



Amtliche Zeitschrift des Reichsinnungsverbandes des Uhrmacherhandwerks

63. Jahrgang

Halle (Saale), 14. Januar 1938

Nummer 3

Uhrenversandhäuser und Abzahlungsgeschäfte

Von Assessor Hans Natorp

Mit Genehmigung des Reichsministers für Volksaufklärung und Propaganda

S Uhren liefert seit 55 Jahren
. gegen leichte monatliche Teil-
zahlung.

In 3 Monatsraten und nur 10,50 RM
kostet diese elegante, hochmoderne
Herren-Armbanduhr

. Gutgehende, elegante, flache
Armbanduhr . . . Ich liefere Ihnen die-
selbe zu 15 RM auf Teilzahlung.

Eine neue zuverlässige Uhr
Auf 5 Raten können Sie sich diese
elegante Herren- oder Damen-Arm-
banduhr zu 15 RM bequem anschaffen.

Denn selbst bei bescheidenem Ein-
kommen ermöglicht Ihnen mein Teil-
zahlungsplan die Anschaffung von
Stand-, Wand- oder Tischuhren.

Kuckucksuhr mit Garantie 3,40 RM.

Für nur 14 RM erhalten sie diese
Damenuhr, Goldauflage, oder Herren-
uhr, verchromt in Geschenkui, porto-
frei geliefert, 5 RM Nachnahme, Rest
3 Monatsraten.

Diese Uhr für Sie, für 18 RM; 5 Raten,
 $\frac{1}{8}$ Anzahlung.

Wand-, Stand- und Tischuhren,
günstige Teilzahlung.

Sie sehen hier eine Kollektion von Anzeigen, die Uhrenversandhäuser in den Zeitschriften „Arbeitertum“, „Reichszeitung der Deutschen Erzieher“, „Allgemeiner Wegweiser“, „Die Deutsche Polizei“ usw. usw. brachten. Diese Art der Anzeigen ließe sich beliebig vermehren. Sie kennzeichnet eine Geschäftsmethode der Versandhäuser, die kürzlich in einer wissenschaftlichen Untersuchung der Versandhäuser als Mittel zur Werbung von Kunden und als Ausgleichswert gegenüber der Ladenwerbung der ortsansässigen Ladengeschäfte bezeichnet wurde.

Nimmt man dazu die große Anzahl von Prospekten, Katalogen und Preislisten der Versandhäuser, in denen das „Teilzahlungssystem X“ oder der „Teilzahlungsplan Y“ empfohlen wird, so kann die Wirkung auf den letzten Verbraucher nicht ausbleiben. Er entscheidet sich zum „günstigen Kauf auf Raten“.

Ist damit dem Abnehmer der Ware gedient? Eine Uhr, die mit 18 RM angeboten wird, kostet in Wahrheit 18,63 RM, d. h. 3,5% mehr. Denn zu den 18 RM kommen hinzu: sechs Zahlkarten und sechsmal Porto zu 0,10 RM. Kommt der Verbraucher mit ein oder zwei aufeinanderfolgenden Raten in Rückstand, so wird er gemahnt. Mahnen kostet dem Kunden neues Geld. Die Verzugsfolgen können noch unangenehmer werden, der Kunde muß unter Umständen die Uhr zurückgeben. Er ist sein Geld (der Abzahlungskäufer muß bei Rücktritt des Verkäufers diesem eine Benutzungs- und Wertminderungsgebühr entrichten) und die Uhr los.

„Das schadet dem Käufer gar nichts, warum kauft er auf Abzahlung?“, wird vielleicht dieser oder jener sagen. Das ist falsch. Richtig ist: Der Verkäufer darf grundsätzlich dem Verbraucher nicht die Gelegenheit zum Abschluß eines Abzahlungsgeschäftes geben. Hier ist die Ware, dort das Geld. Dieser Satz muß Wirklichkeit werden. Dem Uhrmacher will ich damit sagen, nehmt Euch nicht dieser Methode an; übtet Ihr sie bisher auch nur teilweise, so schafft diesen Geschäftstypus völlig ab.

Daß das möglich ist, daran gibt es keinen Zweifel. Die Verbraucherschicht ist seit dem Jahre des Umbruchs um Millionen größer geworden. Viele haben eine feste Stellung bekommen, andere haben ihrem Betrieb eine sichere Grundlage erarbeiten können. Sie holen nach, was ihnen früher nicht möglich war, sie schaffen an.

Diese Neigung zum Anschaffen darf aber nicht ausgebeutet werden, indem man die Neuanschaffung angeblich durch Teilzahlungen erleichtern will. Ist es nicht viel richtiger, wenn man durch den harten Grundsatz „hier die Ware, dort das Geld“ den Letztverbraucher zum Sparen zwingt? Erst wenn der Anschaffungspreis zusammengespart ist, soll der Kunde kaufen. Die angesammelten Zinsen geben ihm sogar die Möglichkeit, noch besser zu kaufen.

Dieses Ziel ist aller Mühe wert. Es lohnt die Erziehung des Verbrauchers zum Barzahlungsgeschäft. Oder soll es so weitergehen, daß durch die Borggeschäfte, wie Bernhard Köhler, der Leiter der Kommission für