

kaum an die vielen Vertragsbedingungen und handelt vollständig nach seinem Gefühl, ohne Rücksicht auf Paragraphen und Bestimmungen. Ein Grund mehr für den sorgfältigen Lieferanten, sich einer prompten Bedienung seiner Kunden zu befleißigen.

Ebenso selbstverständlich wie die zuverlässige, peinlich genaue bürotechnische Erledigung der einzelnen Geschäftsvorfälle ist die Führung besonderer Vertreterkonten, aus denen zu jeder Zeit der jeweilige Stand der Provisionsverhältnisse ersichtlich ist. Wer in der Praxis mit diesen Dingen zu tun hat, wird dem beipflichten, daß gerade die im Überlanddienst tätigen Buchvertreter naturgemäß mit hohen Spesen zu rechnen und demzufolge auch einen erheblichen Geldbedarf haben, der oft genug noch die Grenzen des zustehenden Provisionshöchstmaßes überschreitet. Nicht immer lassen sich diese Dinge mit den vertragsmäßigen Abmachungen in Übereinstimmung bringen, denn vielfach sind darüber hinaus noch besondere Zuwendungen notwendig. Alle diese Vorgänge ergeben die mannigfachen Verrechnungen, Belastungen und Gutschriften, zu denen sich auch noch zahlreiche Buchungen aus den Aufträgen selbst gesellen. Um diese vielen, rasch aufeinanderfolgenden Ereignisse buchungstechnisch und damit fest und unverrückbar festzuhalten, ist die Kontenführung unerlässlich, zumal man damit ungeordneten, ins unübersichtliche gesteigerten Verhältnissen die Stirn bietet.

Im Rahmen der kontoristischen Arbeiten spielt das Mahn- und Klagewesen eine besondere Rolle, da ihm als lebenswichtige Ader des Teilzahlungsgeschäftes eine maßgebende Bedeutung zukommt. Seine praktische Handhabung muß in geordneter Weise geschehen, wie des weiteren auch seine äußere Entfaltung eine streng geführte Organisation aufweisen soll. Nur die straffe Durchführung des Mahn- und Klageverfahrens gewährleistet der Lieferfirma einen entsprechenden Erfolg und eine Disposition über ein gewisses Mindestmaß an eingehenden Zahlungen. Wir haben uns im kaufmännischen Leben damit abgefunden, daß Mahnungen nicht zu vermeiden sind, solange es säumige Zahler gibt. Im Ratenzahlungsgeschäft aber nehmen die Mahnverhältnisse bei der Vielzahl der Fälle mitunter riesenhafte Ausmaße an, denen man nur mit einem gutfunktionierenden Mahnapparat beikommen kann. Fehlt dieser Apparat gar oder tritt sonst irgendwie eine Verzögerung in der Bearbeitung ein, so kann die mühsam geschaffene Ordnung wie ein Kartenhaus zusammenstürzen und es bedarf dann erst wieder einer mühevollen und zeitraubenden Kleinarbeit, um das Knäuel zu entwirren. Über die Ausdehnung des Mahnverfahrens erhalten wir ein ungefähres Bild, wenn wir uns vor Augen führen, daß allmonatlich — vorausgesetzt, daß es sich um monatliche Ratenzahlung handelt — von einer bestimmten Zahl von fälligen Beträgen beispielsweise etwa 40% ohne besondere Mahnung hereinkommen, daß aber die restlichen 60%, also ein unverhältnismäßig hoher Satz, schon erstmalig zur Zahlung aufgefordert werden müssen. Ähnlich liegen die Dinge auch bei der zweiten, schärferen Mahnung. Ein gewisser Prozentsatz bleibt zuletzt in jedem Monat zweifelhaft und muß notwendigerweise mit juristischen Maßnahmen angegriffen werden. Was dann noch übrigbleibt, ist meistens praktisch wertlos, denn es handelt sich entweder um fruchtlose Pfändung oder es ist der Offenbarungseid geleistet worden. Und hier ist alle Mühe vergeblich, sodaß die Herausgabe des empfangenen Buches beantragt bzw. gefordert werden muß.

Die prompte gleichzeitige Bearbeitung einer großen Zahl von gleichgearteten Fällen muß naturgemäß zu einer teilweisen Schematisierung des Mahnverfahrens führen. Sie ist im Interesse durchgreifender energischer Maßnahmen, wie sie das Ratenzahlungsgeschäft nun einmal verlangt, unvermeidlich, zugleich aber das sicherste Mittel, ein wüstes Durcheinander zu verhindern. Vielfach löst sich das einheitliche Gefüge auch in Einzelunternehmungen auf und das besonders dann, wenn der jeweilig vorliegende Fall notwendigerweise eine gesonderte Behandlung verlangt. Hier beginnt eigentlich erst die richtige zeitbeanspruchende Mahnarbeit. Wer schildert all die zahlreichen Eindrücke, die sich hierbei im Laufe der Zeit dem Sachbearbeiter in bunter Reihenfolge vermit- teln? Bald ist der eine Kunde nach Bezahlung der ersten und zweiten Rate unbekannt verzogen, ohne seine neue Anschrift anzuzeigen, bald ist der andere zum Arbeits- oder Heeresdienst einge-

zogen, ohne vorher seinen Verpflichtungen nachgekommen zu sein. Bleibt im ersten Fall nichts anderes übrig, als die einzelnen Einwohnermeldeämter zu befragen, die durchaus nicht immer einen genauen Bescheid zu geben vermögen, so kann man im zweiten Fall nur warten, bis die Dienstzeit abgeleistet ist. Niemand kann garantieren, daß sich der Betreffende dann wieder von selbst meldet, um seine Zahlungen aufzunehmen. Vielfach verliert man jede Spur und hat insofern noch das Nachsehen, daß man neben den fälligen Zahlungen auch noch das Werk selbst auf Verlustkonto setzen muß. Unmöglich kann man bei dem Abschluß solcher Aufträge voraussehen, wie sie sich später gestalten, und damit fehlt auch jede Möglichkeit, diesen Fällen entsprechend vorzubeugen. Wie die Praxis gezeigt hat, ist sogar die Glaubwürdigkeit der gemachten Angaben nicht selten anzuzweifeln, weil sie allzu deutlich die Absicht enthüllen, aus dem Vertrag herauszukommen. Oftmals entstehen unliebsame Veränderungen dadurch, daß ehemals gutzahlende Kunden plötzlich die Zahlungen einstellen aus Gründen, die man nicht immer als böswillig oder willkürlich bezeichnen kann. Vorübergehende Arbeitslosigkeit, Krankheit, unvorhergesehene Zwischenfälle aller Art hemmen oft den besten Zahlungswillen, und es sind häufig nur rein menschliche Beweggründe, welche den Lieferanten von der Beschreitung des Klageweges abhalten. Weit gefährlicher sind die auf skrupellose, bewußte Irreführung ausgehenden Besteller, die ohne Wissen des Vertreters mit dem Offenbarungseid in der Tasche kaltblütig den Auftragschein unterzeichnen, obwohl sie genau wissen, daß sie die Verpflichtung doch nicht einhalten können. In solchen Fällen wird die erste Rate, die meistens mit der Buchsendung in Form einer Nachnahme verbunden ist, eingelöst, während die weiteren Teilzahlungen ausbleiben. Mit juristischen Maßnahmen erreicht man wenig, sie haben fast gar keinen Zweck, und man kann überhaupt noch von Glück sagen, wenn man wenigstens das Buch zurückerhält, das zudem häufig in einem Zustand ist, der jede Weiterverwendung unmöglich macht. Wir sehen also, wie »vielseitig« das Ratenzahlungsgeschäft und mit welchen Schwierigkeiten dabei zu rechnen ist. Trotz aller im Laufe der Zeit gesammelten Erfahrungen lassen sich solche Außenseiterfälle nie gänzlich vermeiden, auch wenn der Vertreter noch so wählerisch bei der Annahme von Aufträgen ist. Die Zahlungsfähigkeit jedes einzelnen auf dem Wege der Auskunfteihinholung festzustellen, dürfte ein zeit- und geldraubendes Unterfangen sein und kaum in einem annehmbaren Verhältnis zum Objekt stehen. Der Lieferant muß eben in den sauren Apfel beißen und die Dinge so nehmen wie sie sind; manchmal geht ja auch alles gut selbst bei schwierigen Fällen.

Wirft man einmal einen Blick hinter die Kulissen des Teilzahlungsgeschäftes, so erhält man ein nahezu wunderbar anmutendes Bild über seine unstete und veränderliche charakterliche Beschaffenheit. Dieser will nicht weiterzahlen, weil er keine Lust dazu verspürt, jener wieder behauptet, sein Geld zuvörderst für andere wichtigere Dinge gebrauchen zu müssen. Aus Gründen, für die wir als Kaufleute nur ein Kopfschütteln aufbringen können, werden von Seiten des Käufers Verlangen gestellt, die die Geduld des Lieferanten auf eine wirklich harte Probe stellen. Sie zu erfüllen, ist den Firmen selbst in Anbetracht einer gewissen entgegenkommenden Bereitwilligkeit unmöglich. Andere wieder meinen, ihren Gläubiger mit nichtsagenden Redewendungen täuschen zu können, um ihre im stillen gehegten Hoffnungen, aus dem Vertrag entlassen zu werden, zu verwirklichen. Ja, man sollte es nicht für möglich halten, daß einige Kunden ihre Verpflichtungen sogar vergessen hatten und sich auch durch Mahnungen nicht im entferntesten an diese erinnern ließen. Die nicht zu umgehende Klage verursacht ein jähes Erwachen mit unangenehmem Beigeschmack, denn Mahnspesen, Gerichtskosten und Verzugszinsen sind nun einmal die bitteren Begleitererscheinungen der Klageerhebung und leider unvermeidlich.

Überraschungen interessantester Art kann man auch bei der Klage selbst erleben. Wie oft kommt es vor, daß der Kunde das vorbehaltlich vollständiger Bezahlung ihm überlassene Buch mangels anderer Objekte für die Forderung eines anderen Gläubigers pfänden läßt. Meistens weiß er wohl nicht, daß das nicht statthaft ist, es verrät uns aber die leichtsinnige Auffassung von Dingen, die unter Umständen sehr böse für den Kunden ausgehen können.