Weitre Gegenstände der Berathung, deren Nothwendigkeit sich etwa noch ergeben sollte, müssen wir uns vorbehalten, später zur Kenntniß des Börsenvereins zu bringen.

Diejenigen Mitglieder, welche nicht persönlich zur Messe kommen, aber wünschen, daß ihre anwesenden Geschäftsführer an den Berathungen Theil nehmen, werden ersucht, solche mit einer ausdrücklich zu diesem Behufe und in ihrem eignen Namen (nicht unter ihrer Firma) ausgestellten Vollmacht zu versehen, weil denselben nur unter dieser Bedingung der Zutritt gestattet werden kann (§ 20).

Anderweite an die Generalversammlung zu bringende Anträge und Vorschläge sind dem Vorstande möglichst früh, spätestens am Tage zuvor (§ 17) mitzutheilen.

Jena, Leipzig und Berlin, den 1. März 1842.

Der Börsenvorstand.
Fr. J. Frommann. A. Rost. L. Oehmigke.

Bekanntmachung.

Wie bisher werden auch dieses Jahr die Beiträge für die Zeit vom Schlusse der Jubilatemesse 1841 bis dahin 1842 zu 2 Thlr. Preuß. gleich nach Ostern von den verehrl. Mitgliedern des Börsenvereins bei ihren Herren Commissionairs in Leipzig gegen Quittungen des Kassirers, Herrn L. Oehmigke in Berlin, eingezogen werden. Die außerhalb Leipzigs wohnenden Mitglieder werden daher ersucht, ihre dortigen Commissionairs zur Einlösung dieser Quittungen anzuweisen. Diejenigen Mitglieder, welche seit dem Schlusse der vorjährigen Ostermesse aufgenommen worden sind, haben für die nächste Messe den Beitrag schon mit dem Eintrittsgelde entrichtet, also dießmal einen solchen nicht zu zahlen.

Jena, Leipzig und Berlin, den 1. März 1842.

Der Börsenvorstand.
Fr. J. Frommann. A. Rost. L. Oehmigke.

Einiges über das Leipziger Commissions-Geschäft.

Aus Süd und Nord erhoben sich seit einiger Zeit mißgünstige Stimmen über die Verhältnisse des Leipziger Commissionairs. Es kamen in den Buchh. Blättern Vorschläge an den Tag, die von totaler Unkenntniß dieses Geschäfts zeugen. Es wurden privatim Anforderungen gemacht, die ebenfalls beweisen, wie wenig man auswärts einen Begriff von diesem Geschäfte hat. Alle aber gehen darauf hinaus, uns den kärglichen Gewinn noch knapper zuzumessen, die Mühseligkeiten aber zu vermehren.

In neuester Zeit gab die Eisenbahn einigen Collegen, deren Wohnorte von dieser berührt werden, Veranlassung, von ihren hies. Commissionairs zu verlangen, die Berechnung der Emballage auf die Hälfte des bisherigen Ansatzes herunter zu setzen, weil sie ihre Sendungen nicht wie bisher in Leinwand, sondern nur in Pappe verpackt wünschten. Sie verlangen (und erhalten) jetzt wöchentlich mehrere Sendungen per Dampfwagen, während früher Einen Fuhrballen und das Nöthigste in einem Postpacketchen. Durch die Zerstückelung aber in mehrere Packete, was sonst in Einen Ballen verpackt wurde, erwachsen uns nicht allein viel mehr Arbeiten, sondern auch viel mehr Kosten, da kleinere Sendungen im Verhältniß höher zu stehen kommen als größere. Wir haben jetzt, so oft die Sendungen abgehen sollen, als eilig empfohlne Bestellungen zu erinnern (denn in jedem Briefe werden solche verlangt) und müssen jetzt um so öfter packen. Wie viel Arbeitskräfte, wie viel Zeit dadurch in Anspruch genommen werden, weiß nur der vollständig zu beurtheilen, der in neuester Zeit das Geschäft praktisch hier betrieb. Um aber die Auslagen und den Ueberschuß an der Emballage beurtheilen zu können, folgt am Schlusse eine Berechnung derselben.

Daraus ergiebt sich nun der vielbeneidete Gewinn des Commissionairs! Es mögen Diejenigen, welche den Ansatz „für Emballage" herabgesetzt verlangen, wol nur an die Pappen, Stricke ꝛc., aber nicht daran gedacht haben, was alles in dieser abgekürzten Benennung begriffen ist. Wir sollten statt dieses einfachen Wortes immer sagen: „Für Lokal, Zettelaustragen, Packete Austragen und Einholen, Verpackung und Material dazu, für Schreiberei, für Tinte, Feder und Papier dazu, für Mühen aller Art und Provision."

Dabei ist die Berechnung der Unkosten, bei Sortiments-Geschäften, nach der Schwere und Zahl der Sendungen doch gewiß die richtigste, denn es ist doch anzunehmen, daß, wer viel Sendungen erhält, also mehr pro Emballage ꝛc. bezahlt, auch ein größeres Geschäft macht als der, welcher wenig erhält.

Von den sogenannten Commissionsgebühren soll weiter unten die Rede sein.

Es ist uns oft vorgehalten worden, wir bekämen mit den Sendungen von unsern Committenten soviel alte Emballage, daß wir nur wenig zu kaufen nöthig hätten. — Es betrachte nur ein Jeder das Material, in welches seine