

**Erscheint**  
wöchentlich drei  
Mal und zwar  
Dienstags,  
Donnerstags und  
Sonnabends.

# Amts- und Anzeigebblatt

für den

## Gerichtsamtbezirk Eibenstock

und dessen Umgebung.

Verantwortlicher Redacteur: E. Hannebohn in Eibenstock.

Zweihundzwanzigster Jahrgang.

**Abonnement**  
vierteljährlich  
1 M. 20 Pf.  
incl. Bringer-  
lohn.

**Dieses Blatt**  
ist auch  
für obigen Preis  
durch alle  
Postanstalten zu  
beziehen.

**Inserate:**  
Für den Raum  
einer  
einspaltigen Zeile  
10 Pf.

Bei mehrmaliger Wiederholung von Inseraten wird entsprechender Rabatt gewährt.

Die Exped. des „Amts- und Anzeigeblasses.“

### Bekanntmachung.

In der Nacht vom 2. zum 3. dieses Monats sind mittels Einsteigens aus einer Hauskammer in Wildenthal gegen ein Kilogramm Blutwurst, 100 Stück Cigarren und einige Pfennigbrode gestohlen worden. Hierauf bezügliche Wahrnehmungen bittet man unverweilt anher anzuzeigen.

**Königliches Gerichtsamt Eibenstock,**  
den 12. October 1875.  
Landrod.

### Auction.

Die zu dem Nachlaß des Tanzlehrers Herrn Carl Moritz Wolf gehörigen Mobilien, bestehend in Kleidern, Wäsche, Pretiosen, Uhren u. s. w. sollen **Montag, den 18. October l. J.,** von 8 Uhr Vormittag ab auf Antrag der Erben im Hause des Herrn Bäckermeister **Grun-**  
**dig** hier öffentlich an die Meistbietenden gegen Baarzahlung versteigert werden.  
Eibenstock, den 12. October 1875.

**Das Königliche Gerichtsamt.**  
Landrod.

### Reform der kaufmännischen Zahlungsweise.

Die Handelsbeilage der Augsburger „A. Z.“ hat vor Kurzem eine Reform der Zahlungsweise vorgeschlagen, die in der Hauptsache auf Folgendes hinausläuft.

Der deutsche Kaufmann sollte die wirtschaftliche Umwandlung, welche mit der Aenderung des Bank- und Münzwesens vor sich geht, zu einer Aenderung in der Zahlungsweise benutzen, er sollte seine Waare nur gegen Accepte seines Käufers abgeben und sich nicht mehr begnügen, seine Abnehmer in den Büchern zu „belasten.“ Es handelt sich für den Geschäftsmann darum, seine eigenen Mittel richtig auszubenten. Wie oft ist der deutsche Geschäftsmann genöthigt, fremde theuere Credite in Anspruch zu nehmen, um seinen laufenden Verbindlichkeiten gerecht zu werden. Zu neuen Geschäften fehlt ihm das Geld, während man ihm gleichzeitig große Summen schuldet, die nicht flüssig gemacht werden können. Sobald er aber gegen Accept verkaufen würde, müßte sich die Lage ändern, er hätte seine eigenen Mittel zur Verfügung, er könnte sich mit jenen Wechseln im Falle des Bedarfs Geld machen und dabei würde ihm die Reichsbank gut zu statten kommen. Es käme durch dieses Verfahren ein großes verfügbares Capital in den Handel, welches heute in den Büchern schläft. Es wird kaum nöthig sein, darzulegen, welche wohlthätigen Folgen eine derartige Aenderung der herkömmlichen Zahlungsweise haben müßte. Bisher konnte der Verkäufer nie genau auf den Eingang seiner Ausstände zählen, er mußte sich auf die Loyalität und Pünktlichkeit des Käufers verlassen, der nur zu häufig seine Lage ausbeutete. Ist es ja nichts Seltenes, daß der Verkäufer nach Empfang der Waare noch einmal um den Preis zu handeln beginnt. Noch häufiger ist es, daß die Schuldner vier, sechs Monate, ja Jahre lang auf Bezahlung warten lassen. Inzwischen aber kann der Verkäufer mit diesem Capital nichts beginnen, er ist seines Geldes beraubt und dadurch in seinen kaufmännischen Unternehmungen gehemmt. Wer zahlt aber schließlich diese unvorhergesehenen Verluste? Niemand anders als der Konsument, denn aller Aufwand auf die Waare findet in den Preisen der Waare seinen Ausdruck.

Ganz abgesehen von den vielen Vortheilen, die dem Handel durch das alte Verfahren entgehen, möchten wir besonders hervorheben, daß der Reichtum des Landes, die Verkehrsmittel um Milliarden zunehmen würden, wenn wir alle diese Summen zur Verfügung hätten, die heute in den Büchern ruhen; letztere bilden bekanntlich kein verfügbares Capital für den Forderungsberechtigten und sind deshalb bis zur wirk-

lichen Tilgung dem Verkehr entzogen, volkswirtschaftlich nicht nutzbringend, während Accepte vom Zeitpunkte des Geschäftsabschlusses an bis zur Tilgung der dadurch contrahirten Schuld dem Gläubiger ein baar Geld ersetzendes Umlaufsmittel gewähren, das in seinem Kreis dieselbe Wirkung ausübt, wie die Banknoten in ausgedehnterem Maßstabe. Dies alles wäre nun mit Leichtigkeit zu erreichen, wenn die deutschen Kaufleute sich das Wort geben würden, zu kaufen und zu verkaufen entweder gegen Baarzahlung oder gegen Accepte.

Der Käufer sowohl wie der Verkäufer würden bald die günstigen Folgen ihres Entschlusses verspüren; ja wir gehen soweit, daß wir behaupten, der Handel würde erst dann blühen, da ihm unter solchen Verhältnissen seine eigenen Mittel vollständig zur Verfügung ständen. Ein anderer wesentlicher Vortheil dieser Zahlungsweise wäre, daß jedes Geschäft einen sicheren Abschluß fände, ein Zeitpunkt gesteckt würde, an welchem es regulirt werden muß. Jetzt hören wir leider noch zu häufig sagen: „Ich acceptire prinzipiell nicht.“ Dies sagt mit andern Worten: „ich will wohl kaufen, aber ich will keine Verbindlichkeit übernehmen, pünktlich nach Vereinbarung zu bezahlen.“ Wir fragen uns, ob eine solche Sprache sich mit dem kaufmännischen Ehrgefühl vereinbaren läßt? Was sind die Folgen? Der Verkäufer muß seine Waare theuer ansehen für den Ausfall von unvorhergesehenem Zinsenverlust, für die Entbehrung des Capitals und für die Chancen, welche er kauft für die längere Zeit des Borgens. Der Käufer läßt sich verführen, Waaren zu nehmen, die er nicht unumgänglich nöthig braucht, kauft oft bei fallenden Preisen sein Lager über Kräfte, er hat ja nicht zu fürchten, daß Wechsel fällig werden, er lebt in den Tag hinein, hofft auf alle möglichen Umstände, bis endlich die Macht der Dinge ihn zum Verkaufen drängt, und dann ist es oft schon zu spät — sein Credit, sein Capital sind geschmälert, er ist ein Opfer der Nachsicht seiner Verkäufer, welche oft selbst die Folgen der falschen Speculation zu tragen haben. Wäre gleich bei der Anbahnung des Geschäfts resp. der Verbindung gegen Accept verkauft worden, so hätte der Verkäufer bei Bedarf die Eratten in Umlauf gesetzt, sogleich ein anderes Geschäft mit demselben Gelde einleiten können, er hätte das Geld vielleicht zehumal umgesetzt, sich mit kleinem Nutzen jedesmal begnügen und dadurch leicht jede Konkurrenz aus dem Felde schlagen können. Der Käufer wäre ebenfalls nicht verführt, sich auf die Waaren zu setzen, Ladenhüter zu erziehen, er würde sich entschlossen haben, zeitig loszuschlagen, sich thätig um den Verkauf seiner Waaren anzunehmen, denn