



Edyta Majcher-Ociesa¹

Działalność agenta handlowego w II Rzeczypospolitej na przykładzie Hilarego Mintza reprezentującego Fabrykę Odlewów Żelaznych „Neptun” J. Mintz w Końskich

Streszczenie

Zawód agenta handlowego jest stosunkowo młody. Powstał on w połowie XIX w., a pod koniec tego stulecia jego przedstawiciele pełnili już ważne funkcje pośredników między przemysłem a handlem oraz między handlem hurtowym a detalicznym. Tekst rozpoczyna się od charakterystyki odmiennego stosunku Polaków i Żydów do handlu jako dziedziny gospodarki. Następnie autorka przedstawiła dzieje zawodu agenta handlowego (przedstawiciela handlowego, zastępcy) wraz z określeniem zalecanych dla tej profesji cech charakteru (i warunków fizycznych). Podstawą głównej części tekstu jest korespondencja krążąca między przedstawicielem handlowym Hilarym Mintzem, mającym stałe przedstawicielstwo w Katowicach, a właścicielami Fabryki WYROBÓW ŻELAZNYCH „NEPTUN” I. Mintza w Końskich. Jest to barwna opowieść o warunkach pracy przedstawiciela handlowego, blaskach i cieniach tego zawodu.

Słowa kluczowe: agent handlowy, Hilary Mintz, „Neptun”, odlewnie, Końskie, Katowice

Wprowadzenie

Na temat aktywności gospodarczej społeczności żydowskiej na ziemiach polskich powstało kilka prac (Majcher-Ociesa 2013; *Rola Żydów...* 2014), nie wyczerpują one jednak tej szerokiej problematyki. Na głębszą refleksję czeka również udział Żydów w handlu na ziemiach

¹ Dr hab. Edyta Majcher-Ociesa, Instytut Historii Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach, ul. Uniwersytecka 17, 25-406 Kielce, e-mail: emajcher@poczta.onet.pl, nr ORCID: 0000-0002-2722-0543.

polskich oraz wpływ struktury zawodowej społeczności katolickiej i żydowskiej na wzajemne relacje. Poza świetną książką Ignacego Schipera (1937) niewiele jest opracowań historycznych podejmujących charakterystykę tej dziedziny gospodarki (Hodoly, Jastrzębowski 1957; Tomaszewski 1984), w dodatku niektóre dotyczą handlu jedynie w ujęciu regionalnym (Markowski 1990; Renz 1990, Stępniewski 2003). Jeszcze mniej wzmianek czytelnik może odnaleźć na temat agentów handlowych (przykładowo: Chodorowski 1938: 88–90; Górniak 1935: 76–77; Kawalla-Lulewicz 2020: 219–221, 225; Lulek b.d.: 11–12, 25–26). Na polecenie zasługują również czasopisma branżowe „Przegląd Kupiecki” i „Młody Kupiec”.

W województwie kieleckim w 1931 r. Żydzi stanowili 62% osób pracujących w handlu i ubezpieczeniach, a 71,4% samodzielnych handlowców niekorzystających z siły najemnej (Majcher-Ociesa 2013: 113). Zwracano również uwagę na niekorzystne proporcje między liczbą hurtowni a liczbą sklepów detalicznych (Ogonowski 2012: 13). Wysoki udział Żydów w handlu był efektem wielu czynników, m.in. szerokiej wiedzy środowisk żydowskich na temat handlu wynikającej z przekazywania zawodu z ojca na syna, małych nakładów finansowych potrzebnych do otwarcia sklepu detalicznego, znikomych umiejętności Żydów w zakresie uprawy roli i wysokiej ceny ziemi, co przekładało się na małe zainteresowanie przedstawicieli tego narodu rolnictwem (Majcher-Ociesa 2018: 56), brak możliwości pracy w administracji (Majcher-Ociesa 2014: 259–273).

Sytuacja w handlu w dwudziestoleciu międzywojennym w byłym zaborze rosyjskim była pochodną złego stanu rolnictwa i przemysłu. Stan ten pogarszały następujące po sobie kryzysy gospodarcze, a nieznacznie łagodziły próby nakręcenia gospodarki w połowie lat 30. XX w. i krótki okres lepszej koniunktury w latach 1927–1928. Handel przeżywał problemy ze względu na mało chłonny rynek wewnętrzny będący skutkiem ubóstwa szerokich rzesz ludności wiejskiej. Niedostateczny rozwój przemysłu i kryzys w rzemiośle wpływał hamująco na procesy emancypacyjne wsi. Emigracja zarobkowa nie była w stanie zagospodarować osób zbędnych w rolnictwie. Pracę w handlu utrudniała również niedostateczna infrastruktura drogowa i kolejowa. Należy też pamiętać o trudnym i kosztownym procesie scalania ziem należących do różnych zaborów.

Tekst niniejszy jest jedynie przyczynkiem do historii wymiany handlowej, dotyczy trudnego do uchwycenia aspektu relacji agent handlowy – pracodawca, warunków pracy agentów handlowych oraz roli, jaką odgrywali w sprzedaży produktów przemysłowych. Celem podjętych

badan jest przedstawienie historii zawodu agenta handlowego w teorii i praktyce. Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej autorka określiła odmienne podejście Polaków i Żydów do handlu jako do działu gospodarki oraz do zawodu kupca. Następnie przedstawiła specyfikę zawodu agenta handlowego na podstawie międzywojennego prawodawstwa i referatu Tadeusza Krakówki pt. *Agent Handlowy* z 1937 r. Trzecia część rozpoczyna się krótką historią Fabryki Odlewów Żelaznych „Neptun” J. Mintz w Końskich oraz charakterystyką postaci Hilarego Mintza, agenta handlowego pracującego w Katowicach na rzecz fabryki „Neptun”. Warunki pracy agenta przedstawione zostały na podstawie korespondencji między Hilarym Mintzem a właścicielami zakładu z okresu styczeń–wrzesień 1937 r.

Stosunek Żydów i Polaków do handlu

W dwudziestoleciu międzywojennym nastawienie ludności żydowskiej i katolickiej do handlu było zdecydowanie odmienne. Żydzi uważali, że rola handlu w życiu gospodarczym jest bardzo istotna. W ich nastawieniu można doszukiwać się przyczyn pewnego „fenomenu handlu żydowskiego” widocznego na ziemiach polskich byłego zaboru rosyjskiego. I. Borenstein uważał, że handel powinien pełnić rolę przewodnią w gospodarce: „Handel musi wyjść z ciasnego koła swoich interesów zawodowych i zająć się problemami żydowskiej rzeczywistości gospodarczej” (Borenstein 1933–1934: 400). Tego samego zdania był senator Fiszel Rotenstreich (Mieczysław G. 1929: 581). To kupiec określał zapotrzebowanie rynku na towar, kreował potrzeby klienta, on przedstawiał tę wizję producentowi i on określał wysokość produkcji w przemyśle i rzemiośle. Dzięki tej dziedzinie gospodarki następowała płynna wymiana między rzemiosłem, przemysłem i rolnictwem. Szacunkiem wśród Żydów cieszył się kupiec detalista, który w swojej pracy dużo ryzykował, zadowalał się małym zyskiem, wychodził naprzeciw oczekiwaniom klientów, charakteryzował się „rzutkością, szybkością w orientowaniu się”. Sami Żydzi uważali, że mają zdolności do wykonywania zawodu kupca (Landau, Tomaszewski 1971: 263): „Żadnemu państwu nie wolno rezygnować z produktywnych sił swoich obywateli, musi się ono liczyć z tem, że niektóre szczepy i rasy mają specyficzne zdolności i należy im umożliwić, aby się rozwijały w interesie państwa, którego są obywatelami” (Mieczysław G. 1929: 581). Żydzi potrafili dostosować się do zmieniających się okoliczności politycznych i gospodarczych.

Przed I wojną światową traktowano handel jak sztukę. Z kręgów kupieckich wywodzili się znani przemysłowcy. Po odzyskaniu przez Polskę niepodległości zmieniły się metody pracy w handlu. Zdolności osobiste zaczęły odgrywać mniejszą rolę. Kupcy indywidualni konkurowali z różnymi dużymi organizacjami będącymi w kręgu zainteresowania sfer rządzących, m.in. spółdzielniami, kartelami (APKi, UWKi, sygn. 3160: 255).

Natomiast wśród Polaków handel był uważany za mało wartościowy (Wiech 1991: 226–227). Głównym źródłem dochodu większości Polaków było rolnictwo. Pracę w handlu traktowano z pogardą: „Ta niechęć do handlu nie jest w społeczeństwie polskim wcale tworem nowoczesnym. Ta niechęć ciągnie się od czasów bardzo dawnych. Widzimy ją w Polsce przedrozbiorowej” (Mieczysław G. 1929: 575). Z powyższym stwierdzeniem zgadzał się Józef Wojtyna, który był zdania, że „Brak zdrowego i silnego handlu w Polsce nie jest wynikiem naturalnych warunków gospodarczych czy politycznych, lecz następstwem animozji do «łokcia i funta», zaszczipionej naszemu krajowi w czasie gospodarczego upadku Polski przedrozbiorowej” (Wojtyna 1931: 474). Niektórzy uważali handel za zło samo w sobie: „Handel bowiem począł się wśród nieprawości i czerpał zawsze zyski z matactwa” (Wojewódzki 1918: 22). Uważano również, że zawód kupca nie łączył się z ciężką pracą fizyczną i przynosił tzw. łatwy pieniądz, często o charakterze spekulacyjnym. Niepochlebne opinie na temat handlu głosili niektórzy przedstawiciele sfer rządzących w kraju (Landau, Tomaszewski 1971: 258; 1982: 349). Znaczący przedmiot krytykowali jednak osłabianie handlu i zwracali uwagę na jego wartość dla gospodarki ogólnokrajowej. Eugeniusz Kwiatkowski, cytowany przez Ignacego Schipera, stwierdził, że „Zagadnienie handlu wewnętrznego, pochłaniające bodaj najwięcej uwagi i trosk w innych państwach, u nas przez dłuższy czas nie budziło szerszego zainteresowania” (Schipper 1937: 607). Apelowano o zakładanie sklepów przez katolików („Gazeta Kielecka” 1925, nr 51: 3; „Gazeta Kielecka” 1937, nr 153: 3). Adwokat Tadeusz Kupczycki na zebraniu Zrzeszenia Kupców Chrześcijań w Kazimierzy Wielkiej w 1937 r. „przemawiał również w duchu unarodowienia przemysłu i handlu, podkreślając, że jeżeli handel w Polsce jest obecnie w 80% w rękach żydowskich, to jest w tym wiele winy naszych przodków, którzy prowadzenie handlu przez siebie uważali za ujmę. A gdy inteligent, chłop i szlachcic przelewali krew za ojczyznę, Żydzi wykorzystywali sytuację i cały handel zmonopolizowali w swych rękach” (APKi, SPP, sygn. 4–5: 96). Nie był to głos osamotniony. Negatywne nastawienie do handlu, który kojarzył się głównie z przedsiębiorcą żydowskim, propagowały również

ugrupowania antysemickie (Mich 1994: 73). Niektórzy Polacy zwracali jednak uwagę na trud, jaki zadawali sobie Żydzi, aby zadowolić klienta (Majcher-Ociesa 2018: 61). Bardziej sprawiedliwy w swojej ocenie był J. Wojewódzki (pseudonim Ludwika Krzywickiego), który stwierdził: „A wszyscy są jednacy: kupiec chrześcijanin, o którym przed laty obwieszczano śmiało, iż oczyści handel w kraju naszym od oszustw i spekulacji, okazał się takim samym zdziercą jak jego współzawodnik, sklepikarz obrządku mojżeszowego. Obaj z jednakową gorliwością drażnią swoich i nie swoich: w handlu bowiem niema względów jakichkolwiek, niema nawet ojca ani matki – są tylko zyski” (Wojewódzki 1918: 22).

Charakterystyka zawodu agenta handlowego

Wśród licznych handlowców czynnie uczestniczących w życiu gospodarczym Polski międzywojennej na szczególną uwagę zasługują agenci handlowi. Zawód ten jest stosunkowo młody. Powstał dopiero w połowie XIX w., a pod koniec tego stulecia odgrywał już ważną rolę w zdobywaniu nowych rynków zbytu w kraju i za granicą oraz w ich obsłudze. Przedstawiciele tego fachu poprzez pionierską i systematyczną pracę odegrali szczególną rolę w stabilizowaniu trudnej sytuacji gospodarczej Polski po odzyskaniu niepodległości. Odnawiając swoje kontakty z zagranicą, starali się budzić zaufanie do nowo powstałego państwa (Perl 1933–1934: 476).

Agenci handlowi pośredniczyli głównie między handlem hurtowym a detalicznym. Ze względu na formę pracy dzielili się na dwie grupy: miejscowych (stałych) i podróżujących. Agenci stali reprezentowali firmy w stałym punkcie – siedzibie. Punkty te znajdowały się przeważnie w dużych miastach ze względu na większy ruch handlowy. Według prawa przemysłowego z 1927 r. przemysłowiec miał prawo przez swych pracowników „zbierać zamówienia na swe towary u kupców i wytwórców, w których przedsiębiorstwie towary odnośnego rodzaju mają zastosowanie” (DzU RP 1927, nr 53: 468). Agenci handlowi w Polsce podlegali prawu handlowemu z 1934 r. Brzmiało ono następująco: „przez umowę agencyjną kupiec (agent) podejmuje się stałego pośredniczenia w zawieraniu umów na rzecz dającego zlecenie lub zawierania ich w jego imieniu” (DzU RP 1934, nr 57: 502). Jeżeli agenci posiadali pełnomocnictwa, mogli zawierać umowy w imieniu dającego polecenie (np. przemysłowca). Mogli również odbierać zapłatę za towar, przyjmować reklamacje. W rozumieniu prawa agentem mógł być tylko kupiec (AAN, MPiH, 106: 4). Agenci zrzeszeni byli w Stowarzyszeniu Agentów Han-

dlowych. Organizacja ta miała swoje oddziały m.in. w Sosnowcu i Częstochowie. W rozporządzeniu ministra skarbu z 1936 r. dotyczącego państwowego podatku przemysłowego w paragrafie 94 czytamy: „Pracownik przedsiębiorstwa krajowego, czerpiący swój zarobek głównie ze stałego wynagrodzenia służbowego, może zbierać zamówienia na rzecz tegoż przedsiębiorstwa i poza jego siedzibą bez obowiązku wykupienia odrębnego świadectwa przemysłowego” oraz „Zbieranie zamówień nawet poza siedzibą zakładu przez właściciela przedsiębiorstwa lub przez zarejestrowanych w rejestrze handlowym współwłaścicieli nie wymaga nabycia odrębnego świadectwa przemysłowego” (DzU RP 1936, nr 93: 649). Pomimo dużej wagi tego zawodu nie cieszył się on powszechnym szacunkiem, m.in. ze względu na nagłaśniane w prasie przykłady niezbyt uczciwych agentów (*Agenci*, „Gazeta Kielecka” 1927, nr 23: 2).

Agenci mogli pochodzić z rodziny właściciela zakładu (np. Hilary Mintz), ale również oferty pracy dla tej grupy zawodowej ogłaszano w prasie. Wymagana była dobra znajomość danej branży i rynku oraz zabezpieczenie („Gazeta Kielecka” 1931, nr 48: 2). Inna nazwa, którą posługiwała się ta grupa zawodowa, to „zastępcy”. Przykładowo w ogłoszeniu czytamy: „Zdolnych zastępców we wszystkich miejscowościach w Polsce poszukuje niemiecka fabryka maszyn rolniczych z siedzibą w Polsce za wysoką prowizją i zwrotem kosztów podróży” („Gazeta Kielecka” 1925, nr 59: 4).

Agenci handlowi stanowili mobilną grupę pracowników o szczególnych cechach charakteru potrzebnych do specyficznej pracy – reprezentowania interesów zakładów w miejscach często znacznie oddalonych od firm macierzystych. W 1937 r. Tadeusz Krakówka opracował referat dla Ministerstwa Przemysłu i Handlu na temat: *Agent Handlowy*. Analizuje on specyfikę tego zawodu i problemy związane z jego wykonywaniem. Mile widziane były następujące cechy: „Agentowi potrzebne jest koniecznie dodatni wygląd zewnętrzny, ogłada towarzyska, wszechstronność wykształcenia, zapał do pracy, żelazna wytrwałość” (AAN, MPiH, sygn. 106: 6). Agent powinien również dbać o zdrowie: „Dbaj zawsze o swoje zdrowie, ażebyś był silny i sprężysty. Wyrabiaj w sobie silną wolę. Choroby najczęściej sam człowiek sprowadza, żyjąc niemoralnie, nadużywając jadła i trunków” (AAN, MPiH, sygn. 106: 6–7). Nieobce powinny mu być również zagadnienia psychologiczne: „Klientom agent powinien być użyteczny i tak np. chęć nieroztropnego zakupu hamować oraz winien udzielać pewnych rad kupcowi, oczywiście tak, aby nie urazić jego miłości własnej” oraz „Agent spotyka się z różnymi typami ludzi, a więc z milczącymi, z wesołymi, ze znudzonymi i musi w zależności od tego stosować inną taktykę, aby doprowadzić do trans-

akcji” (AAN, MPiH, sygn. 106: 8, 10). Ważna była technika rozmów z klientem: „Agent winien wyrażać się płynnie i prowadzić rozmowę popieraną argumentami, ma to być dyskusja, a nie wykład. Początkowo winno się mówić na tematy oderwane, potem dopiero wykorzystując analogię przejść do właściwego przedmiotu. Ważną jest rzeczą ześrodkowanie uwagi kupca na danym artykule, gdyż bez tego nie da się osiągnąć wyniku” oraz „Cały wywód powinien cechować pewien entuzjazm oraz winny być argumenty działające na wyobraźnię. Przed ujawnieniem ceny należy zawsze podać cechy charakterystyczne towaru”. Drogą do sukcesu było również pozytywne nastawienie agenta do swojej pracy: „Przy tych czynnościach wstępnych, jak również później w rozmowie z kupcem agent musi pamiętać, że nie przychodzi z prośbą, a z pewną propozycją, na której mogą zarobić obydwie strony” (AAN, MPiH, sygn. 106: 9–10). Agenci handlowi dysponowali dużą swobodą decyzyjną i wiedzą na temat reprezentowanych przez siebie zakładów. Podejmowali często samodzielne decyzje bez konsultacji z pracodawcą. Ze względu na odpowiedzialność tego stanowiska solidni i zdolni przedstawiciele byli cenionymi i dobrze opłacanymi pracownikami.

Korespondencja Hilarego Mintza

Materiały, na podstawie których autorka scharakteryzowała działalność jednego z wielu agentów handlowych – Hilarego Mintza – znajdują się w Archiwum Państwowym w Kielcach, w zespole Fabryka Odlewów Żelaznych „Neptun” J. Mintz w Końskich. Korespondencja między Hilarym Mintzem a przemysłowcami z Końskich została wydana w formie edycji źródła (Majcher-Ociesa 2011: 53–90). W publikacji zamieszczono również zdjęcia wybranych listów. Pochodzą one z okresu styczeń–wrzesień 1937 r. i stanowią tylko wycinek korespondencji krążącej między właścicielem zakładu a agentem handlowym. Jednostka archiwalna zawiera 35 listów pisanych przez Hilarego Mintza i Janasa Rajchmana (zięcia Józefa Mintza). Są to luźne kartki, niektóre pomięte i niezachowane w całości, z plamami, notatkami. Stan zachowania listów świadczy o tym, że po przeczytaniu nie miały one dużej wartości dla odbiorcy. Listy pisane były na maszynie, najprawdopodobniej dyktowane i podpisywane przez nadawcę. Na niektórych kartkach znajdują się odręczne notatki autora listu, na innych – odbiorcy. Jeden list napisany jest cały odręcznie. Treść i ton tej korespondencji świadczą o świadomej próbie zwiększenia bezpieczeństwa przepływu informacji. Listy miały też załączniki: weksle, bieżące zamówienia, reklamacje, kopie rachunków,

korespondencję z innymi firmami. Załączniki nie zachowały się, chociaż jako oddzielne pozycje uwzględnione są w korespondencji pod tekstem. Przykładowo list z 28 lipca miał 5 załączników. O potrzebie szybkiego przepływu informacji świadczy fakt, że niektóre listy pochodzą z tego samego dnia (27 sierpnia wysłano 7, natomiast 27 lipca 4 wiadomości).

Hilary Mintz był pracownikiem Fabryki Wyrobów Żelaznych „Neptun” I. Mintz w Końskich. W miasteczku tym działało kilka dobrze prosperujących przedsiębiorstw o podobnym profilu, m.in. Fabryka Odlewów Żelaznych „Słowianin” Mojżesza Hochberga, Fabryka Odlewów Żelaznych Zakładów Mechanicznych i Chromonikielnia „Kronenblum” Szmula Kronenbluma, Fabryka Odlewów Żelaznych i Zakłady Mechaniczne „Krasna” Mendla Piżycza (Dymerska 1998: 378; Majcher-Ociesa 2012). Józef (Josek, Icek) Mintz był początkowo kupcem, następnie przed I wojną światową dzierżawił przedsiębiorstwo w Nieborowie. W tym samym czasie prowadził zakład „Sława” w Końskich. W 1913 r. fabryka w Nieborowie zatrudniała 100 robotników. W 1923 r. Józef Mintz zainwestował w nową odlewnię żelaza w Końskich. Dyrektorem zakładu został Janas (Jojna) Raychman (Rajchman) – zięć właściciela. W 1938 r. po śmierci właściciela spadkobiercy przekształcili zakład w spółkę handlową. W tym też roku pełnomocnikami firmy byli Janas Rajchman i Józef Jakubowicz. Zatrudnienie wynosiło wówczas 695 osób. Zakład produkował szeroki asortyment wyrobów: okucia kuchenne-pieczowe, artykuły sanitarno-kanalizacyjne, rury, kształtki (APK, Fabryka Odlewów Żelaznych „Neptun” w Końskich, Wstęp do zespołu, sygn. 70, 75, 76: 1–2; APK, UWK I, sygn. 12783: 108; Jarosiński 1977: 77–84; Renz 2004: 150; Wikiera 1998: 80). W 1948 r. zakład został upaństwowiony.

Hilary Mintz jako agent handlowy prowadził swoje biuro w Katowicach przy ul. Słowackiego 19. Obszar jego penetracji obejmował głównie Śląsk i Zagłębie Dąbrowskie, ale obsługiwał również pojedyncze firmy w Gdyni, Bydgoszczy. Był dobrze poinformowanym i oddanym pracy handlowcem. Posiadał cechy niezbędne w swoim fachu: cierpliwość, szybkość podejmowania decyzji, dalekowzroczność, oszczędność, spryt detektywa przy zdobywaniu potrzebnych informacji. Podejmował ryzykowne przedsięwzięcia, jeżeli tylko widział możliwość rozwoju reprezentowanej przez siebie firmy. Ponadto mógł pochwalić się gruntowną wiedzą na temat oferowanych przez siebie produktów. Miał również kilka wad. Raczej nie przyznawał się do popełnionych błędów, tylko starał się odpowiedzialność zrzucić na innych.

Jako profesjonalny handlowiec Hilary Mintz znał miejscowy rynek i ceny oferowane przez konkurentów. Potrzebne informacje zdobywał

w różny sposób. Aby poznać możliwości innych firm produkujących podobny asortyment, Hilary Mintz stosował różnego rodzaju fortele. W liście z 25 lipca 1937 r. czytamy: „W ogóle z cenami sprawa przedstawia się niejasno: Słowianin [Fabryka Odlewów Żeliwnych i Emaliowanych „Słowianin” w Końskich, właściciel Mojżesz Hochberg] liczy dalej 37%, a firma Strużyna [Śląska Fabryka WYROBÓW Cementowych i Przedsiębiorstwo Budowlane, Królewska Huta, ul. Kopernika 8, właściciel: Wiktor Strużyna] zapewnia mnie, że udzielono jej nawet 37% i 3% ekstra oraz 5% skonta. Chciałem spróbować i wyraziłem zgodę na 37% rabatu i pomimo to zamówienie na wagon wziął Słowianin. Wynika z tego, że naprawdę ma jeszcze coś ekstra ponad 37%. Również Kamienna [Zakłady Przemysłowe Odlewnia i Emalji „Kamienna” w Skarżysku-Kamiennej, właściciel Jan Witwicki] nie zmieniła rabatu i udziela dalej 37% rabatu na rury i na sanitaria. Nie mówię już o Blachowni, która teraz wskutek wysokiego rabatu dużo tu sprzedaje, szczególnie gdy w Chorzowie utworzył się skład B-ci Niemirowskich”. Informacje można było uzyskać również w sposób legalny w punkcie informacji gospodarczej przy Izbie Przemysłowo-Handlowej w Katowicach: „Jutro prześlę WPanom wyczerpującą informację o tej firmie [Fr. Lissy], zasięgniętą w wywiadowni handlowej «Informacja», która to wywiadownia podlega tut. Izbie Przem.-Handlowej. We wspomnianej wywiadowni okazano mi przy tej okazji informację, zasięgniętą o firmie WPanów, podobno przez tut. ciężki przemysł, która sama dla siebie jest b. ciekawa i charakterystyczna”.

Hilary Mintz znał mechanizmy ekonomii, m.in. agresywną i bezparadonową konkurencję, walkę o klienta niekiedy opartą na kłamstwie lub nierzetelności: „Byłem wczoraj w Rybniku i Wodzisławiu i każdego niemal klienta odwiedził Niemirowski, oferując rury z rabatem 40% i 5% skonta franko. Zdaję sobie sprawę z tego, że jest to dla ogółu niezrozumiałe, w jaki sposób firma ta może sprzedawać z takim rabatem. Widocznie dzieje się to bez wiedzy naczelnych władz Modrzejowskich Zakładów [Modrzejowskie Zakłady Górniczo-Hutnicze, Sp. Akc., ul. Francuska 12], albowiem istnieją widocznie pewne kombinacje Niemirowskiego z Blachownią. Jestem przekonany, iż to musi ustać, gdyż ze strony pewnych fabryk zwrócono już uwagę dyr. Zakrzewskiemu z Modrzejowskich Zakł. na te anomalie i zbyt rażące różnice. Tymczasem wiem z doświadczenia, iż byłoby wielkim błędem z mojej strony, abym do stałych moich odbiorców dopuścił konkurencję, która raz dostawszy się do odnośnego odbiorcy, starałaby się o kontynuowanie stosunków”. Czytelnik może odnieść wrażenie, że między zakładami toczyła się ostra walka o każdego klienta. 27 lipca Hilary Mintz donosił:

„W tej chwili telefonował do mnie Mincborg w stanie oburzenia z powodu nie otrzymania dotychczas zamówionych drzwi. Klient oświadczył, że w ten sposób nie może współpracować z WPanami i opierać się na WPanach. Gdy próbowałem klienta uspokoić, dowiedziałem się, skąd właściwie ten gniew jego pochodzi. Otóż wczoraj odwiedzili Mincborga Stattler i Goldkorn, którzy nalegali, aby wymieniony podpisał oświadczenie, że będzie drzwiczki i inne okucia piecowe kupował wyłącznie tylko u nich, przyczym korzystać będzie ze specjalnego rabatu, tak że zawsze wypadnie mu korzystniej, niż gdzieindziej. Gdy Mincborg oświadczył wymienionym, że niedawno zamówił u WPanów większą partię drzwi, p. Stattler za wszelką cenę nakłaniał, aby Mincborg zamówienie anulował, przy czym wmawiał Mincborgowi, że w „Neptunie” zaszły takie zmiany, że tak czy owak towaru tak szybko nie dostanie. Pan Stattler posunął się tak daleko nawet, że zapewnił Mincborga, że on się już przyczyni pewnym sposobem, że pokrycie wekslowe zostanie zwrócone. Jaki to będzie sposób, Stattler nie mówił i to pozostaje jego tajemnicą. Doprawdy ciekaw jestem, jakimi to sposobami p. Stattler chce się posługiwać. Gdy wyjaśniłem wreszcie Mincborgowi, że to wszystko są bzdurstwa p. Stattlera i że towar w tych dniach otrzyma, wymieniony się uspokoił i prosi, aby WP. naprawdę zamówione towary wysłali odwrotnie. Jak więc WP. widzą konkurencja nie śpi i próbuje intrygować w różny sposób. Nie idzie w smak konkurencji, że dostawy odbywają się normalnie i cała praca jest sprawna. Woleliby słyszeć, jak dawniej, narzekania klientów i utyskiwania”. Sprawa wyjaśniła się następnego dnia: „List dostałem i teraz dopiero wiem, o jakie «sposoby» mówił Mincborgowi, że użyje, aby «Neptun» nie dostarczał. Jest to doprawdy chytry manewr. Jak to prawda zwykle na wierzch wychodzi. Ceny podane przez Hutę Pawła [w Żorach] są nieprawdziwe i tak samo jak w swoim czasie zdemaskowałem Goldkorna zaraz po jego bytności u WPanów, gdy posłałem WPanom oryginalną fakturę, tak samo i teraz demaskuję Hutę Pawła i faktury WPanom pošlę”. Agent handlowy pełnił rolę szpiega zbierającego skrupulatnie informacje, które w odpowiednim momencie miały być wykorzystane. Hilary Mintz swoją misję pełnił z dużym zaangażowaniem, a wykrywanie spisków czy nadużyć sprawiało mu sporą satysfakcję.

Hilary Mintz realnie oceniał swoją pozycję na rynku. Wiedział, że konkurencja była groźna i że należy starać się, aby nie stracić klientów. 4 września 1937 r. pisał do pracodawcy: „Zdziwienia WPanów z powodu udzielenia rabatu z rur 37% nie mogę zrozumieć. Gdyby WPanowie znali dokładniej nieco sytuację na rynku, nie byłiby się absolutnie dziwili. Przecież Blachownia przez nowoupieczonych kupców B-ci Niemi-

rowskich dociera do najmniejszych klientów, oferując 40%. Czy to dlatego, że chcą się wprowadzić? W każdym bądź razie są ciężkie warunki pracy z powodu tej konkurencji”. 27 sierpnia informował swojego pracodawcę: „Zamówienie to trzeba wykonać i szofer musi zrozumieć raz, że są wypadki sporadyczne kiedy trzeba pojechać do Strzemieszyc [Szancer] nawet, gdy się to nie opłaca”. Tego samego dnia pisał również: „Firmie tej udzieliłem 35% rabatu bez bonifikaty przewozu, lecz franko, biorąc pod uwagę konkurencję, która także same rabaty udziela. Takież rabat oferowała firma «Asfalt» [Zakłady Handlowo-Przemysłowe „Asfalt” sp z o.o. w Sosnowcu, ul. Mościckiego 39], która zresztą dotychczas firmie tej rur dostarczała, a my zaś nie”.

Agent cieszył się dużym zaufaniem swoich pracodawców. Niektóre jego posunięcia na pierwszy rzut oka były ryzykowne lub nawet nie opłacały się przedsiębiorstwu. W liście z 28 lipca czytamy: „w danym wypadku nie zaszedł fakt pomylenia się, lecz cenę zł 16,75 zaakceptowałem świadomie, gdyż przekonałem się, że po tej samej cenie dostarcza tej samej firmie drzwiczek chromowych firma Mrachacz i Schutz [Mrachacz i Schutz, Katowice, ul. Słowackiego 16]. Wobec tego, że zależy mi, aby w przyszłości firma ta odbierała od nas nie tylko drzwiczki poniklowane, ale i chromowane, zaakceptowałem tym razem tą cenę, jestem przekonany, iż w przyszłości, gdy zduni w Wodzisławiu wyrobią sobie sąd o naszych drzwiczkach pochromowanych, uda mi się cenę podwyższyć. Proszę zatem Panów tego zamówienia nie kwestionować i takowe łaskawie wykonać”.

Agent handlowy, rozmawiając ze swoimi klientami, poznawał ich potrzeby. Na podstawie tej wiedzy zachęcał swoich pracodawców do rozszerzania wachlarza oferowanych usług. 30 sierpnia Hilary Mintz pisał: „Dużą ilość razy pisałem do WPanów w sprawie skrzynek hydrantowych większych, wzór których został WPanom przesłany. Artykuł ten, o masowym zbycie, jest wielu klientom potrzebny i nie wiem, czy mam takowe oferować, czy nie”. 2 września w odpowiedzi właściciel zakładu Józef Mintz poinformował go, że odlewnia nie dysponuje odpowiednimi formami: „Zapytanie powyższej firmy zwracamy WPanu przy niniejszym i donosimy, iż odnośnych odlewów wykonać nie możemy. Są to duże kawałki, na które nie posiadamy odpowiednich kasteli. Firmie powyższej prosimy oświadczyć, że fabryka takich odlewów nie może wykonać”. 3 września Józef Mintz znowu powraca do tej sprawy: „Zapytywane odlewy żeliwne możemy wykonać do długości 2,20 mtr. Większych kawałków – do 3 mtr. ze względu na małą ilość, wykonać nie możemy”.

Niektóre transakcje obsługiwane przez Hilarego Mintza były połączone. Jeżeli firma dostarczała zamówiony towar w terminie, otrzymy-

wała następne zamówienie: „W załączeniu przesyłam WPanom specyfikację na wagon rur P/N dla Francusko-Polskiego T-wa Kolejowego. Zamówienie to musi być wykonane w ciągu 8 dni, bo w przeciwnym razie traci to zamówienie swoją ważność. Po wykonaniu jednego wagonu nastąpi zamówienie dalsze”. 30 sierpnia Hilary Mintz pisze: „Załączam zamówienie do wysłania samochodem pod adr. Kopalni «Wanda» Nowa Wieś. Jest to obok Simenuaera. Klient ten ma zapotrzebowanie na 30 ton rur do dostawy w tym miesiącu do kopalni «Godulla» [w Rudzie Śląskiej]. Mam nadzieję, że to zamówienie dostanę, lecz muszę z tego zamówienia teraz wywiązać się szybko i w porządku”.

W handlu duże znaczenie miał czas. Niektóre transakcje wymagały bardzo szybkiej realizacji. Hilary Mintz w takich przypadkach informował o tym pracodawcę. 25 lipca 1937 r. donosił: „Zaznaczyłem, że zamówienie tego klienta do Boruszowiec [Szubert] jest b. pilne. Monterzy czekają na te rury i wczoraj nawet telefonowali w tej sprawie. Klient ten miał teraz zapotrzebowanie większe znów na ca 5 ton do Rybnika, lecz zakupił te rury u «Asfalta», który zaraz mu dostarczył, licząc 37% rabatu i 5% skonta, co sam widziałem”. 27 sierpnia agent prosił: „Załączając zamówienie tej firmy [Mysłowski Handel Żelaza], proszę WPanów odwrotnie takowe wykonać. Wobec tego, że firma ta miała powody narzekać na zbyt długie czekanie, zapewniłem ją, iż tym razem towar, który jest naprawdę b. pilny, zostanie odwrotnie”. Tego samego dnia również prosił o natychmiastowe wykonanie zamówienia Strużyny i ponownie Mysłowskiego Handlu Żelazem, ale raczej bezskutecznie. Następnego dnia ponowił prośbę: „Również i te zamówienia są bardzo pilne i klienci prosili, aby na nic nie zważać i towar natychmiast wysłać. Możeby WP. jakoś postarali się o drugie auto Księskiego, aby móżdż [sic!] wysyłki uskutecznić jakoś szybko”. 28 sierpnia 1937 r. agent informował Józefa Mintza: „Magistrat wstrzymał tej firmie [Grodoń] wypłatę, dopóki nie dostarczy reszty materiałów. W związku z tym firma Grodoń usilnie prosi, aby WP. natychmiast wysłali samochód z ostatnio zamówionymi rurami, kształtkami i płytami. Firma Grodoń chciałaby, aby towar już miała w poniedziałek, gdyż instalatorzy na towar czekają i musieli przebrać robotę”.

Hilary Mintz znał możliwości finansowe swoich klientów lepiej niż centrala w Końskich. Starał się w miarę swoich możliwości dbać o interesy firm, które cenił jako partnerów handlowych. 28 lipca tak charakteryzuje firmę „Artechna”: „Pragnąc być obiektywnym muszę przyznać częściowo rację firmie «Artechna», która przecież dla nas jest hurtownikiem, chociażby dlatego, że wym. firma trudni się wyłącznie sprzedażą artykułów sanitarno-kanal. Nie ulega najmniejszej wątpliwości, iż jest

ona firmą hurtową, tak samo jak «Asfalt», lecz w mniejszym zakresie, niż ta ostatnia i to z przyczyn natury finansowej. Otóż, «Asfalt» sprzedaje instalatorom, tak samo jak Artechna sprzedaje instalatorom. Stanowisko zatym WP. w określeniu tej firmy jest wysoce niesłuszne, tymbardziej, że na terenie Zagłębia z nikim innym w tej branży nie mamy możliwości pracować. «Asfalt» żąda niemożliwych rabatów i dyktuje b. złe warunki płatności. (...) Uważam nawet tę firmę za korzystniejszą od innych, gdyż zaraz po dostarczeniu towaru otrzymywaliśmy czeki na 30, a nawet 50 dni tak, że firma ta nigdy nie była winna w rachunku otwartym. Firma ta wprowadzie nie zasobna, ale pracuje normalnie na zdrowych podstawach tak, że nie ma najmniejszych wątpliwości. Proszę zatym firmie tej zaakceptować rabat 36% od rur i zł. 12.50 za płuczki i zamówienie włącznie z syfonami Geigera wg załącznika wykonać. Dla porządku donoszę, iż klient nie jest obligowany teraz na zł. 1000, gdyż w międzyczasie zeszło 265”.

Każdego potencjalnego klienta należało sprawdzać. Nie zawsze firma, która wydawała się solidna, była taka w rzeczywistości. 5 września Józef Mintz informował swojego agenta: „W załączeniu przesyłamy WPanu zapytanie firmy Stanisław Dłuski, Katowice, na imadła do bezpośredniego załatwienia. Firmie powyższej prosimy złożyć ofertę, z uwzględnieniem specjalnie dla imadeł rabatu 35% i skonta 5%. Zainteresowanie nasze zbytem imadeł jest znaczne, ale chcielibyśmy mieć do czynienia z poważnymi i solidnymi odbiorcami. Nie chodzi nam o podobnego klienta, któremu ostatnio na zamówienie W Pana dostarczyliśmy ten artykuł, za co otrzymaliśmy drobne wekselki z terminem 6 miesięcznym”.

Między agentem handlowym a pracodawcą niekiedy dochodziło do konfliktów, nieporozumień czy ostrzejszej wymiany zdań. Czasem nawet profesjonalny handlowiec ulegał silnym emocjom i krytykował poczynania przemysłowców z Końskich. W liście z 27 sierpnia 1937 r. czytamy: „Od kiedy to za grafitowanie należy płacić dodatkowo? Jak długo pracuję w tej branży, wiem, że grafitowanie należy do zasadniczego wykończenia odnośnego towaru, tak samo jak przy drzwiczkach i in. artykułach. Podstawy winny być grafitowane albo czernione, co zresztą zawsze u W Panów dawniej miało miejsce. Surowa podstawa szybko pokrywa się rdzą i trudno ją później doczyścić”. 27 lipca Hilary Mintz tak pisze: „Po odlaniu poprzedniej partii kociołków zwróciłem uwagę na nieprawidłowość numeracji. Tymczasem znów oddali WP. partię kociołków umieszczając Nr 2 zamiast Nr 4. Jestem pewny, że WP gdzieindziej nie sprzedają 1/5 części tego co idzie dla Śląska z tego artykułu, a więc winni się WP stosować do numeracji śląskiej, by uniknąć nieporozumień

i reklamacji. Numeracja musi być następująca Nr 3, 4, 5, spośród których najwięcej idzie Nr 4. Ramki muszą być również do numeru 3 i 5. Z powyższego niezbiecie wynika, że u WPanów można «gadać do ścian». Tak niestety jest ze wszystkimi innymi sprawami». Agent list ten napisał odręcznie. Hilary Mintz nie mógł doprosić się również cennika oferowanych przez siebie towarów. 28 lipca napisał: „Kiedyz wreszcie otrzymam cenniki 501?”

Hilary Mintz sugerował zmiany w funkcjonowaniu zakładu i w sposobie odlewania drzwiczek. 30 sierpnia napisał: „Od dwóch odbiorców miałem dziś reklamację, że niektóre ażurowe drzwi poniklowane są krzywo odlane, co pochodzi z niewłaściwego formowania. Zduni ażury te przynoszą z powrotem i w związku z tym dobra marka naszych ażurów może doznać szwanku. Dowodzi to, że należy przy odbiorze towaru z odlewni obostrzyć kontrolę i nienależycie odlane drzwi zwrócić gisrom”. Z jego sugestiami nie zgodził się Józef Mintz, który twierdził, że drzwiczki odlewane były prawidłowo: „Na list WPana z dnia 30 b.m. uprzejmie donosimy, iż reklamacje zdunów odnośnie drzwi ażurowych są dla nas niepojęte. Jeżeli drzwi się zamykają rączką, to znaczy, że się schodzą i nie mogą być wobec tego krzywymi”. Odpowiedź pochodziła z 31 sierpnia.

Agent handlowy cały czas uściślał i uzupełniał swoją wiedzę o towarze. 27 sierpnia prosił o dokładne informacje na temat balustrad: „Wobec tego, że w katalogu nie są podane wymiary (wysokość i długość) balustrad do schodów, klient prosi o odwrotne podanie mu tych danych, gdyż sprawa jest aktualna. Do kalkulacji proszę podać wagę odnośnych balustrad”. Ku własnemu zdziwieniu niekiedy nie wiedział o całej ofercie reprezentowanej przez siebie firmy: „Wyrazić muszę swoje zdziwienie, że WPanowie dotychczas nie zawiadomili mnie o produkcji tych drzwi w lekkim wykonaniu. Widziałem takowe u Mincberga w Sosnowcu i wym. nie jest z nich specjalnie zadowolony, albowiem poważnie różnią się w wadze, chociażby od drzwi herm. Goldkorna «Hermetic»,,.

Trafiały się również pomyłki, m.in. przy zamawianiu asortymentów. Część winy ponosił agent handlowy: „Okazuje się, że przez pomyłkę wysłali WP Streitowi 30 szt. drzwi belk. czarnych zamiast 30 szt. chrom. Winę częściowo ponoszę ja, gdyż nie pisałem wyraźnie «chrom». Większą jednak winę ponoszą WP. gdyż z podanej w zamówieniu ceny zł. 17,25 mogli od razu się domysleć, że chodzi o drzwi chromowane. A zatem drzwi te wysłałem firmie M. Mincberg w Katowicach, która zresztą ma w nocie takie drzwi u WP”. 28 lipca stwierdził natomiast: „Mam wrażenie, iż przy skalkulowaniu ceny na wiertarkę pomyliłem się

w obliczeniu. Do pomyłki tej przyczynił się fakt, iż klient [Wiktor Mandrela, Rybnik, ul. Raciborska] zapodał mi tę cenę jako rzekomo oferowaną przez Kronenbluma [Fabryka Odlewów Żelaznych Zakładów Mechanicznych i Chromonikielnia „Kronenblum” Szmula Kronenbluma w Końskich]. Do klienta pisałem i prosiłem o zaakceptowanie właściwej ceny”. Niekiedy właściciele „Neptuna” liczyli sobie za towar, który jeszcze nie dotarł do odbiorcy. 28 lipca Józef Mintz otrzymał następującą informację „Firma ta [„Technoskład”], jak wynika z załączonego listu, ma szereg reklamacji, pochodzących stąd, że WPanowie do ostatniego wagonu wiele artykułów nie doładowali, zaliczając jednakowoż takowe do rachunku. Proszę przeto firmie tej braki te wyjaśnić wprost. Załączone zamówienie proszę samochodem wysłać”.

W listach często pojawiają się wzmianki na temat transportu. Odlewnia „Neptun” korzystała z usług kolei państwowych oraz własnego samochodu. Agent handlowy często prosił o wysłanie samochodu w konkretne miejsca. Wyrażał również swoje niezadowolenie w wypadku nieprzysłania towaru. 25 lipca 1937 r. pisał: „Wyrazić muszę swoje zdziwienie, że WP nie wysłali samochodu na czwartek lub na sobotę, wstrzymując w ten sposób normalną wysyłkę. Wszak bez chromowanych artykułów mogli WP skompletować samochód”. Odpowiedź Józefa Mintza pochodziła z 26 lipca i brzmiała: „Co się tyczy samochodu, to w ubiegły piątek był w Katowicach, tylko u W Pana nie wstąpił. Dzisiaj i jutro wychodzą transporty samochodowe”. W porównaniu z górnośląskimi zakładami odlewniczymi firma z Końskich zapewniała gorsze warunki przewozowe. Transport był droższy, co miało też wpływ na cenę towarów: „Płyt kuchennych przy cenie 33–34 nie jesteśmy w stanie wysłać. Konkurencję przewóz kosztuje 1 grosz, nas 4 gr., tak że może ona artykuł ten sprzedawać po 3 gr. na kg taniej. Aby jednak klienta obsłużyć, możemy na przewozie tracić 1 gr., a nigdy 3. Tak więc poniżej 35 gr. płyt sprzedawać nie możemy. Buksy zaś liczyć musimy zł. 44–45 gr”.

Oprócz bieżących spraw związanych z pracą zawodową pracodawca zlecał Hilaremu Mintzowi wykonanie innych czynności. 2 lutego przedstawiciel handlowy otrzymał polecenie: „Dalej proszę WP. bardzo o poinformowanie się o cenę blachy ryflowanej z Będzina (loco Będzin) z podaniem stanu i ilości, możliwie z nadesłaniem nam na wzór kawałka blachy. Oczekuję wiadomości WP i pozostaję z poważaniem”. Agent był również pośrednikiem w rozmowach między Józefem Mintzem a warsztatem, w którym naprawiano samochód obsługujący zakład. 25 lipca donosił, że „Maniura [P. Manjura, Katowice, ul. Sokalska 4] przyrzekł silnik naprawić tego samego dnia, gdy nadejdzie. Gdyby takowy tu był w piątek, byłby już naprawiony”.

Agent handlowy, jak również jego pracodawca dbali o możliwie bezpieczny przepływ informacji. Niektóre części wiadomości nie były dyktowane, ale dopisywane odręcznie pod tekstem. Do listu z 25 lipca dołączono informację: „Proszę zwrócić uwagę na odlew rur. Zdarza się b. dużo, że ścianki pękają wskutek niejednorodnej grubości”. 28 sierpnia Józef Mintz otrzymał tekst z dopiskiem na końcu: „Trzeba przecież wreszcie dostarczyć towar Kyszowi? – szkoda klienta”. Wiadomość z 27 lipca cała została napisana odręcznie. Treść wskazuje na próbę zabezpieczenia poufności zawartych w niej informacji. W niektórych listach pojawia się wzmianka, że na dany temat należy porozmawiać podczas najbliższego spotkania agenta handlowego z Józefem Mintzem w Końskich, np. „Do sprawy prowizji na odnośny rachunek [Kwiatkowska, Orłowo] powrócę przy bytności mojej w Końskich”.

W materiale rzadko pojawiają się informacje o charakterze prywatnym. Na podstawie korespondencji nie udało się ustalić stopnia pokrewieństwa między Józefem a Hilarym Mintzem (możliwe, że był to najmłodszy syn Józefa Mintza Herszlik). Jeżeli nawet pojawiała się informacja o życiu prywatnym, to tylko wówczas, kiedy miała wpływ na wykonywane obowiązki. W liście z 4 września 1937 r. znajduje się wzmianka na temat zdrowia pracownika: „Uprzejmie donoszę, iż od kilku dni jestem chory, tak dalece, że nie mogę nawet podpisać korespondencji. Dostałem bowiem silną egzemę na rękach, która według orzeczeń lekarza potrwać może jakieś 8–10 dni. Z tego powodu nie przyjechałem w ub. tygodniu do WPanów”. Hilary Mintz był żonaty. Wzmianka o żonie pojawiła się w liście z 8 sierpnia: „Teżoż dnia firma ta do mnie zatelefonowała, chcąc zamówienie cofnąć, lecz moja żona odebrała telefon, gdy jednocześnie rury już nadeszły”. Jedną z zalet agenta była jego oszczędność. 28 sierpnia informował on Józefa Mintza: „Miałem jutro do WPanów przyjechać, lecz nie chcąc stracić na czasie i na bilecie okręgowym, przyjadę do WP. samochodem i dopiero później wykupię bilet”. W listach pojawiały się również drobne informacje o prywatnym życiu niektórych klientów, np. Strużyna był właścicielem willi w Szczyrku: „Spóźniłem się wczoraj o kilka minut. Strużyna wyjechał na niedzielę do swojej willi w Szczyrku, skąd wróci w poniedziałek po południu i rachunek zapłaci”.

Zakończenie

Korespondencja między Hilarym Mintzem w Katowicach i właścicielami Fabryki Wyrobów Żelaznych „Neptun” I. Mintz w Końskich jest barwną opowieścią o warunkach pracy handlowca oraz przemysłowca

reprezentującego zakład odlewniczy. Korespondencja o charakterze gospodarczym to źródło nietypowe, które spotyka się rzadko. Nie ma jednak lepszego źródła do przedstawienia atmosfery panującej w tym środowisku. Zawarte są tam przemyślenia osób ze sobą szczerych i ufających sobie. Na podstawie korespondencji można stwierdzić, że Hilary Mintz sprawdzał się na stanowisku agenta handlowego. Na co dzień rozmawiał z klientami, znał ich gusta i potrzeby. Informował o nich swojego pracodawcę i zachęcał w miarę możliwości do zmian czy rozszerzenia oferowanego asortymentu. Znał również konkurencję, mechanizmy podbierania klientów, sugerowania nieprawdy, podkopywania zaufania do innych firm. Właścicielowi zakładu „Neptun” i pracownikowi nie wystarczała korespondencja, ale ważny był również kontakt bezpośredni. Dużą uwagę zwracano na szybki i bezpieczny przepływ informacji. Agent dysponował rzetelnymi wiadomościami na temat kondycji finansowej firm-klientów, znał również stosunki rodzinne, a nawet ciemniejszą stronę niektórych przedsiębiorców. Agent handlowy miał świadomość, że wywierał wpływ na rozwój firmy, pokazywał nowe rozwiązania i określał potrzeby rynku.

Literatura

- Archiwum Akt Nowych (AAN), Ministerstwo Przemysłu i Handlu (MPIH), sygn. 106.
- Archiwum Państwowe w Kielcach (APKi), Fabryka Odlewów Żelaznych „Neptun” w Końskich, Wstęp do zespołu, s. 1–2, sygn. 70, 75, 76.
- Archiwum Państwowe w Kielcach (APKi), Starostwo Powiatowe Pińczowskie (SPP), sygn. 4–5.
- Archiwum Państwowe w Kielcach (APKi), Urząd Wojewódzki Kielecki 1919–1939 (UWK I), sygn. 3160; sygn. 12783.
- „Gazeta Kielecka” 1925, nr 51 z 25 czerwca, s. 3.
- „Gazeta Kielecka” 1925, nr 59 z 23 lipca, s. 4.
- „Gazeta Kielecka” 1931, nr 48, s. 2.
- „Gazeta Kielecka” 1937, nr 153 z 29 sierpnia, s. 3.
- Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej 1927, nr 53, poz. 468. Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 7 czerwca 1927 r. o prawie przemysłowym.
- Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej 1934, nr 57, poz. 502. Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 czerwca 1934 r. Kodeks handlowy.
- Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej 1936, nr 93, poz. 649. Rozporządzenie Ministra Skarbu z dnia 11 grudnia 1936 r. o wykonaniu ustawy z dnia 15 lipca 1925 r. o państwowym podatku przemysłowym.
- Agenci*, „Gazeta Kielecka” 1927, nr 23 z 20 marca, s. 2.
- Borenstein I., 1933–1934, *Zagadnienia pauperyzacji ludności żydowskiej w Polsce* [w:] *Żydzi w Polsce odrodzonej*, red. I. Schiper, A. Tartakower, A. Hafftki, t. II, Warszawa.
- Chodorowski J., 1938, *Struktura wewnętrznego handlu towarowego w Polsce*, Warszawa.

- Dymerska G., 1998, *Żydzi koneccy* [w:] *Końskie. Zarys dziejów*, red. M. Wikiera, Końskie.
- Górniak S., 1935, *Handel detaliczny*, Lwów–Warszawa.
- Hodoly A., Jastrzębowski W., 1957, *Handel wiejski w Polsce międzywojennej. Liczby i fakty*, Warszawa.
- Jarosiński J., 1977, *Strajk okupacyjny w koneckim „Neptunie” w 1936 r.*, „Studia Kieleckie”, nr 2/14.
- Kawalla-Lulewicz I., 2020, *Kupiectwo i handel w międzywojennym Krakowie (1918–1939)*, Kraków.
- Landau Z., Tomaszewski J., 1971, *Gospodarka Polski międzywojennej. Od Grabskiego do Piłsudskiego (1924–1929)*, t. II, Warszawa.
- Landau Z., Tomaszewski J., 1982, *Gospodarka Polski międzywojennej. Wielki kryzys (1930–1935)*, t. III, Warszawa.
- Lulek T., b.d., *Handel i przedsiębiorstwo handlowe (kupieckie i spółdzielcze)*, Kraków.
- Majcher-Ociesa E., 2011, *Z dziejów Fabryki Odlewów Żelaznych „Neptun” I. Mintz w Końskich*, Końskie.
- Majcher-Ociesa E., 2012, *Od gospodarki wolnotowarowej do socjalistycznej. Odlewnie w Końskich w pierwszej połowie XX wieku* [w:] *Z dziejów przemysłu przed 1945 r.*, red. J. Chumiński, M. Zawadka, Wrocław.
- Majcher-Ociesa E., 2013, *Aktywność gospodarcza ludności żydowskiej w województwie kieleckim w latach 1918–1939*, Kielce.
- Majcher-Ociesa E., 2014, *Relacje między przemysłowcami a administracją państwową w województwie kieleckim w latach 1919–1939* [w:] *Państwo i społeczeństwo Drugiej Rzeczypospolitej*, red. J. Żarnowski, „Metamorfozy Społeczne”, t. 8.
- Majcher-Ociesa E., 2018, *Aktywność gospodarcza ludności żydowskiej na Kielecczyźnie w XX wieku na podstawie prac nadesłanych na konkurs „Nasi sąsiedzi – Żydzi”* [w:] *Nasi sąsiedzi Żydzi. Z dziejów relacji polsko-żydowskich na Kielecczyźnie w XX wieku*, red. A. Dziarmaga, D. Koczwańska-Kalita, E. Majcher-Ociesa, Warszawa.
- Markowski M.B., 1990, *Udział ludności żydowskiej w rolnictwie i handlu wiejskim województwa kieleckiego w latach 1918–1939*, „Kieleckie Studia Historyczne”, nr 8.
- Mieczysław G., 1929, *Referat byłego senatora dr F. Rotenstreicha na temat „Handel żydowski w Polsce”*, „Sprawy Narodowościowe”, nr 3–4.
- Mich W., 1994, *Obcy w polskim domu. Nacjonalistyczne koncepcje rozwiązania problemu mniejszości narodowych 1918–1939*, Lublin.
- Ogonowski J., 2012, *Sytuacja prawna Żydów w Rzeczypospolitej Polskiej 1918–1939*, Warszawa.
- Perl L., 1933–1934, *Udział Żydów w dziedzinie przedstawicielstwa handlowego i komisji* [w:] *Żydzi w Polsce odrodzonej*, t. II, red. I. Schiper, A. Tartakower, A. Hafftk, Warszawa.
- Renz R., 1990, *Położenie ekonomiczne handlu drobnotowarowego w województwie kieleckim w okresie międzywojennym*, „Kieleckie Studia Historyczne”, nr 8.
- Renz R., 2004, *Przemysł w miastach i miasteczkach Staropolskiego Zagłębia Przemysłowego w okresie międzywojennym* [w:] *W kręgu historii, gospodarki i kultury. Studia dedykowane prof. J. Piwkowi*, Ostrowiec Świętokrzyski.
- Rola Żydów w rozwoju gospodarczym ziem polskich*, 2014, red. J. Skodlarski, A. Pieczewski, Łódź.
- Schiper I., 1937, *Dzieje handlu żydowskiego na ziemiach polskich*, Warszawa.

- Stępniewski K., 2003, *Handel w województwie kieleckim w latach 1918–1939*, Kielce. (praca doktorska niepublikowana, Akademia Świętokrzyska im. J. Kochanowskiego w Kielcach).
- Tomaszewski J., 1984, *Handel prywatny w Polsce w latach 1936–1939* [w:] *Drobno-mieszczaństwo XIX i XX w.*, red. S. Kowalska-Glikman, t. I, Warszawa.
- Wiech S., 1991, *Kontakty polsko-żydowskie w guberni kieleckiej w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych XIX w.* [w:] *Żydzi w Małopolsce. Studia z dziejów osadnictwa i życia społecznego*, red. F. Kiryk, Przemyśl.
- Wikiera M., 1998, *Końskie od osady do miasta* [w:] *Końskie. Zarys dziejów*, red. M. Wikiera, Końskie.
- Wojewódzki J., 1918, *Kartki z dziejów spekulacji*, Warszawa.
- Wojtyna J., 1931, *Handel wewnętrzny* [w:] *Pięć lat na froncie gospodarczym 1926–1931*, t. I, Warszawa.

The activities of commercial agents based on Hilary Mintz, representing the J. Mintz “Neptun” Iron Casting Factory in Konskie

Abstract

The profession of a commercial agent is relatively young. It was established in the mid-nineteenth century, and at the end of the nineteenth century, its representatives already played important functions as intermediaries between industry and trade, and between wholesale and retail sectors. The text begins with a description of the different attitude of Poles and Jews to trade as a sector of the economy. Then, the author presents the history of the profession of a commercial agent (sales representative, deputy) with the specification of the recommended character traits (and physical conditions) for representatives of this profession. The basis of the main part of the text is the correspondence circulating between the commercial agent Hilary Mintz, who was a permanent representative in Katowice, and the owners of the Iron Casting Factory „Neptun” J. Mintz in Końskie. It is a colorful story about the working conditions of a sales representative, with its splendors and difficulties.

Key word: Commercial Agent, Hilary Mintz, „Neptun”, iron casting, Końskie, Katowice