

d. h. der Kunde hat dann entweder in bar bezahlt oder sich zur Unterzeichnung des GEFI-Scheines bereit erklärt. In derartigen Fällen hat auch die Erhebung des Unkostenbeitrages keinerlei Beanstandung gefunden, da der Kunde im allgemeinen froh war, auf diese Weise den Kredit länger auszudehnen.

Jedenfalls gelang es, einen ganz wesentlichen Betrag aus unserem Debitoren-Konto auf diese Weise herauszubekommen, was wieder den doppelten Vorteil brachte, daß die Beträge mit 75% uns bevorschußt wurden, wobei die Zinsen der Bevorschussung vom Kunden getragen wurden und auf der anderen Seite mit diesem Kunden ganz feste Zahlungsabmachungen getroffen waren, die streng von der GEFI überwacht wurden.

Neben dieser direkten Überführung mehr oder weniger festgefrorener Kontokunden auf das GEFI-System haben wir andererseits auch dadurch unser Debitoren-Konto mit Hilfe der GEFI entlasten können, als wir neu hinzutretende Kunden, die die Einrichtung eines Kontos wünschten, bzw. von dieser Einrichtung gehört hatten, auf das GEFI-System bringen konnten, während wir in früheren Zeiten solchen Kunden, wenn ihre Bonität ausreichend war, ein laufendes Konto errichteten.

Insbesondere bei unserer Beamtenkundschaft lag es vor dem GEFI-System so, daß auf Anfordern jeder fest angestellte Beamte ein Konto erhielt, auf dem dann die Zahlungen mehr oder weniger pünktlich eingingen, während jetzt gerade die Beamtenkundschaft mit besonderer Vorliebe von dem GEFI-System Gebrauch macht.

Ganz nebenher von dieser Ablösung von Kontokunden durch das GEFI-System läuft in unserem Betrieb das eigentliche GEFI-Geschäft, d. h. die Abwicklung der Geschäfte mit den Kunden, die auf