

Das Abzahlungsgeschäft im Buchhandel

Uns allen ist das System des Teil- oder Abzahlungsgeschäfts hinlänglich bekannt. Wir wissen, daß seine Entwicklung ungefähr um die Mitte des vorigen Jahrhunderts begann und daß es hauptsächlich in der Nachkriegszeit einen großen Aufschwung nahm. Die Jahre wirtschaftlicher Not begünstigten naturgemäß seine Ausbreitung auf alle möglichen Wirtschaftsgebiete und Handelsguppen und man kann wohl sagen, daß es zeitweise in ziemlich umfangreichem Maße das Zahlungswesen des Groß- und Einzelhandels beeinflusste. Fragt man nach den tieferen Ursachen dieser zunehmenden Beliebtheit, so wird man immer wieder die Sympathie weiter Volkskreise zu der Teilzahlungsmethode als Grund anführen. Diese Tatsache zeigt uns gleichzeitig den Sinn und Zweck der so vollständig gewordenen Kauf- und Zahlungsweise, der darin liegt, Minderbemittelten oder vorübergehend Zahlungsschwachen sofort die Anschaffung größerer Gegenstände zu ermöglichen, deren Preisstufe auf einer Höhe liegt, die die gewöhnlich zur Verfügung stehenden Geldmittel erheblich übersteigt. Wir wollen nicht verkennen, daß sie neben ihren unmittelbar ins Auge springenden, kaufanreizend wirkenden Vorteilen auch gewisse Nachteile aufweist, die in nicht seltenen Fällen von Gläubigern und Schuldneren unangenehm empfunden werden. So ist es beispielsweise oft der Fall, daß nach einem augenblicklich aufwallenden Kaufentschluß eine starke Ernüchterung eintritt, die als Ursache kommender folgenschwerer Auseinandersetzungen anzusehen ist und in der sich uns ein typisches Merkmal des Abzahlungsgeschäfts offenbart. Um beide Vertragspartner in Anbetracht dieser sich meistens nach Kaufabschluß zeigenden Nachteile wirksam zu schützen, hat man schon im Jahre 1894 das Gesetz betreffend die Abzahlungsgeschäfte geschaffen, das den Zweck hat, berechnete Interessen des Verkäufers mit dem notwendigen Schutz des Schuldners in Einklang zu bringen.

Die Entwicklung der wirtschaftlichen Verhältnisse brachte auch für den Buchhandel die Einführung der Teilzahlungsmethode, jedoch war hierfür von Anfang an nur eine besondere Gattung von Buchobjekten wie beispielsweise umfangreiche Lexika, wertvolle wissenschaftliche Literatur, mehrbändige Standardwerke usw. geeignet. Derartige Sammelwerke hatten und haben auch heute noch einen hohen Preis. Ihr Absatz ist naturgemäß schwieriger als der irgendwelcher anderer, auf allgemein-üblicher Preisstufe liegender Literatur. Deshalb findet der Verkauf mancher hierher gehörenden Werke zu etwa 90% ihres Gesamtumsatzes auf dem Wege der Ratenzahlung statt, wobei für den eigentlichen Vertrieb eigens dafür arbeitende Buchvertreter sorgen.

Das Gefüge des Abzahlungsgeschäfts zeigt bei genauerer Betrachtung eine recht komplizierte und stark verkomplizierte Beschaffenheit. So macht sie u. a. dem Käufer die strikte Befolgung einer Anzahl von notwendigen Formalitäten zur Pflicht, deren Daseinsberechtigung aus dem Zweck, ihn selbst vor Irrtümern, falschen Auffassungen und sonstigen Benachteiligungen zu schützen, ersichtlich wird. Man mag als Außenstehender oftmals geneigt sein, diese Richtlinien für unbequem und erschwerend zu halten, jedoch zeigt uns die Praxis mit ihren verschiedenartig und mitunter recht sonderbar gelagerten Fällen, wie notwendig und angebracht sie in Wirklichkeit für die Regulierung der gegenseitigen Verpflichtungen sind. Sie lassen sich im Interesse einer reibungslosen Abwicklung daher auch kaum vermeiden. Eine grundlegende und zugleich rechtsverbindliche Form erhält nun der sich im Rahmen der Teilzahlungsmethode abspielende Geschäftsvorgang durch den Bestellschein, der die alleingültige, alle etwaigen unkontrollierbaren persönlichen Nebenabmachungen (meistens zwischen Käufer und Vertreter) ausschaltende Unterlage für das getätigte Geschäft darstellt.

Da man nun einmal gerade im Ratenzahlungsgeschäft mit mancherlei Auslegungen und Meinungsverschiedenheiten rechnen muß, empfiehlt es sich von selbst, schon im Auftragschein die sich aus der Praxis ergebenden Möglichkeiten unliebsamer Art im schützenden und vorbeugenden Sinne zu berücksichtigen. Von den vielen genannten Bedingungen gelten als besonders typisch die sogenannte Fälligkeits- oder Terminverlustklausel sowie die Klausel über Vorbehalt des Eigentums oder des Rücktritts. Die richtige Anwendung beider Bestimmungen überwacht das bereits angezogene Abzahlungsgesetz, das in bezug auf die berüchtigte Fälligkeitsklausel nur dann deren Inkrafttreten vorschreibt, wenn der Käufer nach Übergabe der Sache mit mindestens zwei aufeinanderfolgenden Raten in Zahlungsverzug kommt, während der Eigentumsvorbehalt sofort geltend gemacht werden kann, wenn er einseitig bei Übergabe der Sache erklärt wird. Aus besonderen Gründen seien diese beiden hauptsächlichsten Klauseln hier besonders erwähnt, zumal die Praxis gerade ihre strenge Innehaltung im Interesse eines realen Geschäftsgebarens verlangt. Weiterhin ist es eine kaufmännische Selbstverständlichkeit, daß neben den Abmachungen, die die charakteristischen Merkmale des Ratenzahlungsgeschäfts erwähnen, wie etwa die Verpflichtung des Käufers, jeden Wohnungswechsel der Lieferfirma anzuzeigen oder beispielsweise die Angabe, bis zu welchem Tage eines jeden Monats die einzelnen Raten zu zahlen sind, auch die allgemeinen Lieferungsbedingungen genannt sein müssen, die ja üblicherweise von jeder Lieferfirma festgelegt sind. Im großen und ganzen hat die genaue Klarstellung aller dieser Gesichtspunkte doch nur den Zweck, Mißverständnissen und irrigem Ansichten vorzubeugen und den Weg für eine glatte Erledigung nach Möglichkeit zu ebnen.

Die rein betriebstechnische Erledigung der anfallenden Geschäftsvorgänge verlangt eine straffe übersichtliche Verwaltung und eine gute organisatorische Beschaffenheit des Büroapparates. Dazu gehört vor allen Dingen die Anlegung einer Kundenkartei mit allen modernen Einrichtungen, die eine sofortige genaue Übersicht über jedes einzelne Konto sowohl als auch einen zahlenmäßigen Überblick über die Gesamtlage in kaufmännischer und finanzieller Hinsicht ermöglicht. Das ist an sich unerlässlich für die maßgebliche Beurteilung der gesamten Entwicklung, ferner aber auch wichtig als Grundlage jeder weiteren Handlungsweise. Die eingehenden Aufträge müssen innerhalb einer angemessenen Frist bestätigt — das ist von der juristischen Seite aus gesehen nicht etwa zu unterschätzen —, dann farteimäßig festgelegt werden, während die Lieferungen selbst unbedingt zu dem vereinbarten Termin auf den Weg zu bringen sind. Es ist schon oft vorgekommen, daß Sendungen, die durch irgendeine Fehldisposition später als versprochen beim Kunden eintrafen, von diesem einfach nicht abgenommen wurden, weil er verständlicherweise verärgert war, über seine Geldverhältnisse inzwischen anders disponiert hatte und weiterhin — dieser Fall ist durchaus nicht selten — in der unpünktlichen Erfüllung des Kaufvertrages seitens der Lieferfirma eine im stillen ersehnte Möglichkeit sah, aus dem Vertrag, dessen übereilter Abschluß ihn vielleicht längst reute, herauszukommen. Wenn auch im Ernstfalle derartige Drückerbergereien — anders kann man diese Absichten ihres unredlichen Kernes wegen kaum bezeichnen — dem Käufer nur erhöhte Kosten machen, so stellen sie doch für die Lieferfirma zunächst eine üble Belastung des Büroapparates dar und erhöhen nur noch die Zahl der zweifelhaften Fälle. Auch der auf dem Bestellschein angebrachte Passus, daß die Lieferfirma berechtigt ist, den vereinbarten Liefertermin um eine bestimmte Frist zu überschreiten, hat im Augenblick wenig Bedeutung, denn der Kunde denkt im Moment der Verärgerung