Falliments-Reflexionen.

Separat-Abdruck

aus der „Laibacher Zeitung."

Laibach, 1869.

Druck und Verlag von Ign. v. Kleinmayr & F. Bamberg.

In der Sitzung unserer Handels- und Gewerbekammer vom 17. December v. J. wurde über Aufforderung des Handels-Ministeriums, es wären Abänderungs-Anträge zu dem bestehenden Gewerbegesetze oder Wünsche behufs Verbesserung desselben einzubringen, von dem Präsidenten der hiesigen Kammer, Herrn V. C. Supan, eine schwungvolle, treffende Ansprache gehalten, welche die Mängel der derzeitigen Gewerbe-Ordnung im allgemeinen kennzeichnet und in der Auffassung gipfelte, daß Dank der ausgesprochenen Gewerbefreiheit in Oesterreich sich seit den 8 Jahren des Bestandes derselben successive so eine Art Geschäftsproletariat herangebildet hat.

Mancher wird sich die Frage vorgelegt haben, wie es komme, daß in der neuen Zeit unser Platz wiederholte Fallimente erlebt hat, nachdem derselbe anerkannter Maßen früher mit den Städten Villach und Salzburg den Ruhm der gesundesten und reellsten Geschäftsabwicklung genoß und nach diesem Maßstabe auch behandelt oder vielmehr ausgezeichnet wurde.

Wir hoffen, daß die freimüthige, offene Sprache dieses Artikels niemanden verletzen wird. Er betrifft einen Gegenstand, dessen öffentliche Erörterung gewiß von allgemeinem Interesse und Nutzen ist und nur der Sache, nicht den Personen gilt.

Anmerkung der Redaction.

Wir werden unsere Anschauung darüber in ein Bild zusammenzufassen bemüht sein, wir werden bei dieser Aufgabe ganz unparteiisch zu Werke gehen, selbst auf die Gefahr hin, hier und dort anzustoßen, wir werden bei dieser Aufgabe hauptsächlich von der Wirkung auf die Ursache zurückgehen und das Ende des Fadens nach und nach abwickeln, — die Resultate ergeben sich dabei schlagend eins um's andere von selbst.

Der Ursachen dieser Erscheinung sind viele und wir werden, um uns die Aufgabe der Bearbeitung dieses Stoffes zu erleichtern, dieselbe in mehrere Capitel zersplittern, und bezeichnen als Hauptfactoren der früher angedeuteten Erscheinungen:

1. die unbedingte Gewerbefreiheit;

2. die seit neuerer Zeit eingetretene directe Concurrenz von Seite der Fabriksplätze in unserem Geschäftsrayon und die seit neuerer Zeit durch fremde Hausirer und Marktfieranten eingetretene Detailconcurrenz;

3. die im hohen Grade mangelhafte Praxis der Crediteinräumung von Seite des Laibacher Escompteurs dem hiesigen Kaufmanne, und von Seite des hiesigen Kaufmanns (Commissionärs) dem Landkrämer gegenüber;

4. die unverhältnißmäßig theuere Geschäftsregie des Platz-Kaufmannes, schließlich:

5. den Mangel kaufmännischer Kenntnisse und Erfahrungen von Seite der meisten Anfänger.

Unsere Gewerbefreiheit betreffend, hat man bei Bescherung dieser Weihnachtsgabe vielleicht mehr das Ergebniß der zuwachsenden Steuer, als die Wohlfahrt der Gewerbetreibenden im Auge gehabt, — man möge da Rieße von Papier mit Gründen und Beweisen aus dem Gebiete der Handelspolitik vorführen, man möge uns andere Cultur-Staaten als Exempel statuiren, alle diese Gründe und Beweise fallen vor der unerbittlichen Logik

der vollendeten Thatsachen in nichts zusammen, wenn man heute den Zustand des Handels und der Gewerbe bei den betreffenden Ausübenden vor Augen hat; die Cultur-Staaten, als der größere Theil Deutschlands, die Schweiz, Belgien, England und selbst Frankreich übergingen successive, jedoch selbst heute noch nicht unbedingt auf die Basis der unbedingten Gewerbefreiheit und des unbedingten Freihandels; wir aber fielen aus dem scharf zugeknöpften Zustande des Zunftzwanges ohne jedweden Uebergang in die unbedingte Gewerbefreiheit hinein, und wahrhaftig, wir haben an den Consequenzen dieser Metamorphose bereits erklecklich zu tragen; man warf uns ohne weiters in einen Concurrenzsack mit Nationen, die ein halbes und mindestens ein Viertel-Jahrhundert Erfahrungen und Uebung in den bezüglichen Gewerben, billigere Arbeitskräfte und billigeres, leichter zu erringendes Betriebscapital vor uns voraus haben.

Sie werden gefunden haben, daß die Zahlungseinstellungen am hiesigen Platze und in mehreren Orten unseres Kronlandes vorherrschend in die Manufactur-Branche fallen, und wir werden es versuchen, diese Ursachen etwas genauer zu erläutern.

Unsere alten Manufactur-Häuser ersten Ranges betrieben das Commissions-Geschäft; sie arbeiteten nicht allein mit den Krämern und Marktfieranten unseres Kronlandes, sondern ihr Absatz erstreckte sich nach Croatien, Istrien, Untersteiermark und sogar seinerzeit in das angrenzende Friaul, schließlich besaßen sie an den Hausirern des Isonzo-Thales nicht unbedeutende Abnehmer.

Kärnten, Steiermark, Oesterreich und Tirol haben selbst in Marktflecken und Dörfern ausgesprochene, oder wie man zu sagen pflegt, ausgelernte Kaufleute, welche fast zur Mehrzahl ihren Bedarf an Manufacturen von Wien decken und sogar die Brünner Märkte besuchen, dies kam seinerzeit in Krain nicht vor, denn mit Ausnahme

von kaum 6 Provinzfirmen deckte der krainerische Landkaufmann oder Landkrämer seinen Manufacturbedarf vom Laibacher Platze. Dieser Umstand hielt unseren Platz, und wenn die über die damalige Baumwoll-Conjunctur verstrichenen 3 Jahre das Commissionsgeschäft des Laibacher Platzes nicht noch künstlich gehalten hätten und das Kriegsjahr 1866 dazu gekommen wäre, so müßten wir uns im Jahre 1865 fast gerade dort befunden haben, wo wir uns heute befinden.

Die Gewerbefreiheit hat in Krain eine Anzahl von Krämern geschaffen; es genügte dem erstbesten Hufschmied, Fleischhauer, Schullehrer, Wirth u. s. w., ein kleines gewölbtes Locale, auf einem günstigen Platze gelegen, zu besitzen und der Krämer war fertig; — wo ehedem in einem Monate 2 Krämer hausten, befinden sich derzeit ein halbes Dutzend, bei dem ausgesprochenen Krämersinn unserer Einwohner war das nicht anders zu erwarten, und wir finden in einem elenden Dorfe von 12—15 Häusern ganz gewiß eine, wenn nicht mehrere Keuschlerinnen, die in der Ecke ihrer Stube ihre Lager aufgestapelt halten.

Die größeren solventen Firmen unserer Provinz werden nun bereits auch von den Wiener und Brünner Geschäftsreisenden besucht, und wenn sich dieselben einzelne Artikel vom Laibacher Platze nachschaffen, so begnügt sich der hiesige Kaufmann der in sechs Monaten zahlenden Kundschaft gegenüber mit einem Gewinne von 5—6 Percent; durch die rapide Vermehrung der kleinen Landkrämer und Landkrämerinnen entstand selbst am Lande eine lebhafte Concurrenz; wer von den Leuten nicht gegen Cassa verkaufen konnte, zwang sich, auf Credit zu geben, die dubiosen oder schwer einbringbaren Pöstchen bei der Landkrämerin hatten größere Posten bei dem hiesigen Commissionär zur Folge, d. h. beide pumpten nicht immer sicher.

Die zweite Hand, d. h. unsere Manufactur-Häuser, vermehrten sich ebenfalls, und wir wollen auf's Gerathewohl erzählen, wie so ein junger Anfänger in die ersehnte Selbständigkeit sprang.

Ein junger Mann zwischen 24 und 28 Jahren, welcher in einem der größeren Manufactur-Häuser unseres Platzes seit einigen Jahren diente und einen Jahresgehalt von 400 fl. bis 800 fl. — nebst Kost und Logis bezieht, der, wie es heißt, ein sogenannter guter Verkäufer sein soll, und der, nebenbei bemerkt, von seiner Person und seinen Fähigkeiten eine ausgezeichnete Meinung hat, wird plötzlich von dem Drange nach Selbstständigkeit erfüllt, ungeachtet des starken Salairs disponirt er am Schlusse des Monats selten über die Summe von 5 fl. — Warum? Wir ersuchen Sie, wie wäre das möglich? Es ist dem aber wirklich so.

Da ist der A-Verein, da ist der B-Verein, da ist dieser oder jener an gewissen Tagen der Woche stattfindende Clubb, über allem diesen jedoch steht die politische Tendenz — man ist doch Staatsbürger und Fortschrittsmann; wo ist am Ende der Gedankenaustausch gediegener, als bei dem regelmäßigen Wirthshaus-Tische und der regelmäßigen Tischgesellschaft? Zeit ist Geld, und von diesem Grundsatze ausgehend, darf ja doch der kaum freigesprochene Lehrling keine Zeit versäumen, um mit den politischen Hauptfragen am Laufenden zu bleiben.

Unser Held wird mit sich selbst einig, Chef zu werden; der Sprung ist ja nicht so gewaltig.

Halten doch die Herren Chef's, ob der junge Mensch dessen würdig oder nicht würdig ist, ganz gute Nachbarschaft zusammen, um so gewisser, als Chef und Gehilfen das gemeinsame Band der politischen Tendenz umschlingt; was wir hier sagen, gilt für beide Parteien, nur hat die eine in dieser Richtung einen etwas größeren Vorsprung. Sie verstehen uns doch?

Der junge Mann theilt nun dem Geschäftsreisenden, welcher sein Diensthaus besucht, mit, daß er sich zu etabliren beabsichtigt. Letzterer verspricht ihm die Unterstützung seines Hauses und avisirt factisch dasselbe von dem Vorhaben des jungen Mannes; was alles hinter dem Rücken des Chefs betrieben und abgemacht wird; auf diese Weise hat er sich mit 10—15 dieser Herren Reisenden ins Einvernehmen gesetzt und er sieht im Geiste ein Waarenlager vor sich, welches nahe ein Drittel oder die Hälfte des Lagers seines jetzigen Dienstherrn beträgt.

Sie wollen uns glauben, daß der junge Mann für den allfälligen Aequivalent, nämlich für die Aufgabe, jenes schöne Lager successive bezahlen zu müssen, vor der Hand keine Gedanken übrig hat, — pflegte ja doch sein gegenwärtiger Chef die Sorge des Zahlens der Scadenzen allein auf sich zu nehmen.

Das Local ist aufgenommen und es findet sich eine mitleidige Seele, welche den vierteljährigen Miethzins und die Reisespesen nach Wien zum Einkaufe vorzustrecken die Freundschaft hat; der Anfänger ist von Wien zurückgelangt, die Kisten mit Waaren kommen nach; der Inhalt der ersten Kiste wird, um die Fracht auf die übrigen Colli bezahlen zu können, mit 5 bis 10 pCt. unter dem Einkaufspreise verschleudert; der Kaufmann ist nun fix und fertig, er läßt nun alle Minen springen, um sich Kunden zu verschaffen; vor der Hand will er mit den zweifelhaften nicht arbeiten, aber den sichern und stärkeren Abnehmern kann er keine besseren Concessionen machen, als eben die alten Häuser es zu thun in der Lage sind.

Das Detail-Geschäft gibt zu wenig aus, die ersten Scadenzen nahen, es wird gedeckt und coulante Waare nachbestellt, welche verschleudert wird, um die folgenden Scadenzen decken zu können, man riskirt ein größeres Geschäft mit einem starken aber zweifelhaften Kunden

gegen Wechsel; nahe Posten werden fällig, man sucht zwei Partner, die protokollirt sind und macht Geld, das hilft wieder; unser Anfänger hat bisher pünktlich bezahlt; leider gehen die Accepte der sogenannten gefährlichen oder zweifelhaften Kunden nicht ein, oder wirft gar eine oder die andere um, auch verlangen die Herren Partner Gegengefälligkeit, und so kommt der junge Mann in einen flotten Strom. Teufel, so schwer hat er sich das Geldherbeischaffen nicht gedacht, jetzt sucht er Zerstreuung in öffentlichen Localen und verfällt hier und da sogar dem Dämon des Spieles.

Das fatale bei der Sache ist, daß so ein mittelloser Anfänger, dem auf einmal um 20—30.000 fl. Waare ins Magazin fällt, ungeachtet dieses schönen Lagers zu Wechselpartnern nur wieder auf schwachen Füßen stehende Geschäftsleute bekömmt, und Pech bleibt Pech, ob es nun Terpentin-, Binderpech oder Schusterpech ist; mit Schaudern sieht er die Scadenzen mit drei Nullen, er kämpft wie ein Ertrinkender gegen die heranstürmende Fluth, eines schönen Morgens sehen wir an der verschlossenen Gewölbethür den gewissen, halb bedruckten, halb beschriebenen Zettel angeklebt.

Jetzt ist er auf Unkosten seines ehrlichen Namens zur Einsicht gekommen, daß er, außer seiner Gabe, leicht verkaufen zu können und ein bischen Wirthshauspolitik zu machen, verdammt wenig gelernt hat.

Das ist einer von den Fällen, nämlich jener des Leichtsinnes und der geringen commerciellen Ausbildung, es gibt wohl noch andere Fälle, Unkenntniß der Pflichten, welche sich der Anfänger auf die Schultern laden muß, oder solche, wo eine plötzlich eingetretene weichende Conjunctur dem mittellosen Anfänger in wenig Monaten das Genick bricht, die ersterwähnten Fälle sind jedoch die häufigsten.

Wir lassen uns das hiemit Gesagte gerne widerlegen und sind für jede Belehrung zugänglich.

Die sogenannte zweite Hand, unsere Manufacturisten nämlich haben sich in dem Verhältnisse vermehrt, als der Absatz auf's Land und an die Hausirer gefährlicher wurde.

Von hundert Krämern acceptiren nicht zehn den Werthbetrag der gekauften Waare, warum denn auch? Sind ja doch die Herren Manufacturisten froh, wenn sie auf halb sicherer Basis die Waare aus dem Magazine gebracht haben, und daß es möglich wäre, diese Norm (ohne Ausnahme) einzuführen, daran glaubt kaum ein Fünftel der hiesigen Manufacturisten.

Auf unserem Platze war und ist nichts leichter als Cassa zu machen, vorausgesetzt, daß das gewisse Trifolium beisammen ist.

Wir würden uns die Frage erlauben, ob, wenn diese Geldmacherei beschränkt werden würde, ob sagen wir, der hiesige Commissionär, wie es in den Städten am Lande, wo sich keine Creditinstitute befinden, der Fall ist, darauf dringen würde, daß seine Kundschaft für die bezogene Waare Wechsel gibt?

Hier freilich ruht das Geldschaffen auf Domizile, vorausgesetzt, daß der Acceptant gut ist, was wir doch annehmen müssen, sehr im argen, man könnte sagen, daß ein moralischer Credit, den man auf die Person des Remittenten, dessen Geschäft, dessen Lebensweise in und außer dem Hause und dessen Art Geschäfte abzuwickeln, anderorts in Cultur-Staaten oder in den nördlich gelegenen Provinzen der Monarchie anzulegen pflegt, hier fast gar nicht existirt.

Wir sagen nun, daß wenn die gewisse Geldmacherei beschränkt werden, an die Kaufleute die Nothwendigkeit herantreten würde, die Waarenbeträge acceptiren zu lassen und es werden sich nach und nach unsere

Escompteurs herbeilassen, gute Domizile zu nehmen, und wenn nicht, so wird es die Aufgabe der Kaufleute bleiben, sich für diesen Zweig ein Wiener Haus zu halten; so haben wir es zur Zeit unseres Wirkens als Commis bei den verschiedenen Häusern, wo wir gedient haben, gesehen und gemacht.

So viel steht fest, daß wenn ich nicht Cassa habe, ich auf Grund meiner Domizile mir auf reelle Weise Geld schaffen kann, habe ich jedoch weder das eine noch das andere, so muß ich auf die hier gebräuchliche Weise Geld machen; welche nun von den zwei Arten jene ist, die unserem Verstande und dem Gefühle der Sicherheit besser entspricht, überlassen wir dem Urtheile des commerziellen Publicums.

Was unsere Geschäftsregie als solche betrifft, so ist dieselbe eine enorme zu nennen, und es gehört unserseits fast Rücksichtslosigkeit dazu, die Erörterung dieser Fragen so recht und schlicht herauszusagen.

Nehmen Sie Frankreich, die Schweiz, Deutschland, bei uns in Oesterreich z. B. Tirol, Salzburg, Oberösterreich, sogar Böhmen, und Sie werden finden, daß in diesen Ländern der Handverkauf vorherrschend durch Ladenmädchen versehen wird, und weßhalb auch nicht?

Eine solche Person ist für das Detail-Geschäft unbedingt unverdrossener als ein Mann, und was die Waarenkenntniß anbetrifft, so haben wir von Frauenzimmern die mehrere Jahre hinter dem Pult beschäftigt sind, sogar eine bessere Meinung, als von Männern; gönnen Sie dieser Sache die Aufmerksamkeit, welche sie verdient, und ich müßte wenig prophetische Gabe besitzen, wenn ich nicht als bestimmt annehmen könnte, daß die Zeit nicht mehr ferne ist, wo der Chef über das Studium der Geschäftsregie kommen und zu dem angedeuteten Mittel greifen wird.

Wissen wir ja doch alle, daß jeder Commis beim Handverkauf sich an die Nummerirung der Preise am Packet der Waare hält; wir wissen sogar, daß wenn der erste Commis irrthümlich eine Waare unter dem Einkaufspreis oder 100 pCt. darüber notirte, der betreffende Commis ohne wesentlichste Gewissensbisse und ohne seine durch Jahre gesammelte Waarenkenntniß besonders zu incommodiren, ganz getrost nach der irrthümlichen Nummerirung weiter verkauft; — diese Fälle sind nicht allgemein, aber sie sind sehr häufig.

Wir hatten Collegen, deren Blick regelmäßig von morgens Früh bis Abends zur Sperrstunde auf den Stunden-Zeiger der Uhr gerichtet war, was Wunder? Die Leute hatten von ihrer Aufgabe keinen echten Begriff, jede Kundschaft die in das Gewölbe trat, war eine Art von momentanem Feind für sie, weil sie ihn in seinem Gedankenfluge, welcher nebenbei bemerkt, alles mögliche andere, nur nicht das Geschäft umfaßte, störte, und daß diese Leutchen die gute Kundschaft auf irgend einen anderen Bedarf in Waare aufmerksam gemacht hätten, Gott bewahre; waren sie doch froh, daß die Kundschaft beim Tempel draußen und sie wieder mit ihren angenehmen Ideen allein sein konnten. Während den Geschäftsstunden gehört die Zeit dem Geschäfte, respective dem Brotherrn, das ist unumstößlich, — wer sich als Diener zu diesen Anschauungen nicht bequemen will, der soll rücksichtslos aus dem Geschäfte entfernt werden, im Geschäfte gibt es keinen Scherz, und Rücksichten sollen nur dann obwalten, wenn dieselben gerechtfertigt erscheinen.

Im Anfange kam uns diese Weiber-Wirthschaft etwas sonderbar vor, aber nach zehn oder zwölf Jahren, während welchen wir jene Länder bereisten, überzeugten wir uns, daß die Sache nicht „Ohne" sei; in Tirol, Baiern, Württemberg und Baden zahlt man diesen

meistens im Hause selbst ausgelernten Frauenzimmern von 80 bis 140 fl. pr. Jahr, und läßt sie außerdem bei ihren Hauskleidern ein Extra-Honorar einfach dadurch erreichen, daß man ihnen die Stoffe für die Geschäftskleider schenkt: befindet sich keine Kundschaft im Gewölbe, so wird genäht oder gestrickt; diese Gewölbe sehen wie ein gut erhaltenes Salon-Zimmer aus, und nicht einer, sondern viele Chefs, Buchführer und Magazineurs von großen Manufactur-Commissionsgeschäften versicherten uns, daß diese Ladenmädchen zum Hausverkauf für gewöhnliche Kunden, ja sogar für Hausirer den Vorzug vor Männern verdienen.

Das Ersparniß der diesfälligen Geschäftsregie beläuft sich bei gleicher Anzahl von Kräften wie 1 zu 5, wobei nicht zu vergessen ist, daß Frauenzimmer, die im Geschäfte bedienstet sind, in den sonstigen Ansprüchen, Kost, Logis und Bedienung betreffend, keinesfalls so difficil sind, als unser Geschlecht.

Ueber diese Frage hätten wir noch sehr viel zu sagen, doch überlassen wir es der Phantasie des betreffenden Herrn Chefs das Nichtgesagte zu errathen oder es sich zu dem entworfenen Bilde weiter auszumalen.

Auf das fünfte Capitel kommend, haben wir in Anbetracht, daß wir uns in diese besprochenen Erscheinungen, in die derzeitige Situation so recht hineindachten, haben, sagen wir, dieses fünfte Capitel fast unter einem erschöpft.

Wir haben nur noch zu bemerken, daß leider die Mehrzahl unserer Gehilfen des Manufactur-Geschäftes die Gediegenheit des Kaufmannes lediglich in der gewandten Art die Kundschaft zum kaufen zu bewegen sucht; ist das Individuum in dieser Richtung tüchtig, so hat sein Chef an demselben sonst eine gute Aquisition gemacht; aber gute Verkäufer pflegen auch hausirende Slovaken, Markt-Krämer, Markt-

weiber, ja oft Leute, die weder lesen noch schreiben können, zu sein; von einen gesellschaftlich und commerziell gebildet sein wollenden Gehilfen verlangt man etwas mehr; wir wollen damit keineswegs gesagt haben, daß der Betreffende die höhere commercielle Bildung haben müsse, sondern er wolle seine freien Stunden Fachstudien, einem ernsten Nachdenken über die Möglichkeit, eine Existenz zu erringen und wiederholtem, ja fortgesetztem Meinungs-Austausch mit tüchtigen, besonnenen und reellen Geschäftsleuten widmen.

Es genügt im Anfange, namentlich wenn man blos mit einigen hundert Gulden ersparten Geldes beginnt, ein kleines Waaren-Lager, welches man sogar vom hiesigen Platze zusammenstellt, um erst mit den Jahren nach und nach vorwärts zu kommen, wie wir doch Beispiele selbst hier am Platze beobachten können, und vor allem darf der Anfänger nicht von der Anschauung ausgehen, er habe durch seine Geschäftsbegründung irgend eine persönliche Freiheit errungen, denn gerade der Anfänger verliert seine Freiheit und wird total Sklave seines Geschäftes.

Der Anfänger, der mit schwachem oder gar keinem Betriebsfonde ein Geschäft beginnt und in der errungenen Selbständigkeit vor allem seine persönliche Freiheit und Unabhängigkeit gefunden zu haben wähnt, der im Beginne seiner selbständigen Laufbahn nicht die äußerste Oekonomie sowohl bezüglich der Hilfskräfte des Hauswesens, besonders aber des odiosen conto particolare einführt und daran festhält, dieser Mann trägt den Keim der Existenz-Auflösung in sich, — leider gibt es eine Sorte Menschen, welche diesen hochwichtigen für die zweite Hälfte des Lebens entscheidenden Schritt mit derselben Leichtigkeit machen, als gälte es einen angenehmen Spaziergang.

Um nun noch der Herren Geschäftsreisenden, welche auf eine so bereitwillige Weise den mittellosen Anfänger unterstützen, zu gedenken, müssen wir aus unseren gemachten Erfahrungen und aus den sich fast täglich wiederholenden Fällen berichten, daß diese Herren fünf Monate nach Begründung eines solchen Etablissements, daher circa ein Monat vor Fälligwerden ihrer ersten Post bei denselben, — allerorts ihre leisen Befürchtungen über die Sicherheit der in Rede stehenden Post oder ihre Wünsche über die bereits überstandene Einbringung derselben laut werden lassen.

Dies heißt beiläufig, deutsch gesagt: Sie machen es, wie es die Wiener Kaufleute neuerer Façon mit den polnischen Juden machen, nämlich: Sie animiren den Anfänger zur Etablirung, fidiren ihm ein- oder zweimal und brechen ihm dann das Genick; sie machten ihr Geschäft mit Nutzen — dem Uebrigen, was folgt, gehen sie aus dem Wege.

Wenn sich ein hiesiger Kaufmann über die Creditfähigkeit seiner Collegen am Platze genau informiren will, so rathen wir ihm, in ein Verhältniß mit Marqueurs der Cafés oder den Kellnerinnen der Bier-Restaurationen zu treten, das heißt, dieselben zu beauftragen, dem bei diesen Tischen zwischen den Herren Geschäftsreisenden laut geführten Discurs Ohr zu leihen — und zu berichten.

Die Nonchalance, mit wecher diese Herren die Creditfähigkeit der hiesigen Kaufleute im Kaffee- oder Bierhaus ganz laut und ungenirt besprechen, ist im hohen Grade originell.