

Die Uhrmacherkunst



Alleiniges und eigenes Organ des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher E. V.

50. JAHRGANG

Halle (Saale)

2. Oktober 1925

NUMMER 40

Nachdruck sämtlicher Aufsätze und Notizen ohne ausdrückliche Genehmigung der Schriftleitung verboten

Verkäufe auf Teilzahlung und Abzahlungsgeschäfte *)

Von Dr. Walter le Coutre, o. Professor der Betriebswirtschaftslehre an der Handelshochschule Mannheim

Die große Resignation, welche bei vielen soliden Kaufleuten die Kriegswirtschaft und noch mehr die substanzverzehrende Inflationszeit ausgelöst hatte, räumt erfreulicherweise wieder altem Optimismus oder wenigstens alter, unternehmender Tatkraft das Feld.

Ein Beweis für die Rückkehr zu dem gesunden Standpunkt, sich den Verhältnissen anzupassen, ihnen Rechnung zu tragen, ist die lebhaft Beschäftigung des Detailhandels mit der Frage, ob man, um den Absatz und Umsatz zu heben, zu Verkäufen auf Ratenzahlung übergehen solle. Eine Reihe von Geschäften hat es bereits getan, sehr viele Firmen stehen dem Gedanken sympathisch gegenüber. Sie diskutieren die Frage lebhaft und eingehend, und auch mit Recht, denn sie ist nicht ganz einfach zu lösen. Ihre praktische Verwirklichung erfordert Ueberlegung, weil bestimmte Voraussetzungen erfüllt werden müssen, wenn sie Erfolg haben soll.

Ich habe absichtlich die Ueberschrift „Verkäufe auf Teilzahlung und Abzahlungsgeschäfte — was auf den ersten Blick dasselbe zu sein scheint — gewählt, weil es im Hinblick auf die gegenwärtigen Verhältnisse einen Unterschied zum Ausdruck bringt, der beachtet werden muß. Das Abzahlungsgeschäft im bisher üblichen, bekannten Sinne ist auf einen bestimmten Abnehmerkreis, auf einen besonderen Bedarf, und daraus folgend auf einen im ganzen ebenfalls fest umrissenen Warenkreis zugeschnitten. Es ist daher auch allgemein der Gegenstand besonderer, ausschließlich auf die Pflege dieses Geschäftszweiges eingestellter Firmen, die sich gern Kredithaus nennen; sie bringen damit zum Ausdruck, daß sie in erster Linie Finanzierungsinstitut und erst in zweiter Linie Warenhandlung sein wollen. Das Charakteristische des Abzahlungsgeschäftes ist es, daß es bestimmte Waren an Bevölkerungskreise mit niederem Einkommen ver-

kauft, die den Kaufpreis nach Leistung einer Anzahlung in kleinen und kleinsten wöchentlichen und monatlichen Raten, entsprechend Art und Höhe ihrer Einkünfte, abzahlen, so daß die Tilgung des Preises eines solchen Kaufes sich über Jahre erstreckt.

Die Verkäufe auf Teilzahlung, wie sie heute von vielen Detailgeschäften aller Branchen erörtert werden, haben etwas anderes zum Ziele. Sie wollen ihrer regulären Kundschaft im Hinblick auf die gegenwärtigen schwierigen Verhältnisse die Durchführung ihrer Einkäufe ermöglichen, indem sie ihr gestatten, den Kaufpreis innerhalb verhältnismäßig kurzer Frist in mehreren Raten abzutragen, sagen wir innerhalb von 3 oder 4 Monaten. Das ist praktisch auch Abzahlungsgeschäft und wie dieses zu beurteilen und zu behandeln, ist dem Sinne nach aber doch nur die Kreditgewährung an solide Kundschaft, die den Verhältnissen Rechnung tragen will. Es bedeutet den Uebergang vom Prinzip des Barverkaufs zum Prinzip des Zielverkaufs für das moderne Detailgeschäft. So gesehen, ist die Frage keineswegs neu. Der Gedanke der Kreditverkäufe im Detailhandel ist von größeren Warenhäusern auch schon wiederholt erörtert, aber meist doch immer wieder fallengelassen worden wegen der großen Schwierigkeiten und der Risiken, die sich ergeben.

Es wird also genau zu prüfen sein, ob die besonderen Verhältnisse, unter denen heute zu wirtschaften ist, einen solchen Schritt rechtfertigen, oder ob nicht im Gegenteil die Bedenken, welche schon bei normaler Wirtschaftslage bestanden, heute noch viel schwerer wiegen. An Konkurrenz hat es vor dem Kriege wahrlich nicht gefehlt, so daß wohl viele Firmen zur Umsatzsteigerung auch Verkäufe auf Abzahlung gern getätigt hätten; nutzte man diese Möglichkeit nicht aus, mußten doch wohl sehr schwerwiegende Gründe vorgelegen haben.

Anlaß zur Erörterung dieser neuen Absatzform gibt die gesunkene Kaufkraft der Bevölkerung, welche sich in Rückgang und Verlangsamung des Umsatzes bemerkbar macht. Diese gesunkene Kaufkraft findet ihre Ursache zum Teil auch in den verlorengegangenen Spar- und sonstigen Kapitalien, aus welchen häufig genug der Preis einzelner größerer Anschaffungen bestritten wurde. Heute liegen die Dinge so, daß der Bedarf zwar vorhanden ist, aber nicht

*) Viele unserer Kollegen werden sich in der gegenwärtigen Zeit schon die Frage vorgelegt haben, ob und inwieweit es zweckmäßig und geschäftlich nützlich sei, dem Beispiel der Möbel-, Konfektions- und vieler anderer Geschäfte zu folgen und Waren gegen Teilzahlung abzugeben.

Wir haben deshalb Herrn Prof. Dr. M. Coutre von der Handelshochschule Mannheim gebeten, seine erschöpfenden Ausführungen über das Gebiet der Verkäufe auf Teilzahlung und Abzahlungsgeschäfte, die er schon im „Konfektionär“ gemacht hatte, bei uns zu wiederholen.
Die Schriftleitung.

