

steht, was Zuverlässigkeit, Wissen und Können anbelangt, in diesem Punkte steht er ihnen nach. Die Achillesferse des deutschen Geschäftsverkehrs ist, das sei nochmals in aller Freimütigkeit gesagt, das unwirtschaftliche Pumpen und Kreditieren und die teilweise schon an Unreellität streifende Vernachlässigung der gegenüber dem Lieferanten eingegangenen Verbindlichkeiten.

Wie schädlich diese Gepflogenheiten für den gesamten Geschäftsverkehr und damit für die Volkswirtschaft überhaupt sind, kann man daraus erkennen, dass das Bankwesen, welches sich davon frei gehalten hat, unter allen Zweigen des Wirtschaftslebens sich dauernd auf der höchsten Stufe erhält, sowohl was das Ansehen in der Öffentlichkeit als was das materielle Erträgnis anbelangt. Im Bankwesen ist der kaufmännische Grundsatz „Zeit ist Geld“ zur strengsten Durchführung gebracht; jeder Tag der Nichterfüllung einer vertragsmäßig eingegangenen oder gesetzlich obliegenden Verbindlichkeit kostet Geld in Form von Provision, Zinsen und Kosten; im Börsen- und Wechselverkehr kann schon eine Verzögerung um Stunden schwerwiegende Folgen haben; in den knappsten Formeln und doch allgemein verständlich wickelt sich hier der Geschäftsverkehr ab, es ist hier sozusagen die altdeutsche ideale Rechtsformel „Ein Mann ein Wort“ in moderne Formen und Usancen gekleidet. Wenn viele erkannt haben und noch mehr Menschen instinktiv ahnen, dass die führenden Bank- und Börsenleute direkt oder indirekt massgebenden Einfluss auf alle Branchen der Volkswirtschaft haben, dass wir uns alle in Abhängigkeit von den Banken befinden und dass in den Börsen alle volkswirtschaftlichen Kräfte zusammenfließen, so verdanken Banken und Börsen diese Machtstellung nicht zuletzt eben der bei ihnen üblichen Präzision in der Abwicklung des Geschäftsverkehrs, in der Erfassung und rücksichtslosen Erzwingung obliegender Leistungsverpflichtungen.

Wie ganz anders gestaltet sich das Bild in den meisten anderen Branchen! Sechs, neun Monate, ein Jahr, anderthalb Jahre und noch länger wird Kredit beansprucht und gewährt; wenn die Kreditfrist längst überschritten ist, wird nicht mit barem Gelde, sondern mit weitsichtigen, womöglich mangelhaften Wechseln bezahlt; über die Unzulässigkeit des Portoabzugs bei Ubersendung geschuldeter Summen ist schon ein Meer von Tinte und Druckerwärme verbraucht worden, und trotzdem bleibt diese tief eingewurzelte Unsitte in ungebeugter Kraft bestehen. Und das sind alles bloss tadelnswerte Gepflogenheiten, die sich sozusagen schon zu Usancen herausgewachsen haben und von den Benachteiligten gewöhnlich mit wehleidigem Achselzucken in den Kauf genommen werden. Was man sich in dieser Beziehung unter deutschen Kaufleuten und Gewerbetreibenden gegenseitig zu bieten wagt, darüber lassen sich Bücher schreiben. Wie irre geleitet das Gefühl und geschäftliche Gewissen vielfach ist, kann man daraus erkennen, dass täglich vor Gericht die widersinnigsten, ungerechtesten und schikanösesten Ansichten als kaufmännische Usancen und Gepflogenheiten ins Feld geführt werden, und dass die Gerichte nicht den Mut haben, ohne weiteres solche Behauptungen und Einwände zurückzuweisen, sondern erst noch darüber die Handelskammern gutaechtlich zu hören für nötig befinden.

Von unten fängt das an, und ein Keil treibt dann den anderen: Der Detaillist gibt sich ordentliche Mühe, soviel Ware wie möglich ohne Zahlung los zu werden und den Leuten ohne Geld ins Haus zu schicken. Der kürzlich in Berlin verhandelte Prozess Meyer hat das ja wieder einmal gerichts- und aktenkundig werden lassen. Für Kenner der Verhältnisse bedurfte es allerdings dieses und anderer Prozesse nicht, um die Pumpwirtschaft im Verkehr zwischen Detaillisten und Konsumenten zu beleuchten. Dieser Wirtschaft haben wir es auch zu verdanken, dass die Konsumvereine und Bazare immer weiter um sich greifen und dem selbständigen gewerblichen Mittelstande immer mehr Abbruch tun. Bei ihnen wird das Prinzip: „Zug um Zug, Ware gegen Geld“ streng durchgeführt; wenn aber jemand nicht bezahlen kann oder will, dann besinnt er sich, dass es auch noch Detaillisten oder Handwerker gibt, die ihm aufrichtig dankbar dafür sind, dass er ihnen ihre Ware abnimmt, ohne erst den lästigen Griff nach dem Portemonnaie zu machen oder überhaupt wegen der Zahlung unnütze Worte zu verlieren.

Und recht vielen Detaillisten und Handwerkern ist der Vorwurf zu machen, dass sie an dieser Wirtschaft selbst schuld sind, dass sie das Publikum erst zum Pumpen und oft genug zum Nichtbezahlen erziehen, dass sie den Käufern den Kredit direkt aufdrängen. Wie oft kann man, wenn jemand eine gekaufte Ware sofort bezahlen oder eine ihm übersandte Rechnung begleichen will, die stereotype Redensart hören: „O, bitte, das hat ja noch Zeit!“ Zum Donnerwetter, Nein! ist man dann versucht auszurufen, das hat gar keine Zeit. Kein Gewerbetreibender hat seinen Abnehmern etwas zu schenken. Er soll sie reell und fachmännisch bedienen, aber den Gegenwert für seine Waren und das Entgelt für seine Bemühungen so prompt wie möglich einziehen. Er ist nicht dazu da, den Allerwelts-Wohltäter zu spielen und der unersättlichen Konsumentenschar zu borgen. Wo heute überall mit Pfennigen gerechnet werden muss, begeht er durch solche Handlungsweise langsamen, aber sicheren geschäftlichen Selbstmord. Die Zinsen, die er am Verpumpten verliert, fressen allmählich sein ganzes Kapital auf, und er kann nie auf einen grünen Zweig kommen.

Möchte doch jeder Gewerbetreibende nur einmal vier Wochen die Probe aufs Exempel machen, wie verhältnismässig wenige Käufer wirklich von vornherein beabsichtigen, nicht sofort bar zu bezahlen, also auf Kreditgewährung bei Eingehung des Geschäfts rechneten. Er wird finden, dass das auffällig wenige sind, dass den meisten Leuten die sofortige Bezahlung als etwas Selbstverständliches vorschwebt oder doch mit etwas List und Freundlichkeit suggeriert werden kann. Und wenn dann der Gewerbetreibende den übrig bleibenden Rest der Kredit Beanspruchenden und Bedürftigen recht genau unter die Lupe nimmt — auch der Uhrmacher hat eine solche Kaufmannslupe neben der Werktschluppe recht nötig — und sich dann und wann auch einmal ein unsicheres Geschäft entgehen lässt, selbst auf die Gefahr hin, dass es die liebe Konkurrenz macht (und unter Umständen dabei hineinfällt), so wird er sich bestimmt besser stehen als unter den jetzigen Verhältnissen, und ein wichtiger Schritt zur Gesundung unseres kaufmännischen und gewerblichen Kleinverkehrs wird getan sein. Man mache nur einmal ernsthaft und zielbewusst den Versuch; *ce n'est que le premier pas qui compte.* Womit verdienen es eigentlich die Konsumenten, dass ihnen von den Geschäftsleuten Kredit gewährt, vielfach sogar aufgedrängt wird? Vergelten sie gleiches mit gleichem und kann der Detaillist, wenn er sich in Verlegenheit befindet, mit derselben Leichtigkeit und Generosität seine Kunden anpumpen?

Ein solcher Versuch würde, ernsthaft unternommen, in den allermeisten Fällen als ein fauler Witz behandelt werden. Kredit braucht aber der Detaillist, und deshalb borgt er weiter bei seinem Lieferanten, dem Grossisten oder Fabrikanten. Das soll ihm an sich nicht verdacht werden, denn „Kredit ist die Seele des Geschäfts“, und kaum ein Geschäftsmann kann ohne Kredit auskommen. Im Wirtschaftsorganismus ist immer ein Individuum vom andern abhängig, wer Ueberfluss, auch nur zeitweiligen, an Kapital und Erwerbsgütern irgend welcher Art hat, die er selbst nicht rentabel verwerten kann, der soll sie dem anvertrauen, der das vermag; wer Chancen auszunutzen in der Lage ist, wer über Wissen und Können verfügt, um wirtschaftlich produktiv tätig sein zu können, aber kein oder kein genügendes Betriebskapital besitzt, der darf unbedenklich sich letzteres in Gestalt von Barmitteln oder Waren von einem besser Situierten auf Kredit verschaffen. Das sind die Grundprinzipien des wirtschaftlich gesunden und gebotenen Kreditwesens, von dem beide Teile, der Kreditgeber und der Kreditnehmer, angemessenen Nutzen haben. Und wenn nicht die eben geschilderten Missstände im Verkehr zwischen Detaillisten und kaufendem Publikum beständen, die schon auf der untersten Stufe das Kreditwesen so ungesund gestalten, so würde auch auf der höheren Stufe im Verkehr zwischen den Detaillisten und ihren Lieferanten das Kreditwesen viel öfter jenen idealen Grundprinzipien entsprechen, als das jetzt leider der Fall ist.

Jetzt feiern gar zu oft Willkür, Unreellität, Mangel an Gewissenhaftigkeit und direkter Vertragsbruch wahre Orgien. Ein Keil treibt eben den andern, wie schon gesagt wurde. Der Detaillist, der sein Kapital unter die Kunden verzettelt und dem

im V...
ist da...
Er beza...
Ueb...
sondern...
we...
mit...
Sankane un...
ein...
sagen...
zu deu...
Willkür du...
Mittelalter...
deutschen S...
Beziehung...
Mang zu sch...
Bab...
seiner...
Rechnung...
Abzug bleib...
Er kann von...
oder später ne...
erlaubt Abz...
aus wirts...
gewährte Ve...
Halber mit B...
von Waren al...
Abnahme der...
im Sommer...
nach gewis...
aus trittigen...
Unterart des...
oder gedul...
innerhalb be...
dieser Defir...
Halber gar...
Abzug zu br...
gleichwert...
anderen kaufm...
leistet...
Sonto abzu...
kredit und zulä...
bei Eingang...
bar. Man h...
mehrhalb 30 Tag...
studen. Weite...
bahn nicht...
aufgefor...
Auch ist daru...
in jeden Fall...
wen es zwisel...
Empfänger s...
Wird wird ge...
Abzüge und...
Zauberworte...
zu können...
nicht jene Mot...
Monaten...
achte, er la...
und erlaube...
eines Wehr...
den Abzug...
ist die Bem...
abzusetzen...
und darauf...
weiter in in...
durch sole...
ehr auch d...
geschieb...
untereinan...
Gebende i...
einer U...