

und folglich ein späteres Nachlassen der Kaufkraft bedeutet, halte ich das Gesamtkapitel „Konsumfinanzierung“ als ein nicht ungefährliches Experiment. Was in Amerika zum Erfolg geführt hat, wird hier zunächst wohl andere als die gewünschten Resultate zeitigen. Ich werde den Gedanken nicht los, daß die geldspendenden, meist ausländischen Institute weniger idealen Gedanken nachgehen, der notleidenden deutschen Wirtschaft und der allgemein ärmer gewordenen deutschen Bevölkerung zu helfen, sondern vor allem daran denken, gerade unsere Notlage zu benutzen, um Gewinne in ihre Kassen abzuführen.

Ein übertriebener Sparsinn eines ganzen Volkes ist dem Konsum gewiß hinderlich, durch Konsumfinanzierung dürfte jedoch ein bis dahin ökonomisch und sparsam veranlagtes Volk zu einer leichtsinnigeren Lebensführung veranlaßt und verführt werden. Ich trage also schwere Bedenken in ethischer Beziehung. Ich halte es für ausgeschlossen, daß der Einzelhandel auf die Dauer die auf ihn entfallenden Kosten der Kreditfinanzierung nicht in die Warenpreise einkalkulieren wird, da andererseits eine Benachteiligung des Barzahlers entsteht. Erhält der Barzahler, d. h. derjenige, der mit tatsächlichem deutschen Gelde in Papier oder Münze zahlt, keinen Kasseskonto, so wird man ihn zum späteren Bezahlen der Rechnung veranlassen, ihn also das Borgen erst lehren. Beachtet jedoch der Einzelhandel solche wohlberechtigten Wünsche der Kassekunden, so muß die Ware teurer werden, was in volkswirtschaftlicher Beziehung schwer zu bedauern ist und andererseits eine Vermehrung des Konsums verhindern könnte.

Solange also das Gesamteinkommen des deutschen Volkes in allen seinen Schichten nicht gestiegen ist bzw. im Steigen begriffen ist, bedeutet „Konsumfinanzierung“ meines Erachtens nichts anderes als „ein neues Loch aufmachen, um eine alte Lücke zu schließen“.

Der Großhandel würde es natürlich mit Freuden begrüßen, wenn Wege gefunden werden könnten, durch Beschaffung von Krediten die Mehrzahl der Einzelhändler wieder zu Kassenzahlern zu machen, ob der Weg „Konsumfinanzierung“ der richtige ist, möchte ich bezweifeln, denn vorläufig wird er nur Banken und ganz besonders ausländischen Banken die Tasche füllen helfen.

R. Berger jun., in Fa. Berger & Würker (Leipzig).

Ich möchte Ihnen mitteilen, daß ich von vornherein einen ablehnenden Standpunkt gegen diese Kreditgewährung einnehme, und zwar aus verschiedenen Gründen.

Die Einrichtung ist ja noch neu, man hat noch keine Erfahrung, wie sie sich gestalten wird. Ich glaube aber, daß man die Einrichtung mit einem nassen und einem trockenen Auge ansehen muß, und erst wenn es zu spät ist, merkt man, was für ein Schaden durch diese Einrichtung entsteht.

Ferner müssen die Waren höher kalkuliert werden, um die Zinsen, die auf und ab gerechnet werden, zu decken. Dadurch wird der barzahlende Kunde auf der anderen Seite geschädigt. Wenn man auch dem Barzahler hohen Rabatt gewährte, so würde dieses trotzdem einen schlechten Eindruck hinterlassen.

Die ganze Einrichtung ist nur eine Konsumverschiebung, nennen wir es Vorwegnahme späterer Einnahmen, die ein späteres Nachlassen der Kaufkraft zur Folge haben muß.

Im allgemeinen wird auch der Uhrmacher seiner Kundschaft, deren Verhältnisse ihm bekannt sind, Kredit gewähren ohne besondere Erhöhung. Wenn er auch das Geld einige Monate später erhält, so hat er doch auf der anderen Seite auch Kredit bei seinem Grossisten oder Lieferanten.

Die Kunden, die auf diese Weise Kredit suchen und erhalten, schädigen sich meiner Meinung nach selbst, denn sie nehmen eine gewisse Schuldenlast auf sich, die sie sehr drücken wird und die sie vielleicht, wenn noch andere Umstände, wie Krankheit usw. dazukommen, so leicht nicht wieder los werden.

Ich möchte deshalb persönlich davor warnen, diese Konsumkreditgewährung in unserer Branche einzuführen.

C. Bobardt, i. Fa. Georg Jacob G. m. b. H.

Bezüglich der Konsumfinanzierung teile ich ergebenst mit, daß hier in Königsberg i. Pr. schon zwei Gesellschaften „Kunden-Kredit“ bestehen, von denen die zuerst gegründete mich zum Beitritt aufforderte. Nach reiflicher Ueberlegung lehnte ich ab, weil eine Steigerung der Kaufkraft durch dies System nicht erzielt werden kann, höchstens ein vorübergehender Anreiz der Kauflust. Ein Kunde, der heute mit ein Viertel Anzahlung eine Ware ersteht, muß die übrigen drei Viertel doch in den nächsten Monaten aufbringen. Die fehlen also dann zum Ankauf neuer Waren. Soviel ich gehört habe, sind hier außer in der Textil- und Schuhbranche keine nennenswerten Umsätze auf Grund dieses Systems gemacht worden. Ich halte es für keine Gesundung, sondern für eine Schädigung der Volkswirtschaft. Verdienen tun dabei höchstens die Banken und Konsortien, die die Sache aufziehen und finanzieren.

Falls es nötig wird, beabsichtige ich — eventuell mit ein paar Kollegen gemeinschaftlich — von Zeit zu Zeit zu inserieren, daß wir unsern alten Kunden im Bedarfsfalle nach wie vor Zahlungserleichterungen ohne Spesenbelastung gewähren.

W. Bistrick (Königsberg i. Pr.).

Ich möchte fast glauben, daß die Warenhäuser diese neue Einrichtung weniger des direkten Erfolges wegen, sondern der Reklame halber aufgegriffen haben. Damit bringen sie wieder einmal durch breite Veröffentlichung ein neues Moment in das Publikum und zeigen demselben eine angeblich große Erleichterung im Einkauf an. Ob und wie weit sich dieses Kreditsystem bewährt, wird sich ja in der Praxis zeigen. Meiner Meinung nach kann es wohl für Warenhäuser in Frage kommen, ob sich das Publikum dieser Hilfe jedoch auch bei seinen Einkäufen in Spezialgeschäften bedient, möchte ich vorerst dahingestellt sein lassen. Jedenfalls aber ist es eine unbedingte Notwendigkeit seitens des Einzelhandels, allerschnellstens ein gleiches System zu schaffen, um den Kaufhäusern nicht nachzustehen.

Andreas Huber (München, Veterinärstraße 5).

Sobald jemand über seine Verhältnisse lebt, wird er von diesem Augenblick an für längere Zeit davon ausgeschaltet, etwas anderes kaufen zu können als das Aller-notwendigste. Es ist meines Erachtens deshalb unklug, nur an den Augenblick zu denken und die kommende Zeit aufs neue durch Ausschalten von Käuferschichten zu beunruhigen. Richtiger ist es wohl, jeden Kunden so disponieren zu lassen, wie es ihm der Inhalt seines Geldbeutels gestattet; denn in jedem Geschäft hat ein ordentlicher Mann so viel Kredit, daß man ihm 2 bis 3 Monatsraten für die Abrechnung gestattet. Jedenfalls sind die Banken, Sparkassen, Kredit-Genossenschaften auch gegen diese Idee. Zum Sparen erziehen, um mit dem Ersparten später einzukaufen, aber nicht zum Schuldenmachen erziehen, um diese später mit größter Mühe zu tilgen. Nur dieser Grundsatz kann der Wirtschaft nach und nach aufhelfen. Das Umgekehrte aber bringt uns nach gewisser Zeit neue schwarze Stunden, weil die überaus größte Anzahl der Käufer nicht größere Einkommen haben, als daß sie gerade