

Zeitschrift:	Mitteilungen über Textilindustrie : schweizerische Fachschrift für die gesamte Textilindustrie
Herausgeber:	Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie
Band:	22 (1915)
Heft:	11-12
Rubrik:	Kleine Mitteilungen

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: 21.02.2026

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

où le voyageur ne saurait ce qui se passe. En cas de litiges, la supériorité de l'agent est incontestable; avec un représentant sérieux, jamais certains cas que vous citez dans votre Bulletin n° 9-10, page 395, ne pourront se présenter.

Il est vrai que la plupart des représentants ont 3, 4, 10 maisons, pour employer vos chiffres, mais le voyageur n'a-t-il pas aussi 3, 4, 10 rayons différents à visiter qui partagent son activité tout autant? Toutes les maisons représentées par le même représentant n'ont pas la même saison de vente, et le représentant intelligent saura s'arranger pour donner à chacune la juste part de son travail. Pas plus le représentant consciencieux n'aura deux maisons concurrentes du même pays; à chaque maison nouvelle, du reste, de s'en informer. Vous reprochez au représentant de ne pas vendre un article qu'il serait plus cher que celui de la concurrence! Le voyageur saurait-il faire ce tour de force? Ce reproche ne se dirigerait-il pas plutôt contre la maison, qui ne serait pas à la hauteur? Jamais un représentant quelque peu sérieux ne gardera une carte uniquement pour s'éviter un concurrent. Il ne craindra pas une concurrence dont il a lui-même pu s'assurer qu'elle n'est pas de taille à lutter. La connaissance du métier et de l'article n'est pas un avantage spécial au voyageur, ces mêmes qualités se trouvent tout aussi souvent chez l'agent, le plus souvent accompagnées de plus d'expérience.

Le représentant pourra donc parfaitement et avec avantage remplacer le voyageur. Il serait faux, du reste, de croire qu'il suffirait de tripler le nombre de voyageurs pour arriver à établir l'équilibre entre le chiffre d'importation de la France et de l'Allemagne en Suisse. Nous avons déjà indiqué que la proportion de la population de langue allemande et de langue française joue un certain rôle. Il ne saurait, en outre, être contesté que l'Allemagne produit plutôt que la France certains genres de grande vente dans ce pays. Toutefois, il est certain que le chiffre des ventes françaises en Suisse pourrait être très sensiblement relevé. Le progrès pourrait se faire, en partie, par l'envoi de plus de voyageurs que jusqu'ici, mais les débuts surtout seront très durs, ils auront beaucoup de peine à se faire recevoir même dans ce pays où les premières maisons sont toutes très conservatrices. Plus court et plus efficace serait-il de tâcher de trouver les représentants ayant les qualités requises.

Ce représentant serait à visiter de temps à autre par l'un des chefs lui-même qui arriverait ainsi à connaître personnellement les agents et leur manière de travailler. Sa présence flattera en outre beaucoup de clients et, grâce à l'introduction du représentant et à ses relations, il parviendra, sans perdre trop de temps, à se faire une image très exacte des besoins du pays. Eventuellement, il y aurait lieu de faire venir le représentant périodiquement à la fabrique, de repasser avec lui tous les articles de la fabrication, de se faire dire par lui pourquoi tel ou tel article ne marche pas dans son pays, ce qu'il faudrait y changer pour le faire vendre, quel nouvel article pourrait être créé, etc. C'est par des nouveautés que l'introduction se fait le plus facilement, des choses que d'autres n'ont pas encore ou pas à tel prix; le fabricant verra donc toujours à dévancer sa concurrence et à fournir son agent le plus vite possible de toutes les nouveautés.

On apprécie beaucoup, en Suisse, les bonnes qualités de l'industrie française, mais on leur reproche surtout deux choses, soit: l'échantillonnage et l'emballage. Alors que les échantillons allemands sont toujours livrés à temps, préparés avec le soin le plus raffiné, avec élégance, le chic français fait très souvent défaut dans le montage des collections françaises, qui manque de soins. De même, en moyenne, le pliage, l'emballage ou le cartonnage des produits allemands sont toujours irréprochables, même pour les produits bas prix, alors que le fabricant français attribue trop peu d'importance à l'aspect extérieur de l'emballage.

Sur ces deux points, de sérieux progrès seraient à réaliser, et nous recommandons donc aux fabricants français de les garder en vue.

Il va sans dire que le représentant devra pouvoir compter sur tout l'appui possible de sa maison. Il faudra, notamment, que ses services soient rétribués sans parcimonie, qu'on lui accorde une prime pour la période d'introduction, soit les deux ou trois premières années, sous forme d'une indemnité de voyage ou sous celle d'une provision supérieure. Bien des maisons qui feraient de très gros frais pour une période d'introduction par un voyageur seraient très surprises que le représentant en demande seulement la moitié. Ici encore, les bons comptes font les bons amis.

Nous avons l'espoir que l'exposé que nous venons de donner contribuera à dissiper l'avis — à notre idée erroné — exprimé dans vos articles, et qu'une partie de l'industrie française saura tirer profit des suggestions que nous avons cru bon de donner.

Agréez, Messieurs, l'assurance de notre parfaite considération.

Pour
l'Association suisse des Agents-Représentants (Zurich)
Le Président, Le Secrétaire,
(signé) E.-H. Schlatter. (signé) Fritz Kaeser.

Kleine Mitteilungen

Fremdwörter-Ausmerzung. Eine deutsche Konfektionsfirma hatte für die beste Verdeutschung der Fremdwörter *Covertcoat* — *Façon* — *Raglan* — *Saison* — *Taft* 500 Mark als Preise ausgesetzt.

Das Ergebnis dieses Preisausschreibens liegt jetzt vor. Preisgekrönt wurden folgende fünf Übersetzungen:

Covertcoat	Zwirnstoff
Façon	Form
Raglan	Feldhermschnitt
Saison	Hauptzeit
Taft	Rauschseide

Über 2000 Lösungen aus allen Teilen des Deutschen Reiches und auch aus dem Felde waren bei der Firma eingegangen. Da 32 Einsendungen „Zwirnstoff“, 222 Einsendungen „Form“, 28 Einsendungen „Hauptzeit“ und 48 Einsendungen „Rauschseide“ vorschlugen, mußte unter den Einsendern gelost werden.

Die neue deutsche Sommeruniform. Während der heißen Tage soll bei der deutschen Armee die warme, wollene Kleidung mit einer der Jahreszeit entsprechenderen, kühleren, baumwollenen Uniform vertauscht werden. Die ersten Tuchlieferungen sind bereits an die Bekleidungsämter erfolgt und die Militärschneiderwerkstätten werden mit Hochdruck arbeiten, um die Bekleidungsstücke so schnell als irgend möglich fertigzustellen. Ebenso sind die Tuchfabrikanten bemüht, ihre Aufträge schnellstens auszuliefern.

Die neuen Tuche unterscheiden sich in Rock- und Hosenstoffe. Von diesem sind erstere in einem neuen, feldgrauen Ton gefärbt, während die Hosenstoffe ein Blaugrau zeigen. Für die Färbung sind Küpen- und Schwefelfarbstoffe von den Behörden zugelassen worden. Mit den Farbstoffen werden die Tuche auf Quetschwalzenjiggern gefärbt. Nach dem Trocknen wird der Stoff imprägniert, um wasserdicht zu werden. Laut Vorschrift muß der Hosenstoff bei einem Wasserdruck von 12 Zentimeter, und der Rockstoff bei einem solchen von 7½ Zentimeter 24 Stunden lang dicht bleiben. Das Wasser darf in dieser Zeit wohl durchschwitzen, aber nicht durchtropfen. Diese Imprägnierung findet durch ameisen-saure Tonerde statt. Nach dem Imprägnieren werden die Stoffe leicht gepreßt.

Brände. Ein gewaltiger Brand, der größte seit Menschengedenken in der betroffenen Gemeinde, hat am 8. Juni in der vorarlbergischen Stickerei-Metropole Lustenau die Ausrüsterei der bekannten Stickerei-Exportfirma „Union“ (Ed. Alge & Cie.) vollständig vernichtet.

In Havre hat ein Großfeuer zwei Magazine mit 12,700 Tonnen Baumwolle zerstört, der Schaden beträgt über eine Million Franken.

Die Kriegsabschlüsse der grossen Schappegesellschaften.

Die Industriegesellschaft für Schappe in Basel hat im letzten Jahre sehr ungünstig abgeschlossen, indem sie einen Verlust von 1,930,000 Franken erlitten hat.

Die Bilanz weist das Aktienkapital mit 12,500,000 Franken (wie 1913) aus, während die Obligationenschuld auf 9,000,000 Franken blieb (wie 1913), der Reservefonds auf 6,250,000 Franken (wie 1913). Die Kontokorrent-Kreditoren sind mit 7,070,000 Franken höher als im Vorjahre (1913: 6,170,000 Franken), während die Kontokorrent-Debitoren mit 5,110,000 Franken auf der ungefähren Höhe des Vorjahres blieben. Das Warenkonto erfuhr eine Reduktion von 25,080,000 Franken auf 22,590,000 Franken, die Wertschriften betragen 4,380,000 Franken (1913: 4,350,000 Franken), die Immobilien und Maschinen 4,750,000 Franken (1913: 5,000,000 Franken).

Der Krieg ist auf dieses Unternehmen von verhängnisvollem Einfluß gewesen. — Gleich nach der Kriegserklärung wurde ein großer Teil des Personals unter die Fahnen gerufen, was am 1. August die Einstellung des ganzen Betriebes zur unmittelbaren Folge hatte. Zwar schon nach wenigen Tagen konnte die Gesellschaft die Arbeit in der Basler Gruppe der Spinnereien und in Tenay wieder aufnehmen, aber nur mit verkürzter Arbeitszeit. Dagegen stehen die übrigen Fabriken in Briançon und Reims — diese zwei zu Kriegsleistungen in Anspruch genommen —, in Roubaix, Belonchamp und Sulzmatt heute noch still. „Wir müssen“ — schreibt der Bericht — „bei der einen oder andern von ihnen auf alle etwa möglichen Vorfälle gefaßt sein. Hinzu kommen Hemmungen bei der Heranschaffung des nötigen Spinnstoffes für unsere schweizerischen Spinnereien und Schwierigkeiten beim Absatz unserer sowieso schon verminderten Produktion, sodaß es uns ungemein schwer wurde, den bestimmten Vorsatz der Sicherung genügender Mittel für den Lebensunterhalt unserer Arbeiter auch wirklich zu erfüllen. In diesem Sinne haben wir dann überall da, wo vollständige Arbeitseinstellung eintreten mußte, Unterstützungen bewilligt, welche wir dem bestehenden Unterstützungsfonds entnommen haben. Alles zusammengefaßt sind es der Gründe genug, um zu verstehen, daß das Jahresergebnis sich nicht besser gestalten konnte.“

Floretspinnerei Ringwald A.-G. Basel. Die per 30. April d. J. abgeschlossene Rechnung ergibt einen Gewinn von 17,231 Franken (1913/14 Fr. 956,141). Das Geschäftsjahr umfaßt drei Friedens- und neun Kriegsmonate. Die statutenmäßige Abschreibung auf dem Etablissements-Konto beträgt 125,637 Franken, wovon 120,000 Franken im Vorjahre in Reserve gestellt worden sind und 5637 Franken dem obigen Gewinnsaldo entnommen werden. Der Verwaltungsrat beantragt den Rest des Gewinnsaldos von 11,594 Franken zuzüglich des Vortrages vom Jahre 1913/14 von 11,791 Franken, zusammen 23,386 Franken auf neue Rechnung vorzutragen. Eine Dividende kommt für 1914/15 nicht zur Verteilung (1913/14 10 Prozent).

Société Anonyme de Filatures de Schappe, Lyon. Wieverlautet, hat die Generalversammlung dieser Gesellschaft, den Anträgen des Verwaltungsrates gemäß, beschlossen, den für das Jahr 1914 ausgewiesenen, nach Abzug der statutarischen Abschreibungen von 5 % auf Immobilien und Material, verbliebenen Reingewinn von Fr. 716,002 einem „Garantiefonds gegen Kriegsrisiken“ zuzuweisen und außerdem vom Saldo vortrage des Jahres 1913 für das Geschäftsjahr 1914 eine Dividende von 4 Prozent gleich 40 Franken per Aktie, zahlbar am 1. Juli 1915, auszurichten sowie einen Betrag von 292,025 Franken der „Spezialreserve für unverteilte Gewinne“ zuzuführen, die dadurch auf 2,000,000 Fr. anwächst. Auf neue Rechnung werden aus dem Saldo vortrage von 1913 sodann noch 2,612,084 Franken vorgetragen.

S. A. de Filatures de Schappe en Russie, Lyon. Die Generalversammlung hat den Anträgen des Verwaltungsrates gemäß beschlossen, den Gewinnsaldo des Jahres 1914 von Fr. 132,806 vollständig zu Abschreibungen auf Immobilien und Material zu verwenden und außerdem den Saldo vortrage des Jahres 1913 in

Höhe von 758,520 Franken einem „Garantiefonds gegen Kriegsrisiken“ zuzuweisen und demnach auf die Ausrichtung einer Dividende für das Geschäftsjahr 1914 zu verzichten.



Totentafel



Glarus. Hätzingen, 22. Juni. Im Alter von 63 Jahren starb hier Herr Ulrich Hefti-Staeger, früher Mitinhaber der Wolltuchfabrik Hefti & Co. und bis vor wenigen Jahren Leiter der Wollweberei Rütli.

† **Stickereifabrikant Ernst Jakob Buff in Herisau** starb am 13. Juni infolge eines Herzschlages im Alter von 65 Jahren. Er war der Chef des weitbekannten Stickereihauses Buff & Co. und beschloß sein Leben im vollen Sinne des Wortes nach vollbrachten und erfolgreichem Tagewerk. Er erlernte den Beruf eines Stickereizeichners, machte sich indessen schon in ganz jungen Jahren selbstständig, indem er nicht nur diesen ausübte, sondern auch ein eigenes Fabrikationsgeschäft gründete.



Kaufmännische Agenten



Stellenvermittlungsbureau des Schweiz. Kaufmännischen Vereins.

Das Stellenvermittlungsbureau, das bekanntlich auch die Stellenvermittlung für die Mitglieder des Vereins ehemaliger Seidenweberschüler besorgt, ist leider durch den Krieg auch stark in Mitleidenchaft gezogen worden. Die Verwaltungskommission gibt an Hand ihrer letzten Sitzung u. a. folgende Mitteilungen bekannt:

Geschäftsbericht. Aus der Statistik geht hervor, daß die Zahl der Gratisinschreibungen 1245 beträgt, beim Zentralbureau allein 525, der Einnahmefall Fr. 6025.25. Dieser Betrag darf ruhig als eine Kriegsunterstützung angesehen werden; denn dadurch, daß die Stellenvermittlung von Anfang an auf die Erhebung der Einschreibgebühr verzichtete und die Anmeldung erleichterte, ist mancher Bewerber, wenigstens vorübergehend, plazierte worden, der sonst in Not geraten wäre und die öffentliche oder private Mildtätigkeit hätte in Anspruch nehmen müssen. Wenn auch anzunehmen ist, daß ohne diese Erleichterung manche Anmeldung unterblieben wäre, so steht doch soviel fest, daß beim Zentralbureau für Einschreibgebühren vom 1. Mai 1914 bis 31. März 1915 nur Fr. 1904.50 gegen Fr. 3993.50 im Vorjahre, eingenommen wurden, sodaß der wirkliche Einnahmefall Fr. 1989 beträgt. In ähnlicher Weise wurden auch die Filialen in Mitleidenchaft gezogen. Obwohl im Monat März Angebot und Nachfrage befriedigend waren und in der Schweiz bis 29. März 121 Placements erzielt wurden, ist doch das Gesamtergebnis im Vergleich zum Vorjahre recht ungünstig. Es betragen bei den Bureaux in der Schweiz:

1. Stellengesuche (inbegr. 1245 Gratisinschreibungen) 3533 gegen 2910, Zunahme 623;
2. Vakanzaufträge 1182 gegen 1611, Abnahme 429;
3. Placements: a) schweizerische Geschäftsstellen 878 gegen 1138, Abnahme 260; b) Filiale Paris 93 gegen 238, Abnahme 145; c) Filiale London 353 gegen 531, Abnahme 178; d) Filiale Mailand 74 gegen 129, Abnahme 55; total 1398 gegen 2036, Abnahme 638.

Was unsere Betriebe im Auslande anbelangt, ist zu sagen, daß alle unter der Ungunst der Verhältnisse zu leiden haben. In Mailand fand Mitte April der Umzug unserer Filiale in die Lokale der dortigen Sektion, Via Sala 9, statt. Herr Wehrli berichtet über seinen jüngsten Besuch; er findet das neue Lokal freundlicher und die Lage günstiger, und obwohl das Bureau im zweiten Stock liege, statt wie bisher im Parterre, halte er den Wechsel für vorteilhaft. Mit Bezug auf die geschäftliche Konjunktur könne er dem Berichte des Filialleiters, Herrn Mosimann, eigentlich nichts beifügen; diese sei sehr kritisch, namentlich auch für unsere Landsleute.

Verschiedenes. Schon vor Jahren wurde die Anregung gemacht, in London eine schweizerische Handelsagentur zu errichten, und unser Vertreter greift die Frage neuerdings auf. Eine Handelskammer könnte dem schweizerischen Handel und der Industrie sehr wertvolle Dienste leisten. Unsere Filiale kommt