

können: die stets wachsende Ausdehnung unseres Verbandes, welches uns die beste Gewähr ist, dass wir auf richtigem Wege weitergehen. Gerade der enge Anschluss aller gleichgesinnten Kollegen zu einem Ganzen gibt uns die sichere Hoffnung, dass auch der Einzelne in dem Kampfe gegen Auswüchse in Handel und Gewerbe seine Erfolge findet. Darum sei auch fernerhin unsere Devise: „Stets treu voran in gemeinsamer, unverdrossener Arbeit!“

Herr Dilger erstattete hierauf den

Kassenbericht.

Kassenbestand September 1907	207,59 Mk.
An gezahlten Beiträgen der Vereinigungen und Einzelmitglieder	559,35 „
An Einnahmen aus der Ausstellung in Dortmund	1493,50 „
	2260,44 Mk.
Ausgaben pro 1907/1908	1956,40 „
Kassenbestand September 1908	304,94 „
	2260,44 Mk.
Utensilien: Schreibmaschine mit Vervielfältigungsapparat	275,00 „
An rückständigen Beiträgen	193,00 „

Die Ausgaben bestehen aus folgenden Beträgen:

a) Verbandstag und Ausstellung in Dortmund	1404,05 Mk.
b) Vervielfältigungsapparat	40,00 „
c) Auslagen des Vorstandes für Reisen nach Krefeld, Düsseldorf, Vertrauensmännerversammlung in München-Gladbach, Vorarbeiten zum Verbandstage und der Ausstellung in Krefeld, sowie Besuch der Vorstandssitzungen des Kollegen Otto Wiese, Godesberg	223,25 „
d) Porto- und Telefonauslagen	166,50 „
(Aus diesem Betrage können die Herren Mitglieder ersehen, welchen Umfang die Korrespondenz des Vorstandes im abgelaufenen Geschäftsjahre angenommen hat.)	
e) Diverse Ausgaben für Drucksachen, Annoncen usw.	122,60 „

Summa: 1956,40 Mk.

Im Laufe des Jahres haben sich dem Verbands angeschlossenen:

Der Verein Dortmund mit	16 Mitgliedern
„ „ Essen mit	28 „
Verein des Kreises Recklinghausen mit	48 „
Innung Krefeld mit	41 „
Einzelmitglieder	38 „

171 Mitglieder

Sodann hat der Verein Düsseldorf sich in eine Zwangsinnung umgebildet. Hierdurch dürfte die Mitgliederzahl von Düsseldorf ein Mehr von etwa 60 ergeben, somit an neuen Mitgliedern für das Geschäftsjahr 1908: 231.

Durch den Beitritt des Vereins Recklinghausen gehen von obiger Summe 9 Mitglieder ab, die dem Verbands bisher als Einzelmitglieder angehörten. Aus dem Verbands ausgetreten ist mit 27 Mitgliedern die Innung Iserlohn.

Mithin beträgt der Zuwachs an neuen Mitgliedern für das neue Geschäftsjahr 1908: 195.

Nachfolgende Uebersicht wird den Herren Mitgliedern ein interessantes Bild über die Entwicklung des Verbandes geben.

Bei der Uebernahme des Verbandes durch den jetzigen Vorstand im Jahre 1902 fehlen für das Geschäftsjahr geeignete Unterlagen.

Der Verband hatte an Einnahme:

1903: 257,85 Mk., 1904: 369,50 Mk., 1905: 449,04 Mk.,
1906: 1447,34 Mk., 1907 einschliesslich Aussenstände 2393,04 Mk.
(Schluss folgt.)

Sprechsaal.

In dieser Rubrik räumen wir unsern geehrten Lesern das Recht der freien Meinungsäusserung ein. Die Redaktion enthält sich jeder Beeinflussung. Dadurch, dass entgegengesetzte Meinungen zur Aussprache kommen, kann am leichtesten eine Verständigung herbeigeführt werden. — Wir bitten im Interesse der Allgemeinheit, recht regen Gebrauch von der Einrichtung des Sprechsaales zu machen.

Betrachtungen über Konkurse. In steigender Weise machen sich in letzter Zeit die Zahl der Konkurse und Zwangsvergleiche in unserer Branche bemerkbar, welche die Blicke der Kollegen auf sich lenken müssen, um einmal nachzusehen, wo eigentlich die Ursache zu suchen ist. Im allgemeinen neigt man der Ansicht zu, dass bei derartigen Anlässen den betreffenden Geschäftsinhaber die Hauptschuld trifft, und mag dieses ja auch in vielen Fällen zutreffen. Wenn man jedoch immer wieder den Zusammenbruch von ganz jungen Geschäften verfolgt, so kann man sich des Gedankens nicht erwehren, dass ein gewisses System an diesen misslichen Verhältnissen schuld sein muss.

Nicht ausgeschlossen sei, dass Konkursfälle vorkommen, wo ein unredliches Vorgehen die Triebfeder der Geschäftsauflösung ist; jedoch ist unser ganzer Beruf nicht dazu angetan, den grösseren, ja nicht einmal einen grossen Teil auf diese Kategorie entfallen zu lassen. Sieht man, wie ganz ehrliche junge Leute oft in eine solche traurige Lage versetzt werden, so kommt einem unwillkürlich der Gedanke, dass etwas anderes oft die jung Etablierten zum Zusammenbruch treibt, und kann man einen grossen Teil der Lieferanten nicht ganz davon freisprechen, manche Existenz untergraben zu haben.

Den jungen Etablierten, die grösstenteils als Gehilfen nie so recht Gelegenheit hatten, sich um Ein- und Verkauf zu kümmern, wird von vielen Reisenden ihr neues Geschäft in derartig rosigen Farben geschildert, dass sie sich in ihrer Unerfahrenheit zu Aufträgen bewegen lassen, deren Tragweite sie nicht vorzusehen vermögen.

Man wird mir entgegen: „Jeder muss wissen, was er zu tun hat!“ Im Grunde genommen ist dieses ja auch berechtigt. Wenn aber der unbemittelte, und sagen wir nochmals unerfahrene Anfänger von allen Seiten den Rat erhält: „Du musst etwas bieten, sonst macht es keinen Eindruck; das Bezahlen kannst Du nach Belieben einrichten“, dann muss der junge Mann in Versuchung kommen, das gütige Entgegenkommen anzunehmen, da er doch sein Geschäft so ausstatten möchte, dass die Kunden nicht vergebens bei ihm anklopfen.

Wehe ihm aber, wenn infolge der täglich wachsenden Unkosten und dabei noch schlechten Einnahmen, beim Wiederscheitern der Reisenden keine Kasse vorhanden ist. Zuerst bemühen sich die Herren Vertreter in den jungen Mann zu dringen, damit ein Auftrag erfolgt (obschon nicht im geringsten an Bedarf zu denken ist) und appellieren an das Ehrgefühl desselben. Lässt sich nun der junge Geschäftsmann (gestützt auf seine Ehrlichkeit) nicht bewegen, einen Auftrag zu geben, dann wird die Sache für den unbemittelten Schuldner aber im höchsten Grade ungemütlich. Wenn der Reisende in etwas verstimmter Weise Abschied genommen, dann treffen nach kurzer Zeit die bekannten Zeilen: „Wir gestatten uns usw.“ ein.

Man wird mir wieder entgegenhalten, dass die grossen Geschäftshäuser riesige Spesen haben, zumal immer Reisende unterwegs sind. „Es soll und muss verkauft werden.“ Demgegenüber sei aber auch in Betracht gezogen, dass das ganze Verkaufen keinen Zweck hat, wenn es an zweifelhafte oder sagen wir an unbemittelte Abnehmer (wie im besprochenen Falle) geschieht, die ohnehin noch genug auf dem Konto haben. Ja, es erweckt den Anschein, dass viele Grossisten möglichst darauf ausgehen, von solchen jungen Geschäftsleuten ein grosses Konto zu besitzen, das die letzteren den ersteren gegenüber verpflichtet. Nehmen wir an, die Grossisten setzen durch die Routine des Reisenden eine Menge Waren mehr um, dann kann aber auch nicht geleugnet werden, dass sich bei den meisten Abnehmern eine gewisse Antipathie denjenigen Grossisten gegenüber geltend macht, wenn sie ihr Warenlager betrachten, und geht diese Missstimmung dem guten Ruf des Engrosgeschäftes nahe. Was nutzt