

heit im Verkehr mit seinen Abnehmern abhandeln gekommen ist, ist dann noch weniger prompt gegenüber seinen Lieferanten. Er bezahlt nicht mehr zu dem Zeitpunkte, da er nach allgemeiner Übung oder nach der Vereinbarung dazu verpflichtet ist, sondern erst wenn ihm das Messer an die Kehle gesetzt wird, d. h. wenn der langmütige Grossist oder Fabrikant verzögerungshalber mit Klage drohen muß. Und dann noch Proteste, Schikanen und Abzüge!

Abzüge — ein Kapitel für sich, über das sich vieles Unangenehmes sagen läßt. Das deutsche Wort hat einen schlechten Klang, es läßt zu deutlich die vielfach darin liegende Ungerechtigkeit und Willkür durchblicken. Die wohl lautende italienische Sprache, im Mittelalter die herrschende Handelsprache, hat unserer „plumpen deutschen Sprach“ angenehmen Ersatz für jene mißlautende Bezeichnung zur Verfügung gestellt. Man läßt sich keinen Abzug zuschulden kommen, das wäre unkulant, sondern man beansprucht Rabatt oder Skonto und trägt diesem Ansprüche bei Erledigung seiner Verbindlichkeiten zur Bequemlichkeit seines Lieferanten Rechnung, ohne erst dessen Einwilligung abzuwarten.

Ein Abzug bleibt ein Abzug, auch wenn er Rabatt genannt wird. Er kann von vornherein beim Geschäftsabschlusse vereinbart oder später noch vom Gläubiger bewilligt sein. Dann ist es ein erlaubter Abzug, ein Rabatt, der eine vom Zahlungsberechtigten aus wirtschaftlichen Gründen und zu seinem eigenen Vorteile gewährte Vergünstigung darstellt. Solche Rabatte sind beispielshalber mit Recht vielfach üblich beim Bezuge größerer Posten von Waren als Umsatzvergütung für die Großabnehmer, bei der Abnahme der Waren zu besonderer Jahreszeit, z. B. von Kohlen im Sommer aus leicht erklärlichem Grunde, bei der Lieferung nach gewissen Distrikten, namentlich nach dem Auslande aus triftigen Konkurrenzrücksichten. Skonto ist eine besondere Unterart des Rabatts, ein Abzug, eine beanspruchte und gewährte oder geduldete Vergünstigung, je nachdem, für Barzahlung innerhalb bestimmter kurzer Frist.

Aus dieser Erklärung des Wortes Skonto geht hervor, daß es beispielshalber ganz unangemessen ist, Skonto zu beanspruchen und in Abzug zu bringen, wenn man nicht in barem Gelde sondern in Wechseln oder anderen kaufmännischen Papieren oder gar in Waren seine Zahlungen leistet. Eben so unangemessen ist es, noch nach Monaten Skonto abzuziehen. Streng genommen ist Skonto nur angebracht und zulässig, wenn die Zahlung sofort bzw. postwendend bei Eingang und nach Prüfung der Ware erfolgt, und zwar in bar. Man hat sich usancemäßig daran gewöhnt, noch eine innerhalb 30 Tagen erfolgende Zahlung als „sofortige“ Zahlung zu betrachten. Weiter darf man aber auf der schon beschrittenen schiefen Bahn nicht gehen, und jedenfalls wird kaum eine zur Begutachtung aufgeforderte Handelskammer weiter zu gehen geneigt sein. Auch ist daran festzuhalten, daß eine sofortige Bezahlung nicht auf jeden Fall zum Abzuge des Skontos berechtigt, sondern nur, wenn es zwischen den Parteien vereinbart ist, oder es der Zahlungsempfänger sich gefallen lassen will.

Wie oft wird gegen diese natürlichen Regeln verstoßen, und welche Abzüge und Unregelmäßigkeiten glaubt man nicht alle mit den Zauberworten „Skonto“ und „Rabatt“ decken und entschuldigen zu können! Eines humoristischen Beigeschmacks entbehrt nicht jene Motivierung eines Uhrmachers, der bei Zahlung nach 6 Monaten den Skonto unter dem naiven Vorwande in Abzug brachte, er habe nie etwas zu Weihnachten geschenkt bekommen und erlaube sich deshalb, die zurückbehaltene Summe als ein kleines Weihnachtspresent in Anspruch zu nehmen! — Ein Grund für den Abzug wird jedenfalls immer gefunden. Am beliebtesten ist die Bemängelung der Ware, trotzdem nach Vorschrift des Handelsgesetzbuchs die Mängelanzeige sofort nach Eingang der Ware und darauf geschehener Untersuchung zu erfolgen hat. Und so weiter in infinitum!

Daß durch solches Gebahren nicht nur die Gläubiger, sondern eben so sehr auch die Schuldner geschädigt werden, liegt auf der Hand, das geschieht schon deswegen, weil alle wirtschaftenden Individuen unter einander mit tausend Fäden verknüpft sind. Wer heute der Gebende ist, ist morgen der Nehmende; wer in dem einen Falle einer Unsitte folgend einen Vorteil für sich heraus schlägt, muß im anderen Falle die Wirkung dieser Unsitte als passiver Teil empfinden. Heute mir, morgen dir! Und weil jedermann sich auf solche Schläge gefaßt machen muß, sucht er sich von vornherein nach Möglichkeit gegen ihre üblen Folgen zu schützen. Das geschieht auf Seiten des Lieferanten durch einen Preisaufschlag auf die Waren oder durch Verschärfung der Lieferungsbedingungen, durch Einkalkulierung einer Risikoprämie, die doch immer nur der Abnehmer tragen muß, wobei leider der Gerechte, d. h. der prompt Zahlende, mit dem Ungerechten, d. h. dem faulen Zahler und Schikaneur zu leiden hat.

Wenn man den Satz aufgestellt hat, daß Rechnen die größte Kunst des Kaufmanns sein muß, so ist dieser Satz dahin zu verstehen, daß er bei der Kalkulation seiner Waren, der Bemessung der zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis wirtschaftlich richtigen und angemessenen Nutzen lassenden Spannung mit größter Sorgfalt und Geschäftskunde verfahren muß. Wer in dieser Beziehung der beste Rechner ist, ist zugleich der beste Geschäftsmann, nicht etwa nur zu seinem eigenen Vorteile sondern auch zum Vorteile seiner Abnehmer, seiner „Geschäftsfreunde.“ Es ist kein Zufall, sondern liegt im Wesen des Handels, daß der für sich erfolgreichste Kaufmann zugleich der leistungsfähigste für seine Kunden ist. An der größtmöglichen Leistungsfähigkeit seines Lieferanten hat also der Uhrmacher wie jeder Detaillist ein eben so starkes Interesse wie dieser an der Zahlungsfähigkeit seines Abnehmers. Wie kann es aber mit dieser Leistungsfähigkeit auf die Dauer gut bestellt bleiben, wenn die Grundlage jeder Kalkulation fortwährend in Frage gestellt und ins Schwanken gebracht wird? Und dieses geschieht, wenn der Detaillist, wie vorstehend geschildert, seinen Verbindlichkeiten gegenüber den Grossisten nicht pünktlich und exakt nachkommt. Wie die Verhältnisse sich im deutschen Uhrenhandel herausgebildet haben, ist der Uhrmacher auf den Uhren- und Furnituren-Großhandel angewiesen. Er darf und soll sicher alle Chancen herausuchen, um bei dem unter den Grossisten herrschenden Wettbewerb die für sich vorteilhaftesten Geschäftsbedingungen zu erzielen, aber er muß auch andererseits einmal eingegangene Verbindlichkeiten prompt erfüllen. Denn auch er ist ein deutscher Kaufmann, der Teil hat an Ehre und Unehre deutschen Handels, und für den das Wort „Ein Mann ein Wort“ seine Geltung hat. Wer streng gegen sich selbst ist, der darf auch streng gegen Andere sein und braucht seinen Lieferanten nichts durchgehen zu lassen. Wer aber unkulant gegen diese ist, der kann gegebenenfalls auch nicht so auf den Schein seines Rechts pochen. Niemand ist im Geschäftsleben stets Hammer; er muß sich so einrichten, daß, wenn er in der Rolle des Ambosses ist, er nicht von der den Hammer führenden ergrimmt Hand in Grund und Boden hineingeschlagen wird.

Wir können daher dem Leser nicht nur aus Gerechtigkeitsgründen sondern auch in seinem eigensten Interesse nur raten, eingegangenen Verpflichtungen bis aufs strengste nachzukommen und sich aller ungerechtfertigten Abzüge zu enthalten — er wird dabei nicht nur im allgemeinen zur Hebung des Faches beitragen, sondern sich auch den Ruf eines anständigen, reellen Geschäftsmannes erwerben und sich dadurch viel mehr nützen als durch die wenigen Mark, die er im Laufe der Jahre durch ungerechtfertigte Abzüge erzielen mag.

