



VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

62. JAHRGANG

BERLIN W 35, 6. AUGUST 1937

NUMMER 32

Haben Sie zuviel Kredit?

Das ist doch gar nicht möglich! Da sagt man doch: Je länger — je lieber! Und das ist ja auch ganz in der Ordnung. Wir haben auch Augenstände, auf die wir warten müssen, bis wir schwarz werden! Ist das wirklich so? — Aber Sie sagen dann Ihrem Kunden einmal bei einem Besuch, daß es nun nicht mehr länger geht. Und hoffentlich zahlt er dann auch.

Aber was sagen Sie dazu, wenn Sie eines Tages einen freundlichen Brief bekommen:

Sehr geehrter Geschäftsfreund!

Zu meinem großen Bedauern finde ich auf Ihrem geschägten Konto immer noch den Betrag von . . . RM offen, der zum Ausgleich der Rechnung vom 26. August vorigen Jahres dienen soll. Sie werden zugeben, daß meine Geduld von Ihnen auf eine harte Probe gestellt wurde. Meine Lieferanten erwarten auch von mir eine pünktliche Bezahlung ihrer Rechnungen.

Im Interesse Ihres eigenen Geschäftes rate ich Ihnen dringend dazu, die Begleichung meiner Rechnung nunmehr umgehend vorzunehmen, da ich nicht annehmen kann, daß ein Geschäft, das solche Kreditansprüche stellen muß, auf die Dauer diese Belastung aushält.

Mit deutschem Gruß!

Sie finden, der Brief ist schon nicht mehr sehr freundlich. Er ist aber ehrlich gemeint. Und er hat recht! — Den ersten Abschnitt des Briefes brauchen wir gar nicht weiter zu erörtern: Jeder Geschäftsmann sagt sich selbst, woher sein Lieferant das Geld bekommen muß, um wiederum seine Lieferanten zu bezahlen. Das ist der Kreislauf der Wirtschaft! Stockt es irgendwo am Anfang — dann kann auch das Ende kein Geld bekommen!

Woher das Geld aber nehmen? Irgendwo muß es doch herkommen. Ich möchte ja gern zahlen, kann doch aber im Augenblick nicht! — Das ist freilich schlimm. Aber deswegen können Sie doch Ihren Lieferanten nicht ein ganzes Jahr auf sein Geld warten lassen! Sie müssen ihm doch wenigstens den guten Willen zeigen, daß Sie zahlen wollen! Wie soll er Ihnen sonst die lauernden Bestellungen erledigen?

Ach so, das ist ein Lieferant von zweien: wenn der eine genug geliefert hat, dann kommt der andere an die Reihe. Bis der erste abgestottert ist, liefert dann der

zweite, bis auch der wieder an das Bezahlen mahnt. Das ist aber wirklich nicht schön von Ihnen! Auf diese Weise sitzen Sie doch stets auf einem Pulverfaß und haben immer und immer Sorgen mit dem Bezahlen der Rechnungen.

Ihr Lieferant schreibt in seinem Brief ganz richtig: In Ihrem eigenen Interesse sollten Sie dafür sorgen, daß der Kredit wieder entspannt wird. Sie wissen ganz genau, daß Sie normalerweise nach 30 Tagen die Rechnung bezahlen müßten. Wir wissen von einigen Großhändlern, daß Kredite über ein halbes Jahr beansprucht werden. Genau so wissen wir aber auch, daß es heute eine ganze Menge Kassazähler gibt. Zumindest aber sollte das normale Ziel eingehalten werden können.

Wenn Sie Kredit in so großer Höhe verlangen, daß Ihr Geschäftsumsatz dazu in einem merkwürdigen Verhältnis steht, dann ist es sehr, sehr flau um Sie bestellt. Geseht den Fall, Sie haben bei einem Lieferanten schon eine schöne Rechnung anstehen. Sie mühen sich bei dem augenblicklichen Geschäftsgang so eben durch: es geht noch glatt ab, obgleich auf Ihrer Karteikarte bei dem Lieferanten schon so etwas steht (mehr oder weniger deutlich): Fauler Kunde!

Daß die Geschäftslage im Augenblick zwar etwas ruhiger, aber keineswegs schlecht ist, wird man wohl zugeben müssen. Jetzt gibt es aber in Ihrem Ort eine kleine Aufregung: Ein „Neuer“ kommt hinzu! Ein Donnerschlag kann keine stärkere Wirkung auf Sie und auf Ihren Lieferanten haben. Denn jetzt werden Sie erst merken, was es heißt, den Kredit nicht weiter anspannen zu können. Ihr Lieferant kann ja unter keinen Umständen noch mehr guten Willen zeigen — es ist ja schon am Ende!

Es braucht nicht einmal ein geschäftlicher Fall zu sein. Denken Sie nur daran, Sie werden krank. Ihre Gattin kann krank werden. Oder ein Kind kostet auf einmal sehr viel Geld. Sie müssen auch hier vorbeugen und darauf achten, daß Sie nicht zuviel Kredit haben. Sie können natürlich — wenn es richtig genommen wird — nie genug Kredit haben, nur dürfen Sie ihn in normalen Zeiten nicht ausnützen. Er ist der „eiserne Notgroschen“ beim Lieferanten, der Ihnen dann damit Ihre Existenz erhält.

Das klingt übertrieben. Wer aber folgerichtig seine Lieferanten aussucht, ihre Anzahl beschränkt, mit ihnen in geordnetem Zahlungsverkehr ist, ihnen nicht zuviel