

die genügenden Ersparnisse. Auch am Willen zum Sparen fehlt es nicht, selbst um die Mittel für größere Anschaffungen zu erlangen, aber oft an der nötigen Energie, und noch öfter droht Gefahr durch die Konkurrenz anderer Bedürfnisse, die mit kleinem Aufwande befriedigt werden können. Liefert ein Händler seinem Kunden ein größeres Stück auf Ratenzahlung, dessen Kaufpreis dieser sich sonst erst im Laufe mehrerer Wochen oder Monate durch Rücklage von seinem Einkommen erschwingen kann, so wirkt das wie eine Sparkasse.

Allerdings besteht auch die Gefahr, daß ein dergestalt erleichterter Bedarf für die Anschaffung überflüssiger Waren, z. B. von ausgesprochenen Luxusgegenständen, nutzbar gemacht wird, man denke beispielsweise an den Erwerb ausgesprochener Modewaren. Damit wäre nun nicht viel erreicht, auch für den umsatzsuchenden Händler nicht, weil Leichtfertigkeit im Konsum von Luxuswaren auch regelmäßig Leichtfertigkeit in der Inanspruchnahme von Kredit und besonders in der Abtragung von Zahlungsverpflichtungen bedeutet. Die jahrelangen Erfahrungen im Abzahlungsgeschäft haben gezeigt, daß das Abzahlungsgeschäft überall da floriert und sicher ist, d. h. wenig Ausfälle zu verzeichnen hat, wo es Erwerbsmittel verkauft, wie z. B. im Nähmaschinenbetrieb, welche unmittelbar als Produktionsmittel werbend verwendet werden. Es hat auch noch da sich bewährt, wo es sich um Gebrauchsgüter handelt, wie z. B. um Möbel. So wird man auch jetzt sagen können, daß die Idee von Teilzahlungsverkäufen da sachlich diskutabel erscheint, wo von an sich solider und solventer Kundschaft Gebrauchsgegenstände — und dieser Begriff läßt sich ja weit ziehen, entsprechend der sozialen Stellung des betreffenden Käufers — benötigt werden. Man wird so weit gehen können, als sich erwarten läßt, daß die bezügliche Anschaffung im Rahmen des normalen Einkommens liegt und also seine Deckung daraus bei solider Lebensführung vorgesehen und erschwinglich ist.

Dagegen werden sich Teilzahlungsverkäufe wenig empfehlen für ausgesprochenen Luxus- und Modebedarf, weil es sich hier um reinen Konsumtivkredit handelt, der mit großen Risiken verbunden ist. Es kommt auch auf den Gegenstand an. Abzahlungsgeschäfte sichern sich gegen Ausfälle unter anderem auch dadurch, daß sie sich das Eigentumsrecht an der verkauften Ware bis zur völligen Begleichung der Schuld vorbehalten. Sie sind nun zwar nicht — wie früher in der Jugend der Abzahlungsgeschäfte — berechtigt, bei Nichtzahlung fälliger Raten die gelieferte Ware zurückzunehmen und die bezahlten Raten ohne Gegenleistung als verfallen zu erklären, also zu behalten, sondern müssen die gezahlten Raten zurück erstatten, dürfen aber einen Abzug für Abnutzung, Beschädigung usw. machen.

Für das moderne Detailgeschäft wird in erster Linie der Verkauf auf Teilzahlung gegenüber der alten und bekannten Kundschaft in Betracht kommen. Die Praxis des Abzahlungsgeschäftes lehrt, daß man Verkäufe nur tätigen soll an solche Kundschaft, der ein sicheres, d. h. regelmäßig fließendes Einkommen in Aussicht steht und deren Einkommen so hoch ist, daß die von ihr zu leistenden Ratenzahlungen auch ohne Einschränkung ihrer bisherigen Lebenshaltung möglich sind. Auch hier wird wieder der erworbene Gegenstand von Bedeutung. Einkäufe von Luxusgegenständen bedeuten meist Kauf von Ware, für die im Etat der durchschnittlichen Einnahmen und Ausgaben kaum Platz zu finden ist. Die Kunden der Abzahlungsgeschäfte in der Friedenszeit gehörten auch zu einem nicht geringen Teile zu den Menschen, welche wirtschaftlich nicht weit denken, denen Tage- und Wochenlohn lieber als Monatsgehalt ist, weil sie gar nicht disponieren können.

Die Praxis wird also Verkäufe auf Teilzahlungen überall da vornehmen können, wo es sich um Kunden mit gesichertem Einkommen handelt, also an Beamte und an Angestellte, die bereits auf eine längere Anstellungs-

zeit zurückblicken können, und wo es sich bei den Einkäufen um Gegenstände des täglichen Bedarfs usw. handelt. Ich sagte, daß in erster Linie alte, eingeführte Kundschaft in Betracht kommt, weil eben diese dem Geschäft hinsichtlich ihrer Stellung, wie insbesondere ihrer moralischen Qualität, d. h. Gewissenhaftigkeit in pünktlicher Erfüllung, bekannt ist. Etwas anders sieht es mit neu hinzutretender Kundschaft aus, die man etwa auf Grund von Werbetätigkeit bekommt. Hier ergeben sich insofern gewisse Schwierigkeiten, als die beste Sicherung bei jedem Kreditverhältnis, die längere persönliche Bekanntschaft, hier fortfällt. Sie muß ersetzt werden durch die Einholung entsprechender Auskünfte, erfordert also immerhin Zeit und einen gewissen Apparat und verursacht Kosten. Die Einholung einer Auskunft kommt in vielen Fällen, z. B. über Angestellte bei ihrer Firma, auch wieder nicht in Betracht, mit Rücksicht auf die Kundschaft.

Gefordert wird bei allen derartigen Verkäufen die Leistung einer entsprechenden Anzahlung. Abzahlungsgeschäfte sind bescheiden; sie verlangen regelmäßig nur 10 % des Verkaufspreises als Anzahlung. Im Warenhandel wird man höher gehen können und müssen, eben im Hinblick auf die Tendenz, das Geschäft nur als ein kurzfristiges Zielgeschäft anzusehen. Die Höhe der Anzahlung wird auch der Prüfstein für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und die wirtschaftliche Denkweise des betreffenden Käufers, ist also auch nicht außer acht zu lassen. Die mögliche Höhe der Anzahlung spielt nicht nur eine Rolle im Hinblick auf Einschränkung des Risikos, sondern wirkt sich durchaus kalkulatorisch aus. Kalkuliert man mit 100 % Bruttoaufschlag wie die Abzahlungsgeschäfte, und bedingt man die Hälfte des Verkaufspreises als Anzahlung, so ist man der Sorge um die Finanzierung ledig, denn die Lieferanten können wie bisher bezahlt werden. Je höher die Anzahlung, desto näher steht das Geschäft auf Teilzahlung dem bisherigen regulären Geschäft, d. h. desto weniger tiefgreifend bedeutet und bedingt es Aenderung der bisherigen Struktur der betreffenden Unternehmung.

Die Prüfung der Bonität des Kunden, dem man Teilzahlung gestatten will, ist der erste Akt des Geschäftsvorganges. Vielfach wird nur der mögliche Ausfall ins Auge gefaßt, aber mit der Feststellung, daß der Kunde gut und ein Ausfall nicht zu befürchten ist, ist das Problem nicht gelöst. Das Problem beginnt erst danach. Sein Schwergewicht liegt in der Finanzierungsfrage. Die Kenner des Abzahlungsgeschäftes haben wiederholt betont, daß man an ein Abzahlungsgeschäft, und fügen wir hinzu, an einen Verkauf auf Teilzahlung nur denken darf, wenn man über reichliche eigene Mittel verfügt, also finanziell gesichert, besser unabhängig dasteht.

Der Vorschlag, Verkäufe auf Teilzahlung zu tätigen, geht von der Anschauung aus, daß Umsatzsteigerung auf jeden Fall vorteilhaft ist, weil sie den Anteil der fixen Kosten reduziert und außerdem Gewinn bringt. (Von dem Risiko, das die Kreditgewährung einschließt, sprechen wir nachher noch.) Aber man darf nicht vergessen, daß das normale Geschäft in seiner Kalkulation auf baren Umsatz eingestellt ist. Der erfahrungsgemäß erzielte Barumsatz bedeutet aber gleichzeitig auch eine bestimmte Umsatzgeschwindigkeit. Nun kann man sagen, daß, wenn man Verkäufe auf Teilzahlung einführt, man damit eine Umsatzsteigerung erzielte, oder anders ausgedrückt: zusätzlichen Umsatz. Das laufende Bargeschäft sichere bereits die notwendige Umsatzgeschwindigkeit. Das stimmt aber nicht ganz, denn eben weil der Barumsatz zu wünschen übrigläßt, insbesondere wohl bisher hinter der für den Bruttogewinnzuschlag veranschlagten Normalhöhe zurückbleibt, greift man ja zu Hilfsmitteln. Dazu tritt ferner, daß gesteigerter Umsatz, also zusätzlicher Umsatz, regelmäßig

auch
erhel
könn
der
werd
es m
liege
man
zahl
Reg
ab
Verk
der
Verg
der
Um
wird
auf
Zust
wes
Wo
man
ziert
leich
vere
inne
Sch
sie
hab
und
in
zah
sie
lich
erzi
win
lich
Art
zah
wo
tät
auf
des
bes
Ve
Inf
der
hal
Au
bü
für
ha
un
we
Er
ve
so
Za
eb
die
ih
Ei
So
ge