

Vertrauensmann der Schutzvereine.

Wir bitten um Abdruck nächstehender Erklärung seitens derjenigen Blätter, welche den Angriff des Rundschreibens gebracht haben.

Wir haben in Nr. 50 über die Generalversammlung vom 6. Dezember berichtet und dabei erwähnt, dass die im Verein bestandenen Differenzen vorher beigelegt worden sind. Aus diesem Grunde übergangen wir auch den Inhalt eines vorher erlassenen Rundschreibens, worin unrichtige Angaben über die Stellung des Vertrauensmanns gemacht waren. Andere Fachblätter haben jedoch das Rundschreiben vollständig abgedruckt und dessen Inhalt in weitere Kreise als die der Vereinsmitglieder getragen. Wir glauben desshalb diesen, dem Verein fernstehenden Blättern und deren Lesern eine Erklärung schuldig zu sein. In dem betreffenden Rundschreiben heisst es:

»Herrn Carl Hofmann sind seit sechs Jahren von dem Schutzverein für den Papier- und Schreibwaren-Handel als Vertrauensmann pro Mitglied fünf Mark jährlich bewilligt und ausbezahlt worden; er ist also bezahlter Beamter der Vereine, während alle übrigen Aemter im Verein Ehrenposten sind und ohne Entgelt verwaltet werden. Ausserdem musste die Zeitung des Herrn Hofmann, da sie als alleiniges Organ der Vereine sämtliche Mittheilungen des Vorstandes, Einladungen u. s. w. zu bringen hat, bei einem Jahresabonnement von 10 Mk. noch von allen Mitgliedern gehalten werden; der Herausgeber der Papier-Zeitung hat also einschliesslich oben erwähnter fünf Mark, thatsächlich jährlich pro Mitglied 15 Mk. eingenommen.«

Es ist zunächst unrichtig, dass die Vereinsmitglieder die Papier-Zeitung halten müssen, um die Mittheilungen des Vorstandes zu erfahren, da dieselben auch in den vertraulichen Listen abgedruckt werden, welche jedes Mitglied erhält. Wir wissen auch, dass weitaus die meisten Mitglieder Abonnenten unseres Blattes waren, ehe sie einem der beiden Schutzvereine beitraten. Wir glauben sogar annehmen zu dürfen, dass die meisten Firmen Mitglieder geworden sind, nachdem sie durch das Lesen der Papier-Zeitung über die Zwecke und die Nützlichkeit der Schutzvereine aufgeklärt waren. Wir bemühen uns überdies, den Abonnenten für ihre 10 Mk. vollen Gegenwerth zu bieten, und glauben auch aus diesem Grunde, den Schutzvereinen keinen Dank für die eingenommenen Abonnementsbeträge schuldig zu sein.

In der Generalversammlung des Vereins der Buntpapier-Fabrikanten am 25. August 1877 wurde der Schutzverein der Papier-Industrie gegründet und dem Herrn Carl Hofmann die Ausführung selbständig übertragen. Im Protokoll der folgenden Generalversammlung desselben Vereins am 9. August 1878 heisst es wörtlich:

Herr Carl Hofmann legt das Verzeichniss seiner Baarauslagen vor, und wird ihm vom Vorsitzenden unter lebhafter einstimmiger Betheiligung der ganzen Versammlung der tiefgefühlteste und wärmste Dank vor Allem ausgesprochen für das im wahren Sinne des Wortes aufopfernde Mithalten und für den regen Sinn, den Herr Hofmann für die gemeinnützige Bestrebung des besagten Vereins bekundet. Der Vorsitzende fordert die Anwesenden auf, durch Erheben diesem Dank eine weitere Weihe zu geben, und die Versammlung ersucht ihren Vertrauensmann, Herrn Hofmann, dem von ihm so wesentlich geförderten Vereine auch fernerhin seine Beihilfe zu spenden.

Im Protokoll der Generalversammlung vom 13. Dezember 1879 heisst es:

Auf Vorschlag des Vorsitzenden, der auch hier die opferfreudige Thätigkeit des Herrn Hofmann beleuchtet, spricht die Versammlung demselben ihren Dank durch Erheben von den Plätzen aus.

Am 10. Januar 1880 wurde der Schutzverein für den Papier- und Schreibwaren-Handel gegründet und in dessen Satzungen aufgenommen, dass die Papier-Zeitung Organ und Herr Hofmann Vertrauensmann des Vereins ist, sowie dass

Letzterem für Herstellung und Versendung der Listen u. s. w. 5 Mark pro Mitglied bezahlt werden.

In beinahe allen folgenden Versammlungen des Vereins wurde dem Vertrauensmann in ähnlichen Worten, wie oben, Dank ausgesprochen.

Die Führung der Geschäfte, Herstellung und Versandt der Listen, Mitgliederverzeichnisse u. s. w., sowie die damit verbundene umfangreiche Korrespondenz verursachen erhebliche Kosten an Papier, Druck, Porto, Kommissgehalt, Bureaukosten, die, wie obiger erster Protokollauszug ergiebt, ursprünglich liquidirt und bezahlt werden sollten. Bei der Rechnungslegung ergab sich jedoch, dass es sehr schwierig sein würde, diese Leistungen von den Arbeiten unseres Bureaus auszusondern und genau zu berechnen. Jedenfalls betragen dieselben bei der geringen Mitgliederzahl der ersten Jahre weit mehr als das festgesetzte Pauschquantum von 5 Mark pro Mitglied. Nachdem die Gesamtmitgliederzahl beider Vereine jetzt auf beinahe 500 gestiegen ist, mögen die von denselben bezahlten 5 Mk. zur Deckung der Unkosten ausreichen. Von einer Vergütung für die viele mit dem Amte verknüpfte Arbeit war niemals die Rede, wie auch stets allseitig anerkannt wurde.

Wenn der Vertrauensmann des Vereins sich jetzt erboten hat, die Listen umsonst zu liefern, also die Kosten selbst zu tragen, so geschah dies lediglich, um den drohenden Zerfall eines Vereins zu verhüten, den er mit grossgezogen hat, und dessen Gedeihen ihm am Herzen liegt. Wenn er nicht ohne Weiteres sein Amt an einen Dritten abtreten wollte, wie von den Vorsitzenden des jüngeren Vereins vorgeschlagen wurde, so geschah es auch, weil der Vorstand des älteren Vereins diesen Antrag abgelehnt hatte, und weil die Mehrheit der Mitglieder des Schutzvereins für den Papier- und Schreibwarenhandel schriftlich erklärt hatte, dass sie gegen die Vorschläge der Vorsitzenden sei.

Obige Auffassung, dass der Vertrauensmann ein bezahlter Beamter des Vereins sei, weil ihm seine Auslagen vergütet werden, ist durch nichts begründet.

Der gegenwärtige Inhaber würde die Stellung sofort niederlegen, wenn dieselbe seitens der Mitglieder nicht mehr als Ehrenposten angesehen würde.

Papiermacher-Berufsgenossenschaft.

Sektion I (München).

In Gemässheit der Bestimmungen der §§ 32 und 33 des Genossenschaftsstatuts bringen wir hiermit zur öffentlichen Kenntniss, dass die Sektion I in nachstehender Weise organisirt ist:

Sektionsvorstand:

1. Kommerzienrath Weinmann-München, Vorsitz.;
2. Philipp Dessauer-Aschaffenburg, I. stellv. Vorsitzender;
3. Dr. Haerlin-Gauting, II. stellv. Vorsitzender;
4. Clemens Haindl-Augsburg, Schriftführer;
5. Louis Rosenthal-Röthenbach;
6. Freiherr von Troeltsch-Riedenburg;
7. A. Wiede-Hof;
8. E. Zimmermann a. d. Erlau b. Passau.

Ersatzmänner:

1. Carl Medicus-Deutenhofen;
2. Peter Schmitz-Lohrthal;
3. Georg Leinfelder-Schrobenhausen;
4. Gustav Werner-Teisnach;
5. Burkhard Sylvester-Türkheim;
6. Th. Jaeger-Selb;
7. Cl. Pustet-Regensburg;
8. Wilhelm Steppf-Wendelstein;

Vertrauensmänner:

1. Oberbayern: G. Leinfelder-Schrobenhausen; C. Medicus-Deutenhofen, Stellvertreter für Beide; Hermann Grotjan-München;
2. Niederbayern: Ludwig Mack-Erlau; Karl Reischer-Hofkirchen vertreten sich gegenseitig.
3. Oberpfalz: Emil Semmler-Windisch-Eschenbach; Ferdinand Lechner-Regensburg vertreten sich gegenseitig.

4. Oberfranken: Ulrich Langheinrich-Bayreuth; Theodor Jäger-Selb vertreten sich gegenseitig.
5. Mittelfranken: Joh. J. Böhmhändler-Nürnberg; Paul Dollinger-Stein vertreten sich gegenseitig.
6. Unterfranken: Melchior Kaufmann-Damm; Direktor Stutz-Aschaffenburg vertreten sich gegenseitig.
7. Schwaben und Neuburg: Burkhard Sylvester-Türkheim; Josef Thönnessen-Offingen vertreten sich gegenseitig.

Schiedsgericht:

Vorsitzender: Regierungsrath im Staatsministerium des Innern Robert Landmann-München.

1. Beisitzer: Chr. A. Müller-Neumühle b. Miesbach; dessen I. Stellvertreter: J. Leiss-Westerham, II. Max Bullinger-Pasing.
 2. Beisitzer: C. Haug Louisenthal; dessen I. Stellvertreter: Ad. Schopfer-Enggries; II. Max Bacharach-Föching.
- Organe für die Bekanntmachungen der Sektion.

»Wochenblatt für Papierfabrikation« - Biberach, »Centralblatt für die deutsche Papierfabrikation« - Dresden und die »Papier-Zeitung« - Berlin.

Geschäftsführer: J. M. Goth-München. Bureau: München, Reichenbachstrasse 16, II. München, im Dezember 1885.

Der Sektionsvorstand:

Weinmann,
Vorsitzender.

Fabrikant und Agent.

Aus Schlesien.

Zu dem Artikel: Fabrikant und Agent in Nr. 51 Ihres geschätzten Blattes erlaube ich mir einige Bemerkungen zu machen.

Zunächst fällt mir bei dem angeführten Fall auf, dass der Geschäftskreis des Agenten nicht genau bestimmt zu sein scheint, woraus vielleicht die Differenzen entstanden sind, denn sonst hätte der Agent die volle festgesetzte Provision für alle Geschäfte erhalten müssen. Vielleicht liegt auch hier einer der sehr vielen Fälle vor, in welchen Fabrikanten oder Grossisten einen beliebigen Streit anfangen und das Verhältniss mit dem Agenten lösen, nachdem derselbe Ihnen eine gute feste Kundschaft zugeführt hat. Möglich ist es auch, dass der Agent in irgend einer Weise Grund zu den Differenzen gegeben hat, und müsste hier auch die andere Partei gehört werden. Thatsache ist ferner, dass Fabrikanten oft alle nur möglichen Gründe hervorsuchen, um die Provision wenigstens zu kürzen und dadurch dem Agenten mehr oder weniger die Lust an weiteren Bemühungen benehmen, woher dann wieder scheinbar begründete Klagen des Fabrikanten kommen. Lässt es sich ermöglichen, so suche ich das Geschäft aus diesen Gründen für eigene Rechnung zu machen, selbst wenn ich nicht mehr als die Provision verdiene.

Dass diese nicht mehr gezahlt wird, wenn die Verbindung gelöst ist, ist an und für sich ganz in der Ordnung, zumal man sich bei vielen Firmen jetzt jeden Auftrag selbst holen muss, wenn ihn nicht die Konkurrenz bekommen soll. Festhalten an einem realen Lieferanten und dadurch Erreichen von dessen Dankbarkeit durch gute und billige Lieferung findet man heute nur selten, höchstens benutzt man jenen, wenn er am Platze ist und zugleich Lager hält, als Nothnagel in sehr dringenden Fällen, verlangt dann aber dasselbe Entgegenkommen im Preis etc.

Eine sofortige Bezahlung der Provision nach Abgabe und Annahme des Auftrages ist wohl nicht gerechtfertigt, sondern erst nach Bezahlung der Faktura, dann je nach Abmachung und Natur des Geschäftes, entweder bald oder viertel- oder halbjährlich.

Dass die Kundschaft nicht immer aber oft eine direkte Bestellung der bei dem Agenten vorzieht, ist richtig und liegt dies häufig in einem gewissen Eigendünkel, nur »direkt« und mit möglichst entfernten Firmen — am liebsten Calcutta oder San Francisco — arbeiten zu wollen. Häufig liegt es aber auch darin, dass der Lieferant die Provision des Agenten extra an der Waare durch