

<b>Zeitschrift:</b>	Mitteilungen über Textilindustrie : schweizerische Fachschrift für die gesamte Textilindustrie
<b>Herausgeber:</b>	Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie
<b>Band:</b>	23 (1916)
<b>Heft:</b>	11-12
<b>Rubrik:</b>	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:** 12.01.2026

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

läufig für schwarz 70 und 90 Prozent, und für farbig 50 Prozent betragen, bleiben auch mit dem neuen Tarif bestehen und da sie auf den wesentlich erhöhten Grundsätzen dieses neuen Tarifs basieren, so bedeuten sie eine weitere indirekte Preiserhöhung.

Was zunächst die allgemeinen Bedingungen anbetrifft, so erfährt die Umschlagsvergütung eine wesentliche Ermäßigung. Wichtiger sind die neuen Vorschriften über den Ausfall der Erschwerung und diese lauten dahin, daß die Lieferung der Rendite in der Weise zu erfolgen hat, daß sich diese im Rahmen der Minimal- und Maximal-Ansätze der vom Kunden gemäß Tarif erhaltenen Vorschriften zu bewegen hat (z. B. bei Tarif-Vorschrift farbig 65/80 Prozent wird die Rendite im Minimum 65 Prozent und im Maximum 80 Prozent betragen). Eine regelmäßige Überlieferung über das Maximum der Tarifvorschriften soll gänzlich ausgeschlossen sein und andere Erschwerungsvorschriften als tarifgemäße werden von den Verbandsfärbereien zurückgewiesen. Die Kontrollstellen der beiden Verbände sind verpflichtet, die Durchschnittsrenditen der monatlichen Ablieferung jeder Erschwerungsvorschrift festzustellen, um möglichst gleichmäßige Ablieferungen sämtlicher Verbandsfärbereien an die Kundschaft herbeizuführen. Wenn auch zu begrüßen ist, daß Mißbräuche, die in Bezug auf die Forderungen und Zugeständnisse über den Ausfall der Erschwerungen bestanden haben, durch eine strenge Kontrolle der Färbereiverbände beseitigt werden, so ist wiederum zu sagen, daß die vorgesehenen Maßnahmen auf die Natur der Seide nicht die gebührende Rücksicht nehmen, da die Seiden, je nach ihrer Herkunft und ohne Zutun des Färbers, eine wesentlich höhere oder geringere Charge ergeben.

Die Ansätze des Tarifs sind, wie schon erwähnt, allgemein um 20 Prozent erhöht. Dazu kommt aber noch eine ganz bedeutende Verteuerung infolge der Erhöhung des Minimalgewichts von bisher 250 auf 1000 Gramm. Diese Gewichtserhöhung kommt allerdings nicht in vollem Umfange zur Geltung, da die Berechnung der Posten unter 1000 Gramm in der Weise erfolgt, daß für das Färben zwar auf alle Fälle der Ansatz von einem Kilo in Anrechnung kommt, für die Erschwerung jedoch nur das tatsächliche Gewicht berechnet wird. Da die Verarbeitung der kleinen Posten für die Färbereien in der Tat eine starke Belastung mit sich bringt, so erscheint ein Zuschlag in Form der Berechnung eines Minimalgewichts gerechtfertigt, doch ist der Sprung außerordentlich groß und er kann, insbesondere für die Krawattenstoff-Fabrikanten, aber auch für andere Artikel, verhängnisvoll werden. Die schweizerische Industrie wird zum mindesten verlangen müssen, daß ihr in dieser Beziehung von der schweizerischen Färberei nicht drückendere Bedingungen auferlegt werden als solche die ausländische Fabrik auf sich nehmen muß.

Die Revision des Farblohntarifs vom 1. Mai 1914 hat in Fabrikantenkreisen überrascht, denn durch die Teuerungszuschläge hatten es die Färber ohnedies in der Hand, ihre infolge des Krieges erhöhten Produktionskosten zu decken; den Tarif in Kriegzeiten zu ändern, dazu lag wohl keine dringende Veranlassung vor und die Bestimmungen in Bezug auf die Einhaltung der Erschwerungsgrenzen, auf deren rasche Inkraftsetzung die Färber anscheinend großes Gewicht legen, hätten sich auch ohne eine Abänderung der Tarifansätze aufstellen und durchführen lassen. Man geht daher in der Annahme wohl nicht fehl, daß es den Seidenfärbereien in erster Linie darum zu tun ist, sich schon heute auf die Zeit nach Friedensschluß zu rüsten um, wenn einmal die Teuerungszuschläge nicht mehr gerechtfertigt sein werden und aufgehoben werden müssen, wenigstens einen gegenüber den heutigen Ansätzen stark erhöhten Grundtarif zu besitzen.

Die Verhandlungen die zwischen den Vertretern des Verbandes Schweizerischer Seidenstoff-Fabrikanten und des Verbandes der Zürcher Seidenfärbereien geführt worden sind, haben vorläufig dazu geführt, daß die Tarifansätze für Couleur erst am 1. August und die neuen Vorschriften über die Einhaltung der Erschwerungsgrenzen erst am 1. September dieses Jahres in Kraft treten werden. Die neuen Ansätze für schwarz erlangen jedoch, wie ursprünglich vorgesehen, schon am 1. Juli 1916 Gültigkeit. Die Aufträge der Fabrikanten für die Monate Juni, Juli und August werden kontingiert. Es sind auch Verhandlungen zwischen den Basler Seidenfärbereien und den Bandfabrikanten im Gange.

Es entsprechen diese Zugeständnisse keineswegs den Forde-

rungen, die von den Vertretern der Fabrikanten in Bezug auf den neuen Tarif gestellt worden sind.

**Ausländische Seidenfärberei.** Der Verband der Seidenfärbereien Deutschlands, mit Sitz in Crefeld, läßt auf den 1. Juli 1916 wiederum eine Erhöhung der Teuerungszuschläge eintreten und zwar für schwarz um weitere 40 Prozent und für farbig um weitere 20 Prozent. Am 1. Juli werden demnach die Preisaufschläge der deutschen Strang-Seidenfärberei sich insgesamt auf 250 Prozent für schwarz und 120 Prozent für farbig belaufen.

Der österreichische Verband der Seidenfärbereien führt auf den 15. Juli 1916 ebenfalls den neuen, abgeänderten und erhöhten internationalen Farblohntarif ein, wie solcher in Zürich und Basel am 1. Juli bzw. 1. August in Kraft tritt.

**Amerikanische Farbstoffe.** Nach einem offenbar inspirierten Bericht von Washington wird das Zensus-Bureau in Bälde darüber Aufschluß geben, wie weit es gelungen ist, sich von deutschen Farbstoffen unabhängig zu machen.

1913 lieferte Deutschland 86 Prozent der künstlichen Farbstoffe, seit März 1915 ist infolge der britischen Blockade und des deutschen Ausfuhrverbotes nichts mehr hereingekommen. Einer der wichtigsten Schritte bei der Einführung der Farbstoff-Industrie war die Entwicklung der Kohlenteer „crudes“ aus den Nebenprodukten der Koks-Öfen. 1913 wurden in den Vereinigten Staaten jährlich erzeugt: Benzol 9600 Shorttons, Toluol 3200, Naphtalin 1500, Phenol 10.000. 1916 wird die Produktion veranschlagt auf: Benzol 90 Shorttons, Toluol 22,440, Naphtalin 12,500, Phenol 10.000.

Bis jetzt sind 33 Werke im Gang, welche sich speziell auf Kohlenteer-Nebenprodukte verlegt haben; an Anilin, dem Hauptprodukt, werden dieses Jahr 15,000 Shorttons erzeugt. Weitere 16 Werke machen Farben und deren Zwischenprodukte. Im vergangenen Jahre brachten diese 15,000 Shorttons fertige Farbstoffe in den Handel. Davon waren zirka 3000 Shortt. für Anilinschwarz.

Der plötzliche Aufschwung der Farbstoff-Industrie hat es ermöglicht, die von der Textil-Industrie benötigten großen Mengen in Schwarz zu liefern. Nach Schwarz hat Blau den größten Fortschritt zu verzeichnen; neben Preußischblau auch Rot. Die Fabrikation von Naturfarben hat bedeutend zugenommen und wird auf 1,866,000 Doll. geschätzt. Blauholzextrakt wurden 14,500 Shorttons eingeführt.

Unter dem Namen „Compañia Argentina de Materias Colorantes“ mit einem Kapital von 425,000 Dollars hat sich auch in Argentinien eine Gesellschaft zur Fabrikation von Farbstoffen konstituiert. Das zu verwendende Material ist hauptsächlich das Holz des „Carob“-Baumes, nach dem neuen von Dr. Juan A. Dominguez in Buenos Aires entdeckten, patentierten Verfahren. Es werden hauptsächlich Khaki, falbe und andere Zwischenfarben, wie sie jetzt Mode sind, hergestellt. Die Fabrik wurde in Santa Fe errichtet und ist bereits im Betrieb.



**Kaufmännische Agenten**



## Aus der zürcherischen Rechtssprechung über den Agenturvertrag.

Die II. Appellations-Kammer des zürcherischen Obergerichts hatte sich neuerdings mit einem Streitfall aus dem Gebiet des Agenturvertrages zu befassen, der auch weitere Kreise der Handelsagenten interessieren dürfte. Die Frage, ob und in welchem Umfange der Geschäftsherr auch ohne besondere Abrede verpflichtet erscheint, die erforderlichen Muster der zu verkaufenden Waren dem Handelsagenten zur Verfügung zu stellen, dürfte nicht nur in der Teigwarenbranche, von der im vorliegenden Fall die Rede ist, sondern insbesondere auch in der Textilwarenbranche häufig Gegenstand von Meinungsverschiedenheiten sein. Die Mehrzahl der Normativverträge der Handelsagentenverbände enthält die ausdrückliche Bestimmung, daß das Geschäftshaus dem Vertreter die Muster frei ins Haus zu liefern habe, so daß

wenigstens grundsätzlich die Pflicht zur Mustersendung geregelt erscheint. Dagegen sind selbstredend die Verhältnisse des Einzelfalles sowohl als die kaufmännischen Uebungen im allgemeinen für die Beurteilung der weitem Frage entscheidend, in welchem Maße und auf welche Art die Bemusterung der Waren zu geschehen habe.

Die nachstehende Gerichtsentscheidung vom 16. Dezember 1915 entnehmen wir der „Schweiz. Juristen-Zeitung“, Jahrgang XII, Heft 23, pag. 378:

1. Ueber die Rechtsstellung der Handelsagenten enthält das O.-R. keine Spezialbestimmungen, und es ist streitig, ob der Agenturvertrag als Dienstvertrag, Mandat oder Maklervertrag aufzufassen sei. Seiner Natur nach fällt er in toto mit keiner dieser Vertragskategorien zusammen und es dürfte richtig sein, ihn als einen *contractus sui generis* zu erklären und auf ihn die Bestimmungen über Dienstvertrag oder Mandat anzuwenden, je nachdem die im einzelnen aufgestellten Bestimmungen ihn der einen oder der andern Vertragskategorie näher kommen lassen. (So Bollag in S. J. Z. 10, 165 ff.)

2. Im vorliegenden Falle ist nun die Frage zu entscheiden, ob der Widerbeklagte den Vertrag dadurch verletzt habe, daß er entgegen mündlicher Abrede, resp. entgegen der nach Lage der Umstände als selbstverständlich erscheinenden Verpflichtung unterlassen habe, dem Widerkläger speziell Muster der zu verkaufenden Waren zu übergeben. Hier ist zunächst allerdings richtig, daß im Verträge selbst von Mustern nichts steht. Allein es ist darauf zu verweisen, daß bei Auslegung und Anwendung eines Vertrages nicht nur auf das abzustellen ist, was ausdrücklich vereinbart und geschrieben steht, sondern auch darauf, was nach den vorliegenden Umständen als selbstverständlich mitgemeint, resp. vom Gesetz in Ergänzung der nicht vollständigen Vertragsbestimmungen als Vertragspflicht aufgestellt wird.

Nun bestimmt Art. 338 O.-R. betreffend den Dienstvertrag, der Dienstherr habe den Dienstpflichtigen, wo es nicht anders verabredet oder üblich sei, mit dem zur Arbeit nötigen Werkzeug und Material auszurüsten. Das gleiche dürfte auch beim Mandat gelten, obwohl das Gesetz dort keine entsprechende Bestimmung enthält. (Vgl. Fick, Anm. 69 zu Art. 394 O.-R.) Es braucht deshalb nicht näher untersucht zu werden, ob der vorliegende Agenturvertrag mehr unter den Vorschriften über den Dienstvertrag oder mehr unter denjenigen stehe, welche für Auftrag, speziell Kommission, gelten.

Unter diesen Umständen ist es aber von Bedeutung, ob angenommen werden kann, es sei unbedingt nötig, daß ein Reisender, der in der deutschen Schweiz Teigwaren verkaufen soll, Muster zur Verfügung habe, ob es also bei Abschluß des Vertrages die selbstverständliche Meinung beider Parteien sein mußte, daß dem Widerkläger Muster zur Verfügung gestellt würden, resp. ob Muster unter den vorliegenden Verhältnissen als zur Arbeit notwendiges Material oder Werkzeug erklärt werden müssen. Dabei waren selbstverständlich von Bedeutung die Uebungen und Erfordernisse, wie sie im Teigwarenhandel speziell in dem für den Widerkläger in Betracht fallenden Gebiet bestehen. Darüber fehlten aber dem Gericht die nötigen Kenntnisse, so daß es geboten erschien, über diese Frage einen Experten zu Rate zu ziehen. Derselbe führte nun im wesentlichen folgendes aus:

Es sei nur dann nicht absolut notwendig, Muster bei sich zu haben, wenn ein Reisender Kunden besuche, die ihn und seine Ware schon kennen. Neue Kunden würden aber in der Regel Muster verlangen, so daß, wenn einer mit Erfolg reisen wolle, er Muster bei sich haben müsse. Möglich sei allerdings, daß welsche, speziell italienische Kunden weniger auf Muster dringen, und bei diesen sei auch speziell die Tessiner Ware am meisten vertreten. Aber deutschschweizerische Kunden würden auf Muster dringen, wenn sie die Ware nicht schon kennen. Unter den vorliegenden Verhältnissen halte er es für selbstverständlich, daß der Widerkläger hätte Muster erhalten sollen, und es erscheine ihm ganz

unbegreiflich, warum der Fabrikant sich weigerte, ihm solche zu geben.

3. Die weitere Frage, ob diese Verhältnisse den Widerbeklagten als tessinischen Fabrikanten berühren oder nicht, muß zu Gunsten des Widerklägers entschieden werden. Wenn der Widerbeklagte ein Absatzgebiet in der deutschen Schweiz sucht, so war er zensiert, die dort bestehenden Verhältnisse zu kennen, resp. sich über dieselben informieren zu lassen, und wenn er einen Vertreter für die deutsche Schweiz und zum Verkauf an deutschschweizerische Kunden bestellte, so mußte er ihn für eben diese Verkaufstätigkeit mit dem nötigen Material ausrüsten.

Hält man mit den Reklamationen des Widerklägers in der Korrespondenz, womit er die Einsendung des Musterkastens verlangte, die Feststellungen im Gutachten des Experten zusammen, so muß gesagt werden: Ein Musterkasten mit Mustern der verschiedenen Teigwarensorten gehörte zum notwendigen Material, ohne das der Widerkläger nicht mit Erfolg seine Tätigkeit aufnehmen konnte, und es muß auch dem Widerbeklagten bewußt sein, daß dem so war, selbst wenn er sich nicht ausdrücklich zur Lieferung von Mustern verpflichtet hatte. Unter diesen Umständen bedeutet diese Unterlassung also eine Verletzung der neben den geschriebenen Vertragsbestimmungen geltenden Vertragspflichten des Widerbeklagten, und da auch nach erfolgter Mahnung und Fristansetzung zu nachträglicher Erfüllung die Lieferung nicht erfolgte, so ist anzunehmen, es sei infolge dieses Vertragsbruches die vereinbarte Konventionalstrafe prinzipiell verfallen.

Dr. C. Bollag, Rechtsanwalt, Zürich.



## Die Handelsvertreter über den Notstand ihres Berufes. (Eingesandt.)

Mit der schwierigen Lage des Handelsvertreterstandes in der Kriegszeit beschäftigten sich kürzlich die zu besonderen Beratungen nach Berlin berufene Vorstandssitzung des Zentralverbandes Deutscher Handelsagenten-Vereine und eine damit verbundene Konferenz sämtlicher Vorsitzenden der Ortsvereine und Ortsgruppen des Verbandes.

Es mußte in den Verhandlungen festgestellt werden, daß eine der größten Schwierigkeiten, unter denen gegenwärtig der Stand der berufsmäßigen, ständigen Vertreter wie kein anderer leidet, auf den Mißbrauch der Berufsbezeichnung «Agent» in der Öffentlichkeit zurückzuführen ist. Durch das Handelsgesetzbuch ist der Beruf mit diesem Namen bedacht worden, der in der gegenwärtigen Kriegszeit aber vielfach auch dazu verwendet worden ist, sich vordrängende wilde Gelegenheitsvermittler, die Betreiber des sogenannten «Kettenhandels» und andere mehr oder weniger unsozial sich betätigende Elemente zu bezeichnen, mit denen sämtlich der ordnungsmäßige Berufsstand der Handelsagenten nichts zu tun hat. Die Unbestimmtheit der Bezeichnung «Agent», die während der Kriegszeit sich immer mehr herausgebildet hat, hat sogar dazugeführt, daß Verordnungen erlassen worden sind, die sich gegen «Agenten» richten, wobei natürlich in keiner Weise an Handelsagenten gedacht war. Auf Veranlassung des Zentralverbandes ist in solchen Fällen entsprechende Abänderung der getroffenen Maßnahmen erfolgt. Es wurde beschlossen, Schritte zu unternehmen, daß von seiten der Gesetzgebung durch Festlegung einer einwandfreien Berufsbezeichnung diesem durch den Namen erzeugten Mißstande der ständigen Verwechslung mit Elementen, die nicht zu dem Berufe gehören, abgeholfen werde.

Vor allem befaßten sich die Beratungen sodann mit der Veränderung der wirtschaftlichen Verhältnisse, die in der Verbindung mit staatlichen Maßnahmen dazu geführt haben, die Berufsarbeit der Vertreter in großem Um-