

auch einen größeren Lagerbestand bedingt. Wenn also ein erheblicher Umsatz auf Teilzahlungsverkäufe hin erfolgt, so können diese Verkäufe auf Teilzahlung durch einen Teil der Lagerbestände für das Bargeschäft zunächst erledigt werden. Sie müssen aber sofort ergänzt werden, d. h. also, es muß ein größeres Lager gehalten werden. Die Dinge liegen natürlich im praktischen Einzelfall verschieden, in manchem Falle kann sich sehr wohl der Verkauf auf Teilzahlung rein als umsatzbeschleunigend auswirken. In der Regel wird aber das Gegenteil der Fall sein. Ferner ist aber zu berücksichtigen, daß, wenn man zum Prinzip der Verkäufe auf Teilzahlung übergeht, ein Teil der Kunden, der jetzt noch bar zahlt, wahrscheinlich auch von dieser Vergünstigung Gebrauch machen wird. Mag aber auch der Umschlag des Warenlagers beschleunigt werden, der Umschlag des Gesamtkapitals, und der ist entscheidend, wird in der Regel verlangsamt, gegenüber dem bisherigen, auf dem Prinzip der ausschließlichen Barzahlung beruhenden Zustände.

Er erfordert infolgedessen erhöhtes Eigenkapital oder eine wesentliche Hinausschiebung der Ziele seitens der Lieferanten. Wo man Lieferungen auf Teilzahlung ins Auge faßt, muß man sich also über die Konsequenzen, die sie für die Finanzierung des Betriebes haben, genau klar werden. Nur zu leicht ergeben sich sonst Zahlungsschwierigkeiten.

Man muß nämlich auch noch berücksichtigen, daß die vereinbarten Zahlungsziele durchaus nicht immer pünktlich innegehalten werden. Gewiß treten auch beim Kassengeschäft Schwankungen ein, die getroffene Dispositionen stören, aber sie gleichen sich viel schneller aus.

Man wird hier im übrigen einen Unterschied zu machen haben zwischen den Fällen, in denen man ausnahmsweise und konzessionsweise Teilzahlungen gestattet, und den Fällen, in denen man prinzipiell solche Geschäfte macht. Wo Teilzahlungen ausnahmsweise zugelassen werden, da bedeuten sie zusätzlichen Umsatz. In diesen Fällen wird aber schwerlich ein besonderer Zuschlag für die entstehenden Kosten erzielt werden, und es bleibt sehr die Frage, ob dann Gewinnsteigerung durch solchen zusätzlichen Umsatz tatsächlich erzielt wird.

Nicht unerheblich ist die Aenderung organisatorischer Art, die das Teilzahlungsgeschäft gegenüber dem auf Barzahlung eingestellten Detailgeschäft mit sich bringt. Dort, wo man in größerem Umfange Verkäufe auf Teilzahlungen tätigen will, wird regelmäßig ein sehr erheblicher Arbeitsaufwand notwendig, der wahrscheinlich auch zur Vergrößerung des Personals führt, auch um deswillen, weil dafür teilweise besonders geschultes und erfahrenes Personal unerlässlich ist. Verkauf auf Teilzahlung setzt zunächst in irgendeiner Form Information über die Bonität des Kredit in Anspruch nehmenden Kunden voraus. Man muß entweder eigene Rechercheure haben, oder man muß auf dem Wege über die Korrespondenz Auskünfte einholen, oder man setzt dafür ein Auskunftsbüro in Bewegung. An einen bestimmten Formularapparat für die Darstellung der erteilten Auskünfte und die Zurhandhaltung muß auch gedacht werden. Die Fakturierung und Verbuchung der einzelnen Kreditverkäufe ist eine weitere erhebliche Mehrbelastung, die auf jeden Fall eine Erweiterung der Buchhalterei mit entsprechendem Personal verlangt. Abzahlungsgeschäfte haben dann weiter eine besondere Mahnkartei. Die Ueberwachung der pünktlichen Zahlungen der Raten ist sehr wichtig hinsichtlich des Risikos, ebenso wie hinsichtlich der finanziellen Seite. Vielfach haben die Abzahlungsgeschäfte, um überhaupt und pünktlich zu ihren Geldern zu kommen, besondere Kassenboten für den Einzug, die Provision von den inkassierten Beträgen erhalten.

Endlich muß man mit einer ganzen Anzahl säumiger Schuldner rechnen, die teils mit den Verhältnissen nicht gerechnet haben, teils leichtsinnig, teils böswillig sind. Auch

ihre Kontrolle und Bearbeitung, insbesondere auf dem Gebiete der Mahnung und Klage, erfordert einen bestimmten Angestelltenapparat und dann eine große Erfahrung.

Man sieht also, daß die Durchführung von Verkäufen auf Teilzahlung, in größerem Umfange als Absatzsystem durchgeführt, nicht ganz einfach ist. Ob man auf Teilzahlung verkauft, hängt ab von der Kundschaft, die man hat oder die man erwerben kann, und hängt weiter ab von der Notwendigkeit, diesen Umsatz steigern zu müssen, ist letzten Endes aber eine Frage der Kapitalkraft.

Das richtige wird wohl in der Mitte liegen; man wird Teilzahlungen gestatten da, wo man es mit solider Kundschaft zu tun hat. Das ist sicherlich keine erfreuliche Erscheinung. Das Prinzip des Barverkaufs ist in vieler Hinsicht, in betriebswirtschaftlicher und volkswirtschaftlicher Hinsicht, als viel gesünder vorzuziehen. Aber man muß sich eben den Verhältnissen anpassen; und unter den gegenwärtigen Verhältnissen ist die Einräumung von Teilzahlungen das gegebenere. Der Kaufmann hat ja auch die Aufgabe, den Konsumenten zu stützen, in diesem Falle zu finanzieren.

Nun noch ein Wort über die Kosten. Daß Verkäufe auf Teilzahlung erhebliche Aufschläge bedingen — und hier kommt auch die Klippe, d. h. das Problem, wie weit man sich nun praktisch auf sie einlassen will oder einlassen kann — haben die vorstehenden Ausführungen bereits gezeigt. Der erheblich größere Apparat für die Verwaltung und Abrechnung, von den Auskünften angefangen bis zum Einzug der Teilraten, verursacht Kosten, die naturgemäß gedeckt werden müssen.

Ein weiterer Kostenfaktor sind die Zinsen. Verkäufe ich gegen Barzahlung, so kann ich auch meinen Lieferanten bar bezahlen und kann den Skonto ausnützen. Bei Verkäufen auf Ziel geht mir diese Möglichkeit verloren, ja ich muß darüber hinaus eventuell bei Fälligkeit sogar Bankkredit in Anspruch nehmen. Bei Teilzahlungen hat man ferner mit zahlreichen und erheblichen Risiken zu rechnen. Hier seien nur die Risiken einschließlich der nicht pünktlichen Zahlung der einzelnen Raten und die Ausfälle durch Krankheit, Tod oder Unehrllichkeit der Kreditnehmer genannt.

Für die Vorkriegszeit liegen eine Reihe von Angaben über die Bruttzuschläge im Abzahlungsgeschäft vor. Sie lauten übereinstimmend dahin, daß man mit etwa 90 bis 100 % Bruttogewinnzuschlag auf die Selbstkosten rechnet, ohne daß dabei in vielen Fällen ein besonders hoher Reingewinn übrigbliebe.

Die Kosten, mit denen die Abzahlungsgeschäfte im Frieden etwa zu rechnen hatten, bzw. welche sie für den Bruttogewinnzuschlag zugrunde legten, geben E. u. J. Lüdecke in ihrem lesenswerten Buche „Gesamtorganisation des modernen Detailgeschäfts“¹⁾ wie folgt an:

für Miete (— 8 %)	6 %
für Reklame	8 „
für Unkosten	12 „
für Inkassospesen	10 „
für Mahnspesen	3 „
für Risikospesen (Verluste) (— 16 %)	12 „
für Reparatur- und Aufarbeitungskosten	2 1/2 „
Zusammen 53 1/2 %	

Die vorstehenden Sätze sind vom Umsatz gerechnet. 50 % vom Umsatz sind 100 % vom Einkauf (Einkauf 75 Mk. + 100 % = Verkauf 150 Mk.).

Sie fügen hinzu, daß diese Sätze ziemlich knapp bemessen seien und sich auf eine Durchschnittskalkulation von 90 % bezögen. Sie reichten für eine Großstadt nicht aus.

Die Kosten werden sich bei Verkäufen auf Teilzahlung nicht allzuviel ermäßigen, weil eigentlich gegenüber den Geschäften auf Abzahlung, wo also die Zahlung im Laufe von

¹⁾ Erhältlich durch den Verlag der UHRMACHERKUNST in Halle (Saale). Preis geb. 9 R.-Mk.