

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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 21 (1914)

Heft: 12

Rubrik: Verband kaufmännischer Agenten der Schweiz

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: 22.02.2026

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

platzgreifen kann. Bei sehr leichten Stoffen, die meistenteils nur geringe ölige Verunreinigungen enthalten, entfällt die Wäsche zuweilen ganz oder wird vielmehr in Verbindung mit dem Krappen auf dem Brennbock ausgeführt, der zu diesem Zwecke einen besondern Kasten am Eingange zur Maschine enthält, in welchem die Stoffe durch eine mehr oder weniger kräftige Lauge aus Seife und Soda geleitet, abgequetscht und darauf gekrappt werden.

(Fortsetzung folgt.)

Verband kaufmännischer Agenten der Schweiz

Agentur-Vertrag.

Nach Erscheinen der zweiten Nummer des „Bulletin“ erhielten unsere Mitglieder und befreundeten Verbände je zwei Exemplare des neuen Normal-Vertrages in deutscher, französischer und englischer Sprache. Weitere Exemplare können nach Bedarf von den Mitgliedern unentgeltlich durch den Schriftführer, Herrn Hugo Wolf, bezogen werden. Auch befreundeten Agenten-Vereinen stehen weitere Exemplare gerne zur Verfügung.

In Anbetracht, daß die allgemeine Kenntnis dieses Normal-Vertrages dessen umfassender Durchführung und dadurch den gesamten Standes-Interessen nur förderlich sein kann, hat der Vorstand beschlossen, denselben auch Nichtmitgliedern des Verbandes zum Preise von Fr. 1.— pro Exemplar zugänglich zu machen.

Wir sind überzeugt, daß der Verband mit diesem Vertrag etwas wirklich Brauchbares geschaffen hat und daß derselbe die Bezeichnung als Normal-Vertrag voll verdient. Jeder einzelne der 12 Paragraphen ist eine Frucht des reiflichsten Gedanken-Austausches zwischen den Mitgliedern, wobei auch die Interessen der vertretenen Firmen voll gewürdigt wurden und jede einseitige Forderung vermieden, welche denselben Grund zu Bedenken hätte geben können.

Die Mitglieder und befreundeten Verbände finden ferner den Agenturverträgen beiliegend je ein deutsches und französisches Exemplar des Regulativs unserer Fürsorge-Organisation. Da in dem Normal-Vertrag (§ 12) auf diese Fürsorgebestimmungen Bezug genommen ist, wird es in den meisten Fällen wünschbar sein, daß die zu vertretende Firma zusammen mit dem Vertragsformular auch von dem Inhalt dieses Regulativs Kenntnis erhält. Damit wird übrigens zugleich auch dem Zweck gedient, diese Fürsorgebestimmungen zur Kenntnis weiterer Kreise der vertretenen Firmen zu bringen, was der Sache nur nützen kann.

Schließlich sind noch von dem nachstehenden offenen Brief an die vertretenen Firmen, der auch in französischer Uebersetzung erscheinen wird, eine Anzahl besonderer Abzüge in beiden Sprachen gemacht, wovon Exemplare unsren Mitgliedern zur Verfügung stehen. Dieser offene Brief eignet sich vorzüglich zum jeweiligen Gebrauch als Begleitschreiben zum Regulativ sowohl an die neu zu vertretenden Firmen wie an diejenigen, die längere Zeit vertreten sind und von welchen nachträgliches Eingehen auf unsere Fürsorgebestimmungen gewünscht wird.

G. Blocher.



Offener Brief an die vertretene Firma.

Sehr geehrter Herr!

Wir haben die Ehre, Ihnen mitfolgend ein Exemplar des Regulativs der Fürsorge-Organisation des Verbandes kaufmännischer Agenten der Schweiz zu überreichen.

Indem wir diese Angelegenheit vor Sie bringen, sind wir uns voll bewußt, damit einen Punkt zu berühren, der, bei aller Wichtigkeit desselben für Ihnen kaufmännisch nahestehende Persönlichkeiten, Ihnen doch bis jetzt kaum Gelegenheit zu näherem Nachdenken gegeben hat. Wir rechnen daher von vornherein mit der Möglichkeit, daß auch Sie der Ansicht sind, daß für die Dienste, die Ihnen Ihre Vertreter in den verschiedenen Gebieten leisten, die vereinbarte

Provision ein genügendes, ja reichliches Entgelt ist und daß damit am Ende der gegenseitigen Verbindung, sämtlichen Verpflichtungen völlig Genüge geleistet sei.

Gestatten Sie uns, eine andere Ansicht zur Geltung zu bringen. Wir sind überzeugt, daß wir nicht umsonst an Ihre kaufmännischen Grundsätze und an Ihren Gerechtigkeitssinn appellieren werden.

Was Ihr Agent bis zu seiner Invalidität oder bis zu seinem Ableben an Provision erhält, ist der Gegenwert für die aufgenommenen Aufträge. Außer diesem direkten Nutzen hat der Vertreter für Sie aber noch anderes geschaffen, nämlich die Kundschaft, und diese hinterläßt er Ihnen ohne jedes Entgelt.

Wenn Sie einen Reisenden aussenden, der Sie einführen soll, so geschieht dies meist mit riesig hohen Verkaufsspesen, die in der Anfangsperiode die übliche Agentenprovision oft um das zehn- und mehrfache übersteigt. Beim Reisenden zahlt also die Firma auf diese Weise die Kosten der Einführungsperiode. Anders bei der Vertretung durch einen Agenten. Da ist es der Agent, der diese Lasten trägt, mit seiner Arbeit und seinen Spesenauslagen hat er die erworbene Kundschaft bezahlt und wäre es ein direktes Unrecht, ihm oder seiner Familie den Nutzen des so Erworbenen ganz zu entziehen.

Kaufmännischer Grundsatz ist es, daß jede Leistung eine Gegenleistung bedingt. Soll dieser Grundsatz gerade dem meist langjährigen treuen Mitarbeiter gegenüber seine Befreiung verloren haben? Kann er nicht vielmehr mit vollem Recht verlangen, daß sein Nachfolger in der Vertretung, der nur in das warme Nest zu sitzen braucht, dem abtretenden Kollegen oder dessen Hinterbliebenen eine entsprechende Entschädigung bietet? Der neue Vertreter, dem sich so leicht die Möglichkeit eröffnet, sich eine schöne Lebensstellung zu schaffen, wird dadurch nicht schwer beeindruckt und wird, wenn er eine gute Vertretung erhalten kann, gern dem invaliden Kollegen, der ihm so gut den Weg geebnet hat, oder dessen Familie, auf einige Jahre einen Teil des Erwerbs gönnen.

Als rechtlich denkende Firma, welche den Wert eines tüchtigen Vertreters zu schätzen weiß und welche das Bewußtsein hat, wie günstig eine auf gesicherte Zukunft gründete Arbeitsfreudigkeit auf ihn einwirken muß, werden Sie kaum Bedenken tragen, Ihrem Vertreter die Erreichung des Zwecks unserer Fürsorge-Organisation zu erleichtern, nämlich die Sicherung seines sorgenfreien Alters im Invaliditätsfalle und der Zukunft seiner Angehörigen im Sterbefalle.

So möge denn unsere Fürsorge-Organisation reichlich ihren Zweck erfüllen, möge sie auch bei Ihnen Sympathie und Anerkennung finden.

Mit vorzüglicher Hochachtung

Der Verband Kaufm. Agenten der Schweiz.

Vereins-Angelegenheiten



Verein ehemal. Seidenwebschüler Zürich.

Preisaufgaben. Wie aus dem American Silk Journal hervorgeht, hat die Silk Association of America einen Wettbewerb eröffnet über Beobachtungen, Verbesserungen und neue Ideen mit Bezug auf die Arbeitsmethoden auf allen Gebieten der Seidenindustrie. Es werden im ganzen 800 Dollars an die besten schriftlichen Arbeiten verteilt.

Jedermann in der amerikanischen Seidenindustrie kann am Wettbewerb teilnehmen. Sogar dem einfachen Weber ist Gelegenheit geboten, seine Erfahrungen und Beobachtungen beurteilen zu lassen. Sollte die eingereichte Arbeit orthographisch und kalligraphisch nicht einwandfrei ausfallen, so wird sie deswegen vom Preisbewerb nicht ausgeschlossen; es genügt, wenn die Abfassung verständlich und die Neuerung praktisch durchführbar ist. Die Mitteilungen müssen sich auch nicht auf die engere Seidenindustrie beziehen, können also auch auf die Hilfsindustrie ausgedehnt werden.