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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 20 (1913)

Heft: 6

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: 10.12.2025

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

protestierte, wurde somit noch drei Wochen über den Tag der sofortigen Entlassung hinaus beschäftigt. Das Kaufmannsgericht Breslau sprach auf erhobene Klage dem Reisenden das geforderte Restgehalt zu, indem es ausführte, daß nach dem Handelsgesetzbuch eine sofortige Entlassung voraussetzt, daß das Vertragsverhältnis auch wirklich alsbald gelöst wird. Es könne sich hier immer nur um Stunden oder allerhöchstens einzelne Tage handeln. Auf die von der verurteilten Firma eingelegte Berufung hin hob das Landgericht das Urteil auf und wies den Reisenden mit seiner Forderung ab. Es sei unbedenklich, so heißt es in der Begründung, daß ein Arbeitgeber, der zur sofortigen Lösung des Dienstvertrages berechtigt ist, diese Kündigung auch zu Ende des Monats aussprechen darf. Die Rechte des Gehilfen werden dadurch nicht verletzt, im Gegenteil wird oft damit sogar sein Interesse gewahrt. Andererseits wird durch das hinausgeschobene Ausscheiden häufig ein Schaden abgewendet, der sonst entstehen würde, und für den der Angestellte ersatzpflichtig wäre.

Kaufmännische Agenten

In der **Vereinigung Berliner Agenten der Textilindustrie** sprachen der Syndikus Herr Rechtsanwalt Jacusiel und der Vorsitzende Eugen Herzberg über das Thema «Weshalb ist eine gesetzliche Bestimmung betreffs Vorlegung der Handelsbücher in Streitfällen notwendig?» Beide Referenten führten in überzeugender Weise aus, daß die jetzt im Agentenrecht enthaltene Lücke bezüglich des Rechts der Büchereinsicht geradezu den Betrug bei Provisionsabrechnungen begünstigte. Jeder Kaufmann, der für Treu und Glauben im Handelsverkehr sei, müsse die Forderung der Agentenvereine auf Ausfüllung dieser Lücke im Handelsgesetz unterstützen. Das Recht keines anderen werde durch diese Forderung beeinträchtigt, daher müsse diese Forderung gerade von den amtlichen Vertretungen des Handelsstandes auch befürwortet werden. Einstimmig wurde nachstehende Resolution angenommen:

«Die von der Vereinigung Berliner Agenten der Textilindustrie, E. V., einberufene und zahlreich besuchte Versammlung von Handelsagenten richtet an den Zentralverband deutscher Handelsagentenvereine, E. V., das Ersuchen, in eine erneute und besonders energische Agitation dafür einzutreten, daß den Handelsagenten zwecks Nachprüfung der ihnen erteilten Buchauszüge das Recht der Einsicht in die Handelsbücher des Geschäftsherrn gesetzlich erteilt wird. Die Versammlung erachtet diese Forderung neben der Forderung auf Bevorrechtigung der Provision des Handelsagenten im Konkurse des Geschäftsherrn für besonders dringlich und wichtig, und erwartet, daß es dem Zentralverbande baldigst gelingen werde, diese auf allen Kongressen deutscher Agenten schon erhobenen und berechtigten Forderungen des deutschen Agenturgewerbes zu verwirklichen.»

Verband kaufmännischer Agenten der Schweiz

Eines Wochentags nachts spät konnte man an einem unzugänglichen Ort mitten in der Stadt Zürich in einem unterirdischen Gelaß einen gedämpften Lichtschimmer bemerken. Trat man näher, so sah man in der drinnen befindlichen raucherfüllten Atmosphäre mancherlei erregte Gesichter. Den mancherlei Gebärden nach schien eine lebhafte Diskussion im Gang zu sein. Dann flogen eine größere Anzahl Hände in die Höhe, wieder wurde von einer Stelle aus gesprochen und dann ragten einige andere Hände empor. Was mag das für eine geheimnisvolle Gesellschaft gewesen sein? War hier wohl eine Verschwörung gegen Staat oder öffentliche Ordnung im Gang? Ach nein, der Hôtelier im City-Hôtel hatte eben oben diverse Anlässe. Infolgedessen mußte sich eine Versammlung kaufmännischer Agenten mit dem unterirdischen Lokal begnügen, zu dem man ohne eingeweihten Führer den Weg nie finden würde. Was da beraten wurde, war auch nicht gegen öffentliche Gewalten gerichtet, sondern man nahm die neuen Statuten der „Fürsorge“ durch, für die von einer vorbereitenden Kommission eine Menge Paragraphen aufgestellt worden waren. Als man nach zwölf Uhr auseinander ging, schien man von der geleisteten Arbeit allgemein befriedigt zu sein. Mindestens die Hälfte der Paragraphen war da unten wieder ausgemerzt worden. — So hat man im Interesse des Wohlergehens des Handelsagentenstandes wieder einmal schwitzen müssen.

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

Wie man ein Geschäft betreiben soll.

Mr. Gordon Selfridge aus London, der Besitzer des gleichnamigen Kaufhauses daselbst, hat der Einladung der Handelskammer in Halifax Folge geleistet, um dort einen Kursus über «Geschäftskunde» zu lesen.

Sein Thema lautete: «Das Geschäft als Erholung.» Der Redner bezeichnete zuerst sich selbst als «simplen Geschäftsmann», der weder ein Redner, noch ein Vortragskünstler sei, und führte dann ungefähr das folgende aus: Wir alle streben danach, unser Leben möglichst glücklich zu gestalten; ein glückliches Leben aber sei nur eins, das möglichst ausgefüllt sei von einer angenehmen Beschäftigung. Diese angenehme Beschäftigung müsse nun jeder nach seiner eigenen Veranlagung wählen. Er kam dann auf die geschäftliche Tätigkeit zu sprechen und sagte, daß der Wettbewerb den Geist und die Seele des geschäftlichen Lebens ausmache. Die gegenseitige Konkurrenz sei quasi der Schrittmacher auf der Rennbahn des Lebens, die wir alle durchlaufen müssen, um zum Ziel zu gelangen. Auch auf die große Gefahr des Erfolges kam der erfahrene Redner zu sprechen. Diese Gefahr heißt Selbstzufriedenheit. Wer mit sich und seinem Erfolg zufrieden ist, bleibt stehen, und Stillstand bedeutet Rückschritt. Ferner darf man nie etwas tun, weil es der Vater schon getan hat. Was der Vater tat, darf für den Sohn nicht mehr gut genug sein. Was man aber in sich selbst und in seinen Kindern immer wieder wachrufen und anstacheln müsse, das sei die Energie. Energie ist der treibende Faktor des Vorwärtskommens, ist die Dampfkraft, die die Maschine antreibt. Nicht minder wichtig ist der Ehrgeiz. Was hilft die größte Energie, wenn kein Ehrgeiz sie anspannt? Und da alle guten Dinge drei sind, so darf dem Manne auch das letzte, vielleicht auch das beste, nicht fehlen: Weitsichtigkeit. Diese schließt aber nicht aus, daß man den kleinen, anscheinend geringfügigen Dingen und Vorkommnissen im Geschäft die größte Aufmerksamkeit widmet. Im Gegenteil: diese zu erkennen und ihre Bedeutung richtig abzuschätzen, gelingt nur den Weitsichtigen. Die Liebe zum Detail ist dem Erfolg höchst förderlich.

Dem wirklichen, dem erfolgreichen Geschäftsmann ist das Geschäft ein Spiel, dem er mit Leidenschaft obliegt. Nicht die Notwendigkeit, nein, die Liebe soll einen dazu treiben, und man soll sein Geschäft mit derselben leidenschaftlichen Lust betreten, wie den Fußballspielplatz oder den Golfrasen. Das Geschäft ist das feinste Spiel, das wie kein anderes die Einsetzung aller Geistes- und Seelenkräfte verlangt, die prompteste Geistesgegenwart, die feinste Berechnung, den weitesten Blick. Der Charakter des Geschäfts muß aber studiert werden, wie der Charakter jedes Spiels, und nur wer den Kampfplatz mit dem festen Willen betritt, zu siegen, wird von Erfolg gekrönt werden. Zuletzt erwähnte Mr. Selfridge noch eine goldene Regel, die sich jeder Geschäftsmann fest einprägen sollte: kein