

die zahlreichen Kreditinstitute, welche ihr Kapital umsetzen wollen, die Warenhändler, denen es an Abnehmern fehlt, die Fabrikanten, die weit über Bedarf erzeugen, sie alle sind wenig gewissenhaft mit der Kreditbewilligung.

II.

Als Kreditgeber tritt der Kaufmann bei den Zeitgeschäften auf. Der Warengroßhändler insbesondere wird den größten Theil seines Umsatzes nur durch Zeitverkäufe bewirken können. Wie es ihm angenehm ist, die Zahlung für die Wareneinkäufe erst nach vollzogenem Verkaufe leisten zu dürfen, so ist die gleiche Bedingung dem Kleinhändler passend. Das Zahlungsziel richtet sich nach der Verkauflichkeit der Artikel; für Bedarfsgegenstände werden ein bis drei Monate, für weniger gangbare drei bis sechs Monate und oft noch längere Termine bewilligt. Der Zins für die Vorgfrist ist in den Verkaufspreis eingerechnet; bei Barzahlung, die demnach als Ausnahme angesehen wird, gewährt man einen entsprechenden Abzug. In der Regel wird es dem Käufer anheimgestellt, wie er die Zahlung am Verfalltage in die Hände des Verkäufers gelangen lassen will; Bedingung ist nur, daß die Zahlung am Wohnorte des Verkäufers zu erfolgen hat. Dieser Gebrauch bringt für den Kreditgeber große Nachteile. Er verjettelt sein Kapital in Hunderten von kleinen Forderungen, über die er vom Tage des Verkaufes bis zum Verfalltage nicht verfügen kann; sein Geld liegt in Folge dessen brach und tot, und nicht selten kommt er dadurch selbst bei Erfüllung seiner Verpflichtungen in Verlegenheit; zum mindesten aber wird er in der freien Verfügung über sein Kapital verhindert. Hierzu kommt noch, daß der Zahlungstag vom Schuldner selten pünktlich eingehalten wird, da man es geradezu als eine kaufmännische Feindseligkeit betrachtet, die Zahlung soweit als möglich hinauszuschieben. Alle diese Übelstände lassen sich vermeiden, wenn der Verkäufer sich durch einen Wechsel (Tratte) auf den Käufer deckt, der am Zahlungsziel fällig ist. Dem Käufer wird dadurch nicht mehr zugemutet, als er sonst bei pünktlicher Erfüllung der eingegangenen Verbindlichkeit zu leisten hat, und für den Verkäufer erwächst aus dem Besitze der Tratte die Möglichkeit, sich ihrer jederzeit für die Abwicklung seiner Geschäfte zu bedienen.

Der Kreditgeber hat natürlich die Zahlungsfähigkeit des Schuldners genau zu prüfen. Wie selten ist er aber in der Lage, ein zuverlässiges Urtheil fällen zu können! Jeder Kaufmann sucht seine Verhältnisse geheim zu halten; solange also nicht offenkundige Fälle vorliegen, können über seine Vermögenslage, seine Geschäftsführung, seine Befähigung nur Vermuthungen geäußert werden. Die Empfehlungen, welche der Kreditnehmer aufgibt, sind nicht immer als unparteiische zu betrachten; eine Anfrage bei Konkurrenten kann nicht gut gestellt werden, und die Bankhäuser, welche vielfach am besten imstande wären, über Geldverhältnisse eines Kaufmanns ein Urtheil abzugeben, lehnen dies meist ab, um nicht durch Nebengeschäfte Zeit zu verlieren. Daher haben sich eigene Anstalten für die Auskunftserteilung aufgetan,