

machte also 5330 \mathfrak{f} . Ferner nimmt Herr Liesching die Hälfte des Empfangenen als abgesetzt an; ich habe, ohne Hinzurechnung des Baarbezogenen, es nie höher als auf $\frac{1}{3}$ gebracht, und wie viel von diesem Drittel fest bestellt war, konnte ich bis jetzt nicht ermitteln. Wenn meine Erfahrung für das Allgemeine gilt, so wäre das wieder die Hälfte mehr, im Ganzen also 8000 \mathfrak{f} jährliche Prämie. Wenn Herr Liesching dagegen die Prämienlast der Verleger mit 10—11000 \mathfrak{f} annimmt, so übersieht er, dem die entsprechende Prämie des Sortimenters für sein eigenes Lager gegenüberzustellen, welches letztere bei allen Handlungen, die gebundenes Lager halten müssen, nicht unbedeutend sein kann und bei den jetzt häufiger werdenden Baargeschäften allgemein sich vergrößern wird. (Ich habe im vorigen Jahre den 6. Theil meiner Anschaffungen baar bezogen). Auch sind die oft lange liegenden Bestellungen bei allen nach auswärts gemachten Geschäften in Anschlag zu bringen. Ferner ist dabei wohl zu berücksichtigen, daß auf dem Sortimentshandel ohnedies so bedeutend größere Spesen lasten, bei mir haben die Handlungs-Unkosten immer ca. 60 % des Gewinnes verschlungen.

Trotz dieser übernommenen Prämienlast ist dem Sortimenter aber bei weitem nicht immer ein Ersatz gesichert. In den seltensten Fällen möchte er das, was etwa bei einem Kunden zur Ansicht liegt und durch force majeure untergeht, bezahlt erhalten. Ferner haben uns mehrere Beispiele gezeigt, wie illusorisch oft die Versicherung von Gütern auf der Reise ist, wie leicht die Asscuranz-Gesellschaft ein Loch findet. Wenn diese Verluste isolirt und nicht groß sind (eventuell unter 100 \mathfrak{f}), so wird Niemand deshalb die Verleger in Anspruch nehmen, aber es muß ein festes Prinzip ausgesprochen und dieses kann nach meiner Ansicht allein sein:

Der Inhaber ist verpflichtet, das empfangene fremde Eigenthum für eigene Rechnung mit derselben Sorgfalt wie sein Eigenthum zu versichern und den ihm bei eingetretenen Verlusten gewordenen Ersatz an die Verleger auszukehren.

Der Sortimentshändler kann außer diesem Versichern weitere Garantien nicht geben, ohne Verpflichtungen zu übernehmen, die er nicht übersehen, also auch nicht die Erfüllung derselben gewissenhaft versprechen kann. Zuerst ist zu erwägen: — daß jede Asscuranz-Gesellschaft die Möglichkeit der Zahlungs-Unfähigkeit in sich trägt, indem ihre Berechnungen sich auf Wahrscheinlichkeiten stützen, nicht aber auf abnorme Fälle, und zu letzteren gehörte auch der Hamburger Brand von 1842, was bei Beurtheilung desselben mir nicht immer beachtet scheint. Dann können andere Eventualitäten eintreten, die menschliche Voraussicht nicht berechnen kann. Es darf aber bei Aufstellung eines Principes nichts der Billigkeit und dem Wohlwollen anheim gegeben werden, es ist ebenso empfindlich als ungenügend, diese in Anspruch zu nehmen. Es scheint mir auch die wünschenswerthe Sicherheit, soweit diese möglich, durch diese Pflicht zu versichern erreicht. Daß die nöthige Sorgfalt angewendet wird, dafür bürgt der einfache bekannte Rechtsatz, daß man fremdes Eigenthum wie das eigene zu schützen habe, und gerade im Buchhandel ist dieser Schutz gar nicht zu trennen.

Herr Frommann hat die Güte gehabt, mir seinen dem Ausschuss vorgelegten Entwurf einer Uebereinkunft mitzutheilen. Dieser erledigt größtentheils das von mir erhobene Bedenken, und Herr Frommann würde zur Förderung der Sache gewiß sich bereit finden, diesen Entwurf im Börsenblatte abdrucken zu lassen, falls der Abdruck der vollständigen Ausschuss-Verhandlungen auf Schwierigkeiten stößt. Jedemfalls ist es für die Berichtigung und Ausgleichung der verschiedenen Ansichten wichtig, die Gründe zu erfahren, weshalb der Ausschuss den vorgelegten Entwurf gewählt hat.

Endlich finde ich es noch bedenklich, daß der Beginn der Haftpflicht auf den Eingang beim Commissionair festgestellt ist. Träfe

nun einmal mehrere große Commissionen ein Unglück, vielleicht gar, nachdem irgend ein Umstand die Möglichkeit des Absendens von Leipzig verzögert, und sich Bedeutendes angesammelt hätte, so könnte das dem Sortimentshandel einen sehr empfindlichen Verlust bereiten. Es kommt dazu, daß in den meisten Fällen im Falle der Vernichtung sich nichts über das Eingegangene wird nachweisen lassen; der einzige Ausweg dürfte der sein, daß die Commissionaire dafür eine laufende Police halten.

In der Hoffnung, durch Vorstehendes recht gründliche und erschöpfende Besprechungen zu veranlassen, vertraue ich fest, daß dem gemeinsamen Streben die Feststellung der Maßregeln gelingen wird, die zum gedeihlichen und erfreulichen Geschäftsbetriebe des Gesamtbuchhandels dienen werden.

Hamburg, 24. Januar 1847.

Eduard Nolte.

R ü g e.

Durch wiederholte Fälle zu verschiedenen Zeiten machte ich die Erfahrung, daß die Remittenden, die nach der Messe in Leipzig eingehen, bei vielen Commissionären das ganze Jahr über unbeachtet liegen bleiben. Wie nachtheilig dies für die Sortimentshandlungen und Verleger ist, wird dadurch schon erklärlich, daß es eine Menge Schreiberei, Sorgen und Vermuthungen veranlaßt, ehe man auf den unwahrscheinlichen Gedanken kommt, daß die Remittenden, die vor Monaten abgesandt wurden, dennoch bei dem Commissionär des Empfängers uneröffnet liegen könnten und man nun den Commissionär veranlaßt, deshalb nachsehen zu lassen. Sollte man nicht voraussetzen, daß wenigstens jeden Monat einmal die Remittenden ausgepackt würden.

Ueberhaupt scheinen die meisten Commissionäre Leipzigs ihre Leute zu wenig unter Kontrolle zu halten, was, durch vielfache Erfahrungen bestätigt, durchaus nicht überflüssig ist.

Die Leipziger Herren sollten doch bedenken, daß es den Commitenten sauer genug wird, die großen Lasten, die ihnen durch das Halten eines Geschäftsführers und Lagers in Leipzig aufgelegt sind, zu tragen, und alles mögliche aufbieten, deren Vortheil zu mehren und Lasten zu mindern.

* *

Noch Etwas zum Wahlzettel-Streit.

Wie jedes Ding zwei Seiten hat, so ist es auch mit der Concurrenz des Mauke'schen Wahlzettels. Allerdings raubt es Zeit, statt eines nun zwei durchsehen zu müssen, und das ist namentlich für den Sortimentshändler empfindlich; der Verleger jedoch hat den Vortheil, für Insertionen nun weit weniger zu zahlen als sonst. Die Insertions-Preise zum Mauke'schen Zettel waren stets so hoch, daß man für dasselbe Geld häufig ein besonderes Circular hätte drucken und in die Welt senden können. Herr Mauke berechnet noch 1846 für die Zeile oder deren Raum auf dem dritten Theil eines Quartblattes 1 $g\mathfrak{f}$, sage „einen Neugroschen und drei Pfennige“, ein Preis, wie ihn kaum die größten Zeitungen ansetzen! — Herr Raumburg, der seinen Wahlzettel brillant ausstattet, während die frühere Ausstattung des Mauke'schen tief unter den bescheidensten Ansprüchen stand, hat diesen Preis sehr ermäßigt und müssen wir daher seine Concurrenz, als eine noch dazu vom Centralpunkt des Buchhandels ausgehende, freudig begrüßen.

Die Art und Weise, wie Herr Mauke seinen Wahlzettel zu einem privilegierten machen will, ist naiv genug; aber was hat er denn für ein Recht dazu, sich auf Kosten des Buchhandels zum einzigen rechtmäßigen „Wahlzettel-Verleger“ machen zu wollen? — Es ist diese pecuniäre Seite in diesen Spalten noch gar nicht besprochen worden. Wir glauben die Ansicht vieler auszusprechen, wenn wir erwähnen, daß man das Mauke'sche Unternehmen allgemein immer als