Deutsche Uhrmacher-Zeitung

Bezugspreis

für Deutschland bei offener Zustellung monatlich 1,60 RM, unter Streifband 1,95 RM, Jahresbezugspreis bei Vorauszahlung 18,— RM; für das Ausland unter Streifband, soweit keine Portoermäßigungen bestehen, Jahresbezugspreis 23,— RM oder in Landeswährung

Die Zeitung erscheint an jedem Sonnabend. Briefanschrift: Deutsche Uhrmacher-Zeitung Berlin SW68, Neuenburger Str. 8

Preise der Anzeigen

Raum von 1 mm Höhe und 47 mm Breite für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 0,24 RM, für Stellen-Angebote und Gesuche 0,15 RM. Die ganze Seite wird mit 225,— RM berechnet. (Die vorstehenden Preise ergeben sich aus: Grundpreis × Multiplikator 1,5 RM)

Postscheck-Konto Berlin 2581
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin
Fernsprecher: A 7 Dönhoff 2425, 2426, 2427

Uhren-, Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 37, Jahrgang 56 ★ Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin SW 68 ★ 10. September 1932

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten * Nachdruck verboten

Mahnungen beantworten!

Es liegt ja nun einmal in den heutigen Wirtschaftsverhältnissen begründet, daß überall der Zahlungseingang erheblich schleppender geworden ist als in früheren Zeiten. Deshalb muß heute jeder, der eine Ware an eine große Zahl von Kunden liefert, sei es der Fabrikant, sei es der Grossist oder auch ein Fachbücher-Verlag oder die Fachzeitung, sich immer mit einer starken, z. T. unnötigen Mahnarbeit befassen, um diejenigen Kunden zur Zahlung aufzufordern, welche nicht im voraus bei Bestellung oder auf die Rechnungslegung zur gewährten Zielfrist ihren Verpflichtungen rechtzeitig nachkommen.

Es gibt nun gewiß viele Abnehmer, die keineswegs aus Böswilligkeit ihren Verpflichtungen nicht nachkommen, und die durchaus auch als zahlungsfähig anzusehen sind, bei denen sich aber durch zufälliges Zusammenhäufen der Rechnungen an bestimmten Zeitpunkten die Zahlungen manchmal stark zeitlich verschieben müssen. Bei diesen Kollegen zeigt sich nun ein großer Fehler des kaufmännisch nicht genügend geschulten Einzelhandels auch in unserem Gewerbe. Wenn die Rechnung eintrifft, so wird zunächst nicht einmal das Zahlungsziel in einem Notizbuch, einem Terminkalender oder in einer Kartothek vermerkt, so daß der Schuldner selbst sich über die einzelnen Fristen der Zahlungsverpflichtungen oft nicht im klaren ist. Kommt nun unglücklicherweise auch noch ein Steuertermin in diese Zeit allgemeiner Zahlungsverpflichtungen hinein, so verliert so mancher Geschäftsmann gleich die Übersicht oder „den Kopf", wie man so schön sagt, und anstatt von sich aus die geeigneten Schritte zu ergreifen, läßt er nun alles weitere so laufen, wie es läuft (Vogel Strauß-Politik).

Nun schickt der Lieferant zunächst einmal dem im allgemeinen als gut zahlenden Kunden bekannten Abnehmer eine höfliche und liebenswürdige Mahnung innerhalb einer angemessenen Frist. Da sich die Zahlungsverpflichtungen immer noch etwas zusammenhäufen, wird auf die erste Mahnung hin noch nicht bezahlt, und außerdem wird diese Mahnung auch nicht beantwortet, da man ja „sowieso beabsichtigt, in den nächsten Tagen diese kleinen Außenstände zu begleichen". Im Laufe der täglichen Geschäfte und der täglichen Verpflichtungen wird das wieder vergessen, und bald ist die Zeit herum, wo nun die zweite Mahnung eintrifft, die im allgemeinen noch immer liebenswürdig gehalten ist, aber zum Schluß doch schon eine energische Aufforderung zur Zahlung und bestimmte Zahlungstermine enthält.

Auch diese Mahnung wird oft ohne jeden bösen Willen noch unbeachtet gelassen, weil inzwischen ja auch wieder andere Verpflichtungen (vielleicht auch wieder Steuern, Versicherungsprämien usw.) gerade fällig sind, die unbedingt gleich erledigt werden müssen.

Nun aber kommt die dritte Mahnung, die entweder schon „saugrob" oder aber schon direkt durch den Rechtsanwalt übermittelt ist, und jetzt erst rührt sich unser guter Einzelhändler und schreibt unter Umständen seinem Lieferanten einen ganz erstaunten oder vielleicht auch entrüsteten Brief, daß man „ihn in dieser Weise behandelt", obwohl man doch als regelmäßiger Zahler bekannt sein müßte.

Dabei vergißt der Einzelhändler nur allzu oft, daß bei einer großen Firma mit vielen Kunden, die einzeln zum Teil auch nur kleinere Summen jährlich umsetzen, das Mahnungsverfahren immer etwas schematisch erfolgen muß — denn der Chef kann doch nicht alle Mahnungen selbst nachprüfen —, und daß es auch bei allersorgfältigster Kundenstatistik gar nicht zu vermeiden ist, daß mit der Häufigkeit der Mahnungen auch deren Tonart einmal schärfer wird, als es sachlich im Einzelfalle vielleicht nötig wäre.

Dies wäre ja nun vielleicht noch nicht einmal so schlimm, wenn der Betrag, wie in vielen solcher Fälle, dann doch wenigstens innerhalb einer angemessenen Frist nach dieser letzten scharfen Mahnung gezahlt wird, ohne daß es nun zur gerichtlichen Eintreibung kommt, die dem Händler weitere unnötige Kosten verursacht.

Auf der anderen Seite muß sich der Einzelhändler aber darüber klar sein, daß ein solches Verhalten ungeschickt und unkaufmännisch ist. Bei der zum Teil wenigstens verhältnismäßig guten Organisation der Kreditauskünfte der Lieferanten untereinander wird sich der Einzelhändler durch ein solches Verhalten ganz unnötigerweise um seinen

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318541912-19320000/517