

gen von verloren gegangenen Paqueten aufnahme*), damit man sehe, bei wem es am meisten passirte. Man hört über diesen Gegenstand sehr viele Klagen.

Dem Kaufmann würde es nicht einfallen, eine Quittung zu verweigern, zumal wenn er dieselbe nur mit seinem Namen zu versehen hätte, und zwar über einen Gegenstand, der für seinen Committenten von Wichtigkeit ist. Die Commissionaire sprechen immer vom Interesse ihrer Committenten, aber es ist doch mit ein Hauptinteresse für den Committenten zu sorgen, daß er die Paquete, welche bei ihm abgegeben werden sollen, oder abgegeben sind, rasch erhält. Die Commissionaire werden fragen, wer zahlt uns die etwa dadurch entstehenden Auslagen? Wenn jeder seine Avisobriefe, wie ich schon angedeutet habe, so einrichtet, nach den Commissionären geordnet, so kann nach der Collationirung dieses zum Quittiren mit herum genommen werden, und der Commissionair hat weiter keine Auslagen, als so viel Zeit, wie der Markthelfer, und nicht einmal so viel, als bei Abgabe eines Paar-Paquetes, welches für die Commissionaire immer ein Dorn im Auge ist. So aber würden nur die Auswärtigen verfahren, und der Markthelfer könnte nur die Ballen eines Committenten zur Zeit und nicht, wie jetzt geschieht, für 2, 3 und noch Mehrere auf ein Mal abliefern, denen an der richtigen Abgabe der Paquete was gelegen ist.

3) Was den herabgedrückten Gewinn des Commissionairs betrifft, da muß Einsender die kleine Schrift noch nicht kennen, worin dargethan wird, wie viel das Commissionairgeschäft abwirft. Abgerechnet die schönen Committentenschmäuse in der Messe, wo die Auswärtigen für's ganze Jahr auf das Köstlichste, Leckerhafteste, was Küche, Treibhaus und Keller vermag, bewirthe werden.

Die besagte kleine Schrift ist betitelt: „Einladung an alle deutsche Buchhandlungen. Zur aufmerksamsten Prüfung empfohlen.“ 24 Seiten stark, welche Vorschläge enthalten, eine allgemeine Bestellanstalt zu errichten. Sie führt mehrere Vortheile an, welche ein Commissionair hat, und ist im Jahre 1831 durch die löbliche Cotta'sche Buchhandlung in Stuttgart versandt worden. Der Verfasser hat sich nicht genannt.

5) Würde durch diese Vorsichtsmaßregeln schon besser aufgepaßt, man würde erfahren, welcher Commissionair seine Schuldigkeit erfüllt hat, und wenn einer einmal ertappt würde, so würden sich die andern schon vorsehen. — Es ist auf jeden Fall nicht im Interesse eines Committenten gehandelt, wenn der Verleger oder Absender eine Quittung über ein Paquet von Wichtigkeit von seinem Commissionair fordert, und der Commissionair des Adressaten sich weigern wollte, eine darüber zu geben. Die Folge würde sein, daß er erst nach Wochen das Paquet erhielte oder er müßte selbst beim Einschreiben des Ballens oder Paquetes zugegen sein, denn dies soll doch nun jetzt als Norm dienen, ob es der Adressat erhalten hat. Ist das Paquet nicht im Avisobuche eingeschrieben, so muß der Verleger den Schaden tragen, denn der Sortimentshändler kann nur das bezahlen, was er

*) Hierin können wir dem Hrn. Einsender nur beistimmen und werden solche Notizen zum allgemeinen Besten gern aufnehmen, bitten also um deren Zusendung. b. R.

wirklich erhalten hat. Untersuche man einmal nach Jahren einen solchen Streit, so findet man keine Avisobücher, wie es Einsender dieses gegangen ist, und es muß gestrichen werden. Quittungen von eigenem Interesse bewahrt man auf.

Ein Beispiel aus der oben angeführten Schrift will ich hier citiren:

„Der Verfasser stand während der Jahre 1810 bis 1815 als Gehülfe in einer Leipziger Handlung. Jedermann weiß, daß und warum zu jener Zeit der Buchhandel in einer nichts weniger als blühenden Lage war. Ein angesehenes Leipziger Kaufmann (nicht Buchhändler) unterhielt sich eines Tages mit dem Principal des Verfassers, und dieser äußerte, daß, wie gedrückt auch der Buchhandel sei, sein Geschäft ihm dennoch jährlich 5,000 \mathfrak{r} reinen Gewinn abwerfe; das und noch mehr warfen die Committenten ab, denn weder das Verlags- noch das Sortimentgeschäft war von dem Umfange, daß davon nur 1000 \mathfrak{r} Gewinn bleiben konnten.“

Trotz der Concurrnz in Leipzig rechnen die Leipziger ihre Commissiongebühren, Emballage, Auslieferungsggebühren und Lagerzins, pro labore für die Leute nach sächsischer Währung.

Ich will gern noch mehr Beispiele folgen lassen, wenn der Hr. —r meint, daß der Gewinn des Commissionairs durch die Concurrnz herabgedrückt ist. — Für wieviel muß jetzt der Sortimentshändler verkaufen*), um 25 \mathfrak{r} zu gewinnen? 100 und mehrere Thaler reichen jetzt nicht mehr, bei dem vielen Rabatt und Unkosten, nicht des Handwerkszeugs zu gedenken was alle Jahr angeschafft werden muß, wie die Cataloge, Buchhändlerblätter ic. ic. Auch die Abgaben mehren sich für den Sortimentshändler durch die vielen Leute ic. und das Porto ist seit einigen Jahren immer mehr erhöht worden. S.

*) Wir stimmen dem Hrn. Einsender vollkommen bei, soweit derselbe strenge Ordnung und Pünktlichkeit vom Commissionair erwartet, wozu der Committent für sein Geld berechtigt ist. Was die dafür zu leistende Zahlung betrifft, so kann diese nicht füglich Gegenstand einer öffentlichen Besprechung werden, da sie rein auf einem Privatverhältniß zwischen dem Commissionair und seinem Committenten beruht, und da sind auch wir der Meinung, daß die vorhandene Concurrnz schon allein gegen Uebergriffe sichert. Auch möchten, so weit uns im Allgemeinen bekannt sein kann, die Gebührensätze nicht zu hoch, vielmehr in der allerdings oft geringen Gebühr der Grund zu finden sein, warum der Commissionair nicht überall den Zeitaufwand zu Gunsten seines Committenten macht, den er des allgemeinen Interesses wegen machen sollte. —

Was das verminderte Einkommen der Sortimentshändler und ihre unverkennbar zum Theil drückende Lage betrifft, so wünscht wohl niemand aufrichtiger als wir, daß diesem Uebel von irgend einer Seite kräftig gesteuert werden könne, indessen kann der Commissionair darunter weder leiden noch würden einige Thaler weniger das Uebel zu heilen im Stande sein. Vor allem schafft das Rabattgeben ab und behaltet das, was ursprünglich für Euch bestimmt war. Brecht mit jedem Schleuderer die Verbindung ab und ist Euer Commissionair selbst ein solcher, so entzieht ihm Eure Commissionen. Wahre Einigkeit unter den Sortimentshändlern könnte Vieles verrichten, aber — wo ist diese zu finden? b. R.