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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 24 (1917)

Heft: 3-4

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

die Leitung des Stellenvermittlungsbureaus des Schweizer. Kaufmännischen Vereins übernommen und dasselbe in getreuer Pflichterfüllung in vorbildlicher Weise zu schöner Entwicklung und großem Ansehen in der Geschäftswelt gebracht hat. Herr Aebli gab diesem Ereignis in beredten Worten Ausdruck, an alte Erinnerungen anknüpfend, wie Herr Hofammann nach Absolvierung seiner Lehrzeit in einer zürcherischen Seidenstoff-Fabrik nach London gelangte und dort interimistisch die stark verfahrene Filiale der Stellenvermittlung wieder ins Geleise gebracht hatte. Als es dann vor 20 Jahren galt, den geeigneten Mann als Leiter für die Stellenvermittlung des Schweizer. Kaufmännischen Vereins zu finden, da habe man sich an Herrn Hofammann erinnert, der inzwischen, nach Zürich zurückgekehrt, in einer Seidenstoff-Firma sich betätigte. Herr Hofammann habe sich damals bereit erklärt, das Amt zu übernehmen und man könne sich dazu nur beglückwünschen, denn er sei der richtige Mann für dieses verantwortungsvolle Amt gewesen. Wer sich einer solchen Tätigkeit widme, müsse aus sich heraus mehr geben können, als dafür als Anerkennung geboten werde und das habe Herr Hofammann stets getan. Mit diesen Worten überreichte Herr Aebli als Zeichen der Wertschätzung seitens des Kaufmännischen Vereins ein prächtiges Geschenk, das Herr Hofammann sichtlich bewegt und erfreut entgegennahm, dabei das, wie er meinte, zu reichlich gespendete Lob abwehrend.

Auch die andern Mitglieder der Verwaltungskommission würdigten anschließend die Verdienste des Herrn Hofammanns um die Entwicklung der Stellenvermittlung des S. K. V. in mancherlei anerkennenden Worten.

Was den Verein ehemaliger Seidenwebschüler Zürich betrifft, so dürfen auch wir uns diesen ehrenden Aeußerungen zur 20jährigen Tätigkeit des Herrn Hofammann voll und ganz anschließen. Es sind nun bereits 22 Jahre verflossen, wie Herr Aebli bei diesem Anlaß erwähnte, seit unser Verein durch die Stellenvermittlung mit dem Schweizer. Kaufmännischen Verein in Verbindung steht. In dieser langen Spanne Zeit ist nie etwas vorgekommen, das zu irgendwelcher Verstimmung Anlaß gegeben hätte und man darf wohl sagen, daß Herr Hofammann durch sein jederzeit taktvolles entgegenkommendes Wesen dazu sein bestes beigetragen hat.

Schreiber dies gab hievon anläßlich dieses kleinen Festaktes Ausdruck, dabei einige der Punkte berührend, deren Vorhandensein bis anhin die Dienste des Stellenvermittlungsbureau für unsere Vereinsmitglieder nicht so voll und ganz zur Entfaltung bringen ließen, wie es wünschenswert gewesen wäre. Einer dieser Punkte liegt in der Art unserer Seidenindustrie als Modenindustrie begründet. Wenn die Seidenindustrie gut geht, liegen gewöhnlich wenig Anmeldungen von Stellensuchenden beim Stellenvermittlungsbureau vor, weil dann meistens alle Leute beschäftigt sind. Trotz wiederholtem Ersuchen melden sich in solchen Zeiten wenig Stellensuchende beim Stellenvermittlungsbureau an und könne dann allfälligen Anfragen von Firmainhabern nicht genügend entsprochen werden. Umgekehrt, wenn die Industrie nur flau beschäftigt ist, liegen vielleicht ziemlich Anfragen von Stellensuchenden vor, aber diese können nicht plaziert werden, weil man keine Leute braucht. So kann man es in erstem Fall den Prinzipalen, im letztern den Stellensuchenden nicht recht machen und dann kommen die Kritiken, die die Stellenvermittlung für das verantwortlich machen wollen, was in der Macht der Verhältnisse begründet liegt. Hie und da vernimmt man auch eine Aeußerung, als ob die Stellenvermittlung die Mitglieder des Kaufmännischen Vereins vor den Mitgliedern des Vereins ehemaliger Seidenwebschüler begünstige. Auch dieses ist hinfällig, denn wie Schreiber dies wiederholt konstatieren konnte, werden in unparteiischer Weise diejenigen Bewerberpapiere eingereicht, die in den vorliegenden Fällen wohl am besten entsprechen und ist die Entscheidung doch jeweils Sache der Firmainhaber.

Wenn seit Kriegsausbruch die Stellenvermittlung von Seite der Mitglieder des V. e. S. Z. wenig benützt worden ist, so ist das dem Einfluß des Krieges auf den Gang der Seidenindustrie zuzuschreiben. Wie die Gegenwart neuerdings zeigt, ist man nie vor Stockungen sicher, dazu kommt die fortwährende Mobilisation, so daß die Situation für Stellenwechsel in der Textilindustrie nicht sehr einladend ist. Mit Einführung des abgekürzten Lehrganges an der Zürcher Seidenwebschule, der anstatt zwei Jahre nur noch zehn Monate beträgt, werden zudem weniger Leute und diese weniger umfaßend ausgebildet als früher, was natürlich auf die Frequenz der Stellenvermittlung auch von Einfluß ist. Nach Friedensschluß dürfte in den obwaltenden Verhältnissen sich manches ändern und der Kontakt mit der Stellenvermittlung des Schweizer. Kaufmännischen Vereins wieder reger werden.

Zum Schluß äußerte Schreiber dies bei diesem Anlaß die Anerkennung für die rege Unterrichtstätigkeit des Schweizer. Kaufmännischen Vereins und den zeitgemäßen Ausbau derselben, und wünschte den mancherlei vorbildlichen Institutionen des Kaufmännischen Vereins in Zürich, wozu der Zentralsitz der Stellenvermittlung mit seinen zahlreichen Filialen im In- und Ausland gehört, ein ferneres gutes Gedeihen. Diesen Wünschen werden sich die Mitglieder des Vereins Ehemal. Seidenwebschüler Zürich gerne anschließen und werden wir gerne auch fernerhin in gutem Kontakt mit der gemeinsamen Stellenvermittlung und ihrem tüchtigen Leiter zu verbleiben suchen. F. K.

Kaufmännische Agenten

Vertreterprovision und Kriegsernährungsamt.

Eine vom Verein Berliner Agenten einberufene Versammlung von Vertretern der Lebensmittelgewerbezweige, die kürzlich in der Berliner Handelskammer stattfand, beschäftigte sich mit den von einer Reihe von Konservenfabriken mittels Rundschreiben an ihre Vertreter erlassenen Kündigungen, die in dem Rundschreiben auf das Kriegsernährungsamt zurückgeführt worden waren, das sich gegen die Agentenprovision ausgesprochen habe.

In der Versammlung wurde von dem Vorsitzenden des Zentralverbandes deutscher Handelsagentenvereine, Gfrörer, Mitglied der Handelskammer Berlin, und Generalsekretär Dr. Behm über die beim Kriegsernährungsamt unternommenen Schritte berichtet. Es habe sich dabei herausgestellt, daß die von den Konservenfabrikanten in ihrem Rundschreiben dargelegte Auffassung über die Stellungnahme des Kriegsernährungsamtes nicht richtig sei. Die volkswirtschaftliche Abteilung des Kriegsernährungsamtes habe nach der mit ihr gehabten Besprechung nicht die Absicht, einen Stand auszuschalten, der nützlich wirkt. Es wurde ausdrücklich erklärt, daß, falls jetzt Konservenfabrikanten ihren Vertretern die Provision zahlen, die volkswirtschaftliche Abteilung des Kriegsernährungsamtes nicht im mindesten daran denke, daraus den Schluß zu ziehen, daß die Konservenindustrie noch zu hohe Gewinne erziele und deshalb die Preise herabgesetzt werden müssen. Es wäre im Gegenteil sehr wünschenswert, daß die Konservenindustrie aus den ihr zugestandenen Gewinnen den Vertretern die Provision zahle, damit diesen über die schwere Zeit hinweggeholfen werde.

Der Zentralverband deutscher Handelsagenten hat, wie der Vorsitzende weiter mitteilte, zugesagt, sich seinerseits ebenfalls mit der Konservenindustrie ins Einvernehmen zu setzen, damit die offenbar unrichtige Auffassung der Konservenfabrikanten über die Sachlage klargelegt und die Angelegenheit damit beigelegt wird. Das Kriegsernährungsamt erkennt, wie der Vorsitzende weiter bemerkte, den Vertreterstand, so weit er tätig ist, durchaus an.

Die Versammlung faßte nach längerer Aussprache eine Entschließung, in der die unrichtige Voraussetzung, auf der das Rundschreiben der Fabrikanten beruht, zurückgewiesen wird und alle Bestrebungen, die sich darauf richten, den volkswirtschaftlich wertvollen Vertreterstand auszuschalten, verurteilt werden.

Der Agent, der bei Vertragsabschluss als solcher nicht zu erkennen ist, handelt als Kommissionär.

Urteil des Reichsgerichtes vom 1. Dezember 1916, mitgeteilt durch den „Handelsagent", das Organ der österreichischen Handelsagenten-Vereinigung.

In Maklerkreisen herrscht vielfach die Gewohnheit, bei Vertragsverhandlungen die Namen der beteiligten Firmen bis zum Abschluß des Geschäftes geheimzuhalten, um nicht durch vorzeitige Bekanntgabe einen direkten Geschäftsabschluß und damit einen Verlust der Provision herbeizuführen. Diese Vorsicht darf jedoch nicht so weit gehen, daß bei dem Agenten der Wille, in fremdem Namen zu handeln, nicht mehr zu erkennen ist, da für diesen Fall § 164 BGB. vorschreibt, daß der Mangel des Willens, in eigenem Namen zu kontrahieren, nicht in Betracht kommt; d. h. der Agent wird selbst durch den Vertrag gebunden, nicht aber derjenige, für welchen er handeln wollte. Allerdings braucht der Agent nicht ausdrücklich zu erklären, daß er in fremdem Namen handeln will; es genügt vielmehr, wenn die Umstände dies ergeben.

Hiezu dürfte der folgende Rechtsstreit von Interesse sein: Die Firma E. & L. in Hamburg, von der in Handelskreisen bekannt war, daß sie sich überwiegend mit der Vermittlung fremder Geschäfte abgab, trat am 23. September 1914 an die Firma S. in Krimmitschau mit der Frage heran, ob sie augenblicklich Baumwolle abgeben könne; sie wäre in der Lage, einen Abnehmer zu finden, bäte sich aber aus, in den Preis eine Provision von 3/4 Prozent einzuschließen. Nach einigem Hin und Her kam ein Verkauf zu stande, über den die Firma E. & L. an die beiden Kontrahenten, die Firma S. als Verkäuferin und die Firma B. & Co. in Hamburg als Käuferin, am 6 Oktober je einen Schlußschein ausstellte. Unmittelbar darauf erklärte die Verkäuferin, die Ware sei inzwischen anderweit verkauft. Die Folge war, daß die Firma B. gegen die Firma S. Klage auf Schadenersatz wegen Nichterfüllung des Vertrages erhob. Die Beklagte machte geltend, daß sie mit der Klägerin überhaupt kein Geschäft abgeschlossen habe, sondern nur mit der Firma E. & L. Gleichwohl nahm das Landgericht (Kammer für Handelssachen in Zwickau) das Zustandekommen eines Kaufvertrages zwischen den Parteien an und gab der Klage statt.

Das Oberlandesgericht Dresden wies dagegen die Klage ab, und zwar aus folgenden Gründen: Nach den ganzen Umständen konnte die Beklagte nichts anderes annehmen, als daß die Firma E. & L. im eigenen Namen abschließen wollte. Sie konnte nicht auf den Gedanken kommen, daß sie es bei den Vertragsverhandlungen mit einer Vertreterin der Klägerin, deren Namen sie überhaupt nicht kannte, zu tun hatte. Es mag sein, daß auch der Beklagten bekannt war, daß sich die Firma E. & L., eine Maklerfirma, vorwiegend mit Agenturgeschäften befaßte und nur selten Propergeschäfte abschloß. Dies schloß aber nicht aus, daß die Firma E. & L. im vorliegenden Falle als Kommissionär auftrat, d. h. in eigenem Namen für Rechnung eines Hintermannes kaufte. Der zwischen der Beklagten und der Firma E. & L. gepflogene Briefwechsel ließ aber auch nach dieser Richtung keinerlei Vermutung aufkommen. Selbst wenn aber die Beklagte die Eigenschaft der Firma E. & L. als Kommissionärin vermuten mußte, wäre doch nur ein Vertrag zwischen diesen beiden zu stande gekommen, welcher der Klägerin nicht das Recht geben würde, gegen die Beklagte unmittelbar vorzugehen. Der Tatsache, daß die Firma E. & L. darauf bestand, in den Preis eine Provision von 3/4 Prozent einzusetzen, brauchte die Beklagte nicht unbedingt zu entnehmen, daß sie es mit einer Agentin zu tun hatte, da in der Praxis oft genug auch Kommissionäre sich von beiden Seiten Provisionen zusichern lassen. Es ist hieraus kein Schluß auf den Willen der Gegenseite zu ziehen, nicht in eigenem, sondern in fremdem Namen zu handeln. Auch der Wortlaut der mit der Firma E. & L. geführten Korrespondenzen ließ keinen sicheren Schluß für die Beklagte zu, daß sie an einen andern, als den Gegenkontrahenten verkaufe. Die Maklerfirma war an sie herangetreten mit der Mitteilung, daß sie Interesse für Baumwolle habe und eventuell ein Geschäft zum Abschluß bringen könne. Die Beklagte antwortete, es sollte sie sehr freuen, wenn sich ein Abnehmer für die näher bezeichnete Ware finden würde, sie sähe dem Verkauf entgegen. Diese Redewendungen sind durchaus verträglich sowohl mit der Annahme, daß die Maklerfirma als Agentin, wie auch als Kommissionärin in Tätigkeit treten wollte. Es ergab sich aus ihnen nur, daß die Firma E. & L. abschließen wolle, so bald sie einen Abnehmer habe; darüber, ob sie sogleich im Namen ihres Hintermannes abschließen wollte, war aus der Korrespondenz nichts zu entnehmen. Die Klage war daher abzuweisen.

Gegen diese Entscheidung wandte sich die Klägerin mit der Revision ans Reichsgericht. Es wurde von ihrer Seite darauf hingewiesen, daß es zwar vorkommen könne, daß der Kommissionär sich sowohl von dem Kommittenten, wie auch von dem Verkäufer eine Provision geben lasse, daß ein solches Vorgehen aber immerhin ein so ungewöhnliches sei, daß die Beklagte aus der Tatsache, daß die Maklerfirma von ihr die Einsetzung einer Provision beanspruchte, den Schluß ziehen mußte, daß die Firma E. & L. als Agentin auftrat. Die höchste Instanz hob das angefochtene Urteil auf und verwies die Sache zur erneuten Verhandlung an das Oberlandesgericht zurück. (Aktenzeichen: II, 377/16.)

Totentafel

† Seidenfabrikant A. Brunner in Männedorf. Am 24. Februar starb im Alter von 80 Jahren Seidenfabrikant A. Brunner in Männedorf. Er war bis in die letzten Tage eifrig im Geschäft betätigt, das er aus kleinen Anfängen zu schöner Entwicklung gebracht hat. Mit der Technik in der Industrie durch seine Tätigkeit aufs beste vertraut, hat er durch eigenes Nachdenken und Probeln auch bei scheinbar Nebensächlichem immer den besten Arbeitsvorgang zu erreichen gesucht. Wir haben in der Mainummer letzten Jahres einen Artikel über seine Patent-Universalsortierwage gebracht, deren Konstruktion kennzeichnend für die bis in die letzten Tage vorhandene Geistesschärfe und erfinderische Betätigung des Verstorbenen ist. Seidenfabrikant A. Brunner wird in der „Zürichsee-Zeitung" folgender, gut charakterisierender Nachruf gewidmet:

Mit Seidenfabrikant Albert Brunner ist ein Mann von außergewöhnlicher Tatkraft und beruflichen Fähigkeiten aus dem Leben geschieden. In der gedrungenen, kleinen Figur steckte eine Energie, die oft zur Bewunderung hinriß. Brunners ganzes Lebensprinzip hieß: ich will, und das konnte er dann bis zur Rücksichtslosigkeit durchsetzen. Lag eine Unternehmung einmal im Bereich seines Interesses, so kannte er auch keine Kollisionen mehr und dem eisernen Willen mußte sich der vorgezeichnete Weg öffnen.

Am Bachtel, in Wernetshausen, sog er die Alpenluft seiner Heimat und Kindheit ein und kam als Knabe an den See, wo er 1850 in einem Baumwollgeschäft in die Lehre trat. Sehr bald strebte er nach Selbständigkeit, gründete ein Ladengeschäft und ging zur Fabrikation von Baumwolltüchern und Bettdecken auf Handstühlen über. In den siebenziger Jahren sodann machte er die ersten Versuche in der Seidenbranche, ließ nach eigenen Ideen Jaquardstühle anfertigen, ging 1884 zum mechanischen Betrieb über und vergrößerte nach und nach seine Fabrikanlagen in Männedorf, denen er in den letzten Jahren noch eine eigene Zwirnerei anfügte,