

Der Einsender bemerkte dazu unter anderem:

»Man sieht, die Sache ist fein ausgetüftelt; der Herr Junglehrer von 21—24 Jahren wird herrlich und in Freuden leben, und der Sortimentler, der seine Familie zu ernähren hat, Steuern, Miete, Personal usw. bezahlen muß, der kann zusehen, wie er fertig wird! Erfreulicherweise haben drei Verleger in den mir bekannt gewordenen Fällen die Vittelsteller kurzerhand an das Ortsfortiment verwiesen, zwei Verleger jedoch haben sich mit Freuden auf diese Angebote gestürzt und dem Junglehrer nicht allein einen höheren Rabatt, als dem Sortimentler, sondern auch ein unendlich langes Ziel angeboten.«

So interessant diese Mitteilungen sind, so genügen sie unseres Erachtens doch noch nicht für eine gründliche Erörterung und eine eingehendere Kritik der ganzen Frage. Um zunächst an die letzten Äußerungen anzuknüpfen: Ist es wirklich so sicher, daß der Junglehrer herrlich und in Freuden leben wird? Man soll auch an solche Fragen immer mit dem Rechenstift herangehen. Damit die von dem letzten Einsender angenommenen Voraussetzungen zutreffen, müßte man doch wohl damit rechnen, daß der Junglehrer aus seiner Arbeit eine Bruttoeinnahme von rund 300 Mark im Monat erzielt und daß ihm eine Rabatt-Provision von 40% gewährt wird. Selbst unter diesen Voraussetzungen müßte er Monat für Monat mindestens 750 Mark umsetzen oder täglich (Sonn- und Feiertage abgerechnet) etwa 30 Mark. Besteht wirklich die Aussicht, daß fortlaufend ein solcher Umsatz zu erzielen ist? Wird sich der Umsatz für den einzelnen nicht sehr wesentlich vermindern, wenn sich mehrere an der Arbeit beteiligen und die Konkurrenz wächst? Wird das Feld nicht vielleicht nur zu rasch abgegrast? Die am Anfang wiedergegebene optimistische Stimme hat insofern zweifelsohne recht, als diese Reisevertriebsarbeit vermutlich eine weder besonders lukrative noch besonders angenehme Tätigkeit ist. Das »herrlich und in Freuden leben« muß starken Zweifeln begegnen. Das bestätigten Mitteilungen, die uns seitens einer verlegerischen Stelle zugegangen sind, die Versuche mit planmäßigem Reisevertrieb durch Junglehrer gemacht hat, und zwar 8 Monate lang in 5 verschiedenen größeren Bezirken mit 7 Reisenden. Zunächst sind hier nicht 40%, sondern nur 25% Provision gewährt worden, was wohl auch der Wirklichkeit in allem mehr entspricht. Es hat sich aber außerdem herausgestellt, daß selbst nur 25% für den Verlag nicht tragbar sind. Die Provision muß noch niedriger angesetzt werden, wenn das Unternehmen für den Verlag überhaupt lohnen soll. Die Monateeinnahmen der Reisenden haben aber selbst bei 25% im besten Fall (ein einziges Mal) zwar 423 Mark, im Durchschnitt jedoch nur rund 110 Mark betragen, und es gab Monate, in denen einzelne Reisende nur Einnahmen von 10—30 Mark erreichten; einer brachte es einmal im ganzen Monat sogar nur auf 90 Pfennige. Vermutlich wird also auch dieses harte Brot nur der suchen, den die Not dazu zwingt, und solange solche Not besteht, wird man schwerlich verhindern oder verbieten können, daß sie ehrlich ihr Brot sucht, sei es auch auf diesem Wege.

Selbstverständlich ist ja aber mit dieser Feststellung die ganze Frage noch nicht erledigt. Es bleibt immer noch zu prüfen, womit wirklich dem Sortiment von dieser Bewegung Gefahr droht, wie sich das Sortiment dagegen nötigenfalls schützen kann und wie es sich überhaupt zu der ganzen Erscheinung zu stellen hat. Es wäre vielleicht auch denkbar, daß es die Bewegung auffangen und irgendwie zu seinem Vorteil umbiegen könnte, wenn sie Aussicht auf Dauer und Lebensfähigkeit hat. Daß der Verlag sich dieser Absatzmethode nicht verschließt, wenn er dabei auf seine Kosten kommen zu können hoffen darf und glauben zu dürfen meint, daß er damit neue und vermehrte Absatzmöglichkeiten gewinnt, wird man ihm nicht verdenken können. Hier helfen keine Sentiments, sondern es entscheidet nur der nackte Vorteil. In kaufmännischen Dingen kann man nicht kühl genug denken und nicht nüchtern genug rechnen. Es wird also einfach von den Erfahrungen, die der Verlag mit dem Reisendenvertrieb macht, abhängen, wie er sich dazu stellt. Die uns bisher darüber gewordenen Mitteilungen scheinen ja allerdings nicht besonders ermutigend zu sein. Auch hier aber macht möglicherweise die Not noch erfinderisch. Vielleicht können sich deshalb aber auch aus diesem Anlaß Sortiment und Verlag zu gemeinsamem Vorgehen finden. Etwaige Möglichkeiten dafür ruhig sachlich zu erörtern, dazu sei also auch hiermit nochmals angeregt.

Zur Lage auf dem Papiermarkt.

Die energische Stellungnahme aller Kreise der Papierverbraucher hat wenigstens das Ergebnis gezeitigt, daß die Papierfabrikanten anscheinend eingesehen haben, daß ihre diktatorischen Preisfestsetzungen sich auf die Dauer nicht mehr durchzusetzen vermögen. Die Geduld der Papierverbraucher ist denn auch im letzten Halbjahr derart auf die Probe gestellt worden, daß ein gewisses Einlenken von der anderen Seite aus Klugheitsrücksichten nicht ausbleiben konnte. Zwar soll damit nicht gesagt sein, daß die Papierpreise eine Ermäßigung erfahren hätten oder eine solche in Aussicht steht — das Gegenteil ist eher immer noch zu erwarten —, aber die Rücksichtnahme auf die Verbraucher wird man nicht mehr so auszuschalten vermögen, wie es bisher leider der Fall war. Die unerhörte Rücksichtslosigkeit, mit der namentlich die Zeitungsdruckpapierpreise diktiert wurden, und die mit Fug und Recht den lebhaftesten Widerspruch und Gegenmaßnahmen im Gefolge hatten, wurden wenigstens von dem Zugeständnis abgelöst, daß den Vertretern des Vereins Deutscher Zeitungs-Verleger von den Druckpapier erzeugenden Verbänden in Aussicht gestellt worden ist, daß ab 1. April d. J. die Zeitungsdruckpapierpreise auf eine längere Dauer, und zwar auf drei Monate jeweils festgesetzt werden sollen. Hossentlich läßt man auf Verlegerseite nicht locker und achtet unbeugsam darauf, daß dieses Versprechen auch eingehalten wird. Wir verweisen in dieser Hinsicht auch auf den Artikel »Immer weiteres Anschwellen der Papierpreise« in Nr. 34 des Vbl., worin unter anderem gesagt wurde, daß mit »Schritten«, »Erwägungen« und »Protesten« es jetzt nicht mehr sein Bewenden haben dürfe. Das Mundspitzen müsse aufhören, es müsse endlich einmal energisch gepiffen werden. Daß der wenigstens etwas fühlbare Erfolg nicht einem Strohpfeiler gleichen darf, muß ureigenste Sache der Papierverbraucher sein.

Daß man den Zusicherungen und Versprechungen der Papierkonventionen nach wie vor sehr skeptisch gegenüberstehen muß, hat der Verein Deutscher Zeitungs-Verleger wiederholt erfahren. Man hat sich des öfteren nicht an das Versprechen gebunden gefühlt, vor Preis-erhöhungen die Verleger zu hören. Kürzlich erschien in der Tages-*pre*se folgende Notiz: »Nachdem Mitte März verschiedene Konventionen der Papiererzeugung ihre Preise um durchschnittlich 5% erhöht hatten, ist jetzt eine Reihe weiterer Vereinigungen mit nachstehenden Preis-erhöhungen gefolgt: Vereinigung Holzfrei für die Gruppen II und III um 1.50 Mark, Feinpapier um 2.50 Mark bis 5 Mark je nach Qualität, Eisenbeinkarton um 2 Mark, geklebter Einlagkarton um 3 Mark, Vereinigung Holzhaltig um 1—2 Mark für Druckpapier, 3 Mark für holzhaltige Schreibpapiere.« Man wird sich gewiß darüber wundern, daß die beteiligte Papierfachpresse bzw. die graphische Fachpresse diese wichtige Mitteilung der Tagespresse entnehmen mußte. Unter Bezugnahme auf die vorstehende Notiz schreibt die »Papier-Zeitung«, daß sie angeregt habe, daß die Preisbeschlüsse der Konventionen der Papier-Fachpresse mitgeteilt werden, damit das Fach sie nicht erst auf Umwegen erfahre. — Man wird abzuwarten haben, inwieweit diese Anregung »zieht«.

In dem vorhin angezogenen Aufsatz des Vbl. war auch von den schädlichen Wirkungen die Rede, die durch die Forleule (auch Kieferneule) in den östlichen Waldungen Preußens entstanden sind. Viele Leser des Vbl. werden von diesem Schädling wohl noch wenig oder gar nichts erfahren haben. Eingehende und interessante Ausführungen über den durch Forleulenfraß entstandenen Schaden veröffentlichte kürzlich die »Frankfurter Zeitung«. Die Massenvermehrung dieses Schädlings erhielt wohl ihren Anstoß durch den trockenen Sommer 1921. In den Jahren 1922 und 1923 traten die Raupen in immer größerer Anzahl auf, bis sie 1924 in ungezählten Millionen auf weite Strecken fast jede grüne Nadel kahlgefressen hatten. Damit war der Höhepunkt erreicht. Die Natur stellte das gestörte Gleichgewicht selbst wieder her und vernichtete die in unsäglich großer Menge vorhandenen Raupen durch eine eigenartige Krankheit, die wie eine verheerende Seuche Millionen von ihnen tötete. Der Fockherd liegt zwischen Berlin und der neuen polnischen Grenze, zwischen Breslau und Stettin. Kahlgefressen sind nach den Zusammenstellungen im ganzen gegen 500 000 Hektar, d. h. fast soviel Wald, als ganz Württemberg besitzt. Die Forstverwaltung rechnet mit 170 000 Hektar Kahlfraß und 320 000 Hektar Teilsfraß. Der Einschlag an Eulenfraßholz wird auf zusammen 12 Millionen Festmeter angenommen, die zum größten Teil minderwertiges Forstholz sind, das meist noch nicht hiebreif und im besten Wachstum war. Dieses minderwertige Holz, das zu einem großen Teile auch in der Papierfabrikation verwandt wird, ist natürlich billiger als reguläres Papierholz, sodaß einem erheblichen Teile der Druckpapier erzeugenden Fabriken der Einwand genommen wird, die Holzpreise seien gestiegen bzw. die Rohstoffe. Die Überschwemmung des Holzmarktes mit diesem minderwertigen Forstholz drückt natürlich sowieso auch auf die Papierholzpreise im allgemeinen, sodaß die für die Papierverbraucher