

Technische Mitteilungen

Objektyp: **Group**

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

Band (Jahr): **21 (1914)**

Heft 19

PDF erstellt am: **16.05.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

dem übrigen schutzzöllnerischen System des Landes (Prämien für Coconerzeugung und für Grégenspinnerei, Prohibitivzoll auf gefärbten Seiden, hoher Zoll auf Seidenstoffe usw.) zusammen, daß eine freiere Auffassung nur schwer zum Durchbruch kommen kann.

Associazione Serica in Mailand. Am 3. November hat eine zahlreich besuchte Versammlung von Mitgliedern der Mailänder Associazione Serica stattgefunden, um einen Bericht des Präsidenten über die vom Vorstand mit Rücksicht auf die Kriegslage unternommenen Schritte entgegenzunehmen und über die gegenwärtigen Verhältnisse zu beraten. Aus dem Bericht des Präsidenten ist hervorzuheben, daß der Vorstand bei Ausbruch des Krieges sich sofort mit den maßgebenden Behörden in Verbindung setzte, und daß überall der gute Wille der italienischen Regierung zu Tage trat. Insbesondere in bezug auf die Kohlenversorgung habe die Regierung Hervorragendes geleistet. Ebenso hätten die Verkehrsmittel des Landes in ungestörter Weise funktioniert. Die anfängliche Hemmung im Schiffsverkehr sei zum Teil nicht nur auf die Kriegseignisse zurückzuführen; sie habe im übrigen für die italienische Seidenindustrie den Verlust mehrerer, für den Verkauf in den Vereinigten Staaten besonders günstiger Wochen nach sich gezogen. Der Vorstand befaßte sich auch mit den Fragen der Versicherung, des ausländischen Geldwesens und des Kredites; er hielt es dagegen nicht für angebracht, sich über die durch den Krieg geschaffene Rechtslage in bezug auf die Verträge usw. zu äußern, und zwar namentlich deshalb, um nicht die wünschenswerte, freundschaftliche Regelung der Streitfragen zu erschweren. Durch Übereinkommen mit den landwirtschaftlichen Verbänden und unter Mitwirkung der Mailänder Handelskammer, wurde, trotzdem die offiziellen Preislisten für die Monate August und September nicht herausgegeben werden konnten, der Adequatopreis für Cocons festgesetzt und zwar auf L. 3,18 per kg.

Nach eingehender Diskussion, die sich in der Hauptsache um die für die ausländischen Cocons geschaffene Lage drehte, wurde das Vorgehen des Vorstandes, wie auch das Schiedsgericht der Associazione Serica gutgeheißen.

Der Wert der italienischen Ausfuhr von Seide und Seidenwaren ist in den ersten neun Monaten des Jahres 1914 auf 353,787,017 Lire zurückgegangen gegen 397,481,954 Lire in der gleichen Periode des Vorjahres. Fast der ganze Rückgang entfällt auf die Monate August und September. Die Seidengespinste gingen von 34,923 auf 27,401 Doppelzentner zurück. Gezwirnte Seide stieg hingegen von 19,803 auf 21,108 Doppelzentner. Gefärbte Seide ging von 116,890 auf 61,757 Doppelzentner. Abfallseide von 2,823,375 auf 2,157,125 Lire, gesponnene Abfallseide von 22,545,600 auf 17,522,400 Lire, Seidengewebe von 240,281 auf 210,696 Doppelzentner zurück, während die Ausfuhr von einfach gefärbten Seidengeweben von 419,497 auf 455,087 Doppelzentner gestiegen ist.

Wollnot in der italienischen Wollindustrie. Auf Veranlassung der Wollwaren- und Hutfabrikanten von Turin und Piemont, welche durch das englische Ausfuhrverbot für Wolle den Stillstand ihrer Betriebe befürchten, hat die Regierung Verhandlungen mit der englischen Regierung eingeleitet, um die Zufuhr der Rohstoffe zu ermöglichen. Aus Turin wird gemeldet, daß die Zusage der englischen Regierung gesichert sei. Man erwartet nicht nur die Freigabe von Merino-, sondern auch von andern Wollsorten.

Japanischer Seidenexport. Yokohamas Seidenexport hat im ersten Halbjahr 1914 einen Wert von 19,3 Millionen Yen erreicht und ist damit hinter der Ausfuhr im ersten Semester 1913 um zirka 4 Prozent zurückgeblieben. Der Export von glatten Habutai, Seide- und Baumwollsatins und Crêpe-Schals zeigt wohl eine Zunahme, dagegen weisen alle andern Artikel, insbesondere aber seidene Taschentücher, deren Export von 2,6 auf 1,4 Millionen Yen zurückging, mehr oder minder erhebliche Abnahmen in der Ausfuhr auf. Sehr gelitten hat namentlich das Geschäft mit Britisch-Indien, sowie mit Südamerika. Die japanischen Seidenfabriken sahen sich seit Februar 1. J. zu einschneidender Produktionseinschränkung gezwungen. Vor Ausbruch des Krieges kam bekanntlich eine Abmachung zwischen den japanischen Staatsbahnen, der Osaka Shosen Kaisha und der chinesischen Ostbahn betr. den direkten Seiden-

transport via Sibirien zustande, von dem man sich in Japan einen namhaften Aufschwung des Exportgeschäftes nach Europa versprach. Im Juni 1. J. fanden die ersten Versendungen auf diesem Wege statt, deren Kosten und Dauer im Vergleiche zur Suezkanalroute sich folgendermaßen stellten:

	Via Suez	Via Sibirien
Dauer	75 Tage	21 Tage (bis Moskau)
Fracht per Tonne	240 Yen	338 Yen

Der Krieg, der die japanische Seidenindustrie in eine ernste Krise stürzte, so daß die Fabrikanten dringend Staatshilfe forderten, dürfte naturgemäß auch dem japanischen Seidenexport über Sibirien ein vorläufiges Ende bereitet haben.

Rußland. Durch den Krieg sind mancherlei Handelsbeziehungen dieses großen Landes zu gegnerischen Staaten abgebrochen worden, für die unser schweizerischer Handel und Industrie Ersatz schaffen könnte. Es sollten demnach jetzt schon die einschlägigen Verhältnisse studiert und Schritte unternommen werden, um rechtzeitig in die entstandenen Lücken zu treten. Der Geschäftsgang in Rußland ist zurzeit befriedigend.



Technische Mitteilungen



Mineral-Oelflecken in gebleichten Waren.

Schon seit einiger Zeit hat sich das Bedürfnis fühlbar gemacht, ein Mittel zur Entfernung der Mineralölflecken aus Baumwollwaren zu besitzen, das in Form einer wirksamen Mischung einfach der Flüssigkeit im Kochkessel zugesetzt werden kann. Leider haben jedoch alle Bemühungen in dieser Hinsicht bis jetzt zu keinem befriedigenden Resultate geführt, sodaß die Mineralölflecken noch immer in vielen Fällen besonders entfernt werden müssen. Wenn sie in der rohen Ware nicht bemerkt werden, so können sie durch das dem Kochen vorausgehende Sengen in ihrem Charakter so verändert werden, daß ihre Entfernung noch größere Schwierigkeiten als wie zuvor verursacht. Es dürfte nicht allgemein bekannt sein, daß die Oelflecken, wenn sie vor dem Bleichen nicht entfernt werden, sehr unerwünschte Wirkungen in den Waren dadurch hervorbringen können, daß die Oelrückstände im Verlaufe der Bleichoperationen kleine Teile von Kupfer- oder Eisenverbindungen aufnehmen. Diese metallischen Verbindungen üben während des Bleichens eine katalytische Wirkung aus und können eine kräftigere Zersetzung der Bleichflüssigkeit unter gleichzeitiger Bildung von Oxyzellulose herbeiführen. Diese und andere Ursachen weisen zu Genüge auf die Notwendigkeit hin, die Flecken vor Beginn des Bleichens zu entfernen, und wenn dieses auch eine äußerst langweilige, mit vielem Zeitaufwande verbundene Arbeit ist, so ist es doch der einfachste und beste Weg, um den gewünschten Erfolg herbeizuführen.

Wenn man ein Naßmachen der Waren umgehen will, so trägt man auf die durch Oelflecken verunreinigten Stellen einen Brei auf, welcher aus Benzin und gebrannter Magnesia bereitet wird. Diesen Brei kann man sich mit geringen Kosten selbst herstellen, obgleich er auch unter anderen hochtönenden Bezeichnungen zu hohen Preisen verkauft wird. Das Oel wird von der Masse aufgesaugt, und nachdem sie vollständig eingetrocknet und das Benzin verdunstet ist, kann das zurückgebliebene, das Oel enthaltende Pulver, durch Abbürsten leicht entfernt werden. In Ermangelung von gebrannter Magnesia kann man auch fein gepulverten weißen Ton verwenden. Wenn dieses Verfahren zu umständlich erscheint oder an die Geduld des Arbeiters zu hohe Forderungen stellt, so bleibt noch ein zweites Verfahren übrig, bei welchem ein Fleckenwasser auf die Oelflecken aufgetragen wird, das aus Fuselöl oder Benzin, Tetrachlorkohlenstoff oder Trichloräthylen besteht. Es muß jedoch hervorgehoben werden, daß keines dieses Fleckenwasser eine besondere Empfehlung verdient. Ebenso einfach anzuwendende,

dabei aber sicher wirkendere Flüssigkeiten sind die wasserlöslichen Fettlösungsmittel, von denen sich jetzt viele im Handel befinden. Die fleckigen Stellen werden in einfacher Weise mit einer Lösung eines solchen Produktes eingerieben, worauf die Ware in heissem Wasser ausgewaschen wird. Gute Dienste leistet auch ein anderes Fleckenwasser, das man sich in folgender Weise herstellen kann: Man löse 40 Gramm Ammoniumchlorid (Salmiak), 40 Gramm Essigäther, und 30 Gramm Benzin in einer Lösung von 10 Gramm Marseillerseife und setze dann dem Ganzen soviel Wasser zu, daß man ein Liter Flüssigkeit erhält.

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

Die rechtliche Stellung des kaufmännischen Vertreters.

Durch die Kriegslage sind namentlich auch die kaufmännischen Vertreter schwer geschädigt worden. Ueber die Stellung derselben orientiert eine Ende Oktober in der »N. Z. Z.« erschienene Abhandlung, die folgendermaßen lautet:

Der entwickelte kaufmännische Verkehr der heutigen Zeit bedient sich verschiedener Mittelspersonen, die zwischen die Produzenten und den Konsumenten die Vermittlung besorgen sollen. In erster Linie fällt natürlich der Zwischenhändler in Betracht, der die Ware auf eigene Rechnung kauft, um sie mit Gewinn wieder zu verkaufen. Ein fernerer Vermittler ist der Kommissionär, der in eigenem Namen, aber auf fremde Rechnung Geschäfte abschließt, Waren einkauft oder verkauft, und der sich von seinem Geschäftsherrn eine Provision auf den vermittelten Geschäften bezahlen läßt. Das schweizerische Obligationenrecht hat dem Verhältnis, das zwischen dem Kommissionär und dem Geschäftsherrn besteht, einen besondern Titel gewidmet, der in 15 Artikeln (Art. 425—439), also verhältnismäßig einläßlich, die Materie behandelt. Nun existiert aber noch ein anderer Vermittler, dessen Rechtsstellung von derjenigen des Kommissionärs verschieden ist, nämlich der Handelsagent oder berufsmäßige kaufmännische Vertreter. Dieser ist zwar selbständiger Kaufmann, wie der Kommissionär, und nicht Angestellter seines Geschäftsherrn. Dagegen schließt er die Geschäfte nicht in seinem eigenen Namen, sondern im Namen des Geschäftsherrn ab, der ihn hiezu bevollmächtigt hat. Er selbst wird also daraus weder berechtigt noch verpflichtet. Mit dem Kommissionär aber hat er wiederum das gemeinsame, daß er regelmäßig in Form einer Provision auf den abgeschlossenen Geschäften entschädigt wird. Ueber dieses Vertragsverhältnis enthält nun das Obligationenrecht keinerlei Bestimmungen, im Gegensatz zum deutschen Handelsgesetzbuch. Der Richter wird daher, wo es an speziellen vertraglichen Abreden fehlt, die Vorschriften über verwandte Vertragsarten zur Anwendung bringen müssen. Was den Provisionsanspruch anbelangt, so fällt in erster Linie das Kommissionsverhältnis in Betracht. Das aargauische Handelsgericht und das Bundesgericht haben denn auch unlängst erklärt, daß Art. 432 des Obligationenrechtes auf den sogenannten Agenturvertrag analoge Anwendung finde. Es ginge nun über den Rahmen dieser Abhandlung hinaus, wenn wir versuchen wollten, das Verhältnis zwischen dem Agent und seinem Geschäftsherrn allseitig darzustellen. Wir verweisen in dieser Beziehung auf einen auch für Kaufleute sehr lehrreichen Aufsatz, den Rechtsanwalt Dr. C. Bollag, der Syndikus des Verbandes Kaufmännischer Agenten der Schweiz, in der »Juristen-Zeitung« (Jahrg. X, Heft 11) veröffentlicht hat. Wir möchten nur, anknüpfend an die oben zitierten Entscheide, die Frage nach der Entstehung des Provisionsanspruches näher erörtern und aus dem gegenwärtigen Rechtszustande einige praktische Folgerungen ziehen.

Artikel 432 bestimmt zunächst, daß die Provision als verdient gelte, wenn das Geschäft zur Ausführung gekommen oder aus einem in der Person des Geschäftsherrn liegenden Umstand nicht ausgeführt worden sei. Dabei ist aber zu bemerken, daß diese gesetzliche Regelung nur dann Platz greift, wenn die Parteien nicht selbst über diesen Punkt vertragliche Bestimmungen aufgestellt haben, was ihnen, innerhalb der Schranken der Rechtsordnung, natürlich freisteht. Wenn Art. 432 bestimmt, daß das Geschäft zur Ausführung gekommen sein müsse, so heißt das, daß der Agent seinen Provisionsanspruch nicht schon mit dem Abschluß des Geschäftes verdient habe, sondern daß von dem Abschluß nur ausgegangen werden soll, um den Betrag der Provision, gewöhnlich in Prozenten des Kaufpreises ausgedrückt, ziffermäßig zu ermitteln. Vermittelt nun aber der Agent den Verkauf von Waren seines Geschäftsherrn, so kann sich weiter die Frage erheben, ob es zur Ausführung des Geschäftes genüge, wenn die Ware geliefert worden sei oder ob auch der Kaufpreis eingegangen sein müsse. In der ausländischen Gesetzgebung wird die Frage meistens im letztern Sinne entschieden; diese Lösung hat den Vorteil, daß der Agent an der Zahlungsfähigkeit des Käufers Interesse bekommt und sich hüten wird, der Provision zuliebe zweifelhafte Geschäfte abzuschließen.

Mit Rücksicht auf die nicht ganz klare Ausdrucksweise des Gesetzes würde es sich nun empfehlen, in den Fällen, wo der Agent den Verkauf von Waren vermitteln soll, die Entstehung des Provisionsanspruches vertraglich genau zu regeln. Allgemeine Ausdrücke wie »eine Provision von 5 Prozent auf den Abschlüssen«, »eine Provision von 5 Prozent auf den Fakturabeträgen« sind unzulänglich; sie verursachen Zweifel darüber, ob die Parteien von der gesetzlichen Regelung haben abgehen wollen, und auf jeden Fall lassen sie die Frage unentschieden, welche Bedeutung dem Eingang oder dem Nichteingang des Kaufpreises zukommt. Es sollte z. B. genau vereinbart werden, daß die Provision zwar in Prozenten des Kaufpreises zu berechnen sei, daß sie aber erst dann als verdient gelte, wenn der Käufer den Kaufpreis bezahlt habe.

Art. 432 enthält nun ferner eine den Agenten schützende Vorschrift, indem er bestimmt, daß die Provision auch dann als verdient gelte, wenn das Geschäft aus einem in der Person des Geschäftsherrn liegenden Grunde nicht zur Ausführung gekommen sei. Der Agent soll es nicht entgelten müssen, wenn der Geschäftsherr durch sein Verschulden, z. B. durch schlechte Lieferung, durch Verzug usw. der Gegenpartei den Anlaß zum Rücktritt gegeben oder wenn er gar absichtlich oder willkürlich das Geschäft annulliert hat, um so den Vertreter um die Provision zu bringen. Allein dabei ist zu beachten, daß nach den oben zitierten Entscheiden die Beweislast den Agenten trifft. Er hat also zu beweisen, daß der Grund für die Nichtausführung in der Person des Geschäftsherrn lag, und nicht hat umgekehrt der Geschäftsherr das Gegenteil zu beweisen. Ist z. B. der Geschäftsherr Verkäufer und wird ihm die Ware wegen angeblich mangelhafter Lieferung zur Verfügung gestellt, so hat der Agent sich den Beweis dafür zu sichern, daß die Ware wirklich mangelhaft gewesen sei. Er wird gut tun, sich vom Käufer ein Muster geben und eventuell eine vorsorgliche Expertise durchführen zu lassen. Der Umstand allein, daß der Verkäufer die Wandelung angenommen und gegen den Käufer keinen Prozeß angehoben hat, liefert nicht auf alle Fälle einen Beweis für die Mangelhaftigkeit der Ware; andere Gründe, wie z. B. die Kostspieligkeit und Unsicherheit der Prozeßführung in einem fremden Lande, können den Verkäufer vom Prozesse abhalten, und es gibt gewiß Fälle, wo man dem Verkäufer die Prozeßführung in guten Treuen nicht zumuten darf. Umsomehr ist hier für den Vertreter Umsicht am Platze, wenn er nicht riskieren will, später mit seinem Provisionsanspruch mangels Beweises zu unterliegen.