

Löwe aus einer Menagerie ausgebrochen; der Marktplatz, auf den er geriet, war in wenigen Augenblicken leer. Die Marktfrauen und ihre Kunden waren entsetzt davon gerannt. Wenn nun ein Pferd gleichfalls davon rennt, und dabei Schaden anrichtet, so wird wohl angenommen werden müssen, dass dies aussergewöhnliche Ereignis, nämlich der Anblick des Löwen, vielleicht auch sein Gebrüll, ein solches Entsetzen beim Pferde hervorgerufen hat, dass es seiner Sinne nicht mächtig war und deshalb dieser äusseren Einwirkung nicht hat widerstehen können. Der Tierhalter wird deshalb nicht verpflichtet sein, die Äpfel und die Töpfe, die es beim Davonrasen zerstampft hat, zu bezahlen.

(Schluss folgt.)



Kürzung der Kreditfrist im Geschäftsverkehr.

Vortrag, gehalten in der Gruppe Niederrhein am 20. 11.

von E. Wieners in Krefeld.

Auf allen Gebieten des gewerblichen Lebens vollzieht sich seit einigen Jahren ein Zusammenschluss zur Wahrung gemeinsamer Interessen, mögen diese Interessen nun in der Erzielung günstiger Preise für Rohprodukte, oder solcher für Fertigwaren, oder, wie in Arbeiterkreisen, zur Erzielung günstigerer Arbeitsbedingungen und höherer Löhne bestehen.

Diese Zusammenschlüsse gehen unter den verschiedenen Namen, Syndikate, Konvention, Handels- und Handwerkerkammern, Gewerkschaften und allen möglichen Verbänden, und bezwecken, soweit die produzierenden und handels-gewerblichen Kreise in Frage kommen, neben der Günstigerstellung von Allgemeininteressen, guten Preisen für ihre Produkte und Handelswaren, Bekämpfung unlauterer Konkurrenz, usw. in erster Linie Verminderung des Geschäftsrisikos. Dieses Geschäftsrisiko zu vermindern, dürfte wohl als erster und wesentlichster Teil aller Massnahmen solcher Verbindungen zu betrachten sein, und so sehen wir denn hier überall, ausser der Kreditbeschneidung für nicht absolut gute zahlungsfähige Kundschaft, eine Verkürzung der Zahlungsfrist.

Während vor Einrichtung solcher Zusammenschlüsse, infolge der freien Konkurrenz, in vielen Branchen fast keine Begrenzung dieser Zahlungsfristen war, sind solche heute fast überall in fest begrenzte Zeitabschnitte gefügt, und so darf man dreist die Behauptung aufstellen, dass heute in fast keiner industriellen oder handels-gewerblichen Branche ein längeres Ziel als 3 Monate gewährt wird, ja man hat sogar eine ganze Menge von Handelszweigen und Industriellen, die zufolge gefassten Beschlusses innerhalb ihrer Zugehörigen diese Zahlungsfrist auf 1 Monat reduziert haben und die Innehaltung dieses sogen. Zieles mit aller Strenge durchsetzen.

Es liegt ja auch klar auf der Hand, welche gewaltige Risikoverminderung hierdurch erzielt wird, denn es ist ja wohl für Jedermann leicht verständlich, dass ein Kunde bei regelmässigen Bezügen bei einer Zahlungsfrist von 6, 9 oder 12 Monaten weit höhere Beträge auf Credit entnimmt, als wenn er nur 1 Monat Ziel eingeräumt bekommt. Dies beweist, dass bei eintretenden Zahlungseinstellungen der drohende Verlust sich durchschnittlich und verhältnismässig umsomehr vermindert, je kürzer die Zahlungsfrist bemessen ist und auf deren Innehaltung natürlich auch bestanden werden muss.

Ein weiterer Vorteil bei Zielverringerung. Nicht jeder Geschäftsmann ist in der glücklichen Lage, über ungezählte Summen eingegangenen Vermögens zu verfügen, um ohne fremde Geldmittel seinen Geschäftsbetrieb, sei er nun gross oder klein, zu führen; ich möchte wohl behaupten, diejenigen, die solches können, sind in einer so winzigen Minderzahl, dass sie schwer aufzuzählen sind. Es wird also fremdes Geld, und zum weitaus grössten Teile solches von Banken, entnommen werden müssen, um die regelmässigen Forderungen von Bargeld befriedigen zu können, die in allen möglichen Formen an den Geschäftsmann herantreten, und

speziell für Arbeitslöhne, für die er keinen Kredit kennt. Je grösser nun der Geschäftsumsatz ist, um so grösser ist die Summe, die für Beschaffung von Rohprodukten, für Arbeitslöhne, auszugeben war, und um so grösser der etwa benötigte Bankkredit, je länger das Ziel lautet, welches dem Kunden eingeräumt wird.

Hieraus ergibt sich, dass bei einem kürzeren Ziele und somit schnellerem Zurückfliessen der kreditierten Summen, die Summe der eigenen Vorlagen sich in ganz gewaltiger Weise vermindert, somit auch das zum Geschäftsbetriebe benötigte eigene Kapital oder solches durch Kredit beschaffte. Dass eine dadurch weniger benötigte Summe von nur 100,000 M. Bankkredit, die für Tausende von grossen Betrieben sicher nicht viel bedeutet, trotzdem eine sehr, sehr laute Sprache redet, beweist, dass nach dem heutigen Stande des Zinsfusses die Banken für Zinsen, Provision und kleinen Spesen fast rund 10% aufrechnen und also bei Verminderung um 100 000 M. Bankkredit rund 10 000 M. an Geschäftskosten weniger aufzubringen sind. Also diese Vorteile, als da sind: weniger benötigtes Betriebskapital, geringeres Risiko für Geschäftsverluste, resultieren aus dem beschränkten Kredit, der dem Kunden eingeräumt wird und, was nicht hoch genug angeschlagen werden kann, durch weniger benötigten Bankkredit auch weniger Abhängigkeit.

Doch nun möchte ich zu dem uns speziell interessierenden Thema, den Kreditverhältnissen in der Gärtnerei und deren verwandten Betrieben, übergehen. Wenn es einen Erwerbszweig gibt, in dem die Kreditverhältnisse sehr im Argen liegen, so ist es die Gärtnerei. Sehen wir uns zunächst mal die Kundschaft an, welche von Gärtnern und Blumenbindern auf Kredit Waren liefern und Arbeiten ausführen lässt, so finden wir, dass solche zum weitaus grössten Teile aus solchen Herrschaften besteht, die in ihren eigenen Erwerbsbetrieben ihren Kunden die kürzesten und strengsten Konditionen vorschreiben und auch mit aller Strenge darauf halten, dass solche eingehalten werden. Dass ferner die vom Gärtner eingeräumten Kredite fast nur aus Barvorlagen bestehen, soll hier vorweg konstatiert werden.

Wie kommt es nun, dass die Gärtner für ihre Rechnungen, die, wie schon gesagt, in ihrer grössten Summe aus Barvorlagen bestehen, oft erst nach langer, langer Zeit bezahlt werden? Und da ergibt sich kurz die Antwort: Der Gärtner trägt selbst die Schuld. Schon der Umstand, dass wohl die meisten Gärtner überhaupt nur alle 6 Monate, vielfach auch erst alle 12 Monate Rechnungen ausschreiben, trägt alle die herrschenden Uebelstände in sich.

Auch die Ängstlichkeit, welche so viele Gärtner befällt, wenn es sich darum handelt, einen Kunden um Zahlung anzugehen, selbst wenn dieser schon weit über ein Jahr schuldet, trägt sehr viel zur heutigen schlimmen Lage bei. So zeigte mir z. B. einer meiner Abnehmer vor einiger Zeit das Konto eines seiner Kunden, der eine der grössten Positionen im industriellen Leben einnimmt, und der in seinem eigenen Betriebe rigoros auf Einhaltung der Zahlungspflichten sieht. Dieser Herr war seinem Gärtner im Sept. noch die am 1. Januar erhaltene Halbjahresrechnung schuldig, hatte also bereits einen Kredit bis zu 15 Monaten beansprucht, und trotzdem war der Gärtner zu ängstlich, den Herrn, wie man sagt, zu treten, in der Befürchtung, der Kunde könnte zur Konkurrenz übergehen. Solcher Fälle liessen sich Hunderte aufzählen, und ich möchte wohl behaupten, dass alle Gärtner mehr oder weniger unter solchen zu leiden haben.

Wohin führt das nun? Leider geht es dem Gärtner in den meisten Fällen so, wie ich vorhin von den Geschäftsleuten im allgemeinen sagte: viel eigene Mittel sind meist nicht da, Arbeitslöhne sind pünktlich zu zahlen und müssen vielfach durch, Gott weiss, welche Mittel, beschafft werden, andererseits soll und will er Kredite geben, und so lebt er in einem beständigem Kampfe. Hier muss wieder bemerkt werden, dass fast allein der Gärtner selbst die Schuld trägt, wenn er solche Uebelstände in seinem Geschäft durchzu-