

Ausfuhr nach Frankreich.

Ein Pariser Bezieher unseres Blattes schreibt uns im Interesse der Fachgenossen Folgendes:

Die deutschen Fabrikanten, welche nach Frankreich ausführen, haben oft die Gewohnheit, sämtliche Papiere für Buchbinder- und Kartonnagenzwecke, gleichviel ob dieselben auf lithographischem Wege, durch Walzen oder Handarbeit hergestellt sind, als Phantasiepapiere zu deklarieren. Diese allgemeine Bezeichnung hat schon recht häufig grossen Schaden und viele Unannehmlichkeiten für den Absender nach sich gezogen und ist demnach möglichst zu vermeiden. Die französische Zollbehörde verlangt genaue Deklaration unter den in ihren Zollbüchern angegebenen Bezeichnungen und belegt nachsichtslos ungenaue Deklarationen mit ziemlich hohen Strafen.

Der Absender thut am besten, Sendungen, welche mit Bahn frei Fracht und Zoll ins Haus geliefert werden sollen, einem der hiesigen deutschen Spediteure, deren es ja viele gut angesehene giebt, zur Verzollung zu übergeben und demselben zur Feststellung der genauen Deklaration Muster-Abschnitte der verschiedenen Artikel unter Angabe der Netto-Gewichte einzusenden.

Bei Postsendungen, für deren richtige Deklaration stets der Absender verantwortlich gemacht wird, selbst wenn der Zoll vom Empfänger bezahlt wird, wäre es rathsam, wenn der Fabrikant vor der Absendung der Kolli beim Besteller anfragte, unter welcher Bezeichnung die Artikel deklariert werden sollen. Nur auf diese Weise kann den unliebsamen Strafen seitens der französischen Zollbehörde vorgebeugt werden, und sich der Absender vor Schaden und Unannehmlichkeiten bewahren.

x.

Die Schreibpapiere des Kleinhandels.

W. 16. März 1895.

In Nr. 20 befindet sich ein Aufsatz: „Die Schreibpapiere des Kleinhandels“, worin der Verfasser über das geringe Papier, welches in mehreren Berliner Kleinhandlungen zum Verkauf geboten wird, Klage führt. Es wird über die Papier-Misere viel geschrieben und gedruckt, wenn doch einer der Herren angäbe, wie derselben erfolgreich abgeholfen werden könnte.

Seit langen Jahren habe ich auch die Papierlieferung für eine hiesige Behörde und erhielt für die von mir gelieferten Normal-Papiere 12 M. 50 Pf., 10 M. 50 Pf., 9 M. 80 Pf. und 8 M. 70 Pf. Jetzt werden von einer Papierhandlung in N. N. der Behörde die vier gleichen Klassen Normalpapier zu folgenden Preisen angeboten: 10 M. 14 Pf., 8 M. 84 Pf., 6 M. 84 Pf. und 6 M. 66 Pf. Was sollen wir Kleinhändler gegen solche Konkurrenz beginnen?

s.

. 15. März 1895.

In Nr. 20 finde ich den hochinteressanten Artikel von W. Herzberg. Die mühevollen Arbeit und Zusammenstellung, sowie das grosse Interesse zur Hebung des Handels mit gutem Akten-Schreibpapier ist bewundernswürth und dürfte von berufeneren Federn gewürdigt werden.

Was aber die Ergebnisse des ungewöhnlich hohen Nutzens im Papier-Kleinhandel betrifft, so möchte ich mir erlauben, aus meiner eigenen Erfahrung denselben mit einer kleinen Humoreske zu beleuchten. Diese soll nur zeigen, wieviel noch am kaufenden Publikum zu erziehen ist, und mit welchen Mühen und Unkosten der Kleinhandel zu kämpfen hat. In einem besseren Ladengeschäft guter Gegend Berlins lasten vor allen Dingen etwa 20 pCt. für Miethe, Steuern usw., auf dem Brutto-Ertrag, bevor der Netto-Gewinn anfängt. Dann möchte ich einmal die Mühe und Zeit im Kleinverkehr beleuchten.

Es kommt ein „Herr“ in den Laden und verlangt etwas Schreibpapier; der Verkäufer bringt den Kasten mit verschiedenen Preislagen und erfährt dann erst, dass Briefpapier gemeint war. Nach Vorlegung von Quart-Post wird aber Oktav-Format gewünscht. Es giebt sogar gebildete Käufer, die ohne Vorzeigung der Formate den Unterschied zwischen Quart und Oktav nicht bestimmen, geschweige denn fordern können. — Nun kommt Oktav-Post zum Vorschein, wird aber jetzt liniirt verlangt. Der Verkäufer bringt liniirtes Papier, der Käufer aber meint das karierte.

Geduldig wird □-Papier vorgelegt; der Käufer aber ist an Längslinien gewöhnt, welches meistens unter „länglich kariert“ verlangt wird. Endlich kommt das richtige Material zum Verkauf, aber nur einige Lagen im Werthe von 20 bis 25 Pf.

Man könnte nun sagen, der Verkäufer müsse vorher bestimmter fragen, aber das Publikum nimmt das oft übel und sagt kurzweg: Bitte, zeigen Sie mir erst die Sorten.

Es kann also vorkommen, dass wegen einiger Bogen oder Lagen Papier in einem langen Lokal, in welchem die Papierkasten vielleicht ungünstig plazirt sind, der Verkäufer $\frac{1}{2}$ Dutzendmal hin und her laufen muss, abgesehen davon, dass die Boten sehr oft einige Lagen falsch verlangtes Schreibpapier zerknittert zum Umtausch zurückbringen.

Es wird nicht eher besser werden, bis die Behörden auch dem Publikum Normalpapier obligatorisch vorschreiben. Wenn der Käufer gutes Papier verlangt, so sieht er in den meisten Fällen auf gutes Aussehen und Griff, weniger auf Zähigkeit und Gehalt.

Es ist eine seltene Ausnahme, wenn im Kleinverkehr ein Unterrichteter Papier verlangt, wie im besprochenen Falle des Herrn H. So lange daher das Publikum nicht direkt gutes oder billiges Normalpapier fordert, werden die Händler dasselbe im Kleinverkehr wohl nicht einführen, da sie mit anderen Qualitäten bequemer und billiger arbeiten.

y.

Wechsel-Regress.

. 14. März 1895.

Obwohl ich mit meiner Ansicht in Nr. 19 zum gleichen Resultate gekommen bin, wie Ihr rechtskundiger Mitarbeiter (wenn auch aus anderen Gründen), so erlaube ich mir doch im Interesse der Geschäftswelt, hinter dessen Ausführungen ein Fragezeichen zu machen. Sein erster Satz muss vom Laien so aufgefasst werden, als ob im kaufmännischen Verkehr der Gläubiger rechtlich verpflichtet sei, statt baaren Geldes Wechsel in Zahlung zu nehmen, wenn ihm nicht durch Einziehung und möglicherweise durch Rückkunft der Wechsel Kosten entstehen, für welche er nicht gedeckt ist. Diese Anschauung will mir nicht einleuchten. Das Geben und Nehmen von Wechseln ist ein Vertrag, und zu einem Verträge als einem auf freier Willenseinigung beruhenden Rechtsgeschäfte kann Niemand gezwungen werden. Ich finde meine Ansicht auch von dem rechtsgelehrten Mitarbeiter selbst bestätigt in einem folgenden Satze, wo er sagt, dass die Kölner Firma, wenn sie die Mühe des Postauftrags scheute, den Wechsel hätte sogleich dem Einsender zurückschicken sollen. War sie nun zum Zurückschicken des Wechsels berechtigt, so war sie zur Annahme desselben anstatt baaren Geldes nicht verpflichtet, das Eine schliesst das Andere aus. Dass aber auch im kaufmännischen Verkehr Zahlungen in baarem Geld zu machen sind, geht aus dem Deutschen Handelsgesetzbuch hervor, welches sagt, dass im Zweifel die Münzsorten, die am Erfüllungsorte gelten, als die vertragsmässigen zu betrachten sind. Das sind nun Wechsel keinesfalls, sie sind überhaupt kein Geld und haben daher auch keinen Zwangskurs, sie sind kein allgemeines Tauschmittel, sondern Urkunden über Rechtsgeschäfte, an die sich Forderungsrechte knüpfen. Ferner ist nach dem Deutschen Handelsgesetzbuch der Schuldner verpflichtet, auf seine Kosten und Gefahr dem Gläubiger die Zahlung zu überbringen. Diese Bestimmung wäre unvereinbar mit der Pflicht des kaufmännischen Gläubigers, Wechsel in Zahlung zu nehmen, da der Wechselgläubiger seine Zahlung beim Schuldner zu holen hat.

Dennoch gebe ich zu, dass Fälle vorkommen können, in welchen der Empfänger eines Wechsels, auch wenn er diesen nicht in Zahlung nehmen will, verbunden ist, bei Gefahr Schadenersatzes den Wechsel zu realisiren, d. h. zur Zahlung vorzuzeigen und gegebenenfalls protestiren zu lassen. Das Deutsche Handelsgesetzbuch bestimmt nämlich, dass, wenn zwischen dem Kaufmann, welchem ein Auftrag gegeben wird, und dem Auftraggeber eine Geschäftsverbindung besteht, jener zu einer Antwort ohne Zögern verpflichtet ist, und auch wenn er den Auftrag ablehnt, schuldig ist, die mit dem Auftrage übersandten Gegenstände auf Kosten des Auftraggebers einstweilen vor Schaden zu bewahren, soweit er für diese Kosten gedeckt ist, und soweit es ohne seinen Nachtheil geschehen kann. Ein solcher Auftrag kann nun in der Ueberzeugung eines Wechsels an Zahlungsstatt liegen; lehnt der Beauftragte den Auftrag ab (wozu er nach oben Gesagtem berechtigt ist), und der Wechsel ist sofort fällig, so wird er wohl verpflichtet sein, ihn zur Zahlung vorzuzeigen und gegebenenfalls protestiren zu lassen, immer vorausgesetzt, dass er für die Kosten gedeckt ist und keinen Nachtheil zu erleiden hat. Im vorliegenden Falle können nun diese Voraussetzungen vorhanden sein, sie liegen aber nicht nothwendig in dem Wechsel, den der Beauftragte in Händen hat. Angenommen, der Bezogene und Acceptant ist insolvent, der Wechsel wird protestirt, der Schuldner und einzige Vormann der Kölner Firma kann auch nicht zahlen: wo soll nun letztere Ersatz ihrer Einzugs- und Protestkosten holen? Ich bleibe deshalb bei meinen in Nr. 19 niedergelegten Ausführungen und glaube, dass die Kölner Firma nur darin gefehlt hat, dass sie den Wechsel gutgeschrieben und weitergegeben hat, worin ich das Zustandekommen eines Begebungs-Vertrages mit ihrem Vormann finde.

o.

Deutsche Erzeugnisse in England.

Berlin, 14. März 1895.

Wir stimmen der redaktionellen Nachschrift in Nr. 21 vollkommen bei. Solange der deutsche Markt noch unbestrittene Domäne der englischen Industrie war, liess man drüben grossmüthig die wenigen in Betracht kommenden deutschen Erzeugnisse zu. Nachdem aber die deutsche Industrie mehr und mehr selbständig geworden ist, wird unseren englischen Vettern die Sache unbequem, und sie fangen an zu nörgeln. Man kann es Niemandem verübeln, wenn er sich seiner Haut wehrt; also auch dem Deutschen nicht, wenn er zu den fortgesetzten englischen Anzapfungen endlich Stellung nehmen will. Dies ist noch lange kein Chauvinismus. Auch wir sind gegen alle politischen Hetzereien, die nur gegenseitig schaden können; aber wir verlangen nichts mehr und nichts weniger, als dass der Engländer sich in Deutschland genau ebenso anständig zu benehmen hat, wie er das drüben vom Deutschen verlangt. Englische Erzeugnisse mit deutschen Aufschriften und unter deutscher Flagge entsprechen nicht den landläufigen Begriffen des ehrlichen Wettbewerbs. Der Engländer darf sich das auf deutschem Markte noch immer ungenirt erlauben.

Heintze & Blanckertz.

Zollerhöhung in Schweden. Im schwedischen Reichstage ist die beantragte Einführung eines Zolles auf Stahlfedern, 1 Krone 50 Oere das Kilogramm, angenommen worden.