

abrechnung oder dem sich meist bar abwickelnden Schulbüchergeschäft bis zur Beängstigung steigert.

Die Hauptschuld daran dürfte neben einer schlechten allgemeinen Überwachung der vitalen Geschäftsvorgänge seitens des Inhabers und der so oft gerügten und so selten gebesserten Bummelbuchhaltung wohl der Pumpwirtschaft zuzumessen sein. Es liegt in der Natur des Buches, daß das Sortiment fast nur mit besser situiertem Kundenschaft arbeitet, denn der kleine Mann braucht gewöhnlich wenig oder gar keine Bücher. Und trotzdem dürfte in keinem anderen Erwerbszweig das Borgwesen, besser das Borgunwesen, so als Geschäftsprinzip vertreten sein wie gerade im Sortimentbuchhandel.

Die großzügige und mustergültige Einrichtung, die der deutsche Buchhandel als Standesorganisation im Börsenverein gefunden hat, macht durch die Verkaufsordnung ein Überfordern oder Unterbieten der Waren(Bücher)preise unmöglich. Damit wird der unlauteren Konkurrenz im Gegensatz zu vielen anderen Kleinhandelsgewerben die schärfste Waffe genommen. Auf der anderen Seite verführt aber gerade diese Beschränkung in der freien Bestimmung des Handelspreises den Sortimenter dazu, die Kundenschaft durch überreichliches Entgegenkommen in der Zahlweise an sich zu fesseln. Dies Bestreben ist in vielen Geschäften des Buchhandels heute schon der Hauptanziehungspunkt für die Kundenschaft geworden, und das, was eigentlich ursprünglich die Kunden an ein Unternehmen fesseln sollte, nämlich pünktliche und ordentliche Bedienung, reichhaltige Auswahl und die durch diese bedingte Umsicht des Sortimenters im Einkauf, ist in vielen Geschäften längst zu einer »Nebenbeutugend« geworden.

Wir wollen es ganz offen aussprechen: Dieses »Anschreiben« um jeden Preis ist zu einer unerträglichen Unsitte geworden. Sie bedroht den tüchtigen, aber geldlich schwächeren Sortimenter in seiner Existenz. Beim kaufenden Publikum untergräbt sie die Achtung vor dem kaufmännischen Erwerb und den Sinn für ein richtiges Verdienstverhältnis. Ist es doch im Sortimenterberuf ein alltägliches Vorkommnis, daß der kleine Dreikäserhoch, der seine eben erlangte wissenschaftliche Befähigung zum Besuche der Sexta durch den Bezug des ersten Ostermann dokumentiert, kühl ein offenes Konto beim Buchhändler beansprucht — und auch erhält. Und wenn er dann am Quartalschluß, je nach dem Grad seiner weltmännischen Gewandtheit verschämt oder anspruchsvoll, bittet, doch diesmal noch keine Rechnung zu schicken (weil er das vom Vater dafür erhaltene Geld in anderen Nichtigkeiten angelegt hat), wie viele, viele Buchhändler werden da dem Wunsche des »geschätzten« Kunden ohne weiteres nachkommen, damit der »Kunde« nur nicht abspringt! So fängt das Pumpen in der Sexta an, und der Student, der Referendar, ja mitunter noch der Assessor zahlt endlich die letzten Schulbücherschulden ab.

Leider läßt sich dieses Borgunwesen nicht von heute auf morgen ausrotten. Selbst wenn der Börsenverein in seiner Gesamtheit die Kreditfrage, ähnlich wie die Regelung der Verkaufspreise, einmal zu einer statutarischen Vorschrift machen sollte, wird es immer Firmen geben, die diese Vorschriften zu umgehen wissen, um sich einen vermeintlichen Vorteil dem Konkurrenten gegenüber zu sichern. Solange aber das Borgsystem besteht, wird auch die geldliche Knappheit an den Zahlungsterminen, wie Ostermesse, Schulbüchergeschäft usw., in den meisten Betrieben nicht aufhören. Da bleibt denn die Frage zu erörtern, ob es gar keine Mittel gibt, dem soliden und strebenden Sortimenter solche Stunden gefahrvoller Geldknappheit zu ersparen.

Am Eingang unserer Abhandlung ist schon darauf hingewiesen, daß ein Darlehn von einem Bankunternehmen fast immer nur gegen Deckung oder Bürgschaft zu erreichen ist. Vertrauenskredite werden bei unseren heutigen Verhältnissen nur ganz vereinzelt gewährt, und auch meist dann nur alten, angesehenen Firmen. Wo soll aber der Kleingewerbler, besonders der Anfänger, bankmäßige Sicherheiten hernehmen? Wirtschaftlich gesünder wäre es vielleicht, wenn nur vermögende Leute zur Selbständigmachung zugelassen würden. Aber würde dadurch nicht gerade der junge Nachwuchs, dessen Intelligenz und Energie manchmal das tote Kapital an wirtschaftlichem Werte weit übertrifft, oft zum Nachteil des gesamten Sortimenterstandes von der Selbständigkeit ausgeschlossen? Darum erscheint der Nachweis bestimmter

Kapitalien zur Selbständigmachung als unzweckmäßig, ganz abgesehen davon, daß sich in der Praxis ein derartiger Nachweis häufig nur mit Schwierigkeiten wird durchführen lassen.

Da bleibt denn dem Sortimenter nichts anderes übrig, als für geldknappe Zeiten auf irgendeine andere Form Geld zu beschaffen. Aber wie und wo? Wäre die alte Klage, daß unsere Sortimenter zu wenig oder überhaupt keine »Kaufleute« sind, nicht zu wahr, so würde der eine oder andere Sortimenter aus einer bemerkenswerten Zeitercheinung des »kaufmännischen« Kreditwesens längst eine Anregung geschöpft haben, deren Übertragung auf die Kreditverhältnisse im Sortimentbuchhandel durchaus nicht unmöglich, ja vielleicht sogar sehr aussichtsreich wäre. Ich meine den »Buchdiskont«. Was ist das, »Buchdiskont«? höre ich einen großen Teil unserer Standesgenossen fragen.

Unter Buchdiskont versteht man im kaufmännischen Leben eine Beleihung der Außenstände. Das ist so zu verstehen, daß der Darlehen suchende Kaufmann unter Verpfändung seiner in den Büchern stehenden Außenstände ein Darlehn aufnimmt.

Selbstverständlich ist das nicht so einfach, wie es auf den ersten Blick aussieht. Denn eine Buchforderung, wie sie in den Büchern des Kaufmanns zu finden ist, ist zunächst ja nur eine ganz einseitig aufgestellte Forderung, über die der Fordernde fast niemals eine Anerkennung des Schuldners besitzt. Zum zweiten bleibt es für den Darlehen gebenden Teil immer sehr wichtig, zu wissen, ob der Buchschuldner auch wirklich zahlungsfähig ist, ob also die Buchforderungen als »gut« anzusehen sind. Und zuguterletzt gehört zu einer rechtsgültigen Verpfändung einer Forderung, daß der betreffende Buchschuldner von der Verpfändung in Kenntnis gesetzt wird.

Man sieht schon aus diesen drei Hauptpunkten, daß die Diskontierung von Buchforderungen nicht so einfach ist. Es kommt hinzu, daß auch die Diskontierung von Buchforderungen unlauteren Elementen besonders leicht Gelegenheit zu betrügerischen Manipulationen gibt, z. B. durch fingierte Konten oder durch falsche Schilderung der Vermögenslage der einzelnen Buchschuldner oder gar durch Aufführung längst beglichener Posten. Denn es muß immer wieder betont werden, daß eine Buchforderung, mag sie auch durch Bestellschreiben, Lieferungsscheine usw. belegt werden, immer nur eine einseitig aufgestellte Forderung bleibt. Dadurch ist es auch begreiflich, daß die Industrie- und Handelskreise über den wirtschaftlichen Wert der Buchdiskontierung noch sehr geteilter Meinung sind. Während eine ganze Anzahl hervorragender Großhandelsleute und Volkswirtschaftler die Diskontierung von Buchforderungen als eine durchaus angebrachte und zeitgemäße wirtschaftliche Kredithilfe bezeichnet und der Hansabund z. B. die Gründung von Sonderinstituten für Buchdiskontierung in ernstliche Erwägung zieht, sind andere wieder Gegner dieser neuen Wirtschaftserrscheinungen, und eine namhafte Korporation, wie z. B. die Berliner Handelskammer, hat auf eine Anfrage des Ministers für Handel und Gewerbe auf Grund ihrer Erfahrungen die Diskontierung von Buchforderungen nicht gutgeheißen, da dadurch leicht Kreditüberspannungen hervorgerufen und die Interessen der Warengläubiger gefährdet würden. Eine Reihe Großkaufleute, die nur an Zwischenhändler liefert, hat sogar jede Kredit- oder Zielgewährung davon abhängig gemacht, daß sich die Abnehmer verpflichteten, ihre Buchforderungen niemals zu diskontieren, und die deutsche Reichsbank hat angeordnet, daß Firmen, die Buchforderungsdiskont in Anspruch nehmen, Wechselkredit nur noch gegen Deckung erhalten. Ein sehr angesehenes Handelsblatt, das Berliner Tageblatt, schreibt in seiner Handelszeitung Nr. 174 vom 7. 4. 1913:

»Im deutschen Erwerbsleben gelten die Forderungen an die Kundenschaft, soweit sie nicht durch Akzepte abgedeckt werden, bis zur Regulierung als ein unbewegliches Aktium. Die Unbeweglichkeit hat sehr gute Seiten, sie legt dem Lieferanten die eiserne Pflicht auf, mit seinen Mitteln hauszuhalten; sie zwingt ihn, jeder Ausdehnung des Geschäftes eine doppelte und vielfache Überlegung vorausgehen zu lassen; sie ist ein Antrieb dazu, wenn irgend angängig, gegen Kassa oder kurzes Ziel zu verkaufen.«

(Fortsetzung auf Seite 8179.)