

Deutsche Uhrmacher-Zeitung



Bezugspreis

Für Deutschland bei offener Zustellung monatlich 1,75 RM, unter Streifband 2,10 RM. Für das Ausland unter Streifband, soweit keine Portoermäßigungen bestehen, Jahresbezugspreis 25,- RM in Landeswährung 6 U. S. A. \$, 30 Schweizer Franken usw.)

Die Zeitung erscheint an jedem Sonnabend, Briefanschrift: Deutsche Uhrmacher-Zeitung, Berlin C 2, Breite Straße 8-9.

Preise der Anzeigen

Raum von 1 mm Höhe und 47 mm Breite für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 0,27 RM, für Stellen-Angebote und -Gesuche 0,17 RM. Die ganze Seite wird mit 255,- RM berechnet. (Die vorstehenden Preise ergeben sich aus: Grundpreis \times Multiplikator 1,7 RM.)

Postscheck-Konto Berlin 2581
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin
Fernsprecher: E1 Berolina 5641

Uhren-,Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 43, Jahrgang 53



Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin C 2



19. Oktober 1929

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten • Nachdruck verboten

Die Frage der richtigen Kreditkostenberechnung

Von Dr. G. Staerk

Über die Frage der richtigen Berechnung der Kreditkosten, die bei der Kreditgewährung an die Kundschaft entstehen und eigentlich ganz von den Kreditnehmenden Kunden getragen werden müßten, bestehen in weiten Handelskreisen noch größte Unklarheiten; darum seien hier einige Worte über dieses gewiß nicht unwichtige Problem gesagt.

Wer trägt heute die Kreditkosten? — Bei der Kreditgewährung an die Kundschaft kann man im allgemeinen zwei Arten unterscheiden. Der eine Teil der Geschäfte macht überhaupt keinen Unterschied zwischen barzahlenden und Kreditnehmenden Kunden. Ihre Waren haben nur einen Preis, der Kassepreis und Kreditpreis gleichzeitig ist. Dieses Verfahren findet man meistens in den kleineren Orten. Will ein Kunde nicht gleich bezahlen, so wird der Kaufpreis einfach in das Anschreibebuch eingetragen, und damit ist die Sache vorläufig erledigt. Da hier kein Unterschied zwischen Kassepreis und Kreditpreis gemacht wird, so zahlt der Kunde, der nicht gleich bezahlt, überhaupt keine Kreditkosten, falls die Berechnung der Kreditkosten vergessen oder aus Konkurrenzgründen unterlassen wird. Dadurch wird natürlich der Geschäftsgewinn unter Umständen stark geschmälert. Wurden aber die Kreditkosten vorher in den Preis einkalkuliert, so trägt sie der Kreditnehmer nicht etwa allein, sondern nur zum Teil, da die Kreditkosten auf alle Umsätze verteilt, somit also von der ganzen Kundschaft bezahlt werden. Jeder Kunde zahlt ja den gleichen Preis, ob er sofort oder später bezahlt. In diesem Falle muß also der Barzahler für den Kreditnehmer mitbezahlen. Außerdem werden natürlich die Preise bei diesem Verfahren allgemein erhöht.

Der andere Teil der Geschäfte versucht die Frage der Kreditkostenberechnung dadurch zu lösen, daß er die Preise als Kreditpreise kalkuliert und dann den Kassekunden einen Rabatt gewährt. Auf diese Weise kommt man der richtigen Beantwortung unserer Frage schon näher, löst sie aber nicht vollständig. Setzt

man einen Barzahlungsrabatt fest, so rechnet man unwillkürlich damit, daß die Kreditkunden ihre gesamte Schuld nach einer bestimmten Zeit bezahlt haben werden. Würde diese Erwartung immer erfüllt, so wäre die Frage gelöst; die Kreditnehmer würden, indem sie keinen Rabatt bekommen, die Kreditkosten voll bezahlen. Aber in der Praxis sieht die Sache anders aus. Die bei der Berechnung des Rabattes zugrunde gelegten Zahlungsfristen werden von der Kundschaft überschritten, weil man aus Angst, man könnte einen Kunden verlieren, nicht zu mahnen wagt und den Kunden zahlen läßt, wann es ihm beliebt. Außerdem werden die Rabatte oft zu hoch bemessen. Dadurch wird aber wieder ein Teil der Kreditkosten von den Kreditnehmern entweder auf die Kassekunden abgewälzt, oder der Geschäftsgewinn vermindert sich entsprechend. Die Lösung ist also eine unvollkommene. Wie man es dreht und wendet: Der Kreditnehmer hat vor dem bezahlenden Kunden einen Vorteil voraus, weil er im Verhältnis zum Kassekunden eigentlich weniger bezahlt.

Wer sofort bezahlt, bezahlt mehr. — Dies ist natürlich ein sehr gefährlicher Zustand, der geradezu zum Borgen anreizt. Nehmen wir einmal an, die gekaufte Ware wird einfach angeschrieben, ohne daß Kreditkosten berechnet werden. Dann sieht die Sache, vom Standpunkt des Kreditnehmers aus betrachtet, folgendermaßen aus: Wer sofort bezahlt, zahlt z. B. bei einem Kaufpreise von 500 RM volle 500 RM. Wer aber borgt, obwohl er vielleicht 500 RM auf einem Bank- oder Sparkassenkonto bereit stehen hat, aber nicht gleich bezahlen will und Kredit verlangt, kann während der ihm gewährten Kreditzeit mit seinem Geld erst einmal Geld verdienen. Läßt er die 500 RM nur drei Monate lang auf seinem Konto zu 5% stehen, so verdient er während dieser Zeit an Zinsen etwa 6 RM. Ist es dem Kunden möglich, die Zahlung noch länger hinauszuschieben, so wird er nach einem halben Jahre 12 RM an Zinsen eingenommen haben. Hat der Kunde für sein Geld noch bessere Ver-