

Reichsverband für den Papier- und Bürobedarfs-Handel

Ueber die einseitig von dem Verein Deutscher Briefumschlag-Fabrikanten vorgenommene Preiserhöhung sind uns zahlreiche Zuschriften seitens unserer Mitglieder zugegangen, und wir haben uns veranlaßt gesehen das nachstehende Schreiben an den Verein zu richten. Ferner sind wir mit der Vereinigung der Malfarbenfabrikanten betreffs Durchführung der Preiserhöhung in Verhandlung getreten. Wir bitten unsere Mitglieder und Freunde, uns Ihre Ansichten und Wünsche baldigst bekannt zu geben, um diese bei unserer weiteren Verhandlung berücksichtigen zu können.

Mit kollegialem Gruß!

Reichsverband für den Papier- und Bürobedarfs-Handel

Sitz Frankfurt a. M.

Der Arbeitsausschuß:

Max Keller, Frankfurt a. M. Heinrich Lautz, Darmstadt

Verehrl. Verein der Briefumschlag-Fabrikation

Sitz Elberfeld

Wir empfangen Ihre Mitteilung, daß am 17. März dieses Jahres in Elberfeld eine Hauptversammlung Ihrer Mitglieder abgehalten wurde, in welcher beschlossen wurde, daß 2 Tage später eine Preiserhöhung von 10 v. H. eintreten sollte. Wir wollen für heute die Frage, ob die Preiserhöhung in dieser Höhe, trotz des Austritts zweier bedeutender Fabriken, gerechtfertigt war, unerörtert lassen. Wir drücken nur unsere Verwunderung darüber aus, daß Sie entgegen den in Frankfurt a. M. 1914 gefaßten Beschlüssen bereits die erste Preiserhöhung wieder einseitig, ohne die Händlerverbände zu hören, vorgenommen haben. Wenn Sie glaubten, unter den gegenwärtigen Verhältnissen eine Preiserhöhung durchsetzen zu müssen, so war die Durchführung der Preiserhöhung mit den Händlern doch unbedingt am Platze. Der Händler kann nicht vom grünen Tisch aus die Preiserhöhung seinen zahlreichen Kunden diktieren, seine Verhandlungen hinter dem Ladentisch sind viel schwieriger und zeitraubender. Es ist Pflicht der Fabrikanten mit den Händlern über die Durchführung der Preiserhöhung zu beraten, denn es müssen Mittel und Wege gefunden werden, daß die Aufschläge nicht an den Händlern allein hängen bleiben. Der Austritt der beiden großen Fabrikannten aus Ihrer Konvention hat unter unseren Mitgliedern sehr beunruhigend gewirkt, und es sind gemeinsame Wege zu suchen, um den Schäden, die durch direkte Lieferung nunmehr entstehen, vorzubeugen. Aus diesem Grunde wäre gemeinsame Beratung unbedingt nötig gewesen, besonders weil Sie bisher keine Zeit fanden, die im Mai v. J. gemeinsam gewählte Kommission zur Festsetzung fester Verkaufspreise einzuberufen. Wir verwahren uns also ausdrücklich gegen die einseitig diktierten Preiserhöhungen und erwarten in Kürze Ihren Bescheid:

- I. Ob Sie auch ferner beabsichtigen, sich über gemeinsam gefaßte Beschlüsse einseitig leichtfertig hinwegzusetzen.
- II. Ob Sie bereit sind, sofort mit den Händlerverbänden im Laufe der nächsten Woche zu tagen, um über die Durchführung der Preiserhöhung gemeinschaftlich zu beraten.
- III. Wann Sie die gewählte Kommission zur Preisfestsetzung einberufen wollen.
- IV. Ob Sie gewillt sind, die Händler bei Preisunterbietungen der ausgetretenen Firmen zu unterstützen.

Mit aller Hochachtung!

Reichsverband für den Papier- und Bürobedarfs-Handel.

Frankfurt a. M., den 10. April 1915

Verehrl. Vereinigung der Malfarbenfabrikanten

Sie haben Anfang März die Malfarben und Malmittel bis zu 25 v. H. erhöht, und es mag dahin gestellt bleiben, ob der Gesamtaufschlag in dieser Höhe durch die Verteuerung der Rohmaterialien gerechtfertigt war, und ob nicht durch den hohen Aufschlag der Farben und Malmittel der Bedarf sehr zurückgeht. Dies zu untersuchen ist die Aufgabe der Fabrikanten und wird während der Kriegszeit besonders schwer sein.

Die Einführung der erhöhten Preise ist für den Händler nicht so einfach wie für die Fabrikanten, denn für diese genügt ein geschlossenes Vorgehen und das Loslassen eines Rundschreibens. Der Händler und seine Verkäufer, die hinter dem Ladentisch stehen, haben bei ihren Kunden viel größere Schwierigkeiten, die Preiserhöhung durchzudrücken, weil diese dem Publikum so wie so nicht schmackhaft ist.

Es ist deshalb die Aufgabe der Fabrikanten, die Einführung

der erhöhten Verkaufspreise dem Händler zu erleichtern. Hierzu gehört in erster Linie ein von sämtlichen Fabrikanten, die die erhöhten Preise eingeführt haben, gemeinsam unterzeichnetes Plakat, auf welchem die Preiserhöhung dem Publikum klar kundgegeben wird.

Alsdann müssen die neuen Verkaufspreise auf jeder Tube und Flasche aufgedruckt sein, sei es auf den allgemeinen Firmen- und Bezeichnungs-Etiketten oder auf einem besonderen Preisetikett nach dem Muster der Tintenfabrikanten, welche auf allen Flaschen angebracht ist und bei Preiserhöhungen den Händlern nachgeliefert wird.

Die Firma Günther Wagner, welche auch Ihrer Vereinigung angehört, hat bei einer Reihe von Farben die aufgedruckten Preise bereits eingeführt und ist nach persönlicher Rücksprache bereit, auch auf viele andere Erzeugnisse die festen Verkaufspreise aufzudrucken. Der Käufer weiß dann, daß die Verkaufspreise von dem Fabrikanten mit oder ohne Zustimmung des Händlers festgesetzt sind. Die Preiserhöhung läßt sich dadurch viel besser und einfacher durchführen.

Zu erörtern wäre noch, ob der Unfug des Künstlerrabatts und anderer Rabatte jetzt während der Kriegszeit nicht abgeschafft werden könne.

Es wäre wünschenswert gewesen, daß, nachdem in Fabrikantenkreisen die Preiserhöhung beschlossen war, man sich sofort mit den Händlern über die Durchführung der Preiserhöhung bei der Kundenschaft ins Benehmen gesetzt hätte.

Die Einwendung, daß das Drucken neuer Etiketten Zeit- und Geld-Opfer kosteten, ist nicht stichhaltig, da die Fabrikanten für diese kleine Ausgabe durch die erhöhten Preise reichlich entschädigt sind.

Der Wunsch nach festgesetzten Ladenpreisen, die den Händlern einen den heutigen Geschäftskosten entsprechenden Nutzen lassen, ist im Papier- und Kunsthandel jetzt allgemein.

Wir bitten uns baldigst mitzuteilen, ob Sie unsere Bestrebungen unterstützen wollen und verbleiben

Hochachtend!

Reichsverband für den Papier- und Bürobedarfs-Handel

Der Arbeitsausschuß:

Max Keller, Frankfurt a. M. Heinrich Lautz, Darmstadt

Die Treurabatt-Klausel für Briefumschläge

Der Verein deutscher Briefumschlagfabrikanten teilt uns mit, daß die Firma *Georg Steib* in Nürnberg, welche laut Anzeige in Nr. 25 ihren Austritt erklärt hatte, dem Verein wieder beigetreten ist, so daß Bezüge von dieser Firma nicht den Verlust des Treurabatts nach sich ziehen.

Die Absicht, in Sachen der Treurabattklausel der Briefumschlag-Konvention nochmals zur Feder zu greifen (s. meine Einsendung in Nr. 25) hatte ich nicht. Indes die Entgegnung in Nr. 27 der Papier-Zeitung zwingt mich meinen Standpunkt etwas genauer darzulegen:

Ich wiederhole, es ist nur zu bedauern, daß eine große Fabrik aus der Konvention ausgetreten ist, die nun durch die Treurabattklausel wahrscheinlich auf den Weg gewiesen wird, auch in der Provinz das direkte Geschäft zu pflegen. Jetzt ist es Sache der Händler, darauf zu dringen, daß diese große Fabrik der Konvention wieder beiträgt. Bei dieser Gelegenheit sollte dann reine Bahn gemacht und die Konvention verpflichtet werden, die für Groß-Berlin eingeräumten Sonderbedingungen und Vergünstigungen aufzuheben. Man kann es doch ruhig als einen gelinden Unfug bezeichnen, daß der Händler in Groß-Berlin nur zu Konventionsbedingungen kaufen kann, die Fabriken aber, sofern sie direkt liefern, keine Bindung hinsichtlich der Preise haben. Aus dem Umstand, daß die Händler in Berlin zu Konventionsbedingungen kaufen, ergibt sich übrigens, daß nicht nur die Provinz, sondern auch Groß-Berlin in das Gebiet der Konvention eingeschlossen ist. Die Konvention selbst verfolgt das Ziel, nur an Wiederverkäufer zu liefern. Diese unglücklichen Vergünstigungen, welche sowohl die Konvention als auch die Händlerverbände gegen die große ausgetretene Firma bisher vergeblich zu beseitigen versucht haben, sind meines Erachtens der größte Fehler, welchen die Konvention gemacht. Ehe wir uns darüber aufregen, daß wir bei Erhöhung der Preise nicht gefragt worden sind, haben wir vielmehr Ursache uns über oben erwähnte Mißstände aufzuregen.

Zu dem Befragen der Händlerkreise gehört, da die Konvention nicht mit einem einzelnen Verein zu tun hat, unendlich viel Zeit, und es ist doch nicht zu verkennen, daß der Krieg hier eine Zwangslage geschaffen hat. Die Weigerung der Papierfabriken, die getätigten Abschlüsse auszuführen, und die fortwährenden Preiserhöhungen sämt-