

DAPIER-VERARBEITUNG BUCHGEWERBE

Nr. 2 5. Januar
1911

Berliner Typographische Gesellschaft

Vereinslokal: *Berliner Buchgewerbesaal*, Dessauer Straße 2, III

Vorsitzender: *G. Köntzer*, Steglitz, Arndtstraße 35

Kassierer: *C. Rinck*, Schöneberg, Bahnstraße 43, link. Ausgang III

Schriftführer: *E. Baumeister*, SW 29, Gneisenaustr. 98

An die verehrlichen Mitglieder!

Die erste Sitzung im neuen Jahre ist satzungsgemäß die
ordentliche Generalversammlung

Sie wird abgehalten am *Dienstag, 10. Januar, abends 9 Uhr* (pünktlich) im *Berliner Buchgewerbesaal*, Dessauer Str. 2 III. Wir laden die geehrten Mitglieder hierzu ein, ersuchen, etwaige Anträge uns baldigst zu übermitteln, um sie noch vorher bekanntgeben zu können, und bitten um zahlreiches Erscheinen.

Der Vorstand

Tagesordnung:

1. Erstattung des Jahresberichts seitens des Vorstandes.
2. Erstattung des Kassenberichts und Entlastung des Kassierers.
3. Wahl des Vorstandes.
4. Wahl der Technischen Kommission.
5. Erledigung etwaiger Anträge des Vorstandes oder der Mitglieder.

Im Buchgewerbesaal sind u. a. die Neuerwerbungen für die Bibliothek der Typographischen Gesellschaft ausgestellt.

Tütenpreise

Beim Lesen der letzten Aufsätze hierüber in der *Papier-Zeitung* habe ich die Genugtuung darüber empfunden, daß sich wieder einige rühren, die von unserer mißlichen Lage überzeugt sind. Freilich, ob etwas Ersprießliches zu erwarten und eine Aufbesserung der Preise zu erhoffen ist, bezweifle ich sehr, denn dafür gibt es zu viele kleine Konkurrenten. Diese bringen nämlich oft die Preise herunter, wohl hauptsächlich deshalb, weil sie nicht rechnen können und jedes Geschäft machen wollen.

Die Ausführungen des Fabrikanten in Nr. 104 waren mir wie aus der Seele gesprochen. Was soll man aber zu denen des Reisenden sagen, wenn man darin liest: 18 M. für 100 kg Schrenztüten sei der billigste Preis, darunter könne man nicht gehen, wenn noch etwas verdient werden solle. Wie soll bei einem solchen Schundpreise etwas herauspringen, wenn man die Fracht noch trägt, die Unkosten des Reisenden und sonstige Spesen? Von den dort noch angeführten Preisen bis 15,50 M. herunter nicht zu reden. In welchem schroffen Gegensatz steht wohl die Preisberechnung des Fabrikanten aus Nr. 104 zu derjenigen der Firma, bei welcher der Reisende, von dem der andere Aufsatz stammt, in Stellung ist! Meine Firma besteht nun beinahe 40 Jahre, und auch ich habe mich nach und nach immer dem Bedarf entsprechend vergrößert und Erfahrung gesammelt, daher behaupte ich: Maschinenarbeit muß genau so teuer berechnet werden wie Handarbeit, und daraus ergibt sich, daß ein Preis von 18 M. für 100 kg Schrenztüten mit Frankolieferung, selbst bei Ladungen, nicht einmal die Selbstkosten deckt. Ich behaupte immer, die Tütenfabrikanten haben das Rechnen verlernt, und die beiden Artikel in Nr. 104 bestärken mich in meiner Ansicht.

An einen Zusammenschluß glaube auch ich nicht mehr, denn auch hier habe ich Erfahrungen gesammelt. Als sich im Jahre 1906 eine Bewegung geltend machte, die zur Vereinigung Mitteldeutscher Papierwarenfabrikanten führte, war ich einer der ersten, der sich meldete. Wohl keine einzige Versammlung habe ich versäumt, aber was half es: Von etwa 20 beigetretenen Firmen waren bei den verschiedenen Sitzungen, die meistens in Halle und Leipzig stattfanden, nie mehr als 4 anwesend; nur einmal wurde die erstaunliche Anzahl von 6 erreicht. Beschlüsse konnten also nie gefaßt werden, und nach einer gemüthlichen Unterhaltung ging man wieder auseinander.

In dem verflossenen Jahre wurde wieder einmal die Werbetrömmel gerührt, und es galt einer Vereinigung der Fabrikanten für Zigarren- und Zigarettenbeutel beizutreten. Voller Hoffnung wurde ich Mitglied, denn hier glaubte ich an ein Gelingen, weil es sich um eine Spezialität, um eine einzige Ware handelte, und es daher leichter ist, Normalien festzusetzen. Versammlungen tagten in

Berlin, Hamburg und Magdeburg, es wurden nicht nur Satzungen festgelegt, die ganz vorzüglich von einem eifrigen Mitgliede ausgearbeitet waren, sondern es wurde sogar ein unparteiischer Geschäftsleiter gewonnen. Die Sache hatte Hand und Fuß. Aber der Erfolg war gleich Null! Diesmal nicht aus Teilnahmslosigkeit der Mitglieder, wie im Jahre 1906, sondern deshalb, weil einige größere Firmen, die diese Ware auch als Spezialität herstellen, trotz aller Anstrengungen nicht zum Beitritt zu bewegen waren. Also wegen Uneinigkeit der Fabrikanten.

Es ist eigentlich nicht zu glauben, daß gerade in unserem Fach ein Zusammenschluß fast unmöglich erscheint, wo wir doch im Zeitalter der Organisation leben. Was organisiert sich heute nicht alles! Das beste Beispiel geben uns unsere eigenen Arbeiter, daran vermögen wir so recht zu erkennen, was durch Zusammenschluß erreicht werden kann. Aber wer schläft und die Augen zu hat, kann dies nicht sehen; und geschlafen haben wir bisher alle, sonst müßte mehr erreicht worden sein. X.

* * *

Aus Mittelddeutschland

Die Bestrebungen, die Preise für Tüten in die Höhe zu bringen, sind berechtigt und erforderlich. An den Bemühungen, einen Zusammenschluß zu erreichen, hat es nicht gefehlt, sie sind aber immer daran gescheitert, daß keine Einigung unter den Fabrikanten erzielbar war. Damit ist wenig getan, daß man von der Unzulänglichkeit der Preise überzeugt ist, man sollte nachforschen, warum dem so ist. Im Rheinland und in Westfalen ist infolge der übergroßen Konkurrenz hinsichtlich der Preisstellung gesündigt worden. Durch die fortschreitende Verwendung von Maschinen hat sich die Tüten-Erzeugung erhöht, und es sind Unternehmungen entstanden, die, um Beschäftigung zu haben, jeden Preis annehmen, selbst ohne den geringsten Nutzen. Auch die in derartigen Betrieben in leitenden Stellungen befindlichen Angestellten sind dafür verantwortlich. Sie sollten richtig rechnen und den Unternehmer darauf hinweisen, daß es nicht möglich ist, bei Preisen, zu welchen z. B. jetzt Schrenz geliefert wird, zu bestehen. Derjenige Fabrikant, welcher dennoch durch seine Untergebote das Geschäft an sich zu reißen versucht, wird bald an seinem Geldbeutel erfahren, wohin dies führt, und von selbst aufhören zu schleudern. So schön wie das Gefühl ist, einen Betrieb voll beschäftigt zu haben, wenn es aber auf Kosten des Verdienstes geht, sollte man doch lieber darauf verzichten und einige Maschinen still setzen.

Als Ausweg wird der Zusammenschluß gefordert, welcher wohl seine guten Seiten hat. Vorher müßten sich aber die Fabrikanten dahin verständigen, möglichst gleiche Papiersorten zu führen, wie dies bei dem als Beispiel genannten Briefumschlag-Verband der Fall ist, und auch die Einkaufspreise für Papier sollten möglichst einheitlich sein. Dadurch würde der Vorteil beim Bezug großer Posten verschwinden und könnte nicht von Großbetrieben dazu benutzt werden, entsprechend die Preise zu ermäßigen. Bei dem Zustandekommen eines Verbandes sollten solche Fabrikanten, welche durch Preisunterbietung diese ungünstige Lage geschaffen haben, sich bündigen Abmachungen unter Festsetzung hoher Konventionalstrafen unterwerfen. Die übrigen Fabrikanten würden sich schon gern den Vereinbarungen fügen. Der kleine Unternehmer hat keinen nennenswerten Einfluß auf die Preisstellung, denn einerseits ist sein Bedarf in Papier nicht so erheblich, daß er auf den Preis drücken könnte, andererseits ist er nicht so leistungsfähig, um an große Verbraucher herangehen zu können. Für die kleinen Betriebe bleiben deshalb die kleinen Abnehmer übrig, und diese bezahlen auch dementsprechende Preise. Mo.

Geöltes Pauspapier

Für einen besonderen Zweck ist die Verwendung von geöltem Pauspapier nötig, das im Laufe der weiteren Verarbeitung stellenweise mit Terpentinöl behandelt werden muß. Dieses Terpentinöl reagiert auf die Oelung des Pauspapiers in der Form, daß die von Terpentinöl betroffenen Stellen matter werden.

Mit welchem Oel wird das Pauspapier behandelt? Kann dem durch die nachträgliche Terpentin-Behandlung hervorgerufenen Mattwerden des Pauspapiers vorgebeugt werden und wie?

Die Pauspapiere sind in der Durchsicht oft teils schwach, teils stark grieselig, teils ganz klar. Worauf beruht diese Verschiedenheit der Durchsicht, und hat man es in der Hand, die Art der Durchsicht zu beeinflussen? X.

Wir bitten um Mitteilung von Erfahrungen.