

Einen Tag
 nach Ausgabe des
 Buches bringt die
 Berliner Volkszeitung
 (Auflage ca. 83 000 Exemplare)
 nebenstehende Besprechung von
 „Gerstmann, Wie erhält man
 Kredit und Darlehen“ im lokalen
 Teil des Blattes.



Das Buch
 ist der beste
 Brotartikel fürs
 Sortiment, mit dem
 mühelos allein aus
 dem Schaufenster ein
 Massenabsatz erzielt werden kann.

3 M. ord. Nur bar mit 30%, Partie 11/10.

Hochachtungsvoll

Verlag für praktische Rechtskunde

Berlin W. 8

Mohrenstr. 6

Kommissionär: F. A. Kittler, Leipzig.

Kredit und Darlehen.

Woher nehmen und nicht fehlen? Diese Frage wird von Unzähligen täglich gestellt. Der Geldmangel ist ein Zeitsymptom, und die Institute, die „schleunigste und billigste Vermittlung“ versprechen, mehren sich. Allerdings haben uns viele Affären der jüngsten Zeit gelehrt, daß auf keinem Gebiete des wirtschaftlichen Lebens mehr gesündigt wird, als auf dem der Geldvermittlung, der Darlehens- und Wechselgeschäfte.

Was Geld ist, glaubt jeder zu wissen; jeder kennt die Bestimmung des Geldes und weiß, daß man es haben muß, um es zu besitzen. Aber wenn man keines besitzt und es doch haben muß! . . . Hier setzt eben der Konflikt ein; die Not des Menschen, der Kredit benötigt, des Kredits auch würdig ist, dem aber alle Möglichkeiten fehlen, sich ein Darlehen zu beschaffen.

Im Grunde genommen hat jeder Arbeitende, jeder produktive Mensch Anspruch auf Kredit. Das klingt sehr tröstlich; aber der kleine Erwerbsmann, der ehrlich arbeitende Handwerker, der Beamte und die Angehörigen vieler anderen Berufe werden diesem Trost nur schwer zugänglich sein. Wie viele kommen in die Lage, Kredit beanspruchen zu müssen! Es handelt sich hierbei oft nur um vorübergehende Nöte, um Familienereignisse vielleicht, die in der materiellen Basis eine Verschiebung bewirken. Die „rettende Hand“ fehlt. Die Zahl edler Menschen, die aus purer Nächstenliebe helfend beispringen, wird in diesen schlechten Zeitaltern immer geringer, und so bleibt als einziger Ausweg nur die Aufnahme eines Darlehens gegen Bürgschaft, Garantie und hohe Prozente.

Das ist leicht gesagt, aber unendlich schwer verrichtet. Niemand wird mehr ausgebeutet, als der Mensch, der Geld sucht. Der Unerfahrene, der, schlecht beraten, sich in das wirre Gestrüpp der Darlehensgeschäfte wagt, wird bald keinen Ausweg wissen. Statt Geld zu finden, wird er den Verlust der letzten Mittel beklagen müssen. Er hat in der Sorge um das nötige Geld vergessen, daß er zur Erreichung des freundlichen Zieles eines ehrlichen Führers bedarf. . . .

Da ist jetzt ein Buch erschienen, das der Legion von Geldsuchenden ein Freund und Berater sein will. Der Titel des Buches hält sich an die Frage: „Wie erhält man Kredit und Darlehen? Ein Ratgeber.“ Das Buch ist im Auftrage des „Verlags für praktische Rechtskunde“ geschrieben, und wenn man es gelesen hat, so erweist sich, daß der Autor des Buches, der Bücherrevisor Wilhelm Gerstmann, nicht zu viel verspricht, wenn er in der Einleitung sagt:

„Das Buch bringt deutlich und tatsächlich die Adressen der Hilfsquellen, die sich dem Geldsuchenden bieten. Je nach der Art des Geld- und Kreditbedarfs und nach den persönlichen Verhältnissen des Darlehenssuchenden findet der Leser den genauen Hinweis auf die Stelle, an die er sich zu wenden hat. Aber nicht nur jeder direkt Geldsuchende wird in dem Buch den nötigen brauchbaren Rat finden, sondern jeder wird aus der Lektüre ersehen, wie er seinen Kredit erhöhen und neue Mittel zur Vermehrung seines Einkommens erhalten kann.“

Dieses praktische Buch, das jede stilistische und sachliche Schönfärberei vermeidet, bietet neben den sachmännischen Erläuterungen ein umfangreiches Adressenmaterial. Wichtiger sind zwar die Bedingungen zur Erlangung des Darlehens, aber daß der Verfasser eine reinliche Scheidung vornimmt zwischen Instituten, die unbedingt empfehlenswert sind, und solchen, die riguroser vorgehen, das ist ein nicht zu unterschätzendes Verdienst. Man findet in dem Buche der Reihe nach behandelt die Verbindungen mit den Groß- und Genossenschaftsbanken, die Bestimmungen, nach denen Hypotheken- und Lombardierungsgeschäfte abgewickelt werden. Dem Wechsel- und Diskontgeschäft ist ein umfangreiches Kapitel gewidmet, und sehr eingehend wird vom Beamtendarlehensgeschäft gesprochen.

Mit ganz besonderer Sorgfalt aber behandelt der Verfasser die Darlehensgesuche des „kleinen Mannes“, des Arbeiters und der kaufmännischen Angestellten. Diese Kapitel geben dem Buche einen sozialen Charakter, und der Verfasser wird hier ein ehrlicher Ratgeber, ein warnender Freund und mahnender Bote. Was ein Mann der langjährigen Praxis — als solcher ist der Autor anzusprechen — von der Geld- und Darlehensnot des Arbeitenden sagt, ist von größtem Belang und psychologisch gesehen und begründet.

Keiner wird das Buch lesen, ohne Nutzen darin zu finden. Wer Geld sucht, wird eine willkommene Lektüre finden, die den Leser nicht „zerstreuen“, sondern zum Nachdenken anregen will, die ihn belehrt, daß im Borgen auch Sorgen liegen; wer Geld verleiht, dem mag der psychologische Rückschluß auf die Kreditwürdigkeit eine Mahnung sein. Es ist ein praktisches, ernstes Buch, geschrieben von einem Kenner. Als solches bedarf es keiner weiteren Empfehlung.

—oh.