

Verlag für Kunst und Wissenschaft Albert Otto Paul in Leipzig: Was bietet die Miniaturbibliothek? (20 Seiten mit Abbildungen.) Kl. 8°.

Rainer Wunderlich Verlag in Bremen: Verzeichnis der lieferbaren Werke Weihnachten 1924. (8 Seiten.) Kl. 8°.

### Zahlungsausgleich ohne Geld.

Von Johannes Buchswerdt in Schwelmitz.

Wer mich recht verstehen will, der muß sich erst einmal vor Augen halten, was wir durchlebt, mit was wir uns gequält haben. Wir haben in Rechnung verkauft, wir haben zwei-, dreimal Rechnung geschickt, wir haben höflich, wir haben drohend gemahnt, wir haben wohl gar selbst einen Besuch gemacht, um schließlich einen kleinen Teil unseres Guthabens herauszuschinden. Und dann die andere Seite: da kamen Rechnungsauszüge, Mahnformulare Nr. 1, 2, 3, in immer schärferem Ton, Postnachnahme, Zahlungsbefehle, hier und da fristete man durch Wechsel und sah in schlaflosen Nächten dem Fälligkeitstermin entgegen. Etwas von dieser Not hat wohl ein jeder kennen gelernt, denn das Lied von der Geldknappheit wurde in großen Betrieben fast noch mehr gesungen als in kleinen. Es sind eben nicht genug Geldmittel im Umlauf, und so muß immer einer auf den andern warten. Aber warum wartet man auf das Geld? Um es schleunigst wieder einem andern zu geben! — Das ist doch der Mühe nicht wert! — Nun, man muß doch! — Man braucht aber doch nicht so lange zu warten, da kann man doch den Wert, den das Geld ersetzt, gleich ohne Geld weitergeben. — Aha! Tauschhandel, Kulturrittschritt! — Nein, nein, das meine ich nicht, nicht Ware gegen Ware, es soll jeder Kauf getätigt werden wie bisher. Das Geld ist der Maßstab, der Wertmesser, und wenn es vorhanden ist, das Transportmittel, die Verpflichtung des Wertausgleiches von einem zum andern zu bringen. Geld ist an und für sich gar kein Wert, die Papierlappen gleich gar nicht, das wird wohl jedem im Jahre des Unheils 1923 klar geworden sein. Werte sind in erster Linie Nahrung, Kleidung, Wohnung mit allem, was drum und dran hängt. Wert hat natürlich auch die Arbeit, die unser körperliches und geistiges Leben verbessert, also auch die Arbeit, die in Herstellung und Verbreitung der Bücher steckt. Ich erwähne das besonders, damit keiner der lieben Berufsgenossen sich beleidigt fühlt. Zur Erleichterung des Austausches der Werte wurde das Geld erfunden. Ist es beim Kauf zur Stelle, dann kann der Austausch nicht schneller und bequemer vor sich gehen, ist es aber nicht da, so verrichtet seine Dienste der Kredit ebenföugut wie das Geld selbst. Wenn man einmal den Glauben hat, daß der Käufer in irgendwelcher Form eine Gegenleistung bringen kann, so ist es gar nicht nötig, daß dafür Geld gefordert wird. Der Tatbestand wird gebucht, und damit ist der Wert schon festgelegt. Daß Außenstände auch Werte sind, weiß jeder aus seiner Bilanz. Warum soll man die Werte nicht gleich direkt benutzen, ohne sie erst in Geld umzusetzen?

»Ach so!«, wird man da sagen, »also Tratten ziehen, oder Verpfändung der Außenstände bei der Bank!«

Das ist alles nicht das, was ich meine. Denn letzten Endes geht das doch aufs Geld hinaus, und ich sage ja doch, wenn man das Geld nicht zur rechten Zeit hat, kann man auch seine Dienste entbehren. Die Sache ist sehr einfach. Wenn einer bei einem Kaufmann für 100 Mark Waren kauft und derselbe Kaufmann entnimmt von jenem für 100 Mark Bücher (was auch manchmal vorkommt), so wäre es doch töricht, wenn jeder dem andern 100 Mark bringt. Man wird sich gegenseitig die Rechnungen quittieren, auch wenn der Warenaustausch vorher nicht verabredet war. Es wird jedem einleuchten, daß hier zwei regelrechte Käufe ohne Geld bewerkstelligt worden sind. Nun wird aber wahrscheinlich der Kaufmann keine Bücher bestellen, er hat vielleicht ein Pult nötiger. Jedoch der Tischler, der das Pult anfertigt, braucht Vorlagenwerke. Um jede Schuld zu bezahlen, würden jetzt 3×100 Mark nötig sein. Wenn aber der Kaufmann zum Buchhändler sagt: Geben Sie die 100 Mark, welche Sie mir schuldig sind, an den Tischler, so wird der Buchhändler sagen: Das paßt sehr gut, von dem habe ich 100 Mark zu erwarten, da gleicht sich das aus! So sind drei Käufe ohne Geld getätigt. Das Ergebnis wird immer besser, wenn 4, 5 oder x Leute voneinander kaufen und erst der 4., 5. oder x. dem ersten schuldet. Es braucht nur einer dem anderen zu sagen: Gib das, was ich von dir bekomme, an den nächsten. Bildet sich also ein Kreis, der dies anerkennt, so ist innerhalb dieses Kreises kein Geld nötig. Denn es brauchen die Posten durchaus nicht sofort gleich groß zu sein, da dasselbe erreicht wird, wenn einer nach und nach 10×10 oder 20×5 Mark bringt, nur muß die Vereinigung, welche einen solchen Kreis darstellt, die entsprechende Buchführung haben.

Es dürfte in einer kleinen Stadt gar nicht so schwer fallen, einen solchen Kreis zusammenzubringen, sodaß deren Kaufleute unter sich schon einen hübschen Posten Bargeld ersparen können. Aus der Not wird dies aber noch keinen reizen. Die Gläubiger, die drängen, sind selten am Ort. Auch da kann die Vereinigung Rat schaffen. Stellt ihr eins der Mitglieder eine Summe in Außenständen zur Verfügung, so kann sie den gleichen Posten wie eine Tratte weitergeben, indem sie den Empfänger ersucht, den Posten ebenfalls zu einer Überweisung zu benutzen. Theoretisch könnte dies in alle Ewigkeit gehen, keiner braucht zu bezahlen, und jeder würde eine Schuld los. Man erschrecke hier nicht und fürchte, daß es sich um Drückerei handelt. Die Bezahlung ist ja schon vorher erfolgt, durch Lieferung an seinen Kunden hat ein jeder die Rechnung bereits ausgeglichen. Nur der erste behält die Verpflichtung des Ausgleiches, er hat den Kredit sozusagen von der ganzen Kaufmannschaft, keiner leidet aber darunter, weil der Wert des Kredits sofort benutzt werden kann.

Nun wird mir mancher sagen: das hört sich ganz schön an, aber welche Mühe, welche Kosten sind damit verknüpft. Die Mühe ist bei weitem nicht so groß wie die sonstige Buchführung mit allem, was drum und dran hängt. Durch Benutzung zweckmäßiger Formulare und durch Einrichtung von Wanderkonten ist die Arbeit sehr zu erleichtern. Im Kontorfreund Nr. 9 habe ich mich ausführlicher darüber ausgesprochen, hier erlaubt es leider der Platz nicht. — Bezüglich der Kosten nehme ich an, daß 10 Pfennige für jede Überweisung ohne Rücksicht auf die Höhe des Betrages ausreichen, nämlich 5 Pfennige Porto (Teildruckfache) und 5 Pfennige Verwaltung.

Wie kann nun die Idee verwirklicht werden? Innerhalb unseres Berufes wohl am besten durch die Kreisvereine, die in ihrer Hauptstadt ein Buchungsamt einrichten könnten. Der Betrieb ist so einfach, daß für den Anfang sich ein Gehilfe damit einen Nebenverdienst verschaffen kann. Selbstverständlich muß genau gebucht werden, aber die Kontrolle ist dabei selbsttätig. Sonst übernimmt das Buchungsamt keine Verpflichtungen, es nimmt kein Geld an, es zahlt kein Geld aus, die Zahlen wandern nur im Buche. Die Posten können sich in dreierlei Weise bewegen. Es können sowohl Kreditoren wie Debitoren von einem zum anderen gehen, das ist das Beste. Die Gläubiger benutzen ihr Guthaben zur Deckung von Verpflichtungen, die Schuldner bringen Außenstände zur Begleichung. Kommen dann Guthaben und Schulden auf einem Konto zusammen, so ist der Kreis geschlossen, die ganze Reihe ist bargeldlos erledigt. Doch können auch entweder die Kreditoren oder die Debitoren in wartender Stellung bleiben; das eine wäre unklug, denn nur wenn eine Überweisung rasch von einem zum andern geht, hat sie den Wert des Bargeldes. Bei dem andern Falle aber geschieht ein Wunder, das meine Idee zum Neuen, vielleicht zu etwas Großem stempelt. Die Angabe der Außenstände gestaltet sich ja rein buchmäßig, sie ist eine Zahl zum Ausgleich des Kontos, ihr innerer Wert spielt zunächst gar keine Rolle. Ob darin schnelle oder langsame Zahler enthalten sind, ist für die Buchführung nebensächlich. Daraus ergibt sich, daß der Sortimentler auch Privatkunden angeben kann, die nicht durch Außenstände auszugleichen vermögen. Ob diese Kundenschaft namentlich aufgeführt werden soll, ob sie der Vereinigung gegenüber besondere Verpflichtungen einzugehen hat, das kann jeder Kreis, jede Vereinigung nach eigenem Ermessen bestimmen. Für das System kommt das nicht in Betracht. Wie anders werden aber dann die Sortimentler dastehen, die heute vielleicht als faul, langsam oder nachlässig gelten, gerade sie werden vielleicht als die Tätigsten erscheinen. Ein jeder weiß, daß es sich viel leichter in Rechnung als gegen Kasse verkaufen läßt. Welchen Ausblick in die Zukunft gibt das, welche neue Absatzquellen kann uns das verschaffen; man denke nur an die Studentenschaft. Menschlichkeit und Duldsamkeit haben sich bisher schlecht mit dem Wirtschaftsleben vertrauen, aber ein Kredit, den alle geben und der keinen drückt, öffnet ihnen auch dort Tür und Tor. Das heiße ich Seele in die Volkswirtschaft bringen. Wer ebenso denkt, fange mit an. Es ist kein Risiko dabei, denn immerhin ist es besser, einen Versuch zum bargeldlosen Ausgleich zu machen, als ins Ungewisse hinein auf Geld zu warten.

Dr. H. Lüttke: Kapitalbeschaffung der Unternehmungen. Quellen, Wege und Aussichten. Industrieverlag Spaeth & Linde, Berlin 1925. Preis Mk. 1.80.

In Zeiten der Absatzkrise und der Kreditnot bildet die Beschaffung des notwendigen Betriebskapitals den Angelpunkt aller geschäftlichen Disposition. Jeder im kaufmännischen Leben stehende wird daher für Anregungen und Fingerzeige dankbar sein, die ihm für die Kapital- und Kreditbeschaffung von irgendeiner Seite gegeben werden. Allerdings darf man dabei nicht auf Zauberformeln und Wunderrezepte hoffen, sondern muß die Probleme kühl ins Auge fassen und sich über