

Soll man auf schlechtzahlende Kunden verzichten?

Buchhändler Hoffmann saß wieder einmal mit seinem alten Freunde, dem Apotheker A. zusammen. Herr Hoffmann war heute etwas später gekommen, denn er hatte noch dringende Arbeiten mit seinen beiden Buchhalterinnen zu erledigen. »Wie?« meinte Apotheker A., »Du hast zwei Buchhalterinnen? Wozu brauchst Du denn erstens überhaupt eine Buchhalterin und zweitens gleich zwei!« »Ja, denkst Du denn, ich habe die Mädels zum Spaß da sitzen? Ich werde mit meinen Buchhaltungsarbeiten nicht fertig. Was glaubst Du wohl, was wir für Außenstände haben und wie viel und wie oft bei uns gemahnt werden muß, bevor die Kunden zahlen!« — »Ist das tatsächlich so schlimm? So was gibt's bei mir nun gar nicht. Höchstens handelt es sich um kleine Beträge, wenn ein Kunde gerade nicht genug Geld einstecken hat, wenn er etwas holt. Aber das ist, wie gesagt, recht selten.«

»Du verkaufst doch aber auch andere Artikel als nur Rezepturen. Wird dabei nicht gepumpt?« Da lachte Herr A. »Nein, mein Lieber, das gibt's nicht. Selbstverständlich habe ich einen größeren Umsatz, etwa die Hälfte des gesamten, in kosmetischen Präparaten und in den sogenannten Spezialitäten. Aber bei mir gibt's schon seit Jahren keinen Verkauf auf Kredit.«

»Da ersparst Du Dir viel Geld und Arbeit. Es ist eine schnurrige Sache, daß man uns Buchhändler so gerne und so lange aufs Geld warten läßt. Als ob Bücher etwas wären, was man nicht so pünktlich zu bezahlen brauchte wie etwa die Telefonrechnung oder die Rechnung vom Bäcker. Aber in unserem Falle kennen's eben die Leute nicht anders. Sie meinen, die Buchhändler sollen froh sein, daß sie überhaupt etwas verkaufen.«

»Hm, — das ist in der Tat sonderbar«, erklärte der Apotheker und blies den Rauch seiner Brasil in dicken Schwaden über den Tisch, »wenn man bedenkt, daß Du doch gerade mit den sogenannten gebildeten Kreisen zu tun hast, da müßte doch die Einsicht so groß sein, daß man Bücherschulden ebenso pünktlich erledigt wie andere. Wer sich ein Buch zur Erbauung kauft, sollte das wirklich nicht eher tun, bis er das Geld dafür bereitliegen hat.« — »O Du Idealist! — Aber ganz davon abgesehen, — bei schöngestiger Literatur ist das noch nicht so schlimm — es ist vor allem die Berufsliteratur, die man solange schuldig bleibt. Man sollte meinen, daß man die Bücher, die man geschäftlich oder beruflich oder sonstwie für die Arbeit mit und bei den Behörden braucht, wenigstens innerhalb einer kurzen Frist bezahlt. Aber der Haken liegt ja bei den meisten Buchhändlern selbst. Sie kennen es nicht anders, als lange zu warten. Ich mache es ja selber so. Man bildet sich ein, die Kunden könnten es übelnehmen, wenn man pünktlich und kurzfristig mahnt, und gegebenenfalls abspringen.«

»Ach was, — sei nicht so ängstlich. Du müßt nur mal den Versuch machen, mit Deinen Kunden eine kurzfristigere Zahlungsweise zu vereinbaren. Du hast doch eine Reihe Kaufleute und Fabrikanten in Deiner Kundschaft. Wir haben heute in den verschiedensten Wirtschaftsgruppen verbindliche Zahlungsbedingungen, und so werden jene Kunden Dich am ehesten verstehen!« — »Gewiß, gewiß, — vielleicht brächte das einen gewissen Erfolg, aber andere Buchhändler würden sich vielleicht mit den langfristigen Zahlungsfristen einverstanden erklären und dann — na, Du kannst Dir's ja denken. Stell Dir mal vor, wie weit das bei einzelnen Buchhändlern geht: manche, die geistliche Studierende zu ihren Kunden zählen, räumen ihnen einen Kredit ein, bis sie eine Vikar- oder Pfarrstelle haben und selbst genug verdienen, um ihre Buchschulden abzudecken. So was kann fünf bis sechs Jahre dauern! Ähnlich verhält es sich bei den jungen Juristen und Lehrern.«

»Seh Dich doch mal mit Deinen Berufskameraden in Verbindung und unternimmt gemeinsam etwas, um die Zahlungsmoral eurer Kunden zu bessern. Mein Schwiegerjohn z. B. macht's so: er gibt ein Zahlungsziel von dreißig Tagen. Am dreiunddreißigsten Tage geht ein Rechnungsauszug hinaus. Hört er nichts, folgt am vierzigsten Tage eine Nachnahme. Bleibt die uneingelöst, geht am sechzigsten Tage ein Zahlungsbefehl ab. Das

wäre doch auch etwas für Euch. Ihr laßt Euch die gemeinsam besprochenen Zahlungsbedingungen auf Zettel drucken, die Ihr Euren Schuldnern übersendet, zugleich mit einem netten Schreiben, das diese Bemühungen um einen besseren Zahlungseingang unterstützt. Und Ihr alle verpflichtet Euch, diese Zahlungsbedingungen streng einzuhalten. Ihr könnt ja z. B. abmachen, daß derjenige, der sie übertritt, für jeden einzelnen Fall 50 RM an die NSB. zahlt. Stell' Dir mal vor, wieviel Kapital dadurch flüssig wird, wenn Ihr auf diese Weise keine älteren Schulden habt als solche von längstens zwei Monaten! Und zwei Buchhalterinnen brauchst Du dann auch nicht mehr, denn es ist ja viel weniger zu tun. Es macht doch auch Spaß, wenn man selbst seinen Verpflichtungen innerhalb von dreißig Tagen nachkommen kann. Dazu würdest Du und so mancher Deiner Berufskameraden dann doch auch imstande sein, wenn Ihr mehr flüssiges Geld zur Verfügung habt.«

»Die Worte hör ich wohl, allein . . . Na, — laß mal gut sein. Es wäre zu schön, wenn man mal soweit käme. Das Geschäft würde nochmal soviel Freude machen. Was haben wir nicht schon in unseren Kreisen über diese Dinge gesprochen!« — »Ach was, Ihr müßt mal h a n d e l n ! Aber laß uns mal von etwas anderem sprechen.«

Diese Unterhaltung mit seinem Freunde ging Herrn Hoffmann am nächsten Tage nicht aus dem Kopfe. Ob sich nicht wenigstens etwas davon in die Tat umsetzen ließ? Man sollte tatsächlich mal in der nächsten Fachsitzung über eine Begrenzung des Kundenkredites sprechen. Und wenn die anderen nicht mitmachen, — dann tu ich's eben von mir aus! Auf jeden Fall will ich mir mal eine Aufstellung darüber anfertigen, wieviel ich eigentlich außenstehen habe.

Und noch am gleichen Morgen lag die Aufstellung vor ihm. Wie? 7951.60? So hoch hätte ich das nicht geschätzt. Nun will ich doch mal sehen, wie sich diese Außenstände zusammensetzen. Er beauftragte eine der Buchhalterinnen mit der Aufstellung der Forderungen nach ihrem Alter, und zwar nach Gruppen etwa für ein bis sieben Tage, acht bis dreißig Tage, einunddreißig bis neunzig Tage und länger.

Am nächsten Tage war diese Aufstellung fertig. Sie sah folgendermaßen aus:

1. Gruppe Alter 1 bis 7 Tage	827.15 RM,
2. Gruppe Alter 8 bis 30 Tage	2 080.20 RM,
3. Gruppe Alter 31 bis 90 Tage	1 416.85 RM,
4. Gruppe 91 Tage und älter	3 624.40 RM,
	<hr/>
	7 951.60 RM.

So ergab sich das interessante Ergebnis, daß die meisten Beträge erst nach einem Vierteljahr bezahlt werden. Eine Auseinanderziehung der Beträge der vierten Gruppe ergab, daß rund 1400 RM länger als ein Jahr außenstanden. Wenn es gelänge, das Zahlungsziel auf eineinhalb Monate bis längstens zwei zu begrenzen, könnte man die Hälfte der gegenwärtigen Außenstände als flüssiges Betriebskapital gewinnen. Und damit wäre in der Tat allerlei anzufangen. Wenn man dadurch noch eine Buchhalterin einsparen kann, kämen dazu noch 1800 RM Gehalt für sie, die nicht mehr ausgegeben zu werden brauchten.

Diese Gedankengänge und Berechnungen beeindruckten Buchhändler Hoffmann sehr, ja sogar derart, daß er beschloß, auf Biegen oder Brechen zunächst einmal die Posten hereinzuholen, die älter als sechs Monate waren. Er sagte sich ganz richtig: Kunden, die solange schuldig bleiben, machen mehr Arbeit und Sorge, und sie kosten indirekt mehr Geld als der Gewinn aus den Verkäufen ausmacht.

Herr Hoffmann hat auch noch beschlossen, zu erreichen, daß die längste Zahlungsfrist etwa bei einem Vierteljahr zu liegen kommt. Die Arbeiten dafür hat er bereits in Angriff genommen. Sicherlich wird diese Aufgabe schwerer sein als die Einziehung