

ein, daß eine Ehe, die mit dem Bleigewicht der Schulden im Abzahlungsgeschäft belastet ist, leicht an der wirtschaftlichen Klippe zerschellt. Das Geschäft treibt die fälligen Raten auch ein, wenn Mann und Frau ohne Verdienst sind. Folgt keine Zahlung, so ist die Klage sicher, und genau so schnell, wie der im Basar auf Abzahlung entnommene Hausrat wieder davongeht, fliegt auch das Eheglück zum Hause hinaus. Jedenfalls kommen mit den Abzahlungsmöbeln die schwersten Sorgen in das Haus. In das Schuldbuch der Abzahlungsgeschäfte ist auch jene äußere Talmivornehmheit zu schreiben, die man heute vielfach in gänzlich unbemittelten Familien findet. Wo die Alten auf hölzerner Bank und am gehobelten, aber bar bezahlten Tisch tüchtig und in Biederkeit ihr Dasein lebten, da sucht jetzt ein aufdringlicher Prunk die Armseligkeit der Lebenshaltung zu verdecken. Polstermöbel, mit schäbigstem Baumwollplüsch bezogen, ein Teppich aus schlechtestem Stoff, an den Wänden brutal bunte Öldrucke in breiten Goldrahmen aus Pappe und Gips, „echte“ Möbel mit angeleimtem Renaissance-, Barock- und Allerweltsstil, Pfeilerspiegel in schillernder Pracht! Der ganze Hausrat strotzt von Gold und Farbe wie ein Schloßportier der „guten alten Zeit“, und jedes dieser gepappten, pompösen Prunkstücke schreit geradezu: ich bin auf Abzahlung, auf Abzahlung, Abzahlung! — Können sich ehrliche Charaktere in diesem „Milieu“ bilden, kann die Wahrhaftigkeit gedeihen, wo jedes Stück gewissermaßen eine gesellschaftliche Lüge ist? Diese Eleganz trägt einen starken Zug der Unzufriedenheit in viele Lebenskreise hinein, der Unzufriedenheit und der Unwahrhaftigkeit.

Erst wenn der Bedürftige sich dem Abzahlungsgeschäft verpflichtet hat, wird er inne, wie schwer er meistens an dieser Verpflichtung zu tragen hat. Diese „Wohltätigkeitsanstalten“ mit dem bitteren Ende verleiten durch ihre Kreditaufdrängung den Unerfahrenen nicht nur, unnütze Sachen einzukaufen, sondern sie sind natürlich auch die teuerste Einkaufsquelle. Sie haben viel Spesen und lassen sich ihre Waren weit, sehr weit über dem Einkaufspreis bezahlen. Einige Beispiele hierfür, die gleichzeitig das geschäftliche Verfahren dieser Betriebe kennzeichnen: Eine Arbeiterfrau kaufte einen Damenschreibtisch für 50 Mk. bei 10 Mk. Anzahlung. Nachdem sie 32 Mk. abgezahlt hatte, mußte sie das Stück wieder veräußern. Da sie den Tisch auf „Mietvertrag“ erworben hatte, wurde sie vom Abzahlungsgeschäft zur Anzeige gebracht, und dieses rechnete vor Gericht auf den Tisch 20 Mk. als bezahlt an, die übrigen 12 Mk. für Spesen und Schreiberei. Der Wert des Tisches wurde gerichtlich auf 25 Mk. festgestellt. Eine arme Näherin ließ sich beschwatzen, in einem Abzahlungsgeschäft eine goldene Uhr für 70 Mk. zu kaufen. Nachdem sie 19 Mk. gezahlt, wurde ihr die Sache leid. Sie zahlte nicht, und

es kam zum Prozeß. In diesem schätzte ein Sachverständiger den Wert der Uhr auf — 16 Mk.; die Abzahlungsfirma selbst behauptete, 27. M. bezahlt zu haben — immerhin ein Aufschlag von 43 Mk. In einer anderen Gerichtsverhandlung handelte es sich um einen Regulator, den eine arme Arbeiterin aus einem

derartigen Geschäft für 30 Mk. entnommen hatte. Der Wert dieses Stückes wurde auf 10 Mk. festgestellt; 15 Mk. hatte sie schon bezahlt, als sie die Sache satt bekam und wegen des Restes verklagt wurde. Aufschläge von 150 bis 200 Prozent auf den wirklichen Wert der Ware scheinen im Betriebe der Abzahlungsgeschäfte nicht selten zu sein. Einen neuen Trick deckte vor einiger Zeit eine Berliner Zeitung auf. Sobald ein Kunde die auf Abzahlung entnommenen Gegenstände bezahlt hat, werden ihm weitere ohne Anzahlung angeboten. Jeder mit gesundem Menschenverstand Begabte muß sich nun sagen, daß der Kaufmann damit ganz bestimmte Zwecke verfolgt und vor allem kein Risiko hat. Viele Inhaber von Abzahlungsgeschäften nehmen nämlich in den ohnehin an allen Ecken und Enden verklausulierten Vertrag beim Abschluß des zweiten Geschäfts noch eine Bestimmung auf, nach der die bezahlten Waren für die neu gekauften mit haften, falls für die letzteren nicht pünktliche Zahlung erfolgt. Auf diese Weise ist es möglich, daß jemand, der für 300 Mk. Möbel entnommen hat und dann für 100 Mk. Kleidung, und diese nicht bezahlen kann, auch noch die voll bezahlten Möbel samt der Kleidung verliert. Andere Abzahlungsgeschäfte lassen sich beim Abschluß des zweiten Geschäfts einen Schuldschein ausstellen, durch den sie den Kunden 30 Jahre in der Hand haben.

Die mit dem Abzahlungsbetriebe einerschreitenden Übelstände sind Veranlassung zu dem Reichsgesetz über die Abzahlungsgeschäfte vom 16. Mai 1894 gewesen. Genutzt hat das Gesetz fast nichts. Der gute Wille des Gesetzes wird meistens in dem § 2 totgeschlagen, der bestimmt, daß der Käufer dem Verkäufer für die infolge des Vertrages gemachten Aufwendungen im Falle eines Rücktritts zu entschädigen und

ebenso für inzwischen eingetretene Wertverminderungen aufzukommen hat usw. Das Gesetz sollte dahin ergänzt werden, daß in jedem Falle, in dem der Aufschlag des Abzahlungsgeschäfts über mehr als 10—15 Prozent über den normalen Preis einer Ware beträgt, dem Käufer wegen Warenwuchers ein Klage-recht auf Auflösung des Kauf- oder Leihvertrages zusteht. Allerdings darf man auch auf diesem Gebiet die Besserung nicht lediglich vom Gesetzgeber erwarten. Dem Leichtfertigen nutzen die besten Gesetze nichts; nur Aufklärung, Verantwortlichkeitsgefühl und Vorsicht werden hier helfen.

Das beste Geschenk

für Lehrlinge und Gehilfen

ist unser Buch:

Der Zylindergang

Konstruktion und Reparatur

von

Bruno Hillmann.

Preis: broschiert Mk. 1.50, kartoniert Mk. 1.80.

Umfang 92 Oktavseiten, 53 Holzschnitte.

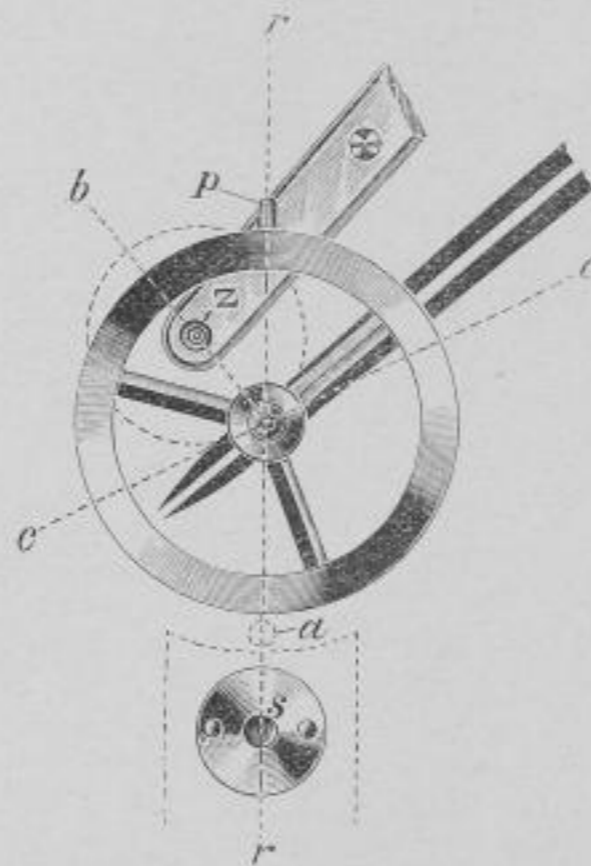


Fig. 17. Das Richtigtstellen des Prellstiftes.

Illustrationsprobe aus diesem Werk.

Urteil von Fachgenossen: „Ich habe Ihr Werk aufmerksam gelesen und gefunden, dass auf jeder Seite der tüchtige, gediegene Fachmann zum Leser spricht. Diese Wahrnehmung muss den mit seinem Beruf es ernst nehmenden Uhrmacher um so angenehmer berühren, als heutzutage im Gewerbe leider nur zu häufig eine Verflachung zu beobachten ist. Der Wert Ihrer in dem Werke enthaltenen Arbeit gewinnt vornehmlich dadurch an Bedeutung, dass Sie sich in schlichter und jedem wohlverständlicher dabei erschöpfender Art an Ihre Fachgenossen wenden und sie führen.“

Herausgegeben und zu beziehen durch die

Leipziger Uhrmacher-Zeitung

Wilhelm Diebener

Leipzig, Schützenstrasse 15.