

würfe zu machen, wie kürzlich in d. Bl., und zwar mit vollem Rechte, mehrmals der Fall gewesen ist.

Einen großen Uebelstand im geschäftlichen Verkehr bilden die in neuerer Zeit überhand nehmenden Baarpakete, die zwar theils eine Folge des Mangels an Credit, nicht minder aber ein Beweis sind, daß manche Verlagsgeschäfte ohne die erforderlichen Geldmittel betrieben werden. Es sind dies Speculationen auf den Geldbeutel der Sortimentshändler, die sehr getadelt werden müssen.

Es ist die Frage aufgeworfen worden, ob Zinsen gefordert werden sollen? Ich glaube, die Berechtigung dazu ist vorhanden, sobald der Termin, welcher für die Zahlung bestimmt war, verstrichen ist, und es wäre wohl zu wünschen, daß eine Zinsberechnung allgemein eingeführt würde. Warum soll der prompt Zahlende dem Unordentlichen nachsehen?

Da die Herren Verleger übrigens heut zu Tage gern Alles kaufmännisch einrichten, so sollten sie auch bei Baarzahungen Disconto geben, wie es jeder Kaufmann seinen Collegien bei baarer Zahlung gewährt. Mancher Sortimentshändler würde dadurch veranlaßt werden, von Zeit zu Zeit Baarverschreibungen zu machen, um dadurch einige Vortheile zu erzielen, die ihm bei den vielen auf seinem Geschäfte lastenden Unkosten wohl zu gönnen wären und ihm einige Entschädigung für Ladenaüter, schlechte Zahler und Verluste mancher Art gewähren würden. S.

#### Also wäre die alte Sitte der neuen Mode doch vorzuziehen?

Die alte Sitte in unfern Rechnungen waren zwei Linien für Ordinar und Netto; die neue Mode, von kaufmännischen Notirungen hergenommen, verlangt nur eine Linie und setzt Alles netto, mag es nun mit  $\frac{1}{3}$  oder  $\frac{1}{4}$  Rabatt gegeben werden. Der kaufmännische Gebrauch läßt sich aber auf uns nicht so ohne Weiteres anwenden, weil bei uns vom Verleger der Verkaufspreis vorgeschrieben, vom Fabrikanten oder Großhändler aber dem Kleinhändler die Bestimmung desselben überlassen wird.

Durch Weglassung der Ordinar-Linie wird unfer Buchführung nicht vereinfacht und nicht erleichtert, sondern verwickelt und erschwert, denn die unausbleibliche Folge der einfachen Netto-Linie sind entweder Groschen-Brüche (wo nicht gar Pfennige) oder unbequeme Laden-Preise, wie 3  $\mathcal{R}$ , 9  $\mathcal{R}$ , weil der Verleger durch die Nothwendigkeit, jeden Artikel einzeln zu rabattiren, in Bestimmung des Ladenpreises beengt ist.

Nächst dem wird durch den Netto-Ansatz aller Artikel, sie mögen nun mit  $\frac{1}{3}$  oder  $\frac{1}{4}$  Rabatt gegeben werden, das Auszeichnen nicht wenig erschwert, indem man immer erst ausrechnen muß, ob man ein Buch mit  $\frac{1}{3}$  oder  $\frac{1}{4}$  Rabatt geliefert bekommt, bei ungenauen Auslieferern, die leider nicht selten sind, obendrein oft nicht weiß, ob man auf den Netto-Ansatz  $\frac{1}{3}$  oder  $\frac{1}{2}$  schlagen soll, weil der Ladenpreis nicht angegeben ist, niemals aber die  $\frac{1}{3}$  und  $\frac{1}{4}$  Artikel so auf den ersten Blick unterscheiden kann, als wenn sie durch die verschiedenen Linien bezeichnet sind. Da das Auspacken und Auszeichnen immer Eile erfordert, so ist dieß nicht gleichgültig und das Sortiments-

geschäft ohnehin schon mühselig genug, um es nicht unnöthiger Weise durch vermeintliche Verbesserungen noch mehr zu erschweren.

Alle diese Uebelstände treten am Störendsten hervor beim Remittiren, wo die bei der Versendung mehrerer Exemplare künstlich vermiedenen Brüche in lieblicher Buntscheckigkeit hervortreten, so daß ich z. B. einmal beim Summiren einer solchen Remittenden-Faktur 99/120  $\mathcal{R}$  bekommen habe. Das fehlte wahrhaftig noch, daß man beim Remittiren ein halbes Schock Brüche auf einerlei Renner zu bringen hätte! Und dieß tritt hauptsächlich ein bei Artikelchen zu 1—3  $\mathcal{R}$  Ladenpreis, mit denen man ohnedieß mehr Scheererei hat, als sich verlohnt, selbst wenn man so glücklich ist, sie zu verkaufen.

Am schmerzlichsten vermißt man die Ordinar-Linie bei den Handlungen, die in Neugroschen rechnen, weil sich 5, 10, 15, 20, 25  $\mathcal{N}\mathcal{g}$  — also die gewöhnlichsten Ladenpreise — ohne Bruch weder mit 3 noch mit 4 theilen lassen; daher die Preise von 4, 6, 8, 12, 18, 24 und 27  $\mathcal{N}\mathcal{g}$ , die selbst in den Ländern, wo der Thaler in 30 Groschen getheilt wird, unbequemer sind, als die alten, die sich trotz einiger Brüche besser summiren und zu dem umlaufenden Gelde besser passen, in den Gutegroschen- und Guldenländern aber noch weniger gern gesehen werden dürften. — Nun ist aber aus andern Gründen unvermeidlich, daß wir doch endlich unfer Rechnungen, die in Leipzig ausgeglichen werden, in ganzen und halben Neugroschen führen, und da sollten zu gleicher Zeit jene Handlungen, die sich der Ordinar-Linie entschlagen haben, aus billiger Rücksicht auf das Publikum und den Sortimentshandel wieder zu derselben zurückkehren. Der Uebergang von der einen Thalertheilung zur andern würde dadurch weit weniger grell und beschwerlich werden.

Fr. J. Frommann.

#### Musikalien-Schleuderei.

In mehreren Städten besteht unter den Kaufleuten der Brauch, böse Schuldner einander anzuzeigen und zur Warnung auf eine schwarze Tafel zu notiren; die Sortimentsbuchhandlungen sollten in ähnlicher Art die Verleger vermerken, welche mit Umgehung der berechtigten und thätigen Handlungen durch Privaten Geschäfte mit dem Publikum machen. Auf eine solche Tafel wäre auch zu setzen: Herr Jos. Ant. Löhner in Frankfurt a. M.

Nicht genug, daß dieser Herr überall hausiren geht und den Leuten seinen Verlag aufdringt, er sucht auch zum Handel Nichtberechtigten zu gesetzwidrigen Handlungen zu bewegen.

Durch einen Brief, der in meinen Händen ist, bietet er nämlich einem Musiker hier ein „Commissionslager seines Verlags“ unter folgenden Bedingungen an:

- 1) Sie erhalten vom Ladenpreis 50% Rabatt, also alles zur Hälfte.
- 2) Die nicht verkaufte Musik nehme ich später alle zurück.
- 3) Jeden April und October zahlen Sie mir das Verkaufte an baar.
- 4) Das Porto nach dorten tragen Sie, das hierher trage ich.
- 5) Jedes halbe Jahr schicke ich Ihnen dasjenige zu, was bis dahin neu bei mir gedruckt wird.

F.