Spécialité de Banques, Moulins, Purgeoirs, Mécaniques Jacquard, Machines à dévider.

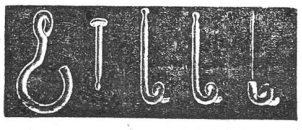
203-12 ***Ourdissoirs et Cannetières neufs et d'occasion.***



J. VACHOD

5, Place du Griffon, LYON.

Envoi sur demande de Prix, Echantillons et Renseignements.



Vertretung: **Grob & Cie, Horgen.**

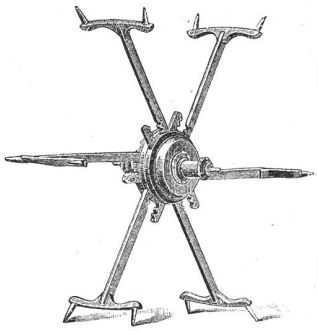
Hch. Schwarzenbach

Spulenfabrik, 206-24

LANGNAU-ZÜRICH.

„Reform-Haspel“

mit selbstthätiger Spannung.



Patent.

Vortheilhafte Neuheit für die Seidenwinderei.

Einfachste Handhabung, Mehrleistung.

Verwendbar für Strangen von beliebigem Umfang.

Weitere Specialitäten:

Weberbäume, Rispeschienen

Webstuhlpeitschen, Geschirrrollen,

Spuhlen, Weberzäpfli etc.

J. A. Gubelmann, Rapperswyl

empfiehlt: (205-24

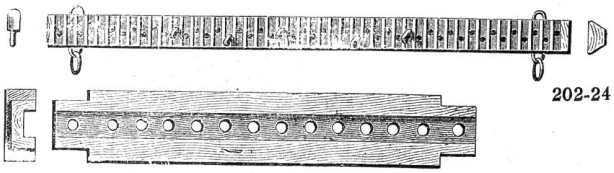
Weberschiffchen für Seiden- und B'wollweberei mit (und ohne) Fadenbrems- und Rückzugsvorrichtung, sehr vortheilhaft zum Reguliren des Schussfadens.

Endebindapparate sehr gut bindend.

Ratièrenkarten u. **Nägel, Wechselkarte Spiralfedern** etc.

Alles in exaktester Ausführung bei billigsten Preisen.

Tagesproduction: Ca. 55000 Stahllitzen.



202-24

Gebrüder Baumann

Mech. Werkstätte

RÜTI

(Zürich)

Spezialitäten für Webereien.

R. Schneebeli-Weber

mech. Holzdreherei

Küsnacht-Zürich

empfiehlt

Spuhlen und **Zäpfen** für Seidenwebereien und Zwirnereien. 246-6

Weberzäpfli in Buchs und andern Holzarten.

Granthäspel in allen Dimensionen.

Enderollen und Geschirrrollen.

Weberschiffchen für Seidenwebereien in persischem, afrikanischem und amerikanischem Buchs.

Weberschiffchen für Baumwollwebereien in persischem Buchs, Cornell und Persimen

in solider und sauberer Ausführung bei billigsten Preisen.

Textil-Maschinenfabrik
von
Schelling & Stäubli in Horgen-Zürich.

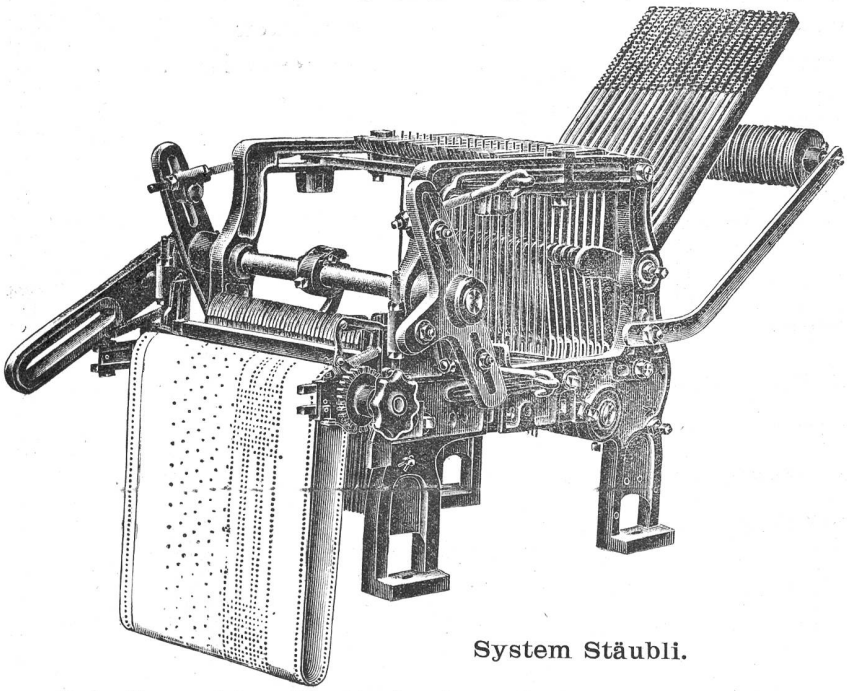
Zürich 1894: **Diplom I. Klasse**

Filialen: Schaan (Fürstentum Lichtenstein), Lyon (Chemin de Baraban).

Telegramm-Adresse: Ratièren Horgen.

Como 1899: **Goldene Medaille**

Neuheit



System Stäubli.

Schaftmaschine (Ratière) mit endlosem Papier-Dessin **von 12—32 Schäfte.**

Doppelhebend.

Durch Anschlagen des Cylinders nur alle 2 Schuss ist ein unvergleichlich ruhiger Gang erzielt.
Diese Maschine wechselt automatisch die Farben bei einseitigen und Lancier-Wechselstühlen.

Grösste bis jetzt erzielte Kartenersparnis
333 Schüsse
pro Meter.

Bei grosser Tourenzahl vollkommen sicher arbeitend.

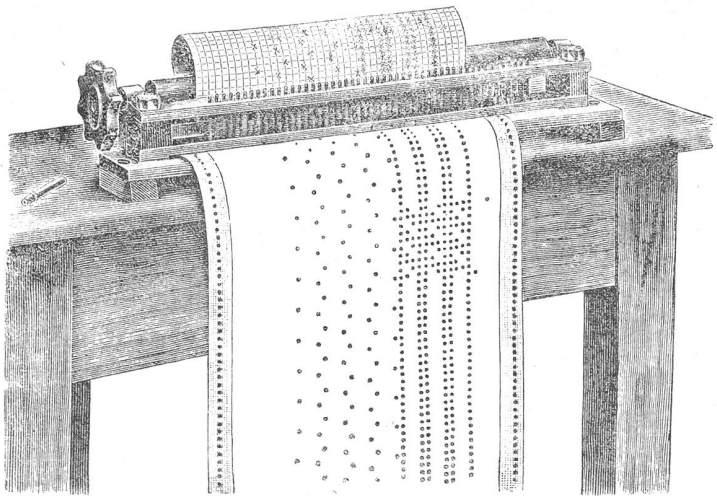
Aeussert einfache Konstruktion und Handhabung.

Bei uns in Betrieb zu sehen!

Patent angemeldet.

Einfach und ganz genau arbeitend.

Der grösste Rapport kann in kürzester Frist geschlagen werden.



Schlagplatte zum Lochen des Dessinpapieres.

Man bittet unsere Firma nicht mit der Maschinenfabrik vorm. Schelling & Cie. A.G. zu verwechseln.

Druck von Gebrüder Frank, Waldmannstrasse 8.