

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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 21 (1914)

Heft: 20

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: 05.04.2026

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

Nach dem Normallehrplan der Fachschulen für Weberei in Oesterreich wird eine einjährige Vorpraxis verlangt. Nun kann aber dieselbe auch nach dem Besuche des ersten Schuljahres gemacht werden; immerhin ist die Voraussetzung daran geknüpft, daß der Schüler nachher wieder zur Schule komme, um weiter zu studieren. In was diese Vorpraxis bestehen soll, ist nicht näher angedeutet.

Wie ist diese Frage speziell auf die Verhältnisse an der Zürcherischen Seidenwebschule zu beantworten? Es soll die Antwort zugleich ein Wegweiser sein für zukünftige Schüler.

In allererster Linie wird hier das vorgeschriebene Eintrittsalter eine Antwort für sich geben. Ist der Eintritt mit dem zurückgelegten 15. Altersjahr gestattet, so wird man nicht wohl Schüler erwarten können, die die absolut notwendigen Vorkenntnisse mitbringen. Die Meisten werden nach 3 jährigem Realschulbesuch sich sofort zur Webschule melden, ohne die nötige Vorpraxis zu besitzen, um dann möglichst frühzeitig sich in der Industrie ihr Brot zu verdienen oder eventuell noch andere Schulen besuchen zu können. Die Lehrerschaft wird es sehr begrüßen, Schüler mit guter Schulbildung zu erhalten; aber an einer Fachschule sollen und müssen eben auch praktische Vorkenntnisse mitwirken, wenn der Erfolg ein voller sein soll, darum das Eintrittsalter soweit hinaufsetzen, daß der zukünftige Schüler sich Zeit nehmen kann oder muß, eine gewisse Vorpraxis in der Fabrik als Weber, als Hülfсарbeiter beim technischen Personal oder auf dem Bureau zu machen. Je länger diese Vorpraxis dauert, desto mehr Kenntnisse eignet sich der junge Mann an, mit um so größerem Verständnis wird er dem Unterrichte folgen können.

Allerdings wird man auch die Frage aufwerfen müssen, was will der Schüler werden: Fabrikant, Ein- oder Verkäufer, Direktor, Disponent, Textiltechniker, Musterzeichner, Bureauangestellter, Obermeister oder Webermeister? Natürlich verlangen diese verschiedenartigen Stellungen nicht dieselben Kenntnisse, daher mag wohl auch ein Unterschied in der Vorpraxis zugestanden sein. Zum Mindesten sollten aber alle mehr oder weniger ordentlich, d. h. ein einfaches Stück fehlerfrei weben können, wozu aber 2 bis 4 Wochen Lehrzeit nie ausreichen. Zurzeit, als die Handweberei noch in Blüte stand und jeder junge Mann Gelegenheit hatte, beinahe tagtäglich sich die Weberei anzusehen, erhielt die Schule jederzeit besser praktisch vorgebildete Leute als heute. Da glaubt mancher, mit 1 bis 2 Wochen, die er in der Fabrik webt — oder zuschaut — wäre es getan. Da jedoch die Schule heute nur einen Kursus von 10 Monaten hat und Schaff- und Jacquard-Weberei durchgenommen werden müssen, sollte die praktische Vorbildung womöglich noch besser sein als früher.

Jede Berufslehre dauert mindestens 3 Jahre und diese Zeit darf man auch für die zukünftigen Textilangestellten in Anspruch nehmen, umso mehr, als diese Fachwissenschaft sehr schwierig ist. In dieser Lehrzeit, auf 2 Jahre Praxis und 1 Jahr Schule verteilt, läßt sich etwas ersprießliches leisten. Leute mit längerer Praxis und 1 Jahr Zürcherische Seidenwebschule, mit Lust und Liebe zum Berufe, finden immer eine gute Existenz.

Man wird zugeben müssen, daß ein solches System für Schule und Industrie nur fördernd wirken kann, denn Tatsachen beweisen, daß nach solchen Leuten immer gute Nachfrage herrscht und alle mit Ende des Schuljahres schon mit Stellen versehen sind. Der Beweis ist ziemlich erbracht, daß alle älteren Schüler von 18 und mehr Jahren mit guter Vorpraxis allen andern Schülern in den Leistungen über waren; sie nehmen die Sache ernster, wissen den Wert der Arbeit richtig einzuschätzen und werden auch bald richtig textiltechnisch denken lernen.

Die Erfahrung hat gezeigt, daß zu junge Leute wohl angestrengt mitarbeiten, aber nie zu einem vollen Resultat gelangen können. Für solche Schüler ist die Schule nichts anderes als Enttäuschung. Es sagt das, daß man wohl zu

früh, jedoch nie zu spät an eine Webschule kommen kann.

Es ergibt sich also hieraus, daß, wenn der Industrie wirklich gute Kräfte zugeführt werden müssen, sich ein höheres Eintrittsalter (nicht unter 18 Jahren) vollkommen rechtfertigt.

So manches Unternehmen kommt nicht vorwärts, nur weil die Betriebsleitung viel zu wenig praktische Bildung hat und viele guten Gedanken und Ideen des wirklich praktischen Personals deshalb nicht zur Geltung kommen. F.



Kaufmännische Agenten



Was ist ein „Agent“?

Von Dr. Paul Behm, Generalsekretär des Zentralverbandes Deutscher Handelsagenten-Vereine.

Wenn es auch in der gegenwärtigen Zeit, in der alle Kräfte und alle Fähigkeiten für das Vaterland gebraucht werden, nicht angebracht ist, in zünftlerischer Engherzigkeit Schranken zwischen den einzelnen Berufsarten und -tätigkeiten aufzurichten, so kann es doch wohl keinem Zweifel unterliegen, daß — wie es zu allen Zeiten im Kriege gewesen ist — auch jetzt bei uns an den Lieferungen für den Heeresbedarf sich mancherlei Elemente betätigen oder doch mit mehr oder weniger Erfolg zu beteiligen suchen, denen die Geeignetheit, für das deutsche Heer zu sorgen, abgesprochen werden muß. Der jetzt darüber in der Öffentlichkeit entstandene Unwille sucht sich Ziel und Namen, an denen er sich bezüglich dieser Beschwerden halten könne, und richtet sich deshalb, da ein faßbarer Name und vielfach ebenso die richtige Kenntnis der vorliegenden Tatsachen fehlt, zum Teil auch gegen — „die Agenten“.

Das Wort „Agent“ nimmt nun aber innerhalb der deutschen Sprache eine sehr unglückliche Stellung ein. Es bedeutet anscheinend sehr viel und besagt doch schließlich seiner wörtlichen Bedeutung nach viel zu wenig, nämlich gar nichts. Es ist deshalb erklärlich, daß es zu einer Art Lückenbüßer geworden ist und oft sehr falsch gedeutet wird. Es weckt in den Kreisen, die dem geschäftlichen Leben fernstehen, oftmals allerlei unklare Vorstellungen von irgendwelchen gefährlichen, halb bössartigen geschäftlichen Maßnahmen.

Dieser populäre Sprachgebrauch, das Wort „Agent“ wahllos da anzuwenden, wo es sonst an Begriff und Namen fehlt, ist aber ein Mißbrauch. In erster Linie bezeichnet das Wort „Agent“ doch einen ganz bestimmten und ebenso ehrlichen Berufsstand wie alle übrigen, dessen schmale Rechte und viele Pflichten im Handelsgesetzbuch, nämlich in § 84 ff., genau umschrieben sind. Diese „Handelsagenten“, wie sie sich selber genauer und besser bezeichnen, sind die ordnungsmäßig bestellten Vertreter von Industrie und Großhandel, die in der Regel an auswärtigen Plätzen für bestimmte Bezirke als ständige, bevollmächtigte Beauftragte ihrer Firmen deren Geschäfte betreiben. Sie sind als solche selbständige Kaufleute, die verpflichtet sind, mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes ihre Verrichtungen wahrzunehmen. In dieser ihrer Eigenschaft als Vertreter auswärtiger Fabrik- und Großhandelsfirmen verhandeln die Handelsagenten natürlich auch mit den Militärbehörden. Dies gehört zu ihrer Berufsaufgabe, die auch nur sie in der richtigen Weise ausüben können, da sie die Verhältnisse am Platze kennen und alle Angebote ihrer Firmen an ihrem Platze bearbeiten. Dies geschieht auch sicher nicht zum Schaden der Militärbehörden, die dadurch nur sachliche und brauchbare Angebote erhalten. Ohne zwingende wirtschaftliche Gründe würden sich ja auch weder Industrie noch Handel dieser Tätigkeit der Handelsagenten bedienen.

Diese ordnungsmäßige, geregelte Berufstätigkeit ist aber

himmelweit entfernt von der Tätigkeit irgendwelcher Gelegenheitsvermittler oder berufsmäßigen Spekulanten, die sich jetzt oft, ohne ein leistungsfähiges Haus hinter sich zu haben oder über irgendwelche genügende Sachkenntnis zu verfügen, breit machen. Das jetzt beinahe geläufig werdende Schlagwort „Agenten und Spekulanten“ enthält deshalb eine ganz unklare, wohl lediglich wegen des schönen Zusammenklangs der Worte, nicht aus sachlichen Gründen gebildete Zusammenstellung verschiedener Tätigkeitskreise, die rein gar nichts miteinander zu tun haben.

Es ist deshalb geboten, daß diese unklare, zu Mißdeutungen führende und einen ehrlichen Berufsstand herabsetzende Verwendung des Wortes „Agent“ vermieden wird. Das Handelsgesetzbuch hat den Agentennamen gewissermaßen legitimiert und deshalb besteht auch für diejenigen, die diesen Beruf ausüben, ein Anspruch der Öffentlichkeit gegenüber darauf, daß das Wort nur in diesem Sinne gebraucht wird und es ist dann auch am besten, zur Vermeidung jeglichen Mißverständnisses „Handelsagent“ zu sagen. Will man andere, „wilde“, unregelmäßige Vermittlungstätigkeit irgendwelcher Art kennzeichnen, so nenne man sie „Gelegenheitsvermittlung“, „Spekulantentum“ oder sonstwie, nur benutze man dazu nicht das Wort „Agent“!



Bevorrechtigung der Provisionsforderung der Handelsagenten.

In Oesterreich tritt am 1. Januar 1915 laut Verordnung vom 10. Dezember 1914 eine neue Konkursordnung in Kraft, durch die eine alte Forderung der Handelsagenten verwirklicht wird. Ihre Ansprüche auf Provision und Ersatz ihrer Barauslagen an das vertretene Haus sollen im Falle des Konkurses des Hauses, soweit diese Ansprüche im letzten Jahre vor der Konkursöffnung erworben oder fällig geworden sind, zur ersten Klasse der Konkursforderungen rechnen; sie sind somit vor den gewöhnlichen Masseforderungen bevorrechtigt. Wie alle anderen Forderungen der ersten Klasse gehen sie dabei auch Steuern, Zöllen und ähnlichen öffentlichen Abgaben vor. Diese Bevorrechtigung, die von den deutschen Handelsagenten ebenfalls seit langem angestrebt wird, ist aber dahin eingeschränkt, daß für jeden einzelnen Forderungsberechtigten nur der Höchstpreis von 2400 Kronen bevorrechtigt ist; indessen gilt diese Beschränkung nicht für den Ersatz von Barauslagen.

Die Einführung einer ähnlichen Regelung erscheint auch für Deutschland erwägenswert, da der Handelsagent, dessen Tätigkeit in Verkäufen für sein Haus, also in persönlicher Arbeitsleistung, beruht, seine Tätigkeit lange im voraus leisten muß und erst nach Zahlung der Kundschaft den Anspruch auf seine Provision erwirbt. Diese kommt dann laut Handelsgesetzbuch nach Schluß des betreffenden Kalenderhalbjahres überhaupt erst zur Abrechnung; der Handelsagent ist somit auf Grund des Gesetzes zu einem Zwangskredit genötigt.



Deutsche Armeelieferungen und die Handelsagenten.

Die Kriegslage hat für viele Fabrikationszweige rege Beschäftigung gebracht, die für Heeresbedürfnisse arbeiten. Währenddem Luxus- und Modeartikel ziemlich brach liegen, haben Armeelieferanten jetzt glänzende Zeiten. Ohne Rücksicht auf den eigentlichen Geschäftszweig liefert man dasjenige, was momentan gebraucht wird, worin sich große Umsätze erzielen lassen und ein schneller Absatz mit gutem Nutzen verbunden ist.

Die außerordentlich große Nachfrage nach Militärartikeln steht, wie der „Berl. Conf.“ als Beispiel aus Deutschland mitteilt, nur zum

Teil im Einklang mit den Angeboten. Einen Beweis hierfür gibt ein Inserat, welches die Militär-Intendantur einer Reserve-Division im Döberitzer Lager aufgegeben hat. Diese sucht Lieferanten für alle nur möglichen Gegenstände für die Ausrüstung, so daß u. a. Aluminium-Feldflaschen, Kakao-Würfel, Armee-Kulasch, Bettstellen, Knopfloch-Maschinen für Militärzwecke, Militärtiefel, Helmbezüge, Woldecken, Trikotagen, Schießhandschuhe, Brotbeutel, Socken, Lederriemen, Normalhemden und Normalhosen, Kniewärmer.

Diesen großen Bedarf machen sich natürlich intelligente Geschäftsleute, die mit der Zeit sofort mitzugehen verstehen, zunutze und stellen ihre Betriebe schleunigst auf die Erfordernisse des Militärbedarfs ein. So wird aus der Fabrik, die sonst elegante Blusen fabriziert, eine Fabrikation für Patronentaschen. Das Unternehmen, das sich mit der Herstellung feiner Luxuswaren befaßt, hat sein Schwergewicht auf den billigsten Militärartikel gelegt. Eine Firma, die sonst elegante Damentaschen herstellt, läßt jetzt Patronentaschen nähen. Eine Berliner Sprechmaschinenfabrik fabriziert Konservendbüchsen, eine Stickereifirma fertigt Zwieback-säckchen an, eine große Schürzen- und Unterrockfirma näht in Lohnkonfektion tausende schirmseidene Überzüge von Pelzwesten. Die Waren werden übrigens nicht immer aus erster Hand geliefert. Sie gehen von einem Lieferanten an den andern und kommen so auf vielen Umwegen erst an den richtigen Mann.

Auch viele Reisende und Vertreter, deren normale Verdienstmöglichkeit zurzeit beschränkt ist, suchen und finden auch zum Teil durch Armeelieferungen oder deren Vermittlung hübschen Verdienst.

Ein Reisender einer bekannten Berliner Konfektionsfirma verkauft Konserven und andere Lebensmittel. Seine Tätigkeit hierin dehnt sich bis über die Grenzen des Reiches aus, indem er öfters nach Kopenhagen fährt, um dort Kartoffeln und Schweinefleisch aufzukaufen und diese Artikel an das Militär abzusetzen. Ein Reisender eines andern Konfektionshauses verkauft auf seine Rechnung der Militärbehörde die verschiedensten Pelzbekleidungsgegenstände. Ein bekannter Textilagent handelt mit Bohnen und andern Hülsenfrüchten; der Vertreter einer großen Stickereifirma verkauft Speck, Tee und Kaffee; ein anderer wieder Brotbeutel; ein dritter Militärknöpfe.

Im übrigen ist es bei den Militärlieferungen sehr oft gerade umgekehrt wie sonst bei Aufträgen. Es ist manchmal sehr leicht, sie zu erhalten, aber sehr schwer, sie auszuführen. Denn dazu gehören außer Geld — das sich vielleicht noch schaffen läßt, wenn man es nicht selbst hat — vor allem auch Materialien, die in vielen Fällen recht schwer zu erhalten sind. Auch das Geschäft mit Kriegslieferungen muß verstanden sein.



Vereinsangelegenheiten



Zum neuen Jahr den Mitgliedern nah und fern unserer Vereine die herzlichsten Glückwünsche!

Gedenken wir auch unserer Soldaten, die schon so lange unentwegt die Grenze bewachen, dann der vielen andern, die für ihr Vaterland kämpfen und nicht wissen, ob ihnen die Rückkehr zu ihren Angehörigen noch vergönnt sein wird. Möge ihre militärische Aufgabe bald erfüllt und die Errungenschaft dieses schrecklichen Krieges die sein, daß nie mehr ein solcher wiederkehrt!

F. K.



Kleine Mitteilungen



Musterhafte Arbeitgeber. Laut „Anzeiger von Horgen“ haben die Eigentümer der Spinnerei Sood bei Adliswil, die Herren Wolf & Söhne in Stuttgart, ihren 37 Mietern in den Kosthäusern im Sood angesichts der schweren Kriegszeit vom 1. Oktober an die Mietzinse um einen Drittel reduziert.

Nach dem „Volksblatt vom Bachtel“ lassen es sich auch die industriellen Firmen in der Gemeinde Wald angelegen sein, den Notstand ihrer Arbeiter bestmöglich zu mildern. So hat die Firma