

Beilage zu Nr. 128 des „Enzthäler.“

Samstag, den 30. Oktober 1875.

Privatnachrichten.

Wildbad.

Pferd-Verkauf.



Wegen Entbehrlichkeit verkaufe ich ein gutes zu jedem Dienst hauptsächlich aber als Chaisenpferd taugliches, fehlerfreies Pferd, Schimmelstute, 7 Jahr alt.

R. Wehler.

Neuenbürg.

Dampf-, Vanille-, Gewürz- & Gesundheits-Chocolade in beliebigen Nummern und Verpackungen, rein u. billig empfiehlt **Carl Büxenstein.**

Haut & Zähne

werden verschönt und gesund erhalten durch die vorzügliche

Kampher-Toilette-

& Kampher-Zahnpfaste,

gefertigt nach Angabe des Herrn Dr. Nittinger von Osterberg-Gräter, Stuttgart empfiehlt

Carl Mahler

Seifenfieder

Neuenbürg.

Neuenbürg.

Ein möbilitres

Zimmer

für 2 ledige Herren ist zu vermieten. Wo, sagt die Redaktion.

Chocoladen

der Kaiserl. Königl.

Hof-Chocoladen-Fabrik

Gebrüder Stollwerk in Cöln wegen vorzügl. Qualität allgemein bevorzugt, befinden sich auf Lager in **Neuenbürg** bei **Theod. Weiss.**

Neuenbürg.

Wollgarne

in allen Qualitäten & Farben empfiehlt

Louis Lustnauer
beim Hirsch.

Neuenbürg.

Einen Rundofen

hat zu verkaufen

Carl Mahler,
Seifenfieder.

Mein Lager in

Neuenbürg.

Defen und Herden

empfehle ich unter Zusicherung billigster Preise.

Theodor Weiss.

Wilhelm Bäuerle,

Leinen-, Kunstseiden- und Wäsche-Geschäft,
am Schulplatz Pforzheim,

empfehlte sein reich assortirtes Lager in

Hemden, weiß und farbig,
Flanellhemden,
Unterhosen und Unterleibchen,
Leibbinden und Cachenez,
Kragen und Manchetten,
Taschentücher und Cravatten,

Weiß und farbige Flanell,
Bettbarchent und Drill,
Cölsch und Cattun,
Schurz- und Kleiderzeuge,
Weiß und farbige Piqué,
Shirting und Baumwolltuch 2c. 2c.

Bestellungen auf Hemden und Wäsche jeder Art werden schnellstens angefertigt und für solide pünktliche Arbeit und gutes Passen garantiert.

Lager in

Betten, Bettfedern, Flaum und Rosshaar, Bodenteppichen, Bett- und Sopha-Vorlagen, Tisch- und Bodenwachtuch, Tischdecken, Vorhang- und Möbelstoffen 2c. 2c.

Neueste

Hand - Dreschmaschinen

Julius Weil, Maschinenfabrik, Mannheim.

bedeutend verbessert, ganz von Schmiedeeisen, vorzügliche Bauart und elegant ausgestattet von 90 fl. an franco.

Neuenbürg.

Erdöllampen

und

Lampenbestandtheile

in großer Auswahl empfiehlt

Theodor Weiss.

Neuenbürg.

Ruhr-Fettschrot und Schmiedekohlen

empfehlte

Theodor Weiss.

Wichtig für Kranke

Damit alle Kranken sich von der Borzüglichkeit d. illust. Buches Dr. Airy's Naturheilmethode überzeugen können, wird von Richter's Verlags-Anstalt in Leipzig ein 80 Seiten starker Auszug gratis und franco. versandt. Jeder Leidende, welcher schnell und sicher geheilt sein will, sollte sich den Auszug kommen lassen.

Schrifthefte

für Wiederverkäufer in Auswahl billigst bei **Jak. Meek.**



Birkenfeld.

Haus-Verkauf.

Ich Unterzeichneter verkaufe am Montag, den 1. November Morgens 8 Uhr

auf hiesigem Rathhaus im öffentlichen Aufstreich mein vor 5 Jahren ganz neu erbautes 2-stödiges Wohnhaus nebst Scheune, wobei sich letztere sehr gut zu Wohnungen einrichten läßt, wenn dieselbe nicht vom Käufer gebraucht oder als Scheune vermietet werden will. Das Wohnhaus ist ganz massiv von Steinen gebaut und eignet sich zu jedem Geschäft da es sich in sehr freundlicher Lage, zumal an der Hauptstraße und auf der Sommerseite befindet. Bemerkte wird noch, daß bei annehmbarem Preis der Kauf sogleich fest abgeschlossen wird. Kaufsliebhaber können jeden Tag die Gebäulichkeiten einsehen, ausgenommen am Sonntag nicht und werden Liebhaber freundlichst eingeladen.

Johannes Förstler, Kettenfabrikant.

Verloren.

In einer von nachstehenden Ortschaften Ottenhausen, Feldrennach, Conweiler, Schwann oder Dennach, ging ein weißseidenes **Roularduch** mit mehrfarbigem Kranz, in blaues Papier gewickelt, verloren. Der redliche Finder wird gebeten, solches gegen gute Belohnung im Gasthause zur Sonne in Schwann gefl. abgeben zu wollen.

Miszellen.

Reform der kaufmännischen Zahlungsweise.

Die Handelsbeilage der A. A. Z. hat vor Kurzem eine Reform der Zahlungsweise vorgeschlagen, die in der Hauptsache auf Folgendes hinausläuft.

Der deutsche Kaufmann sollte die wirtschaftliche Umwandlung, welche mit der Aenderung des Bank- und Münzwesens vor sich geht, zu einer Aenderung in der Zahlungsweise benutzen, er sollte seine Waare nur gegen Accepte seines Käufers abgeben und sich nicht mehr begnügen, seine Abnehmer in den Büchern zu „belasten“. Es handelt sich für den Geschäftsmann darum seine eigenen Mittel richtig auszubenten. Wie oft ist der deutsche Geschäftsmann genöthigt, fremde theure Kredite in Anspruch zu nehmen, um seinen laufenden Verbindlichkeiten gerecht zu werden. Zu neuen Geschäften fehlt ihm das Geld, während man ihm gleichzeitig große Summen schuldet, die nicht fällig gemacht werden können. Sobald er aber gegen Accept verkaufen würde, müßte sich die Lage ändern, er hätte seine eigenen Mittel zur Verfügung, er könnte sich mit jenen Wechseln im Falle des Bedarfs Geld machen und dabei würde ihm die Reichthum gut zu flatten kommen. Es käme durch dieses Verfahren ein großes verfügbares Kapital in den Handel, welches heute

in den Büchern schläft. Es wird kaum nöthig sein, darzulegen, welche wohlthätigen Folgen eine derartige Aenderung der herkömmlichen Zahlungsweise haben müßte. Bisher konnte der Verkäufer nie genau auf den Eingang seiner Ausstände zählen, er mußte sich auf die Loyalität und Pünktlichkeit des Käufers verlassen, der nur zu häufig seine Lage ausbeutete. Ist es ja nichts Seltenes, daß der Käufer nach Empfang der Waare noch einmal um den Preis zu handeln beginnt. Noch häufiger ist es, daß die Schuldner vier, sechs Monate, ja Jahre lang auf Bezahlung warten lassen. Inzwischen aber kann der Verkäufer mit diesem Kapital nichts beginnen, er ist seines Geldes beraubt und dadurch in seinen kaufmännischen Unternehmungen gehemmt. Wer zahlt aber schließlich diese unvorhergesehenen Verluste? Niemand anders als der Konsument, denn aller Aufwand auf die Waare findet in den Preisen der Waare seinen Ausdruck.

Ganz abgesehen von den vielen Vortheilen, die dem Handel durch das alte Verfahren entgehen, möchten wir besonders hervorheben, daß der Reichthum des Landes, die Verkehrsmittel um Milliarden zunehmen würden, wenn wir alle diese Summen zur Verfügung hätten, die heute in den Büchern ruhen; letztere bilden bekanntlich kein verfügbares Kapital für den Forderungsberechtigten und sind deshalb bis zur wirklichen Tilgung dem Verkehr entzogen, volkswirtschaftlich nicht nutzbringend, während Accepte vom Zeitpunkte des Geschäftsabchlusses an bis zur Tilgung der dadurch kontrahirten Schuld dem Gläubiger ein baar Geld ersetzendes Umlaufmittel gewähren, das in seinem Kreis dieselbe Wirkung ausübt, wie die Banknoten in ausgedehnterem Maßstabe. Dies alles wäre nun mit Leichtigkeit zu erreichen, wenn die deutschen Kaufleute sich das Wort geben würden, zu kaufen oder zu verkaufen entweder gegen Baarzahlung oder gegen Accepte.

Der Käufer sowohl wie der Verkäufer würden bald die günstigen Folgen ihres Entschlusses verspüren; ja wir gehen soweit daß wir behaupten, der Handel würde dann erst blühen, da ihm unter solchen Verhältnissen seine eigenen Mittel vollständig zur Verfügung ständen. Ein anderer wesentlicher Vortheil dieser Zahlungsweise wäre, daß jedes Geschäft einen sichern Abschluß fände, ein Zeitpunkt gesteckt, an welchem es regulirt werden muß. Jetzt hören wir leider noch zu häufig sagen: „Ich acceptire prinzipiell nicht.“ Dies sagt mit andern Worten: „ich will wohl kaufen, aber ich will keine Verbindlichkeit übernehmen, pünktlich nach Vereinbarung zu bezahlen.“ Wir fragen uns, ob eine solche Sprache sich mit dem kaufmännischen Ehrgefühl vereinbaren läßt? Was sind die Folgen? Der Verkäufer muß seine Waare theuer ansehen für den Ausfall von unvorhergesehenem Zinsenverlust, für die Entbehrung des Kapitals und für die Chancen, welche er läuft für die längere Zeit des Vorzens. Der Käufer läßt sich verführen, Waaren zu nehmen, die er nicht unumgänglich nöthig braucht, häuft

oft bei fallenden Preisen sein Lager über Kräfte, er hat ja nicht zu fürchten, daß Wechsel fällig werden, er lebt in den Tag hinein, hofft auf alle möglichen Umstände, bis endlich die Macht der Dinge ihn zum Verkaufen drängt, und dann ist es oft schon zu spät — sein Kredit, sein Kapital sind geschmälert, er ist ein Opfer der Nachsicht seiner Verkäufer, welche oft selbst die Folgen der falschen Spekulation zu tragen haben. Wäre gleich bei der Anbahnung des Geschäfts resp. der Verbindung gegen Accept verkauft worden, so hätte der Verkäufer bei Bedarf die Tratten in Umlauf gesetzt, sogleich ein anderes Geschäft mit demselben Gelde einleiten können, er hätte das Geld vielleicht zehnmal umgeschlagen, sich mit kleinem Nutzen jedesmal begnügen und dadurch leicht jede Konkurrenz aus dem Felde schlagen können. Der Käufer wäre ebenfalls nicht verführt, sich auf die Waaren zu setzen, Ladenhüter zu erziehen, er würde sich entschlossen haben, zeitig loszuschlagen, sich thätig um den Verkauf seiner Waare anzunehmen, denn er hat Verbindlichkeiten eingegangen, er muß zur festgesetzten Zeit zahlen. Mit einem Wort: die Gemüthlichkeit nimmt ein Ende, es tritt Pünktlichkeit an ihre Stelle, und Pünktlichkeit im Handel erzeugt Ehrlichkeit und Vertrauen.

Man wende uns nicht ein, daß damit die allgemeine Wechselstrenge an die Stelle des gewöhnlichen Vertrauens gesetzt werde, denn vor einer lazen und gemüthlichen Schulerexation haben von jeher nur die unrealen Vorger Vortheil gezogen. In der Unerbittlichkeit der wechselrechtlichen Verpflichtungen liegt eine Schule der Pünktlichkeit und Solidität im Verkehr, die nicht genug zu schätzen ist. Der allgemeinen Gewöhnung z. B. des französischen Handelsstandes an die bedingungslose Erfüllung eingegangener Verpflichtungen halten wir zum großen Theil als eine Hauptursache einer Handelsblüthe, die uns oft genug zu neidischem Erstaunen Anlaß gibt. Wer nicht acceptiren will, verdient keinen Kredit; er soll baar unter Abzug von Diskonto zahlen, oder den Betrag der Fakturen bei seinem Banquier anweisen. Dieses Prinzip sollte endlich allgemein beherzigt werden, es sollten die Handels- und Gewerbevereine sich angelegen sein lassen, diese national-ökonomische Frage zu beleuchten, zu besprechen und zu befürworten; jeder denkende Kaufmann sollte mit dem guten Beispiel vorangehen, damit das Trattensystem in Fleisch und Blut des Handels übergeht; die gesetzgebenden Faktoren sollten diese wichtige Frage gleichfalls erörtern, damit auf diese Weise auf eine etwas schroffere Handhabung der Handelsgesetze hingearbeitet werde. Nur Gewohnheitsmenschen können sich gegen diese Reform aussprechen, ihre Bequemlichkeit macht sie blind, den Gewohnheitsmenschen aber hat zu jeder Zeit jenes patriotische Gefühl gefehlt, welches eine Befriedigung im Fortschritt findet: wir möchten den deutschen Handel auf der Höhe sehen, daß derselbe mit der allgemeinen Entwicklung des Landes gleichen Schritt hält.

Redaktion, Druck und Verlag von Jaf. Wech in Neuenbürg.

