

Ersteinst
wöchentlich drei
Mal und zwar
Dienstag,
Donnerstag und
Sonabend.

Inserate:
Für den Raum
einer
kleinspalt. Zeile
10 Pf.

Amts- und Anzeigebblatt

für den

Gerichtsamtsbezirk Eibenstock

und dessen Umgebung.

Verantwortlicher Redacteur: E. Fannebohn in Eibenstock.

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

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

Bei mehrmaliger Wiederholung von Inseraten wird entsprechender Rabatt gewährt.

Die Exped. des „Amts- und Anzeigebblattes.“

Bekanntmachung,

die Anmeldung zur Königlichen Unterofficierschule in Marienberg betreffend.

Es wird hierdurch bekannt gegeben, daß die nächste Aufnahme von Böglingen in die Königliche Unterofficierschule um Michaelis dieses Jahres stattfinden soll und die Anmeldungen hierzu bis ult. August dieses Jahres durch persönliche Vorstellung entweder bei dem Commando der Königlichen Unterofficierschule in Marienberg, oder bei einem Landwehr-Bezirks-Commando zu bewirken sind.

Bei diesen Behörden ist auch das Nähere über die Verhältnisse der Königlichen Unterofficierschule und die Bedingungen für die Aufnahme zu erfahren, und wird nur noch bemerkt, daß die Aufzunehmenden spätestens bis zum 1. Juli dieses Jahres das 14. Lebensjahr vollendet haben müssen und daß die gesammte Unterhaltung und Erziehung der Böglinge auf der Königlichen Unterofficierschule unentgeltlich geschieht.

Dresden, den 15. Juni 1876.

Kriegs-
Ministerium.
von Fabrice.

Beyer.

Kurzer Credit, gutes Geschäft.

Oft genug ist von volkswirtschaftlichen Autoritäten darauf hingewiesen worden, wie schwer unsere unglücklichen Creditverhältnisse auf Handel und Industrie Deutschlands lasten. Mehr als alles Streiten hilft vielleicht ein anschauliches Beispiel aus der Praxis, das wir einer Plauderei der „Voss. Ztg.“ entnehmen.

Vor Jahren mußte ich einmal ein Ehepaar auf seinen Wanderungen durch Paris geleiten. In einem Modewaarenlager fand die Dame, welche nebenbei als tüchtige Kennerin galt, alle Artikel ganz besonders preiswürdig. Darunter befand sich auch Sammet, der dem Erefelder so durchaus ähnlich sah, wie ein Ei dem andern. Aber so billig kann ich den Sammet ja nicht in einem deutschen Laden kaufen, sagte sie verwundert zu uns; die Franzosen müssen doch das Geschäft außerordentlich gut verstehen, daß sie so billig arbeiten. — Gnädige Frau erlauben, fiel der Handlungsdiener ein, der uns verstanden, Ihnen zu versichern, daß die gnädige Frau sich nicht getäuscht. Es ist wirklich Erefelder Sammet, und wir verkaufen ihn trotz hohen Eingangszolls billiger als die Läden in Köln und Berlin. — Aber wie ist das möglich? — Sehr einfach. Wir kaufen nur gegen baar und deshalb stellen uns alle Fabrikanten die genauesten Preise, um so mehr, als unser Geschäft eines der größten in Paris ist und deshalb immer sehr bedeutende Bestellungen, zu Hundert und Tausenden von Stücken auf einmal, geben kann. Wir verkaufen natürlich auch nur gegen baar, schlagen deshalb unser Geld unzähligemal um in einem Jahre und haben trotz unserer gewiß billigen Preise größeren Gewinn als die meisten anderen Handlungshäuser. Die Fabrikanten aber bewerben sich um die Bette um unsere Bestellungen, liefern uns nur tadellose Waare und stehen sich trotzdem sehr gut dabei.

Einige Monate später kaufte ich hier mehrere Reise-Laternen für einige an der damaligen deutsch-französischen Grenze auf dem Lande wohnenden Freunde. Der Händler bezeichneter dieselben als deutsche Laternen und versicherte bereitwilligst, er beziehe sie aus einer süddeutschen Stadt, deren Name mir entfallen. Als ich mich kurz nach dem letzten Kriege in Berlin befand, sollte ich mich dort ebenfalls nach diesen Laternen umsehen. Ich fand dieselben auch genau so wie die in Paris gekauften, nur forderte man von mir 2,5 M. für das Stück, oder 0,25 M. mehr als in Paris. Trotz aller geäußerten Verwunderung über diesen Preisunterschied versicherten mir alle Berliner Händler auf Ehre und Gewissen, den Artikel ohne Verlust nicht billiger abgeben zu können.

Diese beiden kleinen Erlebnisse fielen mir ein, als dieser Tage einer meiner Verwandten, Reisender für eine große Elberfelder Fabrik, mich hier besuchte und mir auf meine Frage sofort versicherte, an dem Absatz in Frankreich hätten sie, trotz billigster Preise, den besten Gewinn. Wir haben unser Geschäft (Posamentierwaaren, Besagartikel) hauptsächlich auf französische Kundschaften eingerichtet, erzählte er, denn es geht dabei am glattesten, vortheilhaftesten zu. Wenn nach den Bedingungen gefragt wird, antworte ich regelmäßig: Nun, die gewöhnliche Zahlung erfolgt 30 Tage nach dem Datum der Faktura, wie es in Frankreich üblich. Die Franzosen zahlen pünktlich und in gutem Gelde. Deshalb, besonders aber wegen der kurzen Zahlungsfrist, welche fast der Baarzahlung gleichkommt, können wir ihnen auch die möglichst billigen Preise stellen. Wenn wir ihnen um 10—15 Procent niedrigere Preise zugehen als unseren deutschen Kunden, machen wir trotzdem ein viel besseres Geschäft dabei. Die deutschen Kaufleute beanspruchen in der Regel 6 Monate Credit von uns und drücken uns dann noch beim

Ziele, indem sie statt mit vollwertigen landesüblichen Münzen mit österreichischen oder holländischen Silbergulden, nicht fälligen Coupons, wilden Thalerscheinen, nicht vollwertigen aber zum höchsten Cours angelegten Goldstücken bezahlen, an denen wir immer ein oder einige Procente verlieren. Seitdem durch die Reichswährung dergleichen Zänkereien nicht mehr möglich, zahlen sie anstatt mit baarem Gelde mit einem erst in drei oder mehreren Monaten fälligen Wechsel. Man muß froh sein, wenn man in deutschen Geschäften das Betriebscapital zweimal im Jahre umschlägt. Um 500,000 M. Geschäft zu machen, bedarf man daher mindestens 150,000 bis 200,000 Mark Capital, wogegen wir bei demselben Umsatz in Frankreich mit 50,000 M. auskommen und weniger in Verlegenheit oder Unannehmlichkeiten gerathen. Da aber ein Fabrikant ein Capital von 200,000 M. selten voll besitzt, muß er den größten Theil fortdauernd durch Wechsel beschaffen oder von Capitalisten meist durch Bucerzinsen zu 15—20 Procent entnehmen. Dadurch geht der ganze Gewinn oft drauf, und man hat Jahr aus Jahr ein seine liebe Noth.

Die deutschen Detail- und selbst Großhändler glauben durch solche Kniffe und Zwackereien ein gutes Geschäft zu machen, zahlen aber in der That theurer als jeder Andere. Hier in Paris kann man dies bei jedem Commissionär erfahren. In allen Pariser Geschäftshäusern werden den deutschen Käufern um 10—15 Procent höhere Preise gestellt als den Amerikanern und Engländern, einfach, weil man aus Erfahrung alle die bezeichneten Kunstgriffe kennt, womit dieselben nachträglich abzwacken wollen, und weil man ihnen längeren Credit geben muß. Der Commissionär, der ja immer ein Landsmann ist, macht es nicht besser, denn hier in Frankreich muß er in kurzer Frist, oft sogar baar bezahlen, während der Empfänger, dem er die Waare besorgt, ihn oft Monate lang über die Zeit gängelt oder direct an dem festeingegangenen Kaufpreis sich vergreift. Dagegen ist es eine wahre Lust zu sehen, wie die Pariser großen Geschäftshäuser, namentlich die Modewaarenlager und Ellenwaarenhändler, arbeiten. Sie kaufen nur gegen baar oder auf 30 Tage Ziel, verkaufen selbstverständlich auch nur gegen baar, gehen in keiner Weise von dem festgesetzten Preise ab und machen dabei trotz billiger Preise einen guten Gewinn.

Tagesgeschichte.

— Die Klagen über abhanden gekommene einfache Briefe und Postkarten, besonders die letzteren, hören nicht auf. Das Publikum ist daher ungehalten über die Post, ohne zu wissen, daß in den meisten Fällen die Absender dieser Correspondenzen selbst die Schuld tragen. Der Retourtsch der Postämter ist tagtäglich mit einer Anzahl von Correspondenzkarten ohne Adresse oder mit absolut ungenügender Adresse belastet. Ein Berliner Postbeamter theilte mit, daß nur in der Expedition, wo er beschäftigt ist, jeden Tag 3—5 solcher unter allen Umständen unbestellbarer Sendungen, stets aus den Briefkästen entnommen, eingehen. Das macht bei 52 Postämtern täglich etwa 200 Stück, die natürlich, soweit der Inhalt nicht den Absender ergibt, schließlich verbrannt werden. Es empfiehlt sich zur Vermeidung solcher Unannehmlichkeiten, auf Postkarten stets zuerst die Adresse zu schreiben.

— Hat Bismark den Engländern jüngst vielleicht stille Dienste gegen die Russen geleistet, oder haben ihnen unsere Kriegshäfen und Schiffe, die sie so eben besichtigt, die Augen geöffnet, kurz, sie erinnern sich auf einmal laut und vor aller Welt, daß wir nahe Verwandte sind