

schäften gegenüber, die mit ihrem Genre sich der heutigen Situation anpassen. Immer mehr mußten wir beobachten, daß unsere alte Kundschaft verarmte und nicht in der Lage war, die Preise zu bezahlen, die Qualitätswaren nun mal kosten.

Weiter kam hinzu, daß die Debewa uns die Beamtenkundschaft fortlockte, und wir mußten tatenlos zusehen, da wir keinen Weg fanden, um für Kredite Propaganda zu machen, ohne unsere Kassakundschaft — die ungefähr 95% bei uns ausmacht — vor den Kopf zu stoßen.

Vom ersten Augenblick an begrüßten wir daher die Gründung der Kreditgemeinschaft Berliner Spezialgeschäfte, und mit anderen gleichgesinnten Herren gelang es mir kurz darauf, hier in Hannover nach dem Vorbild Berlins eine gleiche Organisation ins Leben zu rufen.

Ich habe nie angenommen, daß bei den außerordentlich schwierigen wirtschaftlichen Verhältnissen die Einführung dieses Systems nun alle Sorgen bannen würde, aber meine Erwartungen sind voll erfüllt. Ich habe jetzt eine einjährige Erfahrung hinter mir. Mehrere tausend Anträge haben wir aufgenommen, und wenn wir auch nicht genau feststellen können, wieviel neue und wieviel alte Kunden sich darunter befinden, so schätze ich, daß mindestens 90% der Kreditkunden neue sind.

Da wir früher nicht viel Kreditgeschäfte gemacht haben, konnten wir nur in einzelnen Fällen versuchen, eingefrorene Kredite auf das GEFI-System überzuführen. In den wenigen Fällen, wo wir es versucht haben, ist es ohne Schwierigkeiten gelungen.

Die Qualität unserer Kunden im Kreditsystem verbessert sich von Tag zu Tag, und wird diese Einrichtung vom Publikum dankbar begrüßt. Der Verkehr mit der Kundschaft wickelt sich vollkommen reibungslos ab, und gehören Beschwerden über die Höhe der Kreditunkosten zu den größten Seltenheiten.