



Staats- und  
Universitätsbibliothek  
Bremen

# **Staats- und Universitätsbibliothek Bremen**

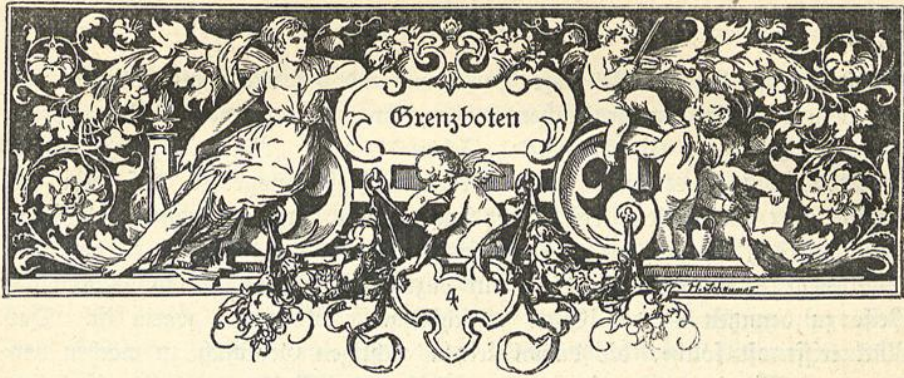
**DFG Projekt Die Grenzboten**

**Die Grenzboten**

**Berlin u.a., 1841 - 1922**

Büchner, Paul: Kredit

**urn:nbn:de:gbv:46:1-908**



## Kredit

Von Paul Büchner



aß unser Wirtschaftsgefüge auf dem Kreditwesen beruht, kann man in allen nationalökonomischen und handelswissenschaftlichen Handbüchern lesen. Die Begründung dieses Satzes, der zum Gemeinplatz geworden ist, pflegt aber dürftig und mangelhaft zu sein, wenn sie überhaupt versucht wird, da den Verfassern, die dem praktischen Geschäftsleben fernstehn, der Einblick in unser Wirtschaftsgetriebe fehlt. Unsere Aufgabe soll es sein, zu untersuchen, ob der Satz begründet ist, und auf welchen Wegen der Kredit wandelt.

Wenn eine Wirtschaftsordnung gesund sein soll, so muß es jedem einzelnen Menschen die Möglichkeit gewähren, materielle Fortschritte zu machen. Die meisten begnügen sich damit, nach der Besserung ihrer äußern Lage zu streben, nur wenige wollen eine gewisse Unabhängigkeit mit Hilfe des erworbenen Vermögens erlangen, und sehr selten sind die, für die ihr Kapital das Mittel ist, höhere Zwecke zu erreichen.

Unsre Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung beruht auf der Institution der Familie. Für die Erhaltung und die Vermehrung der Produktionsmittel ist es von Wichtigkeit, daß sie sich in derselben Familie von einer Generation auf die andre vererben, da große Unternehmungen, die bedeutende Kapitalien verlangen, nicht ausführbar wären, wenn alle Menschen mit der Auffpeicherung von Vermögen immer wieder von vorn anfangen müßten. Unter den heutigen Wirtschaftsverhältnissen in Deutschland gelingt es nur ausnahmsweise, große Kapitalien in einem Menschenalter anzuhäufen; Leute, die ihre Laufbahn ohne Mittel beginnen und nur über Ersparnisse verfügen, können nur kleine Unternehmungen ausführen.

Aber auch Ersparnisse zu machen ist nicht jedem beschieden, da die meisten Anstellungsverhältnisse höchstens erlauben, einen Notgroschen zu erübrigen. Wie zu allen menschlichen Unternehmungen gehört auch zur Erlangung einer gut dotierten Stellung Glück. Trotz allen Bemühungen, die man aufgewandt hat zur Bekämpfung der Überzeugung, daß der Mensch zunächst durch Glück vorwärts komme, und daß Tüchtigkeit und Intelligenz weniger förderlich seien

als die Macht, die der Religiöse Vorsehung und der Materialist blinden Zufall nennt, ist sie im praktischen Leben sehr weit verbreitet. Die Sprichwörter: „Jeder ist seines Glückes Schmied“ und „Man muß das Eisen schmieden, solange es warm ist,“ werden meist so ausgelegt, daß man das „Glück“ oder das „Eisen“ erst in der Hand haben muß, ehe man es schmieden kann, und daß die persönlichen Fähigkeiten nichts dazu beitragen können, das Glück selbst zu erlangen, sondern nur dazu geeignet sind, es in verständiger Weise zu benutzen — das Eisen zu schmieden, solange es warm ist. Das Glück trifft oft solche, die davon keinen richtigen Gebrauch zu machen verstehen — „Wie gewonnen, so zerronnen,“ sagt der Volksmund. Ebenso haben vielfach auch „die dümmsten Bauern die größten Kartoffeln,“ da sich das Glück nicht immer die Intelligentesten aussucht. Man kann wenig begabt sein und doch eine gewisse Schlaueit und Tüchtigkeit beim Erwerb und bei der Vermehrung seines Gutes zeigen. Nach einer weit verbreiteten Meinung gibt es Glückspilze und Pechvögel: den einen gelingt alles, auch wenn sie es noch so ungeschickt anfassen, während die andern jeden Entschluß noch so gründlich überlegen und noch so umsichtig ausführen können — es ist ihnen nicht möglich, den ersehnten Erfolg zu erringen. Der Streber sucht mit Vorliebe Glückspilze auf, und der Pechvogel wird von vielen gemieden, die vorwärts kommen wollen, denn Unglück ist nach ihrer Ansicht ebenso ansteckend wie epidemische Krankheiten. Der verstorbne Baron Alfons von Rothschild gab sich grundsätzlich nicht mit Unglücklichen ab, sondern trat nur mit solchen Leuten in Geschäftsverbindung, die Glücklinge des Glücks waren.

In den niedern Ständen trifft man vielfach die Überzeugung an, daß der Mensch durch Arbeit wohl sein Auskommen finden, aber nicht zu Geld kommen könne. Wer sozialdemokratische Zeitungen liest, wird oft auf diesen Fatalismus stoßen. Infolgedessen suchen viele Menschen ihr Glück im Spiel, und der Staat sanktioniert gewissermaßen den Hang dazu, indem er Lotterien einrichtet und die Totalisatorwette erlaubt, obgleich nach Paragraph 284 des Strafgesetzbuchs das gewerbmäßige Glücksspiel verboten ist und nach Paragraph 762 des Bürgerlichen Gesetzbuchs durch Spiel und Wette keine Verbindlichkeit begründet wird. Das Lotteriespiel ist unter allen Ständen, und die Totalisatorwette in vielen höhern Kreisen weit verbreitet, und es gibt nicht wenig Geschäftsleute, die sich mit Hilfe eines größern Lotteriegewinns selbständig gemacht haben. Der Staat hat jedoch kein eigentliches Interesse am Spiel, da die Allgemeinheit keine wirtschaftlichen Fortschritte macht, wenn einige Kapitalien nur durch viele kleine Verluste gebildet werden. Völker vermehren ihren Wohlstand nur durch Arbeit, nicht durch Spiel.

Unsre Gesetzgebung hat deshalb den Weg gewiesen, auf dem auch die große Menge wirtschaftliche Fortschritte machen kann, indem sie das Genossenschaftswesen in feste juristische Formen gebracht hat. Arbeiter, Handwerker, Kleinhändler und Landwirte haben Konsumvereine, Einkaufs- und Verkaufsgenossenschaften in großer Zahl gegründet, um sich durch gemeinsamen Einkauf und Verkauf Vorteile zu verschaffen, allerdings auf Kosten vieler Händler, denen durch diese Selbsthilfe die Existenz ganz oder teilweise genommen

wird. Bei seiner Beteiligung an Genossenschaften ist der Nutzen des Einzelnen verhältnismäßig gering, sie bietet ihm aber sicherere Vorteile als das unsolide Spiel.

Für den Unternehmungslustigen, der ohne Mittel ist, hat jedoch dieser Weg geringen Reiz, da er seinem Vorwärtzstreben keine genügende Befriedigung bietet. Er will auf eigne Faust weiterkommen — seine Mitmenschen und deren wirtschaftliche Fortschritte kümmern ihn nicht. Solche Strebenden unterstützen das moderne Kreditwesen, das sich aus kleinen Anfängen heraus zu dem heutigen Umfang entwickelt hat. Das unbemittelte Unternehmertalent sucht Kapital, um seine Pläne ausführen und zu Wohlstand gelangen zu können, und der Kapitalist leiht solchen Leuten sein Geld, um Vorteil von ihrer Arbeit zu haben, die er selbst entweder nicht verrichten kann oder will. Während der Spieler dem Ausgange des Spiels untätig zusehen muß, ist der Erfolg des Kaufmanns nur bis zu einem gewissen Grade vom Glücke abhängig, dauernd wird er nur durch seine Tüchtigkeit und Intelligenz.

Das Kreditwesen bringt dem Kreditgeber und dem Kreditnehmer Nutzen: der Unternehmungslustige vermag seine Talente gewinnbringender zu verwerten als in Anstellungen, und der Kapitalist verdient Geld, ohne zu arbeiten. Während die Nationalökonomien noch nicht ganz einig über das Wesen des Kapitals sind, ist der Kaufmann keinen Augenblick im Zweifel darüber, daß es eine Arbeitskraft ist, die er gegen Entgelt ausleiht. Er sagt, sein Geld arbeitet in seinem Geschäft, sucht Beschäftigung oder findet keine Beschäftigung. Ebenso wie der Arbeiter hat auch das Kapital seinen Lohn — es verzinst sich. Wie der Arbeiter nach Angebot und Nachfrage der Arbeitskräfte bezahlt wird, so schwankt auch der Zinsfuß je nach der Menge des angebotnen Kapitals. Ist das Geld knapp, d. h. ist die Nachfrage größer als das Angebot, so ist der Zinsfuß hoch; wird mehr Kapital angeboten, als verlangt wird, so ist er niedrig — dieselbe Erscheinung bei dem Angebot und bei der Nachfrage von Arbeitskräften. Wenn der Kaufmann eine Rentabilitätsberechnung aufstellt, so bringt er die Verzinsung des in seinem Geschäft tätigen Kapitals ebenso in Anschlag wie die Ausgaben für Gehalte, Löhne und die Vergütung für seine eigne Arbeit, vorausgesetzt, daß er den Betrieb selbst leitet. Ein Geschäft, das außer den Generalunkosten nur so viel abwirft, daß er sein Geld zu dem üblichen Zinsfuße verzinsen kann, ist für ihn nicht rentabel.

Ganz Unbemittelte erhalten selten Kredite, auch wenn sie noch so tüchtig und intelligent sind. Gewöhnlich wird von dem Kreditgeber irgendeine Sicherheit verlangt, bei Warenkrediten pflegt der Kreditnehmer ein Drittel des Betrages anzuzahlen. Ohne irgendwelche eignen Mittel ein Geschäft anzufangen ist nur dann möglich, wenn der Kreditnehmer gute Verbindungen unter Kapitalisten hat, die Zutrauen zu seinen Fähigkeiten haben. Im allgemeinen sieht der Lieferant, der Waren hergibt, auf die genügende Fundierung des Geschäfts und riskiert nur kleinere Beträge bei Abnehmern, die nicht ganz sicher sind, langsam zahlen oder von fremden Mitteln, die nicht haftbar sind, abhängen. Es gibt natürlich auch viele leichtsinnige Kreditgeber, die

auf jeden Fall Geschäfte machen wollen und Waren liefern, ohne irgend eine Sicherheit zu haben.

Wenn es sich um die Anknüpfung einer neuen Geschäftsverbindung handelt, so erkundigt sich der vorsichtige Kaufmann über seinen neuen Kunden in der sorgfältigsten Weise. Auch der Kaufmann, der sich erst ein neues Geschäft aufbauen will und keine Gelegenheit gehabt hat, als Reisender oder Agent mit der Kundschaft vertraut zu werden, muß sich auf Erkundigungen stützen, da er selbst noch keine Erfahrungen in seinem Geschäft gesammelt hat. Er läßt sich von dem Kreditnehmer zunächst Referenzen geben und fragt bei diesen über die Eigenschaften und die Vermögensverhältnisse seines neuen Kunden an. Da sich in unsrer wechselvollen Zeit die Verhältnisse schnell ändern, und das Wirtschaftsgebiet unendlich größer geworden ist als in frühern Jahrzehnten, so ist eine Veränderung in der Kundschaft häufiger als unter den vorhergehenden Generationen, wo alles stabiler war. Der Kaufmann kommt also jetzt öfter in die Lage, sich zu erkundigen, und deshalb ist die Mitteilung von Referenzen die Regel geworden. Viele neu etablierte Kaufleute geben in ihren Rundschreiben, die sie an ihre zukünftigen Geschäftsfreunde versenden, unaufgefordert Referenzen, und ebenso ist es gebräuchlich, daß der Kreditnehmer diese dem Kreditgeber ohne weiteres gibt, wenn sie in Verbindung treten. Die Zirkulare sammelt der Kaufmann, sie dienen ihm als wertvolles Hilfsmittel, schon wegen der Unterschriften, die zu vergleichen im Wechselverkehr wichtig ist. Aus demselben Grunde sammeln auch die Banken diese Rundschreiben, die nicht nur bei Etablierungen, sondern auch bei jedem Inhaberwechsel und sogar bei der Aufnahme neuer und dem Abgange alter Prokuristen mit den entsprechenden Unterschriften versandt werden. Die Aufgabe von Referenzen ist ein Zugeständnis des Kreditnehmers an die Berechtigung der Erkundigung, die sich im kaufmännischen Verkehr im weitesten Maße eingebürgert hat.

Ein anderer Weg der Krediterkundigung ist die Anfrage bei Geschäftsfreunden oder bei der Bank, mit der der Kreditgeber arbeitet. Die geschäftsfreundliche Auskunfterteilung geschieht von Mund zu Mund oder auf schriftlichem Wege, wenn der Auskunftgeber dem Kreditgeber nicht persönlich erreichbar ist. Diese Art der Erkundigung wird dadurch erleichtert, daß sich die Angehörigen eines Geschäftszweiges gewöhnlich ziemlich genau kennen, auch wenn sie nicht an demselben Orte oder in demselben Lande ansässig sind. Der Austausch von Wahrnehmungen und Erfahrungen ist unter Geschäftsfreunden recht rege, da die Korrespondenz des Kaufmanns, der sich seinem Geschäft mit allen Kräften widmet und oft ganz darin aufgeht, sehr ausgebreitet ist. Alle Mitteilungen geschehen unter Diskretion; an die Tagespresse und an Fachzeitungen werden nicht gern Nachrichten kommerziellen Inhalts gegeben, auch nicht über Zahlungseinstellungen. Allgemein üblich sind solche Mitteilungen an die Presse nur in den Branchen, in denen ein börsenmäßiger Handel üblich ist, weil die Firmen, die die Kurs- und die Marktberichte an Zeitungen geben, zugleich wichtige Vorkommnisse in ihrem Geschäftszweige mitteilen.

Ebenso häufig wie die geschäftsfreundliche Auskunft ist die Bankauskunft.

Alle größern Banken unterhalten für die Erteilung von Auskünften besondere Abteilungen, bauen ihre Auskünfte auf eignen Erfahrungen, die sie im Kreditverkehr machen, auf und tauschen diese auch mit andern Banken aus, indem sie sich die vorgekommenen Wechselproteste durch die Vermittlung von Listen, die an verschiedenen Bankplätzen herausgegeben werden, mitteilen.

Auch die Agenten und die Reisenden, die die Kundschaft auffuchen, befassen sich mit der Erteilung von Auskünften an ihre Häuser. Diese Quelle ist jedoch nicht immer ganz objektiv, da jeder Vertreter Geschäfte machen will, um seine Provision zu verdienen, und deshalb die Verhältnisse des Kreditnehmers oft etwas optimistisch ansieht. Infolgedessen verläßt sich der vorsichtige Kreditgeber nicht auf solche Auskünfte allein, sondern zieht noch an andern Stellen Erkundigungen ein.

Die auf allen diesen Wegen erhaltenen Auskünfte sind meist recht dürftig und unzuverlässig. Sie Franken daran, daß der Kreditgeber oft die aufgegebenen Referenzen, ihren Ruf und ihren Charakter nicht kennt, und daß sie gewöhnlich keine Einzelheiten enthalten, aus denen er sich ein richtiges Bild von der Lage seines neuen Kunden machen kann. Mit dem zunehmenden Geschäftsverkehr hat sich deshalb die berufsmäßige Krediterkundigung ausgebildet, die die Auskunftsinstitute besorgen. Zunächst schützt diese Art der Erkundigung den Kreditgeber vor dem Schwindler, der seine Helfershelfer als Referenzen aufgibt, sowie vor den unreellen Geschäftsleuten, die einzelne Lieferanten bezahlen und diese als Paraderferenzen benutzen, während sie alle andern warten lassen. Die großen Auskunftsinstitute kennen alle Kaufleute, Schwindler wie reelle Geschäftsleute, und nehmen nicht nur die Befragung von Referenzen und Banken in die Hand, sondern kontrollieren auch Zahlweise und Fundierung der Geschäfte durch die Lieferanten, deren Urteil einige Zeit nach ihrer Anfrage eingeholt wird. Außerdem machen die Auskunftsteien alle Feststellungen über Herkunft, frühere Tätigkeit und Vermögensverhältnisse und sammeln handelsgerichtliche, güterrechtliche und andre amtliche Bekanntmachungen. Die auf solche methodische Weise gewonnenen Auskünfte geben ein ganz andres ökonomisches Bild als die oft nur aus drei Worten bestehenden Bankauskünfte oder Mitteilungen der Referenzen und Geschäftsfreunde.

Die Zahl der Schwindler- und Gaunereexistenzen wird meist überschätzt. Man taxiert den Prozentsatz gewöhnlich nach den Zeitungsberichten über Hochstapeleien, Unterschlagungen und Betrügereien und vergißt dabei, daß die Tagespresse in ihrem lokalen und vermischten Teile von solchen Nachrichten lebt und solche Vorkommnisse nicht nur aus dem Erscheinungsort der Zeitung, sondern aus allen Ländern und Erdteilen zusammenliest. Wenn das Verhältnis so ungünstig wäre, wie es aus der Menge solcher Berichte hervorzugehn scheint, so würde unsre ganze wirtschaftliche Kultur eine Unmöglichkeit sein. Diese Kultur beruht darauf, daß die Mehrzahl der Menschen die übernommenen Verpflichtungen erfüllt, der Kaufmann also seinen Zahlungsverpflichtungen gerecht wird, sonst gäbe es kein geordnetes Wirtschafts- und Staatsleben, und wir würden in den Urzustand zurücksinken, aus dem sich die Menschheit durch jahrtausendelange Arbeit erhoben hat.

Alle kaufmännischen Auskünfte enthalten Angaben über die Fähigkeiten, den Charakter und die Erfolge des beurteilten Geschäftsmannes. Während die Erfolge meist leicht festzustellen sind, weisen die Urteile über Fähigkeiten und Charakter größere Schwankungen auf. Leute, die dem geschäftlichen Leben fernstehn, bezweifeln oft, daß man ein richtiges Urteil über die persönlichen Eigenschaften eines Menschen zusammenbringen könne. Befragt man jedoch fünf Kaufleute über einen Geschäftsmann, mit dem sie in Verbindung stehn, so werden mindestens drei dasselbe Urteil abgeben. Der Blick des Kaufmanns ist durch langjährige Übung geschärft, da seine eignen Erfolge wesentlich von der richtigen Beurteilung des andern abhängen, und er urteilt meist richtig, auch wenn ihm selbst die für einen tüchtigen Kaufmann notwendigen Eigenschaften fehlen. Es handelt sich hier natürlich nur um Urteile über Eigenschaften, die für den Kaufmann in Frage kommen; künstlerische, wissenschaftliche und andre Befähigung deckt sich durchaus nicht immer mit ökonomischer Befähigung, und das ökonomische Bild großer Staatsmänner, Künstler und Schriftsteller sieht oft ganz anders aus als ihr öffentliches Charakterbild. Ebenso ist das moralische Charakterbild von dem geschäftlichen oft ganz verschieden.

Bei der Beurteilung des Charakters kommen zwei verschiedene Seiten in Betracht: das Verhalten des Kaufmanns als Abnehmer und Lieferant, und die Art und Weise, wie er sein Geschäft betreibt. Was den ersten Punkt anlangt, so ist es von Wichtigkeit, zu wissen, ob er zu Differenzen neigt und schikaniert, um sich seinen Verpflichtungen zu entziehen und um Abzüge vom vereinbarten Preise zu machen. Ebenso wichtig ist die Feststellung, ob er als Lieferant Vertrauen verdient und genau nach Muster liefert. Wenn man ein Urteil über die Art und Weise abgibt, wie der Kaufmann sein Geschäft betreibt, ob er tüchtig und rührig, fleißig und strebsam ist, oder ob er sein Geschäft vernachlässigt, so gibt man gewissermaßen ein Urteil über seine kaufmännische Zukunft ab. Bei dem harten Konkurrenzkampf, der heute nicht nur in allen Berufen, sondern vor allem auf wirtschaftlichem Gebiet ausgefochten wird, spielen Tüchtigkeit und Rührigkeit eine große Rolle. Während unsre Vorfahren ihre Existenz fanden, ohne ihr Haus zu verlassen, und ohne irgendeine Offerte zu machen, muß der Kaufmann heutzutage seinen Kunden selbst auffuchen oder durch Reisende und Agenten auffuchen lassen und ihm seine Waren anbieten. Auf die billige Preisberechnung und die gute Qualität der Ware kommt es allein nicht mehr an, da dieselben Bezugsquellen allen Kaufleuten in derselben Weise zur Verfügung stehn. Ausschlaggebend ist vielmehr die Geschicklichkeit, mit der die Ware mündlich und schriftlich angepriesen wird. Der Kaufmann geht dabei vielfach bis hart an die Grenzen der guten Sitten und der gesetzlichen Vorschriften, Rücksichtslose und Gewissenlose sogar darüber hinaus, da sie dem Wahlspruch huldigen: „Wo kein Kläger ist, ist auch kein Richter.“

Die Beurteilung des Charakters beruht auf der von Kaufleuten alltäglich gemachten Erfahrung, daß sich die Handlungsweise der meisten Menschen immer gleich bleibt. Wer einmal Konkurs gemacht oder akkordiert hat, gerät

gewöhnlich auch das zweitemal in Zahlungsschwierigkeiten, und wer wild spekuliert, zeigt seinen spekulativen Charakter gewöhnlich sein ganzes Leben lang. Es kommen allerdings auch Ausnahmefälle vor — das sind Geschäftsleute, die durch Schaden klug geworden sind; die meisten bleiben jedoch ihrem Charakter getreu. Auch verbrecherisch angelegte Naturen, die natürlich in der Geschäftswelt nicht fehlen, beharren auf der einmal eingeschlagenen Bahn, da sie der Überzeugung sind, daß man nur auf krummem Wege zu Vermögen kommen könne. Der Kaufmann verfährt bei der Beurteilung des Charakters nach demselben Grundsatz, den die Kriminalpolizei befolgt, die weiß, daß die meisten Verbrecher rückfällig werden, und bei jedem Verbrechen die in Frage kommenden Personen kennt, und kümmert sich nicht um die Theorien weltfremder Leute, die die Verbrecher als Kranke betrachten oder die Meinung verfechten, daß sie nur aus Not oder durch ihr Milieu zu ihren Taten getrieben worden sind. Ebenso wie Verbrechen aus Not selten sind, so gibt es auch wenig Kaufleute, die nur infolge von schwierigen Verhältnissen zum Betrug greifen. Unter den verbrecherisch angelegten Geschäftsleuten sind die meisten einmal in guten Verhältnissen gewesen, aber durch eigne Schuld heruntergekommen und auf eine abschüssige Bahn geraten, weil sie ihre frühere Verschwendung fortsetzen wollten.

Ungünstige Urteile über den Charakter werden von den Beurteilten meist übel genommen, denn Selbsterkenntnis ist auch unter Kaufleuten selten. Andre beurteilt man oft ganz sicher, sich selbst aber kennt man nicht. Daß jemand stolz darauf ist, wenn man ihn einen Schikaneur nennt, kommt selten vor, weil dabei die kaufmännische Moral berührt wird; es gibt aber auch Geschäftsleute, die sich der Härte und Schärfe ihres Charakters bewußt sind und sich geschmeichelt fühlen, wenn man ihnen nachsagt, daß man im Verkehr mit ihnen auf genaue Abmachungen sehen muß. Im allgemeinen spielen Vereinbarungen auf Treu und Glauben eine große Rolle; um juristisch genaue Formulierung seiner Kontrakte kümmert sich der Kaufmann meist nicht, weil ihm eine genauere Kenntnis der für ihn in Betracht kommenden Gesetzesbestimmungen häufig abgeht.

Der Kapitalist hat oft ebensoviel Mühe, sein Geld vorteilhaft anzulegen, wie der Kreditnehmer, für seine Waren Absatz zu finden. Infolge des wirtschaftlichen Aufschwungs, den Deutschland nach der Begründung des Deutschen Reiches genommen hat, ist der Wohlstand so stark angewachsen, daß der Kapitalist sein Geld anbieten muß, während in frühern geldbedürftigen Zeiten der Kreditnehmer zu ihm kommen mußte. Das Kapital sucht heute ebenso Beschäftigung wie der Arbeiter, und es gibt bemittelte Leute, die oft nicht wissen, wie sie mehr als drei bis vier Prozent Zinsen verdienen sollen — so groß ist die Konkurrenz der Kapitalisten untereinander geworden! In allen Großstädten gibt es Finanzagenten, die sich mit der Vermittlung von Assoziationen und Beteiligungen, mit der Beschaffung und der Unterbringung von Bankkrediten befassen und keine leichte Arbeit haben, wenn sie ihre Klienten zufriedenstellen wollen. Wer sich nicht selbst mit der Anlage seines Kapitals befassen will, hat die Auswahl unter einer großen Zahl von Aktiengesellschaften

an denen er sich durch den Ankauf von Aktien beteiligen kann. So genießt er die Vorteile von Bank- und Industrieunternehmungen aller Art, ohne daß er sich darum zu kümmern braucht, in welcher Weise sie mit seinem Gelde arbeiten.

Auf dem Warenmarke findet man dieselbe Erscheinung. Jedem nur einigermaßen soliden Geschäftsmann werden von allen Seiten Warenkredite angeboten, ein Lieferant sucht den andern durch günstigere Bedingungen, als sie sein Konkurrent zu bieten vermag, zu verdrängen. Da infolgedessen der Wechsel in der Kundschaft recht häufig ist, so sichern sich manche großen Firmen in Deutschland ihre Abnehmer dadurch, daß sie Ladengeschäfte und Warenhäuser selbst errichten. Das größte Haus dieser Art hat mehr als hundert- undfünfzig solcher Geschäfte in ganz Deutschland gegründet und ist deren alleiniger Lieferant. Sie tragen in ihrer Firma gewöhnlich den Namen des nominellen Inhabers, der das Geschäft leitet, und einen fast überall wiederkehrenden Zusatz, der auf das gemeinsame Einkaufshaus hinweist, das als Kommanditist oder Gesellschafter, je nachdem die Firma eine Kommanditgesellschaft oder Gesellschaft mit beschränkter Haftung ist, mit einer nominellen Einlage in das Handelsregister eingetragen ist, während seine wirkliche Beteiligung, die in den notwendigen Warenkrediten besteht, weit größer ist. In diesen Geschäften hat der nominelle Inhaber gewöhnlich kein Kapital, er ist vielmehr als Teilhaber aufgenommen, weil er tüchtig und rührig ist und das Vertrauen des Stammhauses genießt. In einem ähnlichen Verhältnis stehen viele Hamburger Exporteure zu ihren überseeischen Geschäftsfreunden, denen sie als europäische Einkäufer dienen und alle nötigen Warenkredite gewähren. Wenn sie selbst überseeische Filialen haben, so bestehen diese oft in Ladengeschäften und Warenhäusern, die eine große Zahl von Angestellten beschäftigen. Auch in der Industrie findet sich ein solches Abhängigkeitsverhältnis. Brauereien sind vielfach eigentliche Inhaber der Restaurants, in denen ihr Bier geschenkt wird, haben die Wirtschaftslokale eingerichtet und sind oft auch Eigentümer der Geschäftsgrundstücke, während der Wirt, auch wenn er nomineller Inhaber ist, nur die Geschäftsführung hat. Aktiengesellschaften oder Gesellschaften mit beschränkter Haftung gründen Tochtergesellschaften, die die Fabrikation für einen gewissen Bezirk, den die Muttergesellschaft wegen der durch die Entfernung entstehenden Transportkosten nicht versorgen kann, in die Hand nehmen, oder überlassen ihnen die Ausbeutung von Erfindungen und Patenten für bestimmte Provinzen oder Länder unter der Bedingung, alle Bezüge durch das Stammhaus zu machen.

Zur Erleichterung der Arbeit, die mit der Konkurrenz der Kapitalisten und Kaufleute unter sich beständig wächst, und zur möglichsten Beschränkung des Kreditrisikos hat sich in hochzivilisierten Staaten eine Teilung entwickelt, die sich in weniger kultivierten Ländern entweder gar nicht oder nur in ihren Anfängen wiederfindet. Mit der Zunahme der Bevölkerung wachsen die Geschäftsumsätze, und ein Importeur, der jährlich hundert Millionen Mark umsetzt, würde die Übersicht über seine Kundschaft verlieren, wenn er mit jedem Kleinhändler arbeiten wollte. Es haben sich deshalb allmählich die Zwischen-

stufen: Großhändler, Fabrikant und Grossist ausgebildet, die dem Importeur einen großen Teil seiner Arbeit, natürlich gegen den entsprechenden Anteil am Gewinn, abnehmen. In dieser Stufenfolge sind die Makler, Agenten und Reisenden wichtige Zwischenglieder: sie sind die Geschäftsleute, denen mit der Auffuchung der Kundschaft ein großer Teil der Arbeit zufällt. Der Reisende steht in einem festen Anstellungsverhältnis zu seiner Firma und bezieht Gehalt und Provision vom Umsatze, während der Agent nur Provision, hin und wieder aber auch einen Teil seiner Aufwendungen für Reisen, Reklame, Kontormiete usw. erhält. Oft gibt ihm der Fabrikant Musterlager, damit er die Bedürfnisse des Kleinhändlers umgehend befriedigen kann. Der Reisende vertritt nur ein Haus, der Agent ist in der Zahl seiner Vertretungen selten beschränkt. Der Makler führt nur einzelne Aufträge aus, die ihm Firmen übergeben, deren Vertrauen er hat.

Seit dem Ende des vorigen Jahrhunderts hat sich in der Öffentlichkeit eine starke Bewegung gegen den Zwischenhandel geltend gemacht, die zur Gründung von wirtschaftlichen Vereinigungen geführt hat. Auf der einen Seite haben sich Vereinigungen von Konsumenten, auf der andern Unternehmerverbände gebildet, die den Zwischenhandel mit Erfolg umgehen. Bei den Syndikaten tritt der Produzent ohne den Vermittler mit dem Kleinhändler in Verbindung, der auf alle Fälle von ihm kaufen muß, wenn die kartellierten Produkte und Fabrikate ohne Konkurrenz sind. Konsumvereine, Kolonialwarenkleinhändler und Landwirte haben Ein- und Verkaufsgesellschaften und Genossenschaften gebildet, die den gemeinsamen Ein- und Verkauf besorgen. Sie machen die Vermittlung von Grossisten, Agenten und Reisenden überflüssig und treten mit ihren Lieferanten direkt in Verbindung. Alle diese Verbände können jedoch nur dadurch bestehen, daß ihre Mitglieder zugleich ihre Abnehmer sind; wenn sie in den allgemeinen Konkurrenzkampf eintreten müßten, könnten sie gegen den Privatunternehmer nicht aufkommen, da dieser seine Kräfte mehr konzentrieren und sein Kapital opfern kann.

Die Bewegung gegen den Zwischenhandel wird von manchem findigen Geschäftsmann für seine Zwecke ausgebeutet. Um das Publikum irre zu führen, bedient er sich einer Firma, die dem Käufer einen falschen Begriff von seiner Stellung in der Organisation unsers Wirtschaftslebens geben soll. Große Firmenschilder über Zigarrenläden zum Beispiel verkünden dem Raucher, daß der Inhaber direkt aus Havana importiert, während er in Wirklichkeit erst vom Hamburger oder Bremer Importeur oder Fabrikanten kauft. Tuchversandgeschäfte geben sich als Fabriken aus und versenden angeblich zu Fabrikpreisen. In diesen Fällen weiß das Publikum nicht, daß ihm der Fabrikant nicht zu demselben Preise, zu dem er seine Ware an den Detaillisten absetzt, verkaufen darf, wenn er nicht sämtliche Kleinhändler gegen sich haben will. Detaillisten wie Grossisten haben ihre Verbände, die streng darauf halten, daß der Fabrikant dem Publikum keine andern Preise macht als dem Kleinhändler. Ebenjowenig darf er an den Detaillisten zu demselben Preise verkaufen wie an den Grossisten — sonst würde jeder Händler den Verkehr mit ihm abbrechen. Sogar die Warenhäuser, die einen großen Bedarf haben, er-

halten keine andern Preise als der kleine Detaillist, wenn der Fabrikant nicht auf jede andre Kundschaft verzichten will. In Ländern, die auf einer niedrigeren Kulturstufe als Deutschland stehn, gibt es Kaufleute, die diese durch unsre wirtschaftliche Entwicklung notwendig gewordenen Zwischenhändler umgehen wollen, weil sie in ihrem eignen Lande nicht vorhanden sind, und weil sie billiger beim Produzenten einzukaufen hoffen. Abgesehen davon, daß solchen Ausländern gewöhnlich die Kapitalkraft fehlt, daß sie den Exporteur, der dem Fabrikanten Barzahlung leistet, umgehen könnten, wird der Lieferant doch zu demselben Preise verkaufen, da er mit allen seinen Agenten das Abkommen getroffen hat, ihnen von allen Aufträgen in ihrem Vertretungsbezirk die Provision zukommen zu lassen.

Ebenso wie die Arbeit verteilt sich das Kreditrisiko auf die einzelnen Stufen der Organisation unsers Wirtschaftslebens. Der Importeur verkauft meist gegen Barzahlung, sodaß der erste Kreditgeber der Großhändler ist, der dem Fabrikanten Rohstoffe liefert. Großindustrielle, die bedeutende Mengen von Rohstoffen verbrauchen, treten jedoch mit dem Importeur direkt in Verbindung. Dieser gewährt dem Fabrikanten oft lange Kredite und läßt sie manchmal bis zu einem vereinbarten Betrag in dem Unternehmen stehn, um sich einen dauernden Abnehmer zu sichern. Bei der Fabrikation von Waren, die aus ostasiatischen und aus nordamerikanischen Rohstoffen hergestellt werden, kommt es auch vor, daß der Fabrikant durch Vermittlung eines überseeischen Kommissionärs beim Produzenten direkt einkauft; die Regulierung erfolgt in solchen Fällen durch Banken, die die Barzahlung übernehmen und dem Käufer ihrerseits einen Dreimonatskredit geben.

Der Produzent von Rohstoffen und Nahrungsmitteln ist selten Kreditgeber. An seine Stelle tritt als solcher meist der Händler, der oft Vorschüsse auf die zukünftige Ernte gibt, da die Landwirte fast immer geldbedürftig sind. Sie können gewöhnlich keinen Kredit geben, nehmen aber selbst oft ein zwölfmonatiges Ziel in Anspruch. Im überseeischen Land- und Plantagenbau sind dieselben Verhältnisse wie in der deutschen Landwirtschaft; schon manches Hamburger oder Londoner Handelshaus ist in Folge des Konkurses eines Plantagenbesizers, dem es Vorschüsse gegeben hatte, in den Besitz einer amerikanischen oder afrikanischen Plantage gekommen. Aus diesem Grunde haben die preußischen Kornhausgenossenschaften keinen leichten Stand; sie sind nicht genügend fundiert, daß sie Ernten bevorschussen könnten, und können höchstens die bei ihnen lagernde Ware mit Hilfe von Bankiers lombardieren. Der geldbedürftige Landwirt muß sich deshalb immer wieder an den kapitalkräftigen Händler wenden.

(Schluß folgt)

