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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 7 (1900)

Heft: 23

Rubrik: Schweiz. Kaufmännischer Verein, Centralbureau für Stellenvermittlung, Zürich

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: 09.12.2025

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

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.