

[8137.] Paris, den 1. November 1845.  
P. P.

Durch Gegenwärtiges habe ich das Vergnügen Sie zu benachrichtigen, dass ich mich zur Lieferung französischen Sortiments nach Deutschland entschlossen und in Leipzig ein Lager errichtet habe.

Indem ich mir nun die Freiheit nehme, Ihnen meine Vermittlung zur Besorgung Ihres Bedarfs von in Frankreich erschienenen Büchern anzubieten, glaube ich in Nachstehendem Vortheile zu bewilligen, die Ihnen bisher noch nicht geboten wurden, und nur bei directen Bezugsquellen und einem bedeutenden Absatze ermöglicht werden.

Meine Bedingungen, um deren gefällige Beachtung ich besonders ersuche, sind folgende:

1) Alle französischen Sortimentslieferungen geschehen unter der Firma:

#### A. Franck's Separat-Conto.

Dieses Conto wird in Francs und Centimes geführt.

2) Ich erbiere mich, alle französischen Bücher, Kunstgegenstände und Musikalien zu den **Nettopreisen der Verleger unter Anrechnung einer Provision von 10%** zu besorgen. Dagegen muss mir gestattet sein, den Betrag durch Ihren Herrn Commissionair sofort zu entnehmen, weshalb ich ersuche, auf den Bestellzettel stets „gegen baar“ zu bemerken. Da die Geschäfte auf hiesigem Platze entweder mit baaren Fonds betrieben werden müssen, oder der dabei bewilligte Credit nur äusserst unbedeutend ist, so wird es Ihnen gewiss billig erscheinen, wenn ich Sortimentslieferungen bei einer blossen Provision nicht in Rechnung stelle.

3) Ich werde nach **Leipzig** mindestens einmal jede Woche Sendungen mit Post und mit **Schnellfuhr**e machen, so dass die **regelmässigste** Verbindung zwischen Paris und Leipzig hergestellt sein wird. Den Frachtantheil berechne ich bei **Fuhrsendungen** mit 45 Cent. pr. Pfd., bei **Postsendungen** mit 1 Fr. 50 Cent. pr. Pfd., bei Sendungen von Paris nach Frankfurt a. M. mit Post und von da nach Leipzig mit **Eilfuhr**e 1 Fr. 15 Cent. pr. Pfd. Ebenso soll nach **Stuttgart** wöchentlich eine **regelmässige Fuhrsendung** abgehen, deren Spesen die Herren Beck & Fraenk el nach billigem Maassstabe nachnehmen werden.

4) Zur Erleichterung des Geschäftsverkehrs habe ich Herrn **Wolfgang Gerhard** in **Leipzig** zu meinem Agenten für Deutschland ernannt und ihm ein **ausgewähltes Lager französischer Literatur** übergeben, von dem derselbe für meine Rechnung die eingehenden Bestellungen **ohne Preiserhöhung** täglich ausliefern wird.

5) Denjenigen Handlungen, welche sich mit dem Debit französischer Werke wesentlich befassen und mir ihre **festen Aufträge** ertheilen, sende ich **gern gediegene Novitäten** aus den mir zu bestimmenden Fächern. Bei gleicher Berechnung werde ich dieselben auf **dreimonatlichen Credit** geben, muss jedoch ausdrücklich bemerken, dass dergleichen Zusendungen auf die Dauer nur dann von mir gemacht werden können, **wenn der mich treffende**

**Saldo pünktlich bei Ablauf der Termine berichtet wird.** Zahlungen werden in **Leipzig** zum Course von 80  $\text{fr} = 300 \text{ Frs.}$  (1  $\text{fr}$  Preuss. Cour. = 3 Frs. 75 Cent.) für mich angenommen.

Zur Erleichterung des Abschlusses werde ich alle **Commissionssendungen** im letzten Monat jedes Trimesters auf neue Rechnung stellen.

In Betreff der **Portospesen** werde ich die **Rückfracht von Leipzig nach Paris** für das Nichtabgesetzte tragen, dagegen müssen die übrigen Auslagen von den resp. Handlungen **allein** bestritten werden, weshalb ich die Remittenden **franco Leipzig** erwarte.

6) Sollte es Ihnen angenehm sein, **unter den bisher in Leipzig üblichen Preisen auf Jahresrechnung** zu beziehen, so ist Herr **Wolfgang Gerhard** in den Stand gesetzt, Ihrem Wunsche zu entsprechen und Ihnen die Vortheile meines dortigen Lagers geniessen zu lassen.

Jede beliebige Auskunft, die Sie in Bezug auf **französische Literatur** zu erlangen wünschen, bin ich mit Vergnügen bereit, Ihnen zu ertheilen, und wird die Beantwortung dieser Anfragen in den meisten Fällen gleich von **Leipzig** aus stattfinden.

Ihre werthen Bestellungen können Sie mir entweder über **Leipzig** und **Stuttgart**, oder **franco direct nach Paris** einsenden.

Schliesslich sei mir erlaubt, Ihnen durch einige schlagende Beispiele darzuthun, dass der Ihnen angebotene Weg zum Bezuge Ihres französischen Sortiments bei Weitem den Vorzug vor allen übrigen verdient: j

CLASSIQUES STÉRÉOTYPÉS in-18mo. Chez Fortin Masson & Co. Chaque Volume: 50 Cent.  
**Bisher. Preis:** jeder Bd. 5 N $\text{gr}$  — 7 $\frac{1}{2}$  N $\text{gr}$  n.  
**Jetziger Preis:** 40 Ct.  
10% Provision . . . . . 4 -  
Fracht bis Leipzig (mit Schnellfuhr) 10 -  
54 Ct.  
= 4 $\frac{1}{4}$  N $\text{gr}$  netto.

ARMENGAUD, PUBLICATION INDUSTRIELLE. Tomes 1—IV. Texte Grand in-8vo. Planches in-Fol. Chaque Volume: 30 Fr.  
**Bisher. Preis:** Jeder Bd. 8  $\text{fr}$  — 8 $\frac{1}{3}$   $\text{fr}$  netto.  
**Jetziger Preis:** 22 Frs. 50 Ct.  
10% Provision . . . . . 2 - 25 -  
Fracht bis Leip. (m. Schnellfuhr) 2 - 70 -  
27 - 45 -  
= 7 Thlr. 11 $\frac{2}{3}$  N $\text{gr}$  netto.

RAYER, TRAITÉ DES MALADIES DE LA PEAU. 3 volumes in-8vo. et 1 Atlas in-4to. 88 Fr.  
**Bisher. Preis:** 24  $\text{fr}$  — 26 $\frac{1}{3}$   $\text{fr}$  netto.  
**Jetziger Preis:** 66 Frs.  
10% Provision . . . . . 6 - 60 Ct.  
Fracht bis Leip. (m. Schnellfuhr) 5 - 85 -  
78 - 45 -  
= 20 Thlr. 27 $\frac{1}{10}$  N $\text{gr}$  netto.

CAPEFIGUE, FRANÇOIS PREMIER ET LA RENAISSANCE. 4 vols. in-8. 30 Fr.  
**Bisher. Preis:** 7 $\frac{1}{2}$   $\text{fr}$  — 8 $\frac{2}{3}$   $\text{fr}$  netto.  
**Jetziger Preis:** 20 Frs.  
10% Provision . . . . . 2 -  
Fracht bis Leip. (m. Schnellfuhr) 1 - 35 Ct.  
23 - 35 -  
= 6 Thlr. 6 $\frac{2}{3}$  N $\text{gr}$  netto.

Indem ich Ihrer geschätzten Aufträge gewärtig bin, empfehle ich mich mit vollkommener Hochachtung und Ergebenheit

**A. Franck.**

[8138.] Strasburg in Pr., den 26. Oct. 1845.

Vor 3 Jahren habe ich von Herrn C. G. R ö t h e in Graudenz die unter dieser Firma hier bestandene **Buchhandlung nebst Buchdruckerei, Papierhandlung und Leihbibliothek** gekauft und mir seit dieser Zeit durch Thätigkeit und Pünktlichkeit sowohl am hiesigen Orte als in den benachbarten Städten und in der ganzen Umgegend eine nicht unbedeutende Kundschaft erworben. Bis jetzt habe ich jedoch meinen nicht unbedeutenden Bedarf durch Vermittlung der Herren E. Lamb e c k in Thorn, C. G. R ö t h e in Graudenz und E. L e v y s o h n in Marienwerder bezogen und mich daher vielfältig indirekt für den Absatz Ihrer Verlagswerke bethätigt. Es muss nunmehr aber wünschenswerth für mich sein, in direkte Verbindung mit den Herren Verlegern zu treten und bin ich demnach so frei, mich mit der Bitte an Sie zu wenden, mir ein Conto in Ihren Büchern zu eröffnen, meinen Namen auf Ihre Auslieferungs-Liste zu stellen, und mir Wahlzettel, Anzeigen, Placate &c. zukommen zu lassen.

Novitäten werde ich im Allgemeinen nicht annehmen und diejenigen Handlungen, von denen mir solche erwünscht sind, noch besonders darum bitten. Anzeigen mit meiner Firma („C. A. Köhler in Strasburg und Löbau“) gebrauche ich zum Einlegen in 2 in meinem Verlage erscheinende Kreis-Blätter und 1 Wochenblatt an 900 und wollen Sie mir dieselben ebenfalls übersenden. Inserate für diese 3 Blätter bitte ich mir recht oft zuzusenden und berechne ich Ihnen hiefür nur den Insertions-Betrag eines Blattes: die durchlaufende Zeile mit 2 $\frac{1}{2}$  S $\text{gr}$  preuss.

Meine Commission hat

Herr **Rudolph Hartmann** in Leipzig zu übernehmen die Gefälligkeit gehabt und habe ich denselben in den Stand gesetzt, Alles fest Verlangte erforderlichenfalls baar einzulösen.

Indem ich Sie nochmals bitte, mir Ihr Vertrauen zu schenken, gebe ich Ihnen meinerseits die Versicherung der kräftigsten Verwendung für Ihren Verlag und bitte von dem meinem Circulaire angehängten Zetteln gefälligst Gebrauch zu machen.

Hochachtungsvoll empfiehlt sich Ihnen ergebenst

**Carl August Köhler.**

Herr C. A. Köhler in Strasburg hat seit Herbst 1842 einen grossen Theil seines Sortimentes durch mich bezogen. Da Herr Köhler nun, um seinem Geschäfte einen grösseren Aufschwung zu geben, seinen Bedarf von jetzt ab direkt von den Herren Verlegern zu beziehen beabsichtigt, so bezeuge ich auf dessen Wunsch hiemit gerne, dass ich während der ganzen Zeit unserer Geschäftsverbindung Herrn Köhler stets als einen soliden, thätigen und fleissigen Geschäftsmann kennen lernte, der namentlich seinen Verbindlichkeiten auf das Pünktlichste nachgekommen und es wohl anzunehmen ist, dass er auch für die Folge denselben stets genügen wird.

Thorn, den 16. Oktober 1845.

**Ernst Lambeck.**