

# Das Abzahlungsgeschäft

in Handel und Industrie  
und seine Finanzierung

Von

**Dr.-Ing. Dr. phil. Waldemar Koch**

Privatdozent der Betriebswirtschaftslehre  
a. d. Technischen Hochschule zu Berlin



**Berlin**  
Verlag von Julius Springer  
1931

ISBN-13:978-3-642-89959-1 e-ISBN-13:978-3-642-91816-2  
DOI: 10.1007/978-3-642-91816-2

Alle Rechte, insbesondere das der  
Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten.

Softcover reprint of the hardcover 1st edition 1931

## Vorwort.

Das Abzahlungsgeschäft ist sowohl in den Kreisen des Handels und der Wirtschaft wie auch in denen der Wirtschaftswissenschaften stark umstritten worden. Die einen sahen in ihm ein Zaubermittel, geeignet den Umsatz weit über das mit den bisherigen Geschäftsmethoden Erreichte zu steigern, sofern es nur gelang, den erforderlichen Kredit zu erhalten. Die anderen hielten es für eine unbedingt unsolide Methode der Verkaufstechnik, die der seriöse Kaufmann keineswegs versuchen sollte, da sie geeignet sei, die Zahlungsmoral zu verderben, die Verbraucher zu leichtsinnigen Käufen anzuregen und das Unternehmen zum Ruin zu bringen.

Die vorliegende Arbeit ist davon ausgegangen, daß das Abzahlungsgeschäft von großer betriebswirtschaftlicher Bedeutung ist, da es demjenigen, der seine Technik anwendet, in verschiedener Beziehung einen Vorsprung gegenüber denen gibt, die mit den älteren Formen des Barverkaufs und des unregelmäßigen Kredites arbeiten. Daß diese Auffassung in weiten Kreisen der im Handel, im Vertriebe Tätigen geteilt wird, erkennt man an der steigenden Aufnahme des Verkaufs auf Abzahlung selbst durch diejenigen, die sich ihm lange ferngehalten hatten oder ihn sogar bekämpft haben.

Das Abzahlungsgeschäft ist indessen kompliziert und schwierig. Es ist eine Vertriebsmethode, die eine sehr vorsichtige, systematische, den gesamten Geschäftsablauf genau überlegende und festlegende Planung verlangt. Aus diesem Grunde hat der Verfasser es für zweckmäßig gehalten, in der vorliegenden Arbeit die Grundlagen des Abzahlungsgeschäftes zu analysieren, seine Technik zu behandeln und die Zusammenhänge mit Faktoren klarzulegen, die außerhalb des Betriebes des Verkäufers liegen. Ein Werk über das Abzahlungsgeschäft muß daher auch gleichzeitig eine Arbeit über seine Finanzierung sein. Diese ist daher mit der gleichen Ausführlichkeit behandelt worden.

Die Arbeit soll dabei keineswegs nur denen dienen, die sich des Abzahlungssystems im Absatze bedienen wollen. Vielmehr soll sie auch diejenigen exakt orientieren, die im allgemeinen Wirtschaftsleben oder in der betriebswirtschaftlichen oder volkswirtschaftlichen Forschung stehend, sich über das Abzahlungsgeschäft zu informieren wünschen.

Berlin, September 1931.

Koch

# Inhaltsverzeichnis.

	Seite
1. Begriffe . . . . .	1
a) Das Abzahlungsgeschäft . . . . .	1
b) Die Finanzierung . . . . .	6
2. Die Entwicklung des Abzahlungsgeschäftes . . . . .	6
a) Allgemeine Entwicklung . . . . .	6
b) Eindringen in den deutschen Einzelhandel . . . . .	9
c) Entwicklung im industriellen Vertriebe . . . . .	17
d) Krieg, Inflation und Stabilisierung . . . . .	20
e) Entwicklung in den Vereinigten Staaten seit 1900 . . . . .	22
f) Entwicklung in Deutschland seit 1925 . . . . .	23
g) Durchsetzung im Einzelhandel . . . . .	26
h) Rückschlag . . . . .	27
i) Gegenwärtige Situation . . . . .	29
3. Rechtsgrundlagen . . . . .	31
a) Deutsches Abzahlungsgesetz vom 16. Mai 1894 . . . . .	31
b) Ausländische Abzahlungsgesetze . . . . .	37
c) Gewerbeordnung vom 6. August 1896 . . . . .	39
d) Pfändbarkeitsgrenze . . . . .	41
e) Rechtsbeziehungen aus dem Abzahlungsgeschäft . . . . .	42
f) Dingliche Sicherung . . . . .	44
4. Finanzierung des Abzahlungsgeschäftes . . . . .	46
a) Entwicklung bis 1925 . . . . .	46
b) Entwicklung in Deutschland . . . . .	50
c) Rückschlag . . . . .	55
d) Finanzierung im Einzelhandel . . . . .	58
e) Technik der Finanzierung . . . . .	63
f) Deutsche Finanzierungsgesellschaften . . . . .	68
g) Kapitalbeschaffung . . . . .	80
h) Kosten der Finanzierung . . . . .	89
i) Zahlen deutscher Finanzierungsgesellschaften . . . . .	97
5. Die Technik des Abzahlungsgeschäftes . . . . .	97
a) Verkaufsorganisation . . . . .	98
b) Auftrageinholung . . . . .	102
c) Kreditprüfung . . . . .	103
d) Anzahlung . . . . .	106
e) Raten . . . . .	107
f) Lieferungsbedingungen . . . . .	108
g) Warenübergabe . . . . .	109
h) Verbuchung und Zahlungskontrolle . . . . .	111
i) Inkasso . . . . .	113
k) Eintreibung . . . . .	115

	Seite
6. Hilfseinrichtungen . . . . .	118
a) Auskunftswesen . . . . .	118
b) Kreditversicherung . . . . .	122
c) Inkasso . . . . .	136
7. Die Kosten des Abzahlungsgeschäftes . . . . .	138
a) Allgemeines. . . . .	138
b) Ausfälle. . . . .	141
c) Handlungskosten . . . . .	143
d) Form der Weiterberechnung . . . . .	146
e) Höhe der Kosten . . . . .	147
8. Volkswirtschaftliche Auswirkungen . . . . .	148
a) Kaufkraft . . . . .	148
b) Käuferinteressen . . . . .	153
c) Käuferschichten . . . . .	158
d) Allgemeine Interessen . . . . .	160
9. Betriebswirtschaftliche Auswirkungen . . . . .	165
a) Absatz . . . . .	165
b) Kreditwirtschaft. . . . .	170
c) Finanzwirtschaft . . . . .	172
d) Risiken . . . . .	174
e) Statistische Analyse . . . . .	176
10. Überblick . . . . .	179
11. Bibliographie . . . . .	182

# 1. Begriffe.

## a) Das Abzahlungsgeschäft.

Das Abzahlungsgeschäft besteht in der Gewährung von Warenkredit, bei dem die Rückerstattung des Vermögenswertes nicht durch eine einmalige Zahlung des Gesamtwertes, sondern durch eine Reihe von Teilzahlungen innerhalb eines größeren Zeitraumes erfolgt. Das Wesentliche ist also die Gewährung von Kredit an einen Schuldner; sachliche Voraussetzung ist das Vertrauen des Kreditgebers zur Zahlungsfähigkeit und Zahlungswilligkeit des Kreditnehmers, beides unter dem Gesichtspunkte der besonderen Zahlungsbedingungen mit ihrer zeitlichen Unterteilung der Leistung, während die Leistung des Warenkreditgebers sofort voll erfolgt.

Der Handelsverkehr kennt den Verkauf von Gütern auf Kredit unter Vereinbarung der Zahlung in Raten seit dem Anfang des 19. Jahrhunderts als eine planmäßige Vertriebsform. Als Bezeichnung finden wir Ratenhandel, Ratenkauf, Ratenzahlungsgeschäft, Abschlagszahlungsgeschäft, Teilzahlungsgeschäft, Miete-Kauf (bei gewissen Formen) oder Abzahlungsgeschäft. Die letztere Bezeichnung wird in der deutschen Gesetzgebung verwandt und soll hier im allgemeinen benutzt werden. Die Amerikaner sprechen von Credit Merchandising, Deferred Payment, Pay-out-of-income, Credit Buying, Installment Buying, Installment Selling, Ten Payment Plan, Hire Purchase. Die Engländer nannten es vor einem Jahrhundert noch Tally Trade (Kerbbolzhandel). In Frankreich sagt man Vente à tempérament, Vente par abonnement, Location-Vente.

Unter Abzahlungsgeschäft versteht man zwei verschiedene, wenn auch zusammenhängende Begriffe. Es bezeichnet das Vertriebssystem des Verkaufes auf Abzahlung, daneben aber auch diejenigen Firmen, die sich ausschließlich oder überwiegend dieser Technik bedienen. Außer ihnen gibt es zahlreiche Unternehmungen, die auf Abzahlung verkaufen, daneben aber auch gegen bar oder auf Kredit, ohne daß derartige Kreditvereinbarungen dem Begriffe des Abzahlungsgeschäftes entsprechen.

Es liegt im Wesen des Abzahlungsgeschäftes, daß diese neuere und intensivere Vertriebstechnik vor allem dort Anwendung fand, wo der

Betrieb auch sonst neue Wege wandelte. Sie eignete sich besonders für Firmen, die entgegen der üblichen Beschränkung des Einzelhandels auf Einzelgebiete, z. B. auf Textilien oder auf Wirtschaftsartikel usw., ihre Absatztätigkeit auf eine Reihe derartiger Bedarfsgegenstände ausdehnten. Man kann auch umgekehrt sagen, daß diese Betriebe sich für diese Kreditmethode eigneten, denn die ihr eigenen Kosten für Kreditprüfung usw. konnten hier auf einen größeren Umsatz verteilt werden. In den achtziger Jahren waren daher Bazar und Abzahlungsgeschäft identische Begriffe. Man bezeichnete sie auch als Warenabzahlungsbazare. Später und heute spricht man von Abzahlungsgeschäften oder Warenkredithäusern. Als Gruppe bezeichnet man sie als den kreditgebenden Einzelhandel, unter dem nur derjenige Einzelhandel verstanden wird, der systematisch und überwiegend Kredit in der Form des Abzahlungsgeschäftes gewährt. Bei der planmäßig auf Abzahlung verkaufenden Industrie hat sich weder eine Einzel- noch eine Gruppenbezeichnung herausgebildet, auch dort nicht, wo ausschließlich oder überwiegend derart verkauft wird. Die warenmäßige Bezeichnung besitzt hier eine größere Durchschlagskraft als die vertriebsmethodische.

Und nun vom Namen zum Begriff. Die Verschiedenheit der Formen und Anwendungsgebiete sowie die Beschäftigung der Gesetzgebung und Rechtsprechung, weit mehr noch die steigende wirtschaftliche Bedeutung dieses Weges des Güterausstausches zwischen Erzeuger, Händler und Verbraucher haben eine der wirtschaftlichen Entwicklung folgende begriffliche Festlegung dieser Vertriebsform ergeben. Zwar bemühte man sich anfangs weniger um die Definition dieses wirtschaftlichen Vorganges als um seine Schilderung. Bornemann<sup>1</sup>, der 1835 als erster in der von uns durchforschten Literatur das Abzahlungsgeschäft erwähnt, beschreibt es mit wenigen Sätzen<sup>2</sup> und billigt vor allem die Anwendung des Eigentumsvorbehaltes. McCulloch<sup>3</sup> sagt 1846:

„Der Name ist einem gewissen Verkaufssystem gegeben, das in London und anderen großen Städten gehandhabt wird, wo Geschäftsleute gewisse Artikel ihren Kunden auf Kredit überlassen und letztere sich bereit erklären, den festgesetzten Preis in gewissen wöchentlichen oder monatlichen Raten zu zahlen.“

Später, nachdem in den achtziger Jahren auch in Deutschland das Abzahlungsgeschäft durch sein Eindringen in den Einzelhandel und die dabei auftretenden Mißstände auffiel, begannen auch die Wissenschaft und Praxis es im einzelnen zu betrachten und es begrifflich festzulegen.

<sup>1</sup> Bornemann: Systematische Darstellung des Preußischen Civilrechts. 3. Bd, S. 85. Berlin: Jonas 1835.

<sup>2</sup> Vgl. Abschnitt Entwicklung des Abzahlungsgeschäftes S. 6.

<sup>3</sup> McCulloch: Dictionary practical, theoretical and historical of Commerce and Commercial Navigation, S. 1206. London: Longmann, Brown, Grun and Longmann 1846.

Löwenstein, der Inhaber eines Warenkredithauses<sup>1</sup>, der als erster Kaufmann über das Abzahlungsgeschäft geschrieben zu haben scheint, sagt:

„Ein Abzahlungsgeschäft im richtigen Sinne des Wortes ist ein Institut, welches jedem Nichtbemittelten, einerlei, welcher Berufsklasse, ob er dem Arbeiter-, Handwerker-, Kaufmanns-, Beamten- oder Militärstande angehört, Waren jeder Art, wie Nähmaschinen, Mobilien, komplette Haus-, Zimmer- und Wirtschaftseinrichtungen, Manufaktur- und Schuhwaren, Herren-, Damen- und Kindergarderobe, Lampen, Hausstandsgegenstände usw. jeder Art auf Kredit gibt.“

Er betont dann noch mit Recht, daß es unwesentlich ist, ob der Vertrag die Form eines Kauf- oder Leihvertrages oder eine andere Form habe. Wesentlich sei nur das Ziel der schließlichen Eigentumsübertragung.

Bei den wissenschaftlichen Kritikern tritt anfangs merkwürdigerweise das sekundäre Moment der Sicherung der Forderung durch Eigentumsvorbehalt in den Vordergrund. Cohen<sup>2</sup> sagt 1891:

„Unter Abzahlungsgeschäft verstehe ich nicht etwa jeden Ratenkauf (Kauf mit Zahlung des Kaufpreises in Raten), sondern nur einen solchen, dem der sogenannte Eigentumsvorbehalt hinzugefügt ist — —.“

Das erscheint sehr willkürlich. Eine Begründung für den Ausschluß der Abzahlungsgeschäfte ohne Eigentumsvorbehalt gibt er nicht. Er steht aber damit nicht etwa vereinzelt da. Auch Hausmann<sup>3</sup> und Heck<sup>4</sup> betonen als wesentliches Kennzeichen das Vorhandensein oder Nichtvorhandensein des Eigentumsvorbehaltes. Das ist um so verwunderlicher als der letztere damals vielfach, z. B. auch im Deutschen Reichstage, bekämpft und bis zur Einführung des Bürgerlichen Gesetzbuches auch nicht in allen deutschen Bundesstaaten von der Rechtsprechung anerkannt wurde. Allerdings versteht auch die skandinavische Gesetzgebung unter Abzahlungskauf nur Kaufverträge mit Eigentumsvorbehalt<sup>5</sup>. Das liegt aber nur an der Absicht des Gesetzgebers über das Anwendungsgebiet der beabsichtigten Regelung. Im österreichischen Abzahlungsgeschäft war der Eigentumsvorbehalt fast unbekannt. Auch das deutsche Abzahlungsgesetz von 1894 kennt ihn nicht.

<sup>1</sup> Löwenstein, L.: Die Abzahlungsgeschäfte, S. 10/11. Altona: Selbstverlag 1891.

<sup>2</sup> Cohen: Die Verbreitung des Abzahlungssystems im Maschinenhandel, S. 609. Schmollers Jahrbuch 1891.

<sup>3</sup> Hausmann: Veräußerung beweglicher Sachen gegen Ratenzahlung. Berlin: von Decker 1891.

<sup>4</sup> Vgl. Heilbrun: Die besondere privatrechtliche Regelung der Abzahlungsgeschäfte. Jur. Diss. Leipzig 1903, S. 14.

<sup>5</sup> Rühl, Eigentumsvorbehalt und Abzahlungsgeschäft, S. 216. Berlin: Julius Springer 1930.

Samter, der erste Kommentator dieses Gesetzes<sup>1</sup>, erklärt:

„Ein Abzahlungsgeschäft besteht in einer, mit der Übergabe einer beweglichen Sache an einen nicht als Kaufmann in das Handelsregister eingetragenen Empfänger behufs Erwerbs jener Sache verbundenen Vereinbarung, die eine Berichtigung des Erwerbspreises durch Teilzahlungen festsetzt.“

Die Beschränkung auf bewegliche Sachen und auch auf nicht im Handelsregister eingetragene Erwerber geht ausschließlich aus der Einschränkung des Gesetzes hervor und hat keine allgemeine Bedeutung für den Begriff des eigentlichen Abzahlungsgeschäftes. Eigentumsvorbehalt wie überhaupt die Sicherung der Forderung spielen bei Samter mit Recht keine Rolle.

Richtiger definierte Mataja, der sich als erster Wirtschaftswissenschaftler mit dieser Vertriebsmethode beschäftigt<sup>2</sup>, wobei er aber nicht vom Rechtsgeschäft, sondern von der sich seiner systematisch bedienenden Unternehmung spricht:

„Abzahlungsgeschäfte, Warenabzahlungsgeschäfte, Teilzahlungs-, Ratengeschäfte sind jene Handelsbetriebe, bei welchen Waren gegen allmähliche (wöchentliche (monatliche) Entrichtung des Kaufpreises in Raten — und dies regelmäßig, nicht bloß in Ausnahmefällen — abgegeben werden.“

Hier wird also bereits darauf hingewiesen, daß wesentlich die regelmäßige, in bestimmten Zeitabschnitten erfolgende Bezahlung ist.

Man hätte nun vielleicht erwartet, daß das erwähnte deutsche Abzahlungsgesetz vom 16. Mai 1894 den Begriff des Abzahlungsgeschäftes klar festgelegt hätte. Bei der Vielseitigkeit seiner Erscheinungsformen geht das Gesetz aber einer Definition absichtlich aus dem Wege und begnügt sich, diejenigen Geschäfte ihren Vertragsbedingungen nach zu bezeichnen, die unter das Gesetz fallen sollen. Voraussetzung sind ihm die bewegliche Sache, das Ziel der Veräußerung, die Übergabe und die Teilzahlung. Etwas anschaulicher als die Definition Samters ist diejenige Rautmanns<sup>3</sup>, der auf dem Standpunkte steht, daß eine fest umgrenzende Definition in bezug auf das Gesetz nicht angängig ist, da unter dem Abzahlungsgeschäft nicht eine bestimmte Vertragsart, sondern eine Kategorie von Geschäften verstanden wird, die nur durch das erstrebte wirtschaftliche Ziel zusammengefaßt werden. Er sagt dann:

„Ein Abzahlungsgeschäft im Sinne des Abzahlungsgesetzes ist ein Rechtsgeschäft, dessen Endzweck in der Veräußerung einer beweglichen Sache besteht. Die Sache muß dem Erwerber vor völliger Zahlung des Kaufpreises tatsächlich übergeben sein. Ferner muß vereinbart sein, daß der Erwerber das Entgelt in

<sup>1</sup> Samter: Kommentar zum Reichsgesetz betr. die Abzahlungsgeschäfte vom 16. Mai 1894, S. 5. Berlin: H. W. Müller 1911.

<sup>2</sup> Mataja: Ratenhandel und Abzahlungsgeschäfte. Arch. soz. Gesetzgeb. u. Stat. Jg. 1888, S. 157.

<sup>3</sup> Rautmann: Abzahlungsverkehr, S. 18. Berlin: Struppe & Winckler 1930.

Raten zu zahlen hat, von denen mindestens zwei (nach späterer Rechtsprechung drei) Raten nach Übergabe des Kaufgegenstandes fällig sein müssen.“

Das österreichische Ratengesetz bringt im Gegensatz zum deutschen Gesetz eine begriffliche Festlegung, indem es in § 1 sagt:

„Ratengeschäfte im Sinne dieses Gesetzes sind in Ausübung eines Handels oder anderen Gewerbebetriebes vorgenommene Verkäufe beweglicher Sachen, deren Kaufpreis in Teilbeträgen (Raten) zu entrichten ist und welche dem Käufer vor der vollständigen Bezahlung des Kaufpreises übergeben werden.“

Eine Einschränkung liegt hier in der Einbeziehung nur der gewerblichen Abzahlungsverkäufe, die aber wiederum nicht begrifflicher, sondern dispositiver Natur sind.

Schließlich sei noch eine amerikanische Festlegung des Begriffes angeführt, die von Seligmann, Professor an der Columbia University, in seinem umfangreichen Werke<sup>1</sup> aufgestellt worden ist. Er sagt:

„Das Abzahlungsgeschäft kann definiert werden als eine Übertragung von Vermögenswerten (wirtschaftlichen Gütern), bei der die Bezahlung ganz oder zum Teil erst in der Zukunft erfolgt, und zwar nach und nach in der Form aufeinanderfolgender Teil- oder Ratenzahlungen, unter Zugrundelegung eines ganz bestimmten Planes, der zur Zeit der Übertragung vereinbart wurde.“

Er betont also mehr als andere die Planmäßigkeit der Abzahlungen. Tatsächlich ist die Planmäßigkeit für das moderne Abzahlungsgeschäft kennzeichnend; es ist eine bewußte Vertriebsform, die die möglichen Umsätze des Bargeschäftes dadurch übertreffen will, daß sie Kredit gewährt, diesen aber nicht wie früher regellos, sondern planmäßig den wirtschaftlichen Verhältnissen des Käufers sowie den Verhältnissen des Kreditmarktes angemessen und zwangsläufig sich abwickelnd. Man erreicht dies durch eine vollständige Normalisierung des Geschäftslaufes bezüglich Kaufvertrag, Kreditgewährung, Inkasso, Versicherung und Finanzierung.

Natürlich gelten all diese Begriffsbildungen nur für eine exaktere Betrachtungsweise. Der Käufer<sup>2</sup>, dem der Ausdruck Abzahlung heute geläufig geworden ist, nennt alles Abzahlung, was der Abdeckung von Warenschulden gilt, mag es sich um vereinbarte oder nichtvereinbarte Raten, schriftliche oder mündliche Abkommen handeln, auch dann, wenn er z. B. beim Arzte nur versprochen hat, „zu zahlen, wie er kann“.

Zu beachten ist schließlich, was bisher übersehen wurde, daß neben den Abzahlungsgeschäften und neben dem schon früh vorhandenen Leihvertrage, der ein verschleierter Kaufvertrag ist<sup>3</sup>, auch Verträge

<sup>1</sup> Seligman: Die wirtschaftliche Bedeutung des Abzahlungsgeschäftes. Deutsche Ausgabe (Bräuer) I, S. 4. Jena: Fischer 1930.

<sup>2</sup> Vgl. eine Umfrage bei Abzahlungskäufern, Advertising & Selling 17. Sept. 1930 S. 18.

<sup>3</sup> v. Brünneck: Über den sogenannten Möbelleihvertrag. Gruchot, Beiträge zur Erl. d. Preuß. Rechts. Berlin 1866.

bestehen, die eine echte Kombination eines Mietvertrages und eines Kaufvertrages sind. Ihr Inhalt ist die Mietung eines Gegenstandes, die vom Mieter jederzeit mit einer vertraglichen Frist gekündigt werden kann, während nach einer von vornherein vereinbarten Mietzeit und Mietzahlung der Gegenstand ohne zusätzliche Zahlung und Vorgang in das Eigentum des Mieters überging. Nur Heilbrun<sup>1</sup> erwähnt einen Fall eines solchen alternativ bestimmten Rechtsgeschäftes, der aber kein Regelgeschäft, sondern ein Einzelfall war. Solche Miet-Kauf-Verträge fanden wir indessen schon regelmäßig vor dem Kriege in England, z. B. bei Klavieren und Gasapparaten. Man bezeichnet sie als Hire-Purchase-Verträge; ihrer Technik nach sind sie Abzahlungsverträge.

### b) Die Finanzierung.

Die Finanzierung ist heute ein organischer Teil des Abzahlungsgeschäftes, ist aber sehr viel jüngeren Datums, so daß die Begriffsbildung hier bisher nur empirisch erfolgt ist. Hinter den hier üblicherweise verwendeten Bezeichnungen stecken folgende Begriffe. Die Absatzfinanzierung ist die Finanzierung des Verkäufers, der an den Verbraucher Güter unter Vereinbarung der Ratenzahlung verkauft und übergeben hat, durch Bevorschussung der entstandenen Geldforderung oder Diskontierung der zahlungshalber gegebenen Akzente seitens eines Finanzinstitutes, unter Vereinbarung der ratenweisen Abdeckung. Die Konsumfinanzierung ist die Finanzierung des Verbrauchers, der vom Verkäufer Güter erst erwerben will und sich den erforderlichen Kredit in Form eines in Geld ausgedrückten Warenschecks bei einem Finanzinstitut beschafft, bei dem er die Schuld in Raten abzahlt. Die Einkaufsfinanzierung ist die Finanzierung eines Käufers für Wiederverkaufszwecke, also die Großfinanzierung eines Kaufvertrages zwischen Erzeuger und Händler durch ein Finanzinstitut, das den Ertrag des Darlehns dem Großverkäufer (Erzeuger) überweist und das Darlehn vom Käufer in baren Raten bzw. durch Einlösung von Akzepten oder bei Weiterverkauf durch Hergabe des Erlöses in entsprechendem Umfange zurückerstattet erhält.

## 2. Die Entwicklung des Abzahlungsgeschäftes.

### a) Allgemeine Entwicklung.

Der Grundsatz der Abzahlung eines Kaufpreises oder, noch allgemeiner gesprochen, der Leistung einer Verpflichtung durch Zahlung in Raten ist durchaus alt, sicherlich ebenso alt wie die Gewährung von Krediten, von denen Kusske annimmt, daß sie sogleich mit dem

<sup>1</sup> Heilbrun: a. a. O., S. 107.

Handelsverkehr entstanden sind. Schon bei den ältesten Krediten, die ja Warenkredite waren, da das Geld erst das Produkt einer späteren Entwicklung war, wird die Rückzahlung durch Lieferung gleicher oder anderer Güter oder Leistungen in vielen Fällen nicht in einem Male erfolgt sein. Mit dem Einsetzen der Geldwirtschaft war die Unterteilung der Gegenleistung noch einfacher und wohl dementsprechend häufiger<sup>1</sup>, ohne aber eine quantitative Bedeutung zu erlangen. Auch der normale nicht ratenweise zahlbare Warenkredit ist ja vor der Wende des 17. Jahrhunderts zum 18. Jahrhundert nicht wesentlich in Anwendung gekommen, bis er damals zuerst in England aufkam<sup>2</sup>.

Die Technik der Abdeckung geldlicher Verpflichtungen durch planmäßige Abzahlungen ist allerdings älter. Sie fällt gerade dort zuerst in die Augen, wo man sie, von ihrer gegenwärtigen Erscheinungsform ausgehend, am wenigsten suchen würde. Staatsanleihen sind schon seit langem durch planmäßige periodische Ratenzahlungen abgedeckt worden, selbst wenn es sich, wie in manchen italienischen Staaten des Mittelalters, um Zwangsanleihen bei reichen Untertanen handelte<sup>3</sup>. Aus der neueren Zeit erinnert man sich andererseits auch der in Raten einzahlbaren Kriegsanleihen, die es nicht nur in Deutschland, sondern auch in den wohlhabenden Vereinigten Staaten gab. Eine andere alte Form der Ratenzahlung finden wir im Versicherungsgeschäft, wo der Versicherte bei der Lebensversicherung mit Auszahlung im Erlebensfalle ein an einem von ihm zu wählenden Termin, z. B. nach 20 Jahren, auszahlabares Kapital gegen jährliche bis wöchentliche Ratenzahlungen kauft (neben der evtl. vorzeitigen Auszahlung im Todesfalle). Bei der Sachlebenversicherung kauft man in gleicher Weise den Kaufpreis einer Maschine, eines Hauses, eines Schiffes gegen sachlebenslängliche Ratenzahlung. Beide Fälle der Versicherung entsprechen aber nicht dem Begriffe des Abzahlungsgeschäftes, da hier der Käufer nicht vor Ableistung der Verpflichtungen in den Genuß der Gegenleistung kommt, sondern erst hinterher.

Das gilt auch für die Steuern, bei denen sich die Ratenzahlung überall dort durchgesetzt hat, wo sie hoch und drückend sind, bei den Grunderwerbssteuern, den Wertzuwachssteuern usw., d. h. überall dort, wo der Staat durch die Wahl dieser Leistungsform höhere Steuereinnahmen ermöglichen wollte. Aber hierbei handelt es sich wie gesagt

---

<sup>1</sup> Die von Seligman behaupteten Abzahlungsgeschäfte in Grundstücken im alten Ägypten, wo sie durchaus geläufig gewesen sein sollen, und in Rom durch Crassus, sind allerdings nirgends nachweisbar. Die dort angegebenen Quellen, Plutarch und R. Pöhlmann: *Übervölkerung der antiken Großstädte*. Leipzig 1884, enthalten nichts hierüber.

<sup>2</sup> Sombart: *Der moderne Kapitalismus*, 1917, Bd 2, S. 516.

<sup>3</sup> Seligman: a. a. O., I, S. 10.

wohl um Ratenzahlungen, nicht aber um Abzahlungsgeschäfte. Echte Abzahlungsgeschäfte des Staates sind dagegen seine Landverkäufe. Der Verkauf von Liegenschaften und hypothekarischen Schuldverschreibungen auf Abzahlung wird heute in den Vereinigten Staaten von Seligman auf Milliarden Dollar geschätzt und als die wichtigste und verwickeltste Art des modernen Abzahlungsgeschäftes bezeichnet. Er findet sich, wenn auch weniger umfangreich, auch in Deutschland im sog. Siedlungswesen, der Parzellierung und dem planmäßigen Verkauf großer Grundstücke. Ein echtes Abzahlungsgeschäft ist auch der noch heute in Afrika zu findende Kauf der Frau gegen Ratenzahlung, denn auch hier findet sich die Übergabe des Gutes vor voller Barzahlung<sup>1</sup>. Allerdings bemängelt in der unten angegebenen Quelle Schweitzers Boy, daß der Kauf auf Abzahlung (600 Franken) seine Bedenken hat, da die Ware einem dauernd vorhält, daß man ihr nichts zu sagen hat, weil sie noch nicht bezahlt ist. Die Psychologie des Verkaufes findet hier also einen dritten Beteiligten, die Ware.

Das moderne Abzahlungsgeschäft geht in seinem Ursprung auf den Verkauf von Waren im engeren Sinne zurück. Auch dieses ist gewiß nicht eine neue Erscheinung. Aber erst in der Neuzeit findet es sich als planmäßige Vertriebsform. Dabei ist die Entwicklung in drei Abschnitten vor sich gegangen, deren erster das lokale Einzelhandelskredithaus aufweist, deren zweiter das im ganzen Lande arbeitende industrielle Abzahlungsgeschäft entwickelt. Der dritte Zeitabschnitt, der erst vor wenigen Jahren einsetzte, bringt das Eindringen des Abzahlungsverkaufes in den allgemeinen Einzelhandel, der daneben aber in erster Linie den Barverkauf weiter betreibt.

Der planmäßige Vertrieb gegen Raten im Einzelhandel scheint seinen Ursprung in Frankreich zu haben, wo um 1800 herum die Firma Dufayel in Paris derartige Geschäfte betrieb. Hierdurch unmittelbar angeregt, begann 1807 in New York die ebenfalls heute noch bestehende Firma Cowperthwait & Sons<sup>2</sup> den Verkauf auf Abzahlung. Ihr folgten andere Häuser, erst in New York, dann allmählich auch in anderen Städten. Dabei handelte es sich zunächst um den Verkauf von Möbeln, die sich wegen ihrer Lebensdauer und im wesentlichen ortsfesten Unterbringung für die Gewährung von Kredit besonders eigneten, später auch um andere Gegenstände.

Das industrielle Abzahlungsgeschäft findet sich erst etwa 50 Jahre später. Um 1850 begann Singer mit dem Verkaufe von Nähmaschinen auf Abzahlung, der bei diesem Konzern bis auf den heutigen Tag das typische Verkaufssystem geblieben ist, das ihm nicht nur in zivilisierten

---

<sup>1</sup> Schweitzer: Zwischen Urwald und Wasser. München: C. H. Beck 1926.

<sup>2</sup> Seligman: a. a. O., I., S. 15.

Ländern, sondern gerade auch in anderen, wie China, Indien usw., den Vorrang gegenüber der Nähmaschinenindustrie anderer Länder verschafft hat. Dabei war dieser Nähmaschinenvertrieb deshalb auch in den Vereinigten Staaten schwieriger als der der vorher genannten Waren, weil der Absatz nun nicht mehr wie bei den Möbeln an die eher feste Kundschaft eines lokal arbeitenden Einzelhandelshauses vor sich ging, sondern an Verbraucher, die über das ganze Land zerstreut waren. Die Singergesellschaft ist das erste industrielle Unternehmen, das das Abzahlungsgeschäft planmäßig und mit Erfolg ganz allgemein im In- und Auslande betrieb. Sie ist die Begründerin des industriellen Abzahlungsgeschäftes, sie hat es von vornherein in intensiver, technisch richtiger Weise durchgeführt und ihre Weltstellung auf diese Vertriebsform aufgebaut.

Auch im Buchhandel findet man frühzeitig eine umfangreiche Anwendung des Abzahlungssystems. Hier war der schon am Ende des 18. Jahrhunderts in England einsetzende Verkauf von Werken in Teillieferungen gegen Teilzahlungen, aber ohne Vorauslieferung, wobei man die Aufträge durch Hausierer hereinholte<sup>1</sup>, der Vorläufer des etwa 1860 einsetzenden ersten Abzahlungsgeschäftes; dieses erreichte seinen Höhepunkt in den Vereinigten Staaten vor etwa 20 Jahren und besitzt dort noch heute einen sehr großen Umfang, wobei es zum größten Teil in den Händen von drei Firmen liegt, deren bedeutendste P. F. Collier & Sons ist.

In England hatte das Abzahlungsgeschäft bereits in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts einen gewissen Umfang angenommen. Es rechnete hier aber nicht zu den legitimen Handelsformen, sondern erfreute sich einer eher negativen Wertschätzung. Eine anschauliche Schilderung gibt Mc Culloch 1846 in seinem Dictionary<sup>2</sup>, die die älteste ausführliche Darstellung des Abzahlungsgeschäftes ist.

### b) Eindringen in den deutschen Einzelhandel.

In Deutschland scheinen sich die Anfänge des Abzahlungsgeschäftes einige Jahrzehnte später zu finden als in Frankreich, England und den Vereinigten Staaten. Zwar sind sie in der handelstechnischen Literatur damals nicht nachzuweisen, wohl aber werden 1835 von Bornemann in seinem Kommentar des Preußischen Zivilrechtes derartige Geschäfte erwähnt, die die Form des Leihvertrages haben<sup>3</sup>.

Im allgemeinen gab der Einzelhandel, der sich noch nicht wie heute

---

<sup>1</sup> Kelly vertrieb etwa 1810 in kurzer Zeit 80000 Exemplare einer Familienbibel in 173 Teilen zum Preise von £ 5/5/—, wovon etwa 50% auf Vertriebskosten einschl. Agentenprovision draufgingen. (Seligman: a. a. O., II., S. 292.)

<sup>2</sup> Mc Culloch: a. a. O., S. 1206.

<sup>3</sup> Bornemann: a. a. O., III., S. 85.

in Spezialgeschäfte, Warenhäuser, Versandgeschäfte usw. gegliedert hatte, den ihm in der Regel persönlich bekannten Abnehmern Kredit, sofern dies gewünscht wurde und nicht besonders risikvoll erschien. Die Gewährung des Kredites geschah aber ebenso planlos wie die Rückzahlung und keineswegs als bewußtes Vertriebssystem. Dies ist die Situation, wie sie sich bis etwa 1880 zeigt. Nur vereinzelt waren dazwischen Firmen, die den organisierten Kredit zur Geschäftsgrundlage gemacht hatten.

Das älteste bekannte deutsche Warenkredithaus ist das in Hamburg betriebene Unternehmen von Alex Friedländer<sup>1</sup>, der 1849 in dem elterlichen Geschäft begann, ohne besondere Sicherheit gegen kleine Wochenraten zu verkaufen, zuerst Textilerzeugnisse, später auch Möbel und anderes. Friedländer war wohl der erste, der in Deutschland den Verkauf auf Abzahlung zur ausschließlichen Geschäftsgrundlage machte, und er ist so der Schöpfer der sog. Abzahlungsbranche, der Warenkredithäuser. Das Geschäft muß gut gegangen sein, denn er eröffnete mehrere Filialen in Hamburg. Als er auch auswärtige Niederlassungen, z. B. in Berlin, eröffnete, folgten andere seinem Beispiel. Besonders nach den Kriegen 1866 und 1870/71 zeigt sich in Deutschland eine gewisse Ausdehnung des Ratenzahlungsgeschäftes, das auf das Streben nach Besserung der Lebenshaltung bei nicht gleichmäßig steigendem Einkommen zurückgeführt wird.

Für die Abzahlungsgeschäfte, die sich des Kredites doch nur als Mittel zur Erzielung des Umsatzes bedienten, war es, wenn sie den Absatz steigern wollten, einfacher, dies nicht nur durch zusätzliche Aufnahme von Bargeschäften zu versuchen, sondern durch Ausdehnung ihrer grundsätzlichen Vertriebstechnik auf eine noch größere Anzahl von anderen Waren. Es war auch wirtschaftlicher, die festen Kosten, die für jeden Kunden durch Recherchen, Kontoüberwachung, Inkasso usw. entstanden, auf einen größeren Umsatz mit dem einzelnen Kunden zu verteilen, als neue Kunden zu werben. So wurde die Abzahlungstechnik an sich ein Motiv zur Entwicklung des Einzelhandels vom Spezialgeschäft zu Geschäften, die Waren verschiedenster Art führen. Aber noch immer spielt das Abzahlungsgeschäft quantitativ keine Rolle. Man erkennt dies am besten aus den Mitteilungen derjenigen Abzahlungshändler, die sich literarisch mit diesem Gebiet beschäftigten. Löwenstein<sup>2</sup> sagt 1891, daß es vor 30 Jahren kein Abzahlungsgeschäft gab. Im gleichen Jahre sagt Lichtenthal<sup>3</sup>, der Vorsitzende des Berliner Verbandes dieser Warenkredithäuser, daß das Abzahlungsgeschäft erst

---

<sup>1</sup> Gillmann-Jonas: Auf Abzahlung, S. 11. Leipzig: Wunderlich 1911.

<sup>2</sup> Löwenstein: a. a. O., S. 7.

<sup>3</sup> Lichtenthal, S.: Das Ratenzahlungssystem, S. 10. Berlin: Zeidler 1891.

vor 10 Jahren in Berlin erschien. Mag dies auch nicht wörtlich stimmen, so läßt es doch erkennen, daß das Abzahlungsgeschäft im Einzelhandel noch Jahrzehnte hindurch, bis in die achtziger Jahre, völlig zurücktrat. Erst dann begann es sich in Form der „Bazare“ zu verbreiten, die Waren der verschiedensten Klassen verkauften.

Die Ausdehnung des Geschäftes auf die verschiedenen Warengruppen lag betriebswirtschaftlich nahe. In erster Linie unterschied sich das Abzahlungsgeschäft aber dadurch von den üblichen Einzelhandelsfirmen, daß es aus der Not eine Tugend machte, an die Stelle des planlosen Borgsystems eine systematische Kreditgewährung setzte und diese zum wichtigsten Werbemittel machte. Dadurch unterschied es sich auch vom Warenhaus, das um 1880 aufkommt, Barzahlung verlangt und eine anders geartete Reaktion auf die ungesunde Kreditwirtschaft im Verkehr zwischen dem Einzelhändler und seiner Kundschaft war. Die Warenhäuser wirkten durch das niedrige Preisniveau, das sich aus den fortfallenden Borgverlusten und der Größe des Betriebes sowie durch die Weite ihres Arbeitsgebietes in bezug auf Warengruppen und schließlich durch die geschicktere Betriebswirtschaft ergab. Jedenfalls wurde das Warenkreditthaus nunmehr ein Sondertyp des Einzelhandels. Es vertreibt Waren der verschiedensten Art, hat seinen Sitz meist in den größeren Städten, macht eine bis dahin ungewohnte Reklame, wobei es ausdrücklich sein Kreditsystem anpreist, und wirbt auch durch eine Schar von Agenten, die von Haus zu Haus ziehend insbesondere auch die Frauen zu schriftlichen Bestellungen veranlassen.

Diese Entwicklung des Agentenwesens, dessen sich nicht nur die Warenkreditthäuser bedienten, sondern auch die Versandhäuser, die Bilder, Schmucksachen, Uhren usw. vertrieben, hing etwas mit dem Kolportagewesen zusammen, das Hintertreppenromane mit Prämien absetzte, d. h. mit Zugaben, die mit dem letzten Heft geliefert wurden. Später wurden die Zugaben allein vertrieben, und es entwickelte sich ein Hausierhandel auf Abzahlung, in dem nicht immer nach soliden und anständigen Methoden gehandelt wurde. Vielmehr spielten die Ausbeutung der Unerfahrenheit, Überredung und Übervorteilung eine Rolle, die auch dem soliden Abzahlungsgeschäft viel schadete.

Diesem fehlte es ohnehin nicht an Gegnern, die ihm in den Reihen des übrigen lokalen Einzelhandels entstanden, den die auf der ungewohnten Reklame beruhende Durchsetzung, die laute Anpreisung der Kreditgewährung sehr störte, weil er ihm nicht gewachsen war. Man darf aber aus dem Umfange der Kritik, auf die noch näher eingegangen wird, nicht auf den Anteil des Abzahlungsgeschäftes am gesamten Einzelhandel schließen. In Wirklichkeit machte er noch immer nur einen kleinen Bruchteil aus. Ein einigermaßen zuverlässiger Überblick läßt sich um 1887 herum gewinnen, da damals die Handelskammern

begannen, sich in ihren Jahresberichten über das Abzahlungsgeschäft zu äußern.

Wesentlich höhere Zahlen gibt Cohen<sup>1</sup> an, der von einer Umfrage berichtet, durch die er 1888 in einzelnen Städten die Zahl der Warenkreditgeschäfte festzustellen suchte. Hiernach gab es in

Berlin nach dem Adreßbuch . . . . .	49 Firmen	Frankfurt a. M. . . . .	6 Firmen
nach privater Schätzung	100 „	Düsseldorf . . . . .	5 „
Hamburg nach polizeil. Schätzung	50 Firmen	Mannheim . . . . .	5 „
nach privater Schätzung	30 „	Straßburg . . . . .	3 „
München nach dem Adreßbuch	12 „	Mühlhausen . . . . .	3 „
nach privater Zählung	26 „	Chemnitz . . . . .	2 „
Hannover . . . . .	11—14 „	Danzig, Dortmund, Pforzheim	
Köln . . . . .	10 „	je eine Firma	
Augsburg . . . . .	8 „		
Würzburg, Freiburg i. Br., Heilbronn und Lahr	keine Firma.		

Wahrscheinlich ist der Begriff des Abzahlungsgeschäftes verschieden aufgefaßt worden. Man darf aber wohl die Feststellungen der Handelskammern, die ja genau orientiert waren und sich auf die typischen Abzahlungsfirmen beschränkt haben dürften, für zuverlässiger in bezug auf die Wiedergabe der Situation halten.

Über den Umfang der Geschäfte berichtet Lichtenthal<sup>2</sup>, der als Führer der Abzahlungshändler genau im Bilde ist; er schreibt im gleichen Jahre, daß wohl täglich 10000 Geschäfte in Form des Leihvertrages abgeschlossen wurden, in anderer Form 5000, zusammen also 15000 Verkäufe je Tag, oder wenn man die von Cohen genannte Anzahl der Firmen (etwa 240) zugrundelegt, durchschnittlich etwa 60 Verkäufe bei jeder Firma. Man sieht jedenfalls, daß zwar vielfach in den Großstädten einzelne Abzahlungsfirmen existieren, in den mittleren aber meistens noch nicht. Augenscheinlich begann Mitte der achtziger Jahre eine territoriale Ausbreitung, daneben aber auch ein intensiveres Auftreten, energische Werbung und die Eroberung eines Umsatzes, der zwar am gesamten Handel gemessen anteilmäßig noch klein ist.

Der Handel fühlt sich diesen neuen Methoden gegenüber ziemlich wehrlos. Er weiß ihnen vertriebstechnisch nicht zu begegnen und verlangt daher ihre Unterdrückung. Führt er dabei auch alle möglichen philanthropischen und volkswirtschaftlichen Gründe an, so treibt ihn in Wirklichkeit nur der Konkurrenzkampf. Das ist auch daraus erkennbar, daß in den nächsten Jahren das Abzahlungsgeschäft, Wanderläger und der Hausierhandel als die drei Plagen stets gemeinsam bekämpft werden, meist in den gleichen Resolutionen, Umfragen und Gut-

<sup>1</sup> Cohen: Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Abzahlungsgeschäftes, S. 25. Leipzig: Dunker & Humblot 1891.

<sup>2</sup> Lichtenthal: a. a. O., S. 128.

achten. Dabei hatte der alte Einzelhandel durch Alter, Umfang und Ansehen einen erheblichen Vorsprung an Einfluß, den er nicht verfehlte, auszunutzen.

Das Vorgehen begann bei der Handelskammer Dresden, die schon 1885 ein Vorgehen gegen die Abzahlungsbazare befürwortet hatte. Führer im Kampf war aber der „Verein gegen Unwesen im Handel und Gewerbe“ in Köln, der sich zur Bekämpfung des Abzahlungshandels an alle deutschen Handelskammern und an die preußische Regierung wandte, auch unter dem 30. November 1886 eine Petition an den Reichstag um gesetzliches Vorgehen gegen den Abzahlungshandel richtete. Es entstand ein regelrechter Feldzug<sup>1</sup>. Die preußische Regierung ordnete 1887 „Erhebungen über die Verbreitung der sog. Abzahlungsgeschäfte, über die damit verbundenen Mißstände und über dagegen etwa zu ergreifende Maßregeln“ an. Daß diese Formulierung eine Suggestivfrage darstellt, zeigen die Antworten, die zum Teil ganz unsubstantiiert waren. So antwortet die Handelskammer Kolmar, „daß die Abschlagszahlungs- und Kolporteurgeschäfte, welche zur Zeit betrieben werden, die redliche Kaufmannschaft vollends zu vertilgen drohen, und daß die Zukunft uns wenig Erfreuliches verspricht, falls nicht mit großer Energie gegen diese stets um sich greifenden Auswüchse vorgeschritten wird“. Man merkt, daß der Abzahlungshandel in diesem Gremium nicht vertreten und nicht gehört worden war. Im allgemeinen aber haben die Kammern doch unabhängig und klar Stellung genommen; am wertvollsten sind die Äußerungen von Mannheim (1887, S. 120—130) und Plauen, die beide einen dem Abzahlungsgeschäft durchaus gerechtwerdenden Standpunkt einnehmen. Ähnlich positiv sind die Kammern von Karlsruhe, Darmstadt, Barmen, Bielefeld, Duisburg, Frankfurt a. M., Heidelberg, Konstanz, Göttingen, Halle, Posen und Leipzig. Überwiegend oder ganz ablehnend verhalten sich München, Arnberg, Bochum, Düsseldorf, Flensburg, Mühlheim (Ruhr), Baden-Baden und Osnabrück. Die Handelskammern Hannover, Goslar, Göttingen, Harburg, Hildesheim, Lüneburg, Osnabrück und Verden richteten auch eine Petition an den Reichstag, die sich auch gegen die Abzahlungsgeschäfte äußerte<sup>2</sup>. Die die „illoyale Konkurrenz“ ablehnende Handelskammer Stuttgart schlug sogar zur Abwehr die Errichtung gemeinnütziger Abzahlungsgeschäfte nach dem Beispiel der öffentlichen Pfandhäuser vor, um die Anschaffung von Einrichtungs- und Haushaltsgegenständen zu erleichtern, ein gewiß widerspruchsvoller Standpunkt; dazu sollte durch eine „ausnahmsweise hohe Steuer vor Neugründung von Abzahlungsgeschäften abgeschreckt werden“.

---

<sup>1</sup> Hausmann: a. a. O., S. 36.

<sup>2</sup> Reichstagsdrucksachen, I. Session, 1887, Bd 4, S. 1152.

Im allgemeinen aber standen die Kammern auf dem Standpunkte, daß das Abzahlungsgeschäft an sich gesund sei, daß man Auswüchse bekämpfen könne, dabei aber vorsichtig sein und abwarten solle. Das Ältestenkollegium der Berliner Kaufmannschaft erklärte<sup>1</sup> am 24. Februar 1887:

„. . . Das mit Konventionalstrafe verbundene Geschäft des Eigentümerwerbes durch Partieabzahlungen ist an und für sich ein wirtschaftlich durchaus gesundes. Schon der Umstand, daß es Zwang zur Barzahlung, wenn auch allmählichen, gegen den Käufer übt, also von der Bahn des Borgeschäftes allmählich ablenkt, gibt ihm Anspruch auf diese Bezeichnung. Daß es wie jede rechtliche Institution gemäßbraucht werden kann, berechtigt nicht dazu, es im allgemeinen als schädlich zu verurteilen. . .“

Die Warenkredithäuser waren bei diesen Angriffen in einer wenig günstigen Situation. Die Stimmung war gegen sie, ihre Gegner waren sehr viel besser vertreten. Ihre eigenen Geschäftsfreunde, ihre Abnehmer befanden sich in schwacher Position, meist vermögens- und einflußlose Kleinbürger, Arbeiter usw. Es ist bezeichnend, daß sich im Reichstage nur die liberale Partei aus ihrer wirtschafts-freiheitlichen Weltanschauung heraus und die Sozialdemokraten aus sozialen Gesichtspunkten für das Abzahlungswesen aussprachen, welche letztere offen dessen Wert für die ärmere Bevölkerung betonten. Die Abzahlungsfirmen selbst verhielten sich ziemlich zurückhaltend. Es fehlte ihnen damals auch noch jeder Zusammenhang, und es kam daher kein geschlossenes Vorgehen zustande. Die einzige Petition aus ihren Kreisen (Löwenstein) war für den Reichstag zu enthusiastisch pro und dadurch nicht eindrucksvoll. Eine eigentliche Gegenaktion findet sich nur bei der Industrie, die in einer Eingabe des Verbandes der Nähmaschinenfabrikanten auf die Notwendigkeit ihres industriellen Abzahlungsgeschäftes hinwies, das aber auch nirgends angegriffen, sondern meist ausdrücklich anerkannt worden war. Dies hängt damit zusammen, daß Mißbräuche hier augenscheinlich fehlten, aber auch damit, daß die Nähmaschinenindustrie meist durch den Einzelhändler arbeitete, daher seinen Zorn nicht ausgelöst hätte.

Betrachtet man die Einwände, die gegen das Abzahlungsgeschäft in diesen Handelskammerberichten erhoben oder weitergegeben werden, kritisch, so sieht man aber doch, daß keineswegs alle Vorwürfe auf reinen Handelsneid zurückzuführen sind. Am wenigsten ernst scheint der Vorwurf der mangelhaften Qualität der Waren zu nehmen zu sein. Zwar verbindet sich noch heute im Unterbewußtsein der älteren Generation mit dem Begriff Bazar das Gefühl des minder Wertvollen. Manches dieser jungen Geschäfte wird auch versucht haben, sich mit billigen Waren durchzusetzen. Aber das fand sich auch anderswo, wie schon

<sup>1</sup> Correspondenz der Ältesten der Kaufmannschaft, Nr 3 vom 19. 4. 1887.

das Urteil Reuleux über Deutschland auf der Weltausstellung in Philadelphia (1876) „Billig und schlecht!“ zeigt<sup>1</sup>. Schließlich lebt aber das Handelsgeschäft von seinem guten Rufe, und dieser hängt u. a. von guter Ware und guter Behandlung ab. Auch die Warenkredithäuser, die auf die Kundschaft ortsansässiger Verbraucher angewiesen waren, werden Waren geführt haben, die zu dauerndem Bezug veranlaßten. Bei Verzicht auf Dauerkunden, bei Verkäufen an einmalige Kunden, z. B. von Bildern, Schmucksachen usw. mag die Qualität allerdings manchmal weniger solide, der Preis sehr hoch gewesen sein.

Berechtigt ist auch die Klage, daß der Vertrieb auf Abzahlung durch Hausierer manchen leichtsinnigen oder auch nur unerfahrenen Verbraucher zu Käufen veranlaßte, die er besser unterlassen hätte, und die er auch nicht durchzuführen vermochte. Am schlimmsten sind aber die Sünden des Abzahlungsgeschäftes bei notleidenden Kaufverträgen. Nach den damals üblichen Verträgen verfielen bei Nichtzahlung einer Rate alle Anzahlungen und Raten. War dies in vielen Fällen, wo es sich um solide Abzahlungsfirmen handelte, eine nicht ernstgemeinte und auch nicht durchgeführte Drohung, da man auf Verkauf und Bezahlung ausging, so finden sich auch Beispiele des Gegenteiles, wo Abzahlungsfirmen es sogar offenbar darauf anlegten, die Kaufverträge nicht durchzuführen.

Ein derartig oder in anderer Weise unsolider Abzahlungshandel hat sich auch in anderen Ländern neben dem soliden gezeigt, wie z. B. Seligman dies für die Vereinigten Staaten und McCulloch für England zeigen. Am unangenehmsten war dies zweifelsohne den seriösen Abzahlungsfirmen, da die Gefahr bestand, daß gesetzliche Maßnahmen nun über das Ziel hinausschossen. 1887 faßte auch eine Versammlung den Beschluß<sup>2</sup>, gegen derartige unsolide Konkurrenz vorzugehen, doch ist seine Durchführung nicht verfolgbar.

Die Frage der Schaffung eines Abzahlungsgesetzes wurde nunmehr bereits viel erörtert. Auch der 22. Juristentag ließ sich 1892 von Jastrow<sup>3</sup> ein Gutachten über das Abzahlungsgeschäft erstatten und trat dann in einer Resolution für eine gesetzliche Regelung ein. Jastrow faßt seine objektiven Ausführungen folgendermaßen zusammen<sup>4</sup>:

„1. Als die wesentlichsten Mißbräuche der Abzahlungsgeschäfte sind anzu-

<sup>1</sup> Vgl. ferner Hirsch, J.: Der moderne Handel. Tübingen: Mohr 1925, der auf S. 11 krasse Beispiele schlechter Waren anführt, z. B. geleimte Hosen, bewertete Seide, die Entwicklung der Surrogate usw.

<sup>2</sup> Cohen: a. a. O., S. 114.

<sup>3</sup> Jurist: Bruder des Nationalökonomens.

<sup>4</sup> Jastrow: Wie ist den Mißbräuchen, welche sich bei den Abzahlungsgeschäften herausgestellt haben, entgegenzuwirken? Verhandlungen des 22. Deutschen Juristentages, 1. Bd, S. 265ff. Berlin: J. Guttentag 1892.

sehen: Die Verfallklausel in den Abzahlungsverträgen, die hohen Warenpreise und der häufige Vertrieb schlechter Waren.

2. Die Verfallklausel<sup>1</sup> und deren Ausbeutung ist keine Eigentümlichkeit des Abzahlungsgeschäftes, sondern nur eine Seite des weitverbreiteten Mißbrauches durch formularmäßige Verträge, die im einseitigen Interesse des einen Theiles gearbeitet sind, den anderen Theil zu bedrücken. Diesem Mißbrauch ist entgegenzuwirken durch Einführung größerer Berücksichtigung der Billigkeit innerhalb des Vertragssinnes . . .

3. Gegen die hohen Preise<sup>2</sup> und die mangelhaften Waren läßt sich von directem gesetzgeberischen Einschreiten, namentlich auf dem Gebiete der Justizgesetzgebung, kein Erfolg erwarten. Die Abhilfe ist zu suchen in einer allgemeinen Richtung der sozialen Gesetzgebung, welche die ärmeren Classen kaufkräftiger gestaltet und dadurch von den Abzahlungsgeschäften unabhängiger stellt. Außerdem ist die Errichtung gemeinnütziger Abzahlungsgeschäfte anzustreben.

4. Eine Ausnahmegesetzgebung über den Abzahlungshandel ist nicht zu empfehlen.“

Die von anderer Seite in der Öffentlichkeit vorgeschlagenen und leidenschaftlich vorgetragenen Abwehrmaßregeln betrafen: Verbot des Abzahlungshandels, Verbot des Abschlusses von Abzahlungsgeschäften durch Reisende, Nichtigkeit des Eigentumsvorbehaltes, polizeiliche Kontrolle, Sondersteuern, Konzessionszwang, Einflußnahme auf Kaufvertragsbestimmungen, Ausdehnung des Wucherbegriffes auf Warenwucher. Man muß anerkennen, daß gegenüber diesem Ansturm von Beschwerden und Rezepten die Regierung eine sehr ruhige und objektive Haltung bewahrte. Im Dezember 1892 legte die Regierung dem Bundesrate einen Gesetzentwurf vor, Dezember 1893 einen neuen Entwurf dem Reichstage.

Demgegenüber verlangten, wie in der ersten Beratung<sup>3</sup> des Abzahlungsgesetzes am 21. Januar 1893 der erste Sprecher sagt, Handwerker und Gewerbetreibende eigentlich die volle Beseitigung der Abzahlungsgeschäfte. Die Klagen betreffen nicht nur schlechte Waren bei hohen Preisen, sondern merkwürdigerweise auch die Unmöglichkeit der Pfändung derart gekaufter Gegenstände durch Dritte. Andere Vorwürfe betreffen die Verleitung zum Schuldenmachen, die „bedenkliche und nicht wirtschaftlich gebotene Verwendung von Agenten und Reisenden“ und erst zuletzt die Härten der Verfallklausel. Der Reichstag nahm aber den Entwurf mit einigen Ergänzungen am 13. April 1894 an<sup>4</sup>. Die Tendenz ist ausschließlich sozialpolitisch. Das Gesetz gilt noch heute. Klagen seitens des Abzahlungshandels sind nicht be-

<sup>1</sup> Jastrow führt 62 Fälle von Nichtzahlern an; nur in zwei Fällen war sofort geklagt worden, einmal auf Zahlung, einmal wahlweise auf Rückgabe. Mangelhafte Ware und unsolide Elemente gäbe es auch im Bargeschäft.

<sup>2</sup> Jastrow gibt an, daß die Abzahlungspreise 59—74% höher sind als die Barpreise. Bei Nähmaschinen beträgt die Verteuerung 45½%.

<sup>3</sup> Stenographische Berichte des Reichstages, II. Sess., 1893, S. 613.

<sup>4</sup> Vgl. Abschnitt Rechtsgrundlagen, S. 31.

merkbar, was für die Richtigkeit und Zweckmäßigkeit des Inhaltes spricht<sup>1</sup>.

Auf anderem Wege wurde eine gewisse Erschwerung des Abzahlungsgeschäftes einige Jahre später gelegentlich der am 6. August 1896 verabschiedeten Novelle zur Gewerbeordnung durchgesetzt, wo das Feilbieten von Waren sowie das Aufsuchen von Bestellungen dann verboten ist, wenn Teilzahlungen vereinbart werden<sup>2</sup>. Die Agitation gegen das Abzahlungsgeschäft ging aber auch später noch weiter. Resolutionen über oder gegen das Abzahlungswesen wurden dem Reichstage von Hertling (Zentrum) in den Jahren 1903, 1905, 1907 und 1910 vorgelegt. Erst der Krieg, die Inflation und die spätere weitgehende Anerkennung des Abzahlungsgeschäftes in der Öffentlichkeit und in den Kreisen des konkurrierenden Einzelhandels haben den Kampf zu einem wenigstens vorläufigen Ende gebracht. Jedenfalls fand das Warenkredithaus durch die Schaffung des Abzahlungsgesetzes wie auch durch die Einführung des Bürgerlichen Gesetzbuches vom 18. August 1896 nunmehr rechtlich klare Verhältnisse vor, mit denen sich durchaus arbeiten ließ. Man erkennt dies am besten an seiner wachsenden Verbreitung des Abzahlungsgeschäftes und an seinem selbstbewußten Auftreten. 1906 schlossen sich die Abzahlungsfirmen im Verbands der Kredithäuser Deutschlands und verwandter Branchen E. V. zusammen (der sich seit 1924 Reichsverband des kreditgebenden Einzelhandels nennt). 1914 schätzte dieser die Zahl der vorhandenen Teilzahlungshäuser auf 1500, von denen 700 dem Verbands angehörten.

### c) Entwicklung im industriellen Vertriebe.

Gleichzeitig mit dem Warenkredithaus hatte sich das industrielle Abzahlungsgeschäft ausgebreitet. Hier war es unmittelbar das amerikanische Beispiel, das die Entwicklung auslöste. 1862/63 erschien die amerikanische Singer Compagnie, die das Ratengeschäft schon ein Jahrzehnt in den Vereinigten Staaten betrieben hatte, auf dem deutschen Markte, eröffnete Filialen, begann auf Abzahlung zu verkaufen und bereitete dadurch der deutschen Nähmaschinenindustrie eine Konkurrenz, gegen die schwer anzukommen war, jedenfalls nicht ohne den sich vertriebstechnisch als stärker erweisenden Abzahlungsverkauf. Die kleinen Händler waren mit ihren geringen Kapitalien diesem System

---

<sup>1</sup> Sehr bezeichnend ist es, daß wir bei dem erfolgreichen Leiter eines der größten deutschen Warenkredithäuser feststellten, daß dieser die Existenz des 37 Jahre alten Gesetzes überhaupt nicht kannte. Das Unternehmen kommt augenscheinlich nie in Konflikte mit dem Gesetz, was ebenso sehr für das Gesetz wie für die Firma spricht.

<sup>2</sup> Vgl. S. 40.

Koch, Abzahlungsgeschäft.

nicht gewachsen und mußten vielfach ihre Betriebe schließen<sup>1</sup>. Von den Produktionsstätten hielten sich die kleinen Meister nur in entfernteren Gegenden; selbst die kapitalkräftigeren Fabriken mußten schwer kämpfen. 80% der damaligen Betriebe sollen die Fabrikation aufgegeben haben, ein Ergebnis, das zunächst dem Verkaufssystem, teilweise allerdings auch dem damaligen höheren Niveau der amerikanischen Fabrikation zu verdanken war; allerdings baute sich dieses auch auf dem größeren Umsatze auf, den wiederum das Abzahlungsgeschäft ermöglicht hatte.

Später nahmen die besseren deutschen Nähmaschinenhändler, vielfach ehemalige Verkäufer der Singergesellschaft, das Abzahlungssystem selbst auf<sup>2</sup>. Nach dem Jahresbericht der Handelskammer zu Bielefeld<sup>3</sup> von 1886 wird bereits mehr als die Hälfte aller Nähmaschinen im Einzelhandel auf Abzahlung verkauft, nach der Eingabe der Fabrikantenvereinigung Concordia an den Reichstag die weit überwiegende Zahl, nach anderweitiger Angabe<sup>4</sup> mehr als zwei Drittel aller Nähmaschinen bei einer jährlichen Produktion von ungefähr einer halben Million Stück. Dabei begann erst in der letzten Zeit das Hinaustragen des Abzahlungssystems auf das platte Land.

Andere Zweige des Maschinenbaues folgten oder waren, wenn auch mit weniger großen Mitteln, bereits vorangegangen. Um 1860 herum wurden insbesondere Maschinen für Heimarbeit, z. B. Stickereimaschinen, derart vertrieben. So soll die Vogtländische Stickereiindustrie ihre Existenz der Verkaufsmöglichkeit der erforderlichen Maschinen an Heimarbeiter gegen Ratenzahlungen verdanken. Allgemein wurden später Schreibmaschinen auf Abzahlung verkauft, wobei es sich wie bei Singer um amerikanische Initiative handelt. Auch die Begründung des ersten Entwurfes des Abzahlungsgesetzes (1892) durch die Regierung erwähnt, daß das Abzahlungsgeschäft sich vornehmlich bei dem Absatz von Betriebsmitteln (Kleinmaschinen usw.) entwickelt hat, sowie von wertvolleren Bedarfsgegenständen, insbesondere Möbeln, und daß die Nähmaschinenindustrie und die Klavierfabrikation ihren Aufschwung zum großen Teile dem Abzahlungssystem verdanken. Sie erwähnt seine Ausdehnung auf Maschinen für den Handwerks- und landwirtschaftlichen Betrieb.

Cohen hat gelegentlich der „Ausstellung von Kraft- und Arbeitsmaschinen für das Kleingewerbe“, die im Jahre 1888 in München stattfand, Erhebungen über den Umfang der Abzahlungsgeschäfte in Ma-

<sup>1</sup> Köhler: Die deutsche Nähmaschinenindustrie, S. 28ff. München: Dunker & Humblot 1913.

<sup>2</sup> Köhler: a. a. O., S. 256.

<sup>3</sup> S. 21 u. 57.

<sup>4</sup> Handelstag, Jahrg. 28, Nr 5 (1888).

schinen veranstaltet bzw. sich bei den Ausstellern erkundigt<sup>1</sup>. Man sagte ihm, daß bei den kleinen Kaufwilligen, die die normalen Zahlungsbedingungen (ein Drittel bei Bestellung, ein Drittel bei Lieferung, ein Drittel durch Dreimonatsakzept) nicht erfüllen können, die zweite Frage jeweils lautet: „Verkaufen Sie auch auf Abzahlung?“ „Viele Geschäfte lassen sich auf den Modus der Ratenzahlung mit Eigentumsvorbehalt ein, andere verzichten unter diesen Umständen lieber auf die Verkaufsgelegenheit, da sie ein weit aussehendes Kreditieren scheuen und sich auch durch den Eigentumsvorbehalt, um so mehr, ‚da demselben ein kleiner Makel anhaftet‘, für nicht genügend gesichert halten.“ Zwei Münchener Maschinenhändler bestätigen ihm, daß Verkäufe auf Abzahlung bei allen Maschinen, auch Motoren, sehr oft abgeschlossen werden und etwas Alltägliches seien. Daß so wenig an die Öffentlichkeit dringe, habe darin seinen Grund, daß viele Fabrikanten sich scheuen, zu bekennen, daß sie ebenfalls dem verfeimten Abzahlungsgeschäft huldigen.

Von anderer Seite<sup>2</sup> wird berichtet, daß Dampfpflüge zu den Gegenständen des Abzahlungsverkehrs gehören, ferner Lokomobilen, Dreschmaschinen. Interessant ist, daß auch öffentliche Betriebe, z. B. die Gasanstalten, bereits beginnen, zur Hebung des Verbrauches Motore an ihre Konsumenten auf Abzahlung zu verkaufen. Dies taten damals bereits die Gasanstalten in Minden, Kaiserslautern, Freiburg i. B. (städtisch), Altona, Fürth (städtisch), wobei man erhebliche Erfolge erzielte (in Freiburg wurden derart vom Spätjahr 1886 bis Ende 1887 13 Motore verkauft, welche 1887 60260 cbm Gas verbrauchten).

Weitere schon damals regelmäßig auf Abzahlung verkaufte Maschinen sind Waschmaschinen, Schuhmaschinen, besonders Schuhnämaschinen, Sattlermaschinen, Buchbindermaschinen, namentlich Heft- und Schneidemaschinen, Druckerpressen. Weniger häufig werden Holz- und Metallbearbeitungsmaschinen auf Abzahlung verkauft, angeblich wegen der geringen Haltbarkeit. In großen Mengen werden auch Fahrräder auf Abzahlung abgesetzt. Lichtenthal<sup>3</sup> sagt aber 1891 mit einer gewissen Berechtigung, daß die Nähmaschine die Begründerin des Abzahlungsgeschäftes ist.

Andere in größerem Umfange auf Abzahlung verkaufte Maschinen sind die Strickmaschinen und Stickmaschinen. Die Abzahlung hat hier sogar eine betriebswirtschaftliche Umwälzung herbeigeführt, indem sie an die Stelle der geschlossenen Werkstattbetriebe eine Heimindustrie setzte<sup>4</sup>.

Aber auch in der Industrie darf man von der vielfältigen Anwendung

<sup>1</sup> Cohen: a. a. O., S. 290.

<sup>2</sup> Neue Stettiner Zeitung 1887, Nr 421.

<sup>3</sup> Lichtenthal: a. a. O., S. 40.

<sup>4</sup> Vgl. Abschnitt Volkswirtschaftliche Auswirkungen S. 151.

des Abzahlungssystems nicht auf eine wirklich bedeutsame Rolle schließen. Eine solche hat sie damals nur in der Nähmaschinenindustrie gespielt. Im übrigen aber blieb es Jahrzehnte hindurch bei einer sehr mäßigen Verwendung. Eine Rundfrage<sup>1</sup>, die 1905 an 250 Maschinenfabriken ging, und von der leider nicht gesagt wird, wie sie zustande kam und von wem sie ausging, wird von Hein in seiner übrigens einseitig ablehnenden und polemischen Schrift im Ergebnis mitgeteilt. Die 250 Maschinenfabriken machten in diesem Jahre 43 371 Abschlüsse mit Eigentumsvorbehalt. Das wäre noch nicht ein halber Kaufvertrag je Tag und Fabrik, wobei noch manche sein werden, die nicht unter unseren Begriff des Abzahlungsgeschäftes fallen. Bei 248 Fabriken wurden die Umsätze angegeben mit insgesamt 45 078 265 M. Das Abzahlungsgeschäft war also in der Industrie wohl häufig anzutreffen, hatte aber insgesamt einen nur geringen Umfang und nur in einzelnen Branchen einen größeren, ohne daß dieses Beispiel den übrigen Zweigen der Fertigungsindustrie viel zu denken gegeben zu haben scheint.

Dagegen hatten um 1900 herum in Deutschland die großen öffentlichen Dienstleistungsbetriebe, wie die Elektrizitätswerke<sup>2</sup>, in größerem Umfange und systematischer das vorher mehr vereinzelt betriebene Abzahlungsgeschäft durchgeführt, naturgemäß nicht im Verkauf ihres Hauptzeugnisses, des Stromes, der als täglicher und stündlicher Bezug und Verbrauch eine längere Kreditierung nicht rechtfertigte, wohl aber bei der Erstellung von Anlagen und Apparaten, die Stromverbraucher waren. Dabei handelte es sich zunächst meist um Überlandzentralen, die darauf angewiesen waren, ihren Stromabsatz zu forcieren, um den erforderlichen Mindestabsatz zu erzielen. Da man meist selbst installierte und ja ohnehin regelmäßig kassierte, ließen sich diese Geschäfte besonders einfach abwickeln. Oft berechnete man Einheitssätze je installierte Brennstelle von 15—18 M. insgesamt bei angeblich bis zu 15 Pf. abwärts monatlicher Teilzahlung, was allerdings übertriebene Abzahlungsfristen ergeben hätte. Der Erfolg war jedenfalls sehr gut, denn es gelang nur hierdurch, oft 70%, ja bis zu 90% der vorhandenen Haushaltungen anzuschließen.

#### d) Krieg, Inflation und Stabilisierung.

Die Einführung des Abzahlungsgeschäftes war also auf den verschiedensten Wirtschaftsgebieten, wenn nicht stürmisch, so doch regelmäßig vorwärtsgegangen. Es hatte innerlich und äußerlich an Kraft und Bedeutung gewonnen; es hatte sich vor allem, wenigstens im Einzelhandel, grundsätzlich als eine Sondergruppe, die ABC-Branche,

<sup>1</sup> Hein: Abzahlungsgesetz und Kredithäuser, S. 37. Berlin: Vahlen 1910.

<sup>2</sup> Tautenhahn: Annalen der Betriebswirtschaft, 3. Bd, H. 3.

durchgesetzt<sup>1</sup>. In diese stetige Entwicklung brachte 1914 der Krieg eine starke Veränderung; in den Vereinigten Staaten eine Entwicklung ins Große, in Deutschland aber zunächst einen starken Rückschlag. Der Absatz schmolz in Deutschland bei Kriegsausbruch sofort zusammen; im allgemeinen betrug der Umsatz der Kriegsjahre ein Drittel des Absatzes 1913. Auch die Warenbeschaffung stieß auf Schwierigkeiten. Schlimmer aber war, daß die Schuldner verschwanden, so daß der Krieg die Warenkredithäuser mit ihren hohen und langfristigen Außenständen doppelt schwer traf. Die Kasseneingänge schrumpften zusammen; die Zahlungsverpflichtungen gegenüber Lieferanten und der Unkostenetat dagegen nicht. Die Folge waren zahlreiche Zahlungseinstellungen bei all den Firmen, die nicht über hinreichendes Eigenkapital oder andere Hilfsmittel verfügten. Aber auch bei den überlebenden Betrieben entstand ein erheblicher Kapitalverlust infolge der Ausfälle und der steigenden Handlungskosten bei sinkendem Umsatz.

Noch weit schlimmer als der Krieg mußte sich aber die Inflation auswirken. Nicht nur die Läger wurden jetzt entwertet durch die auf mangelnder wirtschaftlicher Einsicht beruhende gesetzliche Vorschrift, sie unter Berücksichtigung des nominellen Beschaffungspreises zu verkaufen. Vor allem gingen die Außenstände, die etwa einem halben Jahresumsatze entsprochen haben mögen, mehr und mehr verloren, zumal die Rechtsprechung auf Grund der Preistreiberei-Verordnung die Einkalkulierung des Entwertungsrisikos als unzulässigen Wucher beurteilte. Das Abzahlungsgeschäft wurde offenbar unmöglich. Diese Tatsache wurde aber mangels Erkenntnis der Zusammenhänge nicht nur von der Gesetzgebung, sondern auch vom Handel lange Zeit nicht hinreichend übersehen. Immerhin hat man hier notgedrungen die Auswirkungen rascher erkannt als anderswo; 1920 war das Teilzahlungsgeschäft wohl allgemein aufgegeben worden, nachdem man vergeblich versucht hatte, sich durch erhöhte Anzahlungen, verkürzte Abzahlungsfristen oder Indexpreise zu helfen. Die Mitgliederzahl des Reichsverbandes des kreditgebenden Einzelhandels sank bis 1923 von 700 (1914) auf 250; die Firmen waren Barzahlungsgeschäfte geworden, auch die im Verbande verbliebenen Betriebe.

Dagegen verdankt das gemeinnützige Abzahlungswesen<sup>2</sup> seine Entstehung gerade dem Kriege. Seine Anfänge liegen in den letzten Kriegsjahren, 1917 und 1918, als die Hausratbewegung entstand und an verschiedenen Stellen des Reiches von Staat und Gemeinden Möbelverkaufsstellen errichtet wurden, die den Vertrieb zu niedrigen Preisen

<sup>1</sup> Woher diese Bezeichnung rührt, läßt sich nicht feststellen. Wahrscheinlich handelt es sich um die Verballhornung der Abkürzung Abz.-Geschäft.

<sup>2</sup> Scherney, L.: Das gemeinnützige Abzahlungswesen in Deutschland, S. 64. Dissertation. Freiburg 1925.

und erleichterten Zahlungsbedingungen bezweckten, um so die Gründung eines eigenen Haushaltes zu ermöglichen. Im Dezember 1925 bestanden 16 Gesellschaften mit 38 Geschäftsstellen.

Im allgemeinen aber waren Krieg und Inflation von vernichtender Wirkung. Trotzdem hat die Inflation in Deutschland den Boden für die spätere rasche Entwicklung des modernen Abzahlungsgeschäftes bereitet. Denn nach der Stabilisierung der Währung hatte man nunmehr eine an Waren ausgehungerte, und daher kaufbegierige, um nicht zu sagen kaufgierige, Bevölkerung vor sich, die aber über keinerlei Ersparnisse verfügte und daher völlig darauf angewiesen war, Kredit zu suchen und zu finden. Dieser konnte ihr aber praktisch nur im planmäßigen Ratenzahlungsgeschäft gewährt werden. Wesentlich war auch, daß dieses Kaufen auf Kredit durchaus sein Odium verlor und nunmehr auch Kreise und Firmen erreichte, die vorher ein derartiges Kaufen und Verkaufen für unsolid und anstößig gehalten hatten. Die alten Kredithäuser nahmen ihre frühere Verkaufstechnik im Rahmen des ihnen verbliebenen Kapitals wieder auf. Es gab dazu eine förmliche Hausse in der Gründung neuer Abzahlungsfirmen. Die Mitgliederzahl des Reichsverbandes des kreditgebenden Einzelhandels schnellte von 250 auf 1000 hinauf und war damit weit höher als je in Vorkriegszeiten.

Indessen fehlte dem Abzahlungsgeschäft ein wichtiges Organ, um es auch in Deutschland in großem Maßstabe und als Großgeschäft betreiben zu können. Das war das Finanzierungsinstitut. Ursprünglich hatten die Kredithäuser und ebenso die industriellen Firmen im wesentlichen mit eigenem Kapital gearbeitet, das eine Erweiterung durch persönlichen Kredit und teilweise auch wohl durch Beleihung offener Buchforderungen fand. Da dieser Ergänzung enge Grenzen gezogen waren, so wurde auch dem Unternehmen in gleicher Weise der Umsatz zugemessen. Doppelt unangenehm war dies in einem an Kapital so armen Lande, wie es Deutschland war und ist. Aber selbst wohlhabenderen Ländern hatte sich das normale Bank- und Finanzierungsgeschäft als uninteressiert und auch ungeeignet für das schwierige und risikoreiche Abzahlungsgeschäft gezeigt. Hier war nur weiterzukommen auf der Grundlage der planmäßigen Finanzierung des Abzahlungsgeschäftes durch besondere Institute.

### e) Entwicklung in den Vereinigten Staaten seit 1900.

In Amerika war das Abzahlungsgeschäft im Einzelhandel lange unbeachtet geblieben. In den letzten Jahrzehnten des vorigen Jahrhunderts erfaßte es kleinere Gegenstände, wie Schmucksachen, Bilder, Uhren und Galanteriewaren, wobei es an unsoliden Praktiken nicht gefehlt zu haben scheint und auch die Schuldhafte eine Rolle spielte<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Seligman: a. a. O., I., S. 17.

Erst um 1900 herum begann es sich auf Gegenstände des täglichen Gebrauches zu erstrecken, womit es also der deutschen Entwicklung nachhinkte. Auch der Einzelhandel, z. B. mit Herrenkonfektion, ist jüngeren Datums.

Dagegen setzte inzwischen eine große Entwicklung ein<sup>1</sup>, die ihren Ausgang von der Gründung besonderer Finanzierungsgesellschaften für das Abzahlungsgeschäft nahm. Sie geht in ihren Anfängen auf die 1904 von Little und Jones zur Finanzierung der Abzahlungsverkäufe der Encyclopedia Americana begründete Firma zurück, auf die National Bond & Investment Company, die 1917 mit der Finanzierung von Automobilverkäufen begann, und auf die von Ittleson 1908 in St. Louis zur Finanzierung von Außenständen von Fabriken und Warenhäusern gegründete Commercial Investment Trust. Im Verlaufe der nächsten 10 bis 15 Jahre folgte eine stürmische Gründung und Ausdehnung derartiger Kreditinstitute, auf die an anderer Stelle näher eingegangen ist<sup>2</sup>. Die Finanzierung war dabei im allgemeinen die Gewährung eines Konsumentenkredites. Der Käufer z. B. des Wagens nahm unter Einreichung von Akzepten für die einzelnen Raten das Darlehn auf, mit dem der Wagen bei der Fabrik bezahlt wurde. Neben dieser Konsumfinanzierung bestand die Engrosfinanzierung der laufenden Bezüge der Händler.

Das Ergebnis war eine enorme Steigerung zunächst des Automobilumsatzes. Dieses wirkte naturgemäß anregend auf andere Industriezweige, zumal auch die Finanzgesellschaften aus Gründen der Risikoverteilung darauf einwirkten. So zeigt sich die Ausdehnung auf den Vertrieb von Staubsaugern, Waschmaschinen, Kühlschränken, Grammophonen, Radioapparaten, Ladenausstattungen, Heizanlagen, Hausanstrichen, Garagen, Arbeitsmaschinen, zahnärztliche Einrichtungen usw., vor allem aber eine ungeheure Ausweitung des Abzahlungsumsatzes.

#### f) Entwicklung in Deutschland seit 1925.

Kein Wunder, daß sich die amerikanischen Methoden auch in anderen Ländern rasch durchsetzten<sup>3</sup>. In Frankreich werden 1925 angeblich 90% aller kleinen Wagen auf Abzahlung verkauft, wobei teils die Fabrik die Abwicklung handhabt, teils der Vertreter mit einer Finanzgesellschaft, teils die letztere allein mit dem Verbraucher. In England wurde zur gleichen Zeit die Hälfte aller Wagen auf Raten verkauft, wobei sich die Fabrikanten aber bei der Finanzierung ausschalten. Einzelne Versicherungsgesellschaften gliederten sich hier besondere Finanzierungsabteilungen an, und auch Banken beteiligten sich

<sup>1</sup> Seligman: a. a. O., I., S. 34.

<sup>2</sup> Vgl. Abschnitt Finanzierung S. 46.

<sup>3</sup> Koch, W.: Entwicklung der Finanzierung des Automobilabzahlungsgeschäftes im Auslande. Berliner Tageblatt 1925, Nr 539.

sowohl an der direkten Verkaufsfinanzierung als an der Rediskontierung. In den nordischen Ländern beherrschte das Ratenzahlungsgeschäft den Automobilmarkt vollkommen, und insbesondere in Schweden setzte es sich 1925 durch. Ein dortiger Fordvertreter, der etwa 1000 Wagen im Jahre abnahm, bezifferte den Anteil der Abzahlungswagen auf 90%.

In Deutschland hat sich diese neue und starke Welle in der Entwicklung des Abzahlungsgeschäftes erst relativ spät ausgewirkt. Die Isolierung durch den Krieg und durch die Zerrüttung der Währung, die eine Auslandsreise zu einer starken Belastung machte, wirkte sich auch in der mangelhaften Orientierung über betriebswirtschaftliche Entwicklungen aus. Auch nachdem die Währung stabilisiert und der Markt bereit war, Waren aufzunehmen, ging man keineswegs sofort daran, das amerikanische Beispiel nachzuahmen, das dem größeren Teile der Wirtschaft noch unentdeckt war. Es verging noch mehr als ein Jahr, ehe das amerikanische Beispiel, das ja auch in den übrigen europäischen Ländern erst kürzlich Nachahmung gefunden hatte, sich in Deutschland auch nur im bescheidenen Maße auswirkte. Erst nachdem die Vereinigten Staaten wieder besucht wurden, beobachtete man mit Interesse die erstaunliche Absatzsteigerung durch Kreditgewährung.

Die erste deutsche Initiative zeigte sich bei der Automobilindustrie, die unter schlechtem Absatz litt und daher allen Grund hatte, nach Mitteln zur Absatzsteigerung zu suchen. Besonders empfindlich war die Tatsache, daß ausländische Wagen bereits auf Abzahlung verkauft wurden. Die General Motors Corporation hatte im Oktober 1925 eine deutsche Niederlassung eröffnet und baute ihr Geschäft vermittels Teilzahlung auf. Es entstand der Plan einer von den Großbanken gemeinsam zu gründenden Finanzierungsgesellschaft für die Automobilindustrie<sup>1</sup>. Zweifelsohne wäre eine solche Gesellschaft sehr leistungsfähig geworden. Es kam indessen nicht dazu, vielmehr zunächst nur zu der Errichtung kleinerer Finanzierungsinstitute<sup>2</sup>. Diesen Instituten fehlte indessen die wirklich starke Basis und damit zunächst auch die große geschäftliche Bedeutung, zumal die Kreditkosten sich bis zu etwa 60% p. a. auswirkten. Eine umfassendere Förderung des Abzahlungsgeschäftes konnte erst von großzügigeren Finanzierungsgesellschaften mit größerem Eigenkapital ausgehen. Diese brachte das nächste Jahr 1926, als in Berlin die Kreditanstalt für Verkehrsmittel AG. und die Deutsche Automobilbank AG. gegründet wurden. Auch die amerikanischen Finanzgesellschaften hatten inzwischen das deutsche Geschäft

---

<sup>1</sup> Koch, W.: Brauchen wir eine Automobilbank? Berliner Tageblatt 1926, Nr 73.

<sup>2</sup> Vgl. Abschnitt Finanzierung S. 51.

sondiert, und im April 1926 errichtete die Commercial Investment Trust Corporation New York die Commercial Investment Trust AG. in Berlin. Mit holländischem Kapitale wurde die Industrielle Disconto-AG. gegründet; weitere Gründungen folgten. Die Finanzierungsmöglichkeit des Abzahlungsgeschäftes war nunmehr gegeben, und auch die Zinssätze gingen rasch auf 20—23% herunter.

Die Entwicklung des Finanzierungsgeschäftes brachte wiederum einen Ausbau der Kreditversicherung<sup>1</sup>, die für die Rediskontierung den Finanzgesellschaften unentbehrlich war. Für das Abzahlungsgeschäft war es den industriellen Unternehmungen zum mindesten sehr erwünscht, vor allem auch deshalb, weil viele von ihnen dieses Geschäft neu aufnahmen, sich mit Recht unsicher fühlten und Deckung suchten.

Die Konkurrenz der nunmehr nicht wenigen Finanzierungsgesellschaften brachte es mit sich, daß diese im Automobilgeschäft nicht hinreichend Beschäftigung fanden und sich deshalb, vielleicht aber auch aus Gründen der Risikoverteilung oder des allgemeinen Aufbaues, nach weiteren Arbeitsgebieten umsahen. Die 1926 unter dem Konjunkturumschlage und unter Kapitalmangel leidende ungenügend beschäftigte Industrie griff die neue Absatzmöglichkeit, die Erschließung weiterer Käuferschichten versprechende Vertriebsform, begierig auf, nachdem die Finanzierungsmöglichkeit vorhanden war. Klaviere, Staubsauger, Möbel, auch die sich bald als wenig geeignet herausstellenden Fahrräder, ferner Schnellwaagen, auch Grundstücke, wurden nunmehr in ganz anderem Umfange als früher auf Abzahlung verkauft. Auch die großen öffentlichen Dienstleistungsbetriebe, wie z. B. die Elektrizitätslieferungsunternehmen, die während der Kriegs- und Inflationszeit das Abzahlungsgeschäft aufgegeben hatten, begannen es erneut und in weit größerem Umfange, zumal man 1925 mit einer aktiven Bearbeitung der Kleinverbraucher anfang. Die Berliner Elektrizitätswerke (Bewag) fingen schon am 1. Oktober 1926 damit an, indem Heiz- und sonstige Haushaltsapparate sowie Kleinmotoren bis zum Werte von 500 RM. sowie Installationen finanziert wurden. Die Lieferung oder Ausführung verblieb dem Installateur, der sofort den vollen Rechnungsbetrag erhält, während der Verbraucher in zehn Monatsraten zahlt. Der Umsatz erreichte schon 1928 10 Millionen RM. Eine Anzahl, besonders sächsischer, Elektrizitätswerke und Gasgesellschaften gründete 1927 die Eltgas-G. m. b. H. zur Förderung des Strom- und Gasabsatzes<sup>2</sup>, besonders durch den Verkauf von Apparaten und Installationen, die ebenfalls einen Jahresabsatz an Apparaten usw. von mehreren Millionen Reichsmark als Erfolg buchen konnte, der allerdings nicht bei ihr, sondern den angeschlossenen Unternehmungen durchgeführt wurde.

<sup>1</sup> Vgl. Abschnitt Kreditversicherung, S. 122.

<sup>2</sup> Tautenhan: a. a. O.

Eine 1928 von der Vereinigung der Elektrizitätswerke veranstaltete Umfrage stellte fest, daß mehr als 200 Elektrizitätswerke sich des Abzahlungsverkaufes bedienen.

### g) Durchsetzung im Einzelhandel.

So setzte sich der Gedanke der Ratenzahlung auch in Deutschland durch, und man kann sagen, daß gerade in dem industriellen Abzahlungsgeschäft, das bis dahin, von Einzelfällen abgesehen, mehr oder minder in kleinem Rahmen betrieben worden war, die Jahre 1925/1926 einen Wendepunkt darstellen.

Der Einzelhandel dagegen, soweit er sich nicht wie die Kredithäuser ganz auf das Ratenzahlungsgeschäft konzentriert hatte, widerstrebte der Aufnahme des Abzahlungsgeschäftes zunächst noch mit allen Kräften. Er hielt es für unsolid, umständlich, die Zahlungsmoral des Käufers demoralisierend und für gefährlich. Er wollte unter allen Umständen nichts damit zu tun haben, und zahlreich waren die Protesterklärungen noch zu einer Zeit, wo die Finanzierungsinstitute schon fast ein Jahr hinter sich hatten. Psychologisch erklärt sich dies zum Teil daraus, daß man dieses Vertriebssystem einer unbehaglichen Konkurrenz jahrelang mit sachlich scheinenden Gründen bekämpft hatte, an deren Richtigkeit man schließlich glaubte oder noch glaubte, und deren Überholtheit man sich nicht eingestehen wollte. Auch eine Reihe von Handelskammern sowie Einzelhandelsverbänden lehnten das Abzahlungsgeschäft weiterhin unbedingt ab<sup>1</sup>, desgleichen die Berliner Hausfrauenvereine und der Deutsche Beamtenbund. Auch der Einzelhandelsausschuß des Deutschen Industrie- und Handelstages lehnte in einer einstimmig gefaßten EntschlieÙung die Kreditsysteme mit der Begründung ab, daß sie auf wirklich produktiven Kredit nicht beschränkt werden könnten und eine gefährliche Verschuldung sowie eine Verteuerung der Waren herbeiführen würden. Nur die Industrie- und Handelskammer Berlin nahm auch diesmal wieder eine zwar nicht zustimmende aber doch nur vorsichtig zurückhaltende Stellung ein. Ebenso nahmen die Einzelhandelsverbände Stuttgart und Breslau eine abwartende Stellung ein.

Diese Aktion war im ganzen dadurch ausgelöst worden, daß das Berliner Warenhaus Hermann Tietz, diese Verkörperung des Bargeschäftes, sich auf die bereits 1924 erfolgte Anregung Schweizer Bankkreise hin im Herbst 1926 entschloß, in Verbindung mit einer hierzu gegründeten schweizerischen Finanzierungsgesellschaft für Konsumentenkredit die Aufziehung eines Abzahlungsverkaufes zu beginnen. Desgleichen traf die Commercial Investment Trust AG. mit einer Reihe von Berliner Spezialgeschäften ein Abkommen; zur Finanzierung ihrer Kundschaft gründeten in Königsberg sogar eine Anzahl Einzelhandels-

<sup>1</sup> Industrie- und Handelszeitung 1926, Nr 285.

firmen ein eigenes Finanzinstitut, die Kundenkredit-G. m. b. H. In allen drei Fällen handelte es sich technisch nicht um die sog. Absatzfinanzierung, die Diskontierung von Forderungen der Verkäufer, sondern um Konsumfinanzierung, die Gewährung von Krediten an Verbraucher in Form von Kaufschecks für beliebige Einkäufe bei den dem Finanzinstitut angeschlossenen Firmen.

Diese wurden vom übrigen Einzelhandel fast wie Abtrünnige, jedenfalls als Schädlinge, behandelt. Als es sich aber zeigte, daß gerade im Einzelhandel das Abzahlungsgeschäft zwar in mäßigen Grenzen blieb, sich aber ruhig und stetig entwickelte, als ferner die Warenkredithäuser sich weiter stark entwickelten und Betriebe im Umfange von Warenhäusern, wie Jonas, Berlin, und Renner, Dresden, 90% ihres Umsatzes auf Abzahlung verkauften, wurde der Einzelhandel allgemein über die Abwanderung ihrer Kundschaft zu den Abzahlungshäusern besorgt. Vor allem machte auch das Entstehen und rasche Wachsen der Deutschen Familien-Kaufhaus G.m.b.H. (Defaka, früher Debewa) Eindruck. Man sah die Notwendigkeit ein, dem entgegenzuwirken und entschloß sich, halb willig, halb widerwillig dazu, sich ebenfalls des Abzahlungsverkaufes zu bedienen. Man nahm nun sehr viel allgemeiner, wenn auch nicht überall, in größerem Umfange den Verkauf auf Abzahlung auf. Es entstanden auch eine Reihe von Kreditinstituten des Einzelhandels nach Königsberger Muster. Ferner wurde 1929 in Berlin die zentrale Gesellschaft für Finanzierung von Kreditgemeinschaften von einer Gruppe von Großbanken auf Veranlassung der Favag-Abwicklung insbesondere für die Zwecke des Einzelhandels gegründet.

Bei den Warenkredithäusern, den Pionieren des Abzahlungsgeschäftes, erfolgte in der gleichen Zeitspanne entsprechend der Popularisierung des Abzahlungsgeschäftes eine Ausweitung vom Etagengeschäft zum Laden, zum Teil sogar zum Abzahlungswarenhaus. Hatte man früher den Käufer zwar laut herbeigerufen, es ihm aber leicht gemacht, ungesehen zu bleiben, so trat man jetzt als vollberechtigtes Mitglied des Einzelhandels auf, an den auch eine weitgehende äußere Anpassung erfolgte. Dabei ist aber nicht etwa eine Entwicklung in der Richtung des Spezialgeschäftes, sondern eher in der Richtung des Kaufhauses zu bemerken. Dafür ist die erwähnte Entstehung der Defaka, die ja ein ausgesprochenes Kreditwarenhaus, in erster Linie für Beamte und Angestellte, ist, ein Beispiel.

## h) Rückschlag.

Die Konjunktur brachte Ende 1925 eine erhebliche Verschlechterung und eine Steigerung der Arbeitslosigkeit, die sich in erster Linie bei dem kreditgebenden Einzelhandel im Einfrieren seiner Außenstände auswirken mußte. Infolgedessen mußte sich eine Reihe von Kredithäusern

unter Geschäftsaufsicht begeben und mit ihren Gläubigern akkordieren. Besser war der weitere Verlauf von 1926 sowie 1927. Dagegen brachte 1928 ihnen wieder größere Störungerscheinungen, Streiks und Aussperrungen und damit Kassenrückgänge bis zu 50%. Aber auch der Industrie und den Finanzierungsinstituten blieben Rückschläge nicht erspart, die zum Teil einen erheblichen Umfang annahmen. Sie hingen in erster Linie mit der mangelhaften Erfahrung im Abzahlungsgeschäft zusammen. Die Industrie verkaufte zum Teil ungeeignete Objekte, z. B. Fahrräder, welche an schwache, nicht genügend auf ihre Kreditwürdigkeit geprüfte Abnehmer kamen, die infolge der schlechten Konjunktur arbeitslos und damit zahlungsunfähig wurden, während die infolge des Wettbewerbes mit niedrigen Anzahlungen (10 RM. und weniger) verkauften Räder wegen ihrer Empfindlichkeit eine weitgehende Entwertung erfuhren. Man gab sich vielfach auch mit unzureichenden, oft nur vom vermittelnden Händler erteilten Auskünften zufrieden, da die bis dahin verfügbaren Auskünfte zu teuer waren. Der Betrug spielte bald eine Rolle. Einer auswärtigen Fahrradvertriebsfirma wurden in einem Monat allein in Berlin mehrere hundert Fahrräder abgeschwindelt mittels gefälschter Arbeitsbescheinigungen, die von einigen unternehmenden Leuten, die die Konjunktur erfaßt hatten, auf den Straßen zum Preise von 50 Rpf. verkauft wurden. Im Automobilgeschäft war merkwürdigerweise das Geschäft am solidesten, solange der Händler kein Obligo übernahm, sondern ganz aus dem Spiele blieb. Als er als Girant herangezogen wurde, lernte mancher das Abzahlungsgeschäft als ein bequemes Finanzierungsmittel zu mißbrauchen. Doppelbeleihungen kamen vor; ein einzelner Kölner Automobilhändler schädigte durch derartige betrügerische Beleihungen von angeblichen Abzahlungsverkäufen die Frankfurter Industriekredit-AG. um 1½ Millionen RM. und löste damit in gewissem Sinne den Zusammenbruch der Favag aus.

Allerdings waren die Finanzierungsgesellschaften vielfach, je nach ihrer Leitung, nicht übermäßig vorsichtig. Die ebengenannte Frankfurter Gesellschaft eröffnete z. B. einer kleinen Gesellschaft, die sich zwar eines guten Namens aber einer finanziell sehr schwachen Position und nur eines Kapitals von 600 000 RM. erfreute, einen Kredit von 2½ Millionen RM., überwiegend für Fahrradgeschäfte, und dies ohne Buchprüfung. Die Deutsche Automobilbank verlor empfindlich an Nähmaschinen- und Automobilverkäufen und mußte sich zur Liquidation entschließen. Sie riß sogar die Vaterländische Kreditversicherungs-AG. mit in ihren Sturz hinein, die sich ebenfalls zu einer stillen Liquidation entschließen mußte. Den stärksten Schlag erlitt aber das Abzahlungsgeschäft durch den 1929 erfolgenden Zusammenbruch der Frankfurter Allgemeinen Versicherungs-AG.<sup>1</sup>, der, wie sich später

<sup>1</sup> Vgl. Abschnitt Finanzierung, S. 57.

herausstellte, auf die jahrelange Mißwirtschaft ihrer Leiter zurückging, zunächst aber durch ihre Beteiligung am Abzahlungsgeschäft ausgelöst wurde, bei dem man ziemlich leichtsinnig vorgegangen war, eine Tochtergesellschaft als Minoritätsteilhaber gegründet hatte, so daß deren Zins-einnahmen zum größeren Teile in die Taschen der die Majorität darstellenden Vorstandsmitglieder der Favag flossen, die Verluste aber der Favag anheimfielen, die die Delkredereversicherung übernommen hatte. Mit dem Zusammenbruche dieses großen, auch im Auslande hoch angesehenen Institutes verloren zahlreiche Rediskonteuere ihr Geld, daneben aber auch das Vertrauen, wenn nicht zur deutschen Wirtschaft, so doch zu den deutschen Finanzierungsgesellschaften und ihrem Wechselmaterial. Dabei schrumpfte gleichzeitig die Kreditversicherungsmöglichkeit stark zusammen. Der Ausfall der Vaterländischen und der Favag ließ nur noch eine einzige Kreditversicherungsgesellschaft übrig, die Hermes-Kreditversicherungsbank AG., die, vorsichtig geleitet, sich auf ein ihrem Aktienkapital von 5 Millionen RM. angemessenes Versicherungsgeschäft beschränkte und dabei bezüglich der Auswahl der Objekte nunmehr sehr wählerisch sein konnte. Insbesondere zeigte sie sich verständlicherweise zurückhaltend gegenüber dem Listengeschäfte, d. h. dem Abzahlungsverkaufe von Waren, deren Preis zu niedrig ist, als daß die einzelnen Raten durch Akzente belegt werden könnten, z. B. Nähmaschinen, Staubsauger usw. und überhaupt nahezu alle Umsätze des Einzelhandels, so daß sie unter Einreichung einer Liste vom Verkäufer bei den Finanzierungsgesellschaften beliehen werden, belegt durch sein Akzept für die Summe der Liste, so daß die einzelnen Käufer für die Finanzgesellschaften nur schwer erreichbar sind.

Die Folge war eine selbsttätige starke Einschränkung des gesamten Abzahlungsgeschäftes, das sich seiner Finanzierungsmöglichkeit weitgehend beraubt sah, daneben aber noch unter Verlusten und der Ungunst der Zeit zu leiden hatte.

### i) Gegenwärtige Situation.

Inzwischen haben alle Teile gelernt. Das Geschäft hat sich bei den auf diesem Gebiete arbeitenden Firmen eingelaufen. Das Auskunftswesen hat besondere Einrichtungen<sup>1</sup> getroffen, die auf das Abzahlungsgeschäft eingestellt sind. Die Automobilbeleihung wird durch die Registrierung der einzelnen Wagen bei der Deutschen Waren Treuhand-AG. überwacht. Das Inkasso der Listengeschäfte wird zum Teil von den Finanzierungsgesellschaften vorgenommen, zum mindesten auf Sperrkonto der Händler oder auch durch besondere Inkassogesellschaften, die auch erst durch das Abzahlungsgeschäft zu einer Entwicklung

<sup>1</sup> Vgl. Abschnitt Hilfseinrichtungen S. 118.

gekommen sind. Auch die absetzende Industrie ist vorsichtiger geworden, wenn auch die unzureichende Beschäftigung immer wieder dazu verführt, einander durch zu günstige Bedingungen zu überbieten. Allerdings üben die Finanzierungsgesellschaften eine gesunde Aufsicht aus. Wesentlich erscheint aber auch, daß die mehrjährige ausgedehntere Betätigung überall in Industrie und Handel eine Reihe von Angestellten in dieser Vertriebsform geschult hat, die infolge der Kompliziertheit der Zusammenhänge doch zweifelsohne wesentlich schwieriger ist als der Barverkauf oder Verkauf auf beschränkten kurzfristigen Kredit. Auch im Einzelhandel hat sich das Abzahlungsgeschäft grundsätzlich völlig durchgesetzt. Die angesehensten Firmen sind dabei beteiligt, z. B. in Berlin Rudolf Hertzog, Herpich, Maassen, Raddatz, Grünfeld, Gerson u. a. Zwar halten sich zahllose Firmen wie auch mit Recht ganze Branchen, z. B. die des Lebensmittelhandels, ihm fern. Auch ist der Anteil des Ratenzahlungsverkaufes am Gesamtumsatz keineswegs ausschlaggebend (er beträgt z. B. bei Tietz 1%, bei anderen allerdings mehr). Am ungünstigsten hat sich das Abzahlungsgeschäft dort ausgewirkt, wo es ausschließlich oder doch überwiegend angewandt wurde, d. h. bei den Warenkredithäusern. Hier hat die Krise 1930/31 und die hohe Zahl von Arbeitslosen, die zeitweise 5 Millionen überstieg, eine Entwertung der Außenstände oder zum mindesten deren Illiquidität in einem Ausmaße herbeigeführt, daß eine Reihe von Firmen ihre Zahlungen einstellten und auch Rückwirkungen auf ihre Finanzierungsgesellschaften nicht ausblieben.

Aber der Streit der Anschauungen hat, soweit er das Verkaufssystem als Ganzes betrifft, im Handel ein Ende gefunden. Das Abzahlungsgeschäft hat sich durchgesetzt. Seinen Anteil am deutschen Einzelhandel schätzt J. Hirsch<sup>1</sup> Anfang 1930 allerdings immer noch auf nur 2—3%. Er nimmt einen Gesamtumsatz des Einzelhandels von 35—36 Milliarden R.M. an, wovon etwa 5—6% gegen Kredit verkauft werden, oder, wenn man den Lebensmittelhandel ausnimmt, 10%. Von den somit an letzte Abnehmer gewährten Krediten in Höhe von 2 Milliarden R.M. macht seines Erachtens der organisierte Abzahlungskredit nicht mehr als die Hälfte aus. Das wäre also etwa 1 Milliarde R.M., gegenüber der Vorkriegszeit jedenfalls mindestens eine Verdoppelung. Die andere Milliarde ist unorganisierter Kundenkredit, der vielleicht anteilmäßig stärker zugenommen hat.

Für den Abzahlungsumsatz der Industrie liegen unseres Wissens Schätzungen nicht vor. Einen Anhalt mögen die Umsätze der Finanzierungsgesellschaften bieten, die in einer Tabelle<sup>2</sup> zum Teil aufgeführt werden, sich allerdings nur überwiegend auf das industrielle Geschäft aufbauen. Man kann diesen Anteil auf vielleicht 200—300 Millionen R.M.

<sup>1</sup> Die Teilzahlung, April 1930.

<sup>2</sup> Vgl. S. 97.

schätzen. Daneben bestehen aber augenscheinlich gerade in der Industrie andere Finanzierungsmöglichkeiten, und zwar aus Eigenkapital, offenen Bankkrediten, gewöhnlichen Wechselkrediten usw. Man erkennt dies am besten an dem Beispiel der deutschen Kraftfahrzeugindustrie<sup>1</sup>, die ihre Erzeugung für 1928 mit 1 Milliarde RM. angibt. Einfuhr und Ausfuhr haben eine ähnliche Größenordnung. Der Umsatz dürfte auch im deutschen Automobil- und Motorradgeschäft mindestens zur Hälfte auf Abzahlung gehen. Das wäre also allein hier eine halbe Milliarde für neue Fahrzeuge. Der Umsatz der übrigen deutschen Industrie, in der doch z. B. auch die Nähmaschinenindustrie noch weitgehend auf Abzahlung verkauft, dürfte noch einige hundert Millionen ausmachen. Für das gesamte deutsche Abzahlungsgeschäft kommt man somit für ein Jahr normaler Konjunktur auf einen Jahresumsatz von annähernd  $1\frac{3}{4}$ —2 Milliarden RM.

Für den Umfang des Abzahlungsgeschäftes in den Vereinigten Staaten liegen insbesondere die Schätzungen von Ayres für das Jahr 1925 vor, die von Seligman<sup>2</sup> korrigiert worden sind. Die größere Publizität, die es dort auch bezüglich der Ergebnisse der einzelnen Unternehmungen gibt, ermöglicht einen leidlich genauen Überblick.

Abzahlungsumsatz in den Vereinigten Staaten 1925 in den Hauptanwendungsgebieten (in Millionen Dollar).

Automobile . . . . .	2734	Gasöfen . . . . .	25
Möbel . . . . .	850	Kühlschränke . . . . .	14
Klaviere . . . . .	189	Schmuckwaren . . . . .	50,75
Grammophone . . . . .	33,4	Kleidungsstücke . . . . .	275
Radioapparate . . . . .	169	Grundstücksverbesserungen . . . . .	100
Waschmaschinen . . . . .	95	Traktoren . . . . .	71
Staubsauger . . . . .	51	Andere landwirtschaftliche Maschinen	28
Nähmaschinen . . . . .	90	Sonstige Industrien . . . . .	100

Zusammen 4875

Der Gesamtumsatz im Einzelhandel beträgt demgegenüber 38 Milliarden. Der Anteil des Abzahlungsgeschäftes (unter Fortlassung der vier letzten Positionen) beträgt  $4\frac{1}{2}$  Milliarden Dollar oder 11,8%.

### 3. Rechtsgrundlagen.

#### a) Deutsches Abzahlungsgesetz vom 16. Mai 1894.

Gelegentlich der Schilderung der Entwicklung des Abzahlungsgeschäftes wurde gezeigt<sup>3</sup>, wie allgemein der Ruf nach einem Gesetz laut wurde, das die vermeintlichen und wirklichen Schäden beseitigen und womöglich das Übel mit der Wurzel ausrotten sollte. Die Reichs-

<sup>1</sup> Reichsverband der Automobilindustrie, Tatsachen und Zahlen aus der Kraftfahrzeugindustrie, 1929, S. 18.

<sup>2</sup> Seligman: a. a. O., I., S. 104.

<sup>3</sup> Vgl. S. 15ff.

regierung ging vorsichtig an diese Materie heran. Sie nahm dabei eine unparteiische Stellung ein und ging von dem Grundgedanken aus, daß das Abzahlungsgeschäft nicht zu bekämpfen sei, daß hier indessen ein wirtschaftlich Starker mit einem wirtschaftlich Schwachen kontrahiere, und daß die rechtliche Stellung des letzteren einer angemessenen Stärkung bedürfe. Eine objektive Darstellung der Verhältnisse lag schon seit dem Vorjahre in der Arbeit des Rechtsanwaltes Hausmann<sup>1</sup> vor. In den Debatten des Reichstages traten allerdings die grundsätzlichen wirtschaftspolitischen Standpunkte der Parteien in den Vordergrund sowie die Rücksichtnahme auf die hinter den Parteien stehenden Wähler.

Am 21. Januar 1893 wird das Gesetz vorgelegt, Mitte Dezember 1893 ein neuer Gesetzentwurf, der im wesentlichen die Kommissionsvorschläge berücksichtigte. Mit geringfügigen Änderungen wurde dieser am 13. April 1894 angenommen und am 16. Mai 1894 Gesetz.

Das Gesetz enthält nur 9 Paragraphen:

§ 1. Hat bei dem Verkauf einer dem Käufer übergebenen beweglichen Sache, deren Kaufpreis in Teilzahlungen berichtigt werden soll, der Verkäufer sich das Recht vorbehalten, wegen Nichterfüllung der dem Käufer obliegenden Verpflichtungen von dem Vertrage zurückzutreten, so ist im Falle dieses Rücktrittes jeder Teil verpflichtet, dem anderen Teil die empfangenen Leistungen zurückzugewähren. Eine entgegenstehende Vereinbarung ist nichtig.

Dem Vorbehalte des Rücktrittsrechts steht es gleich, wenn der Verkäufer wegen Nichterfüllung der dem Käufer obliegenden Verpflichtungen kraft Gesetzes die Auflösung des Vertrages verlangen kann.

§ 2. Der Käufer hat im Falle des Rücktrittes dem Verkäufer für die infolge des Vertrages gemachten Aufwendungen, sowie für solche Beschädigungen der Sache Ersatz zu leisten, welche durch ein Verschulden des Käufers oder durch einen sonstigen von ihm zu vertretenden Umstand verursacht sind. Für die Überlassung des Gebrauches oder Benutzung ist deren Wert zu vergüten, wobei auf die inzwischen eingetretene Wertverminderung der Sache Rücksicht zu nehmen ist. Eine entgegenstehende Vereinbarung, insbesondere die vor Ausübung des Rücktrittsrechtes erfolgte vertragsmäßige Festsetzung einer höheren Vergütung, ist nichtig.

Auf die Festsetzung der Höhe der Vergütung finden die Vorschriften des § 260 Absatz 1 (jetzt § 287) der Zivilprozeßordnung entsprechende Anwendung.

§ 3. Die nach den Bestimmungen der §§ 1, 2 begründeten gegenseitigen Verpflichtungen sind Zug um Zug zu erfüllen.

§ 4. Eine wegen Nichterfüllung der dem Käufer obliegenden Verpflichtungen verwirkte Vertragsstrafe kann, wenn sie unverhältnismäßig hoch ist, auf Antrag des Käufers durch Urteil auf den angemessenen Betrag herabgesetzt werden. Die Herabsetzung einer entrichteten Strafe ist ausgeschlossen.

Die Abrede, daß die Nichterfüllung der dem Käufer obliegenden Verpflichtungen die Fälligkeit der Restschuld zur Folge haben solle, kann rechtsgültig nur für den Fall getroffen werden, daß der Käufer mit mindestens zwei aufeinander folgenden Teilzahlungen ganz oder teilweise im Verzug ist und der Betrag, mit dessen Zahlung er im Verzug ist, mindestens dem zehnten Teile des Kaufpreises der übergebenen Sache gleichkommt.

<sup>1</sup> Hausmann: a. a. O.

§ 5. Hat der Verkäufer auf Grund des ihm vorbehaltenen Eigentums die verkaufte Sache wieder an sich genommen, so gilt dies als Ausübung des Rücktrittsrechts.

§ 6. Die Vorschriften der §§ 1—5 finden auf Verträge, welche darauf abzielen, die Zwecke eines Abzahlungsgeschäftes (§ 1) in einer anderen Rechtsform, insbesondere durch mietweise Überlassung der Sache, zu erreichen, entsprechende Anwendung, gleichviel, ob dem Empfänger der Sache ein Recht, später deren Eigentum, zu erwerben, eingeräumt ist oder nicht.

§ 7. Wer Lotterielose, Inhaberpapiere mit Prämien (Gesetz vom 8. Juni 1871, RGBl. S. 210) oder Bezugs- oder Anteilscheine auf solche Lose oder Inhaberpapiere gegen Teilzahlungen verkauft oder durch sonstige auf die gleichen Zwecke abzielenden Verträge veräußert, wird mit Geldstrafe bis zu fünfhundert Mark bestraft.

Es begründet keinen Unterschied, ob die Übergabe des Papiers vor oder nach der Zahlung erfolgt.

§ 8. Die Bestimmungen des Gesetzes finden keine Anwendung, wenn der Empfänger der Ware als Kaufmann in das Handelsregister eingetragen ist.

§ 9. Verträge, die vor dem Inkrafttreten dieses Gesetzes abgeschlossen sind, unterliegen den Vorschriften desselben nicht.

Die Betrachtung der einzelnen Bestimmungen ergibt folgendes<sup>1</sup>:

Zu § 1: Das Gesetz enthält keine Feststellung des Begriffes Abzahlungsgeschäft. Man wollte augenscheinlich keine Möglichkeiten der Umgehung des Gesetzes bieten. Allerdings beschränkt es die Anwendung auf bewegliche Sachen, bezieht sich also z. B. nicht auf Grundstücksverkäufe; ferner beschränkt es sich, wie wir nachher in § 8 sehen, auf Geschäfte mit Privatleuten und Minderkaufleuten, indem die Anwendung auf Warenschuldner ausgeschlossen wird, die in das Handelsregister eingetragen sind.

Die Anzahl der Raten ist ebenfalls nicht festgelegt. Ursprünglich hielt man zwei Raten für hinreichend; später hat die Rechtsprechung<sup>2</sup> sich auf den Standpunkt gestellt, daß ein Abzahlungsgeschäft nur dann vorliegt, wenn der Kaufpreis in einer Reihe von Teilzahlungen, die mindestens drei betragen muß, berichtet werden soll. Dabei rechnen Teilzahlungen vor der Übergabe, also auch die sog. Anzahlung, nicht mit, da bis zur Übergabe ein gewöhnliches Kreditgeschäft vorliegt. Dagegen schließt die Verhüllung des Kaufvertrages hinter der Form des Mietvertrages die Anwendung des Gesetzes nicht aus, sofern nur die wesentlichen Begriffsteile des Abzahlungsgeschäftes vorhanden sind, also die Übergabe einer beweglichen Sache zum Zwecke des Erwerbes an den Empfänger und die Teilzahlungsabrede bezüglich des Erwerbspreises. Unwesentlich in diesem Sinne sind dagegen die üblichen Abmachungen betr. Eigentumsvorbehalt bis zur Vollzahlung des Erwerbspreises und Vorbehalt des Rücktrittsrechtes für den Verkäufer für den Fall der Nichterfüllung durch den Käufer.

<sup>1</sup> Vgl. Samter: Kommentar zum Abzahlungsgesetz. Berlin: H. W. Müller 1927.

<sup>2</sup> Rechtsprechung der Oberlandesgerichte, Bd 22, S. 221.

Das Abzahlungsgesetz mit seinen Einzelbestimmungen findet eine Ergänzung durch den allgemeinen Teil des BGB. §§ 1—240 durch seine Vorschriften über das Recht der Schuldverhältnisse §§ 241—432, ferner durch die Vorschriften über den Kauf bzw. die Miete, falls das Geschäft durch Mietvertrag verhüllt wurde.

Demnach ist der Verkäufer verpflichtet zur unbeschädigten, vollständigen Übergabe unter Ausschluß der Beförderungsfahr, sofern nicht Lieferung frei Haus vereinbart ist. Der Käufer kann daher gegebenenfalls Wandlung oder Minderung, ferner Schadenersatz und Nachbesserung verlangen oder, beim Verkauf von Gattungssachen, auch Umtausch. Der Käufer hat die Sache nicht zurückzubringen, vielmehr ist dies Sache des Verkäufers.

Der Käufer ist zur pünktlichen Zahlung verpflichtet; die Zahlung hat auf Kosten und Gefahr des Käufers an die Niederlassung des Verkäufers zu erfolgen, sofern nicht durch Abrede des Inkassos durch Kassierer die Zahlung zu einer Holschuld wird. Diese Abrede gilt als stillschweigend vereinbart, wenn die erste Rate durch den Kassierer geholt wird.

Die Übergabe des Gegenstandes muß körperlich erfolgen und kann nicht durch Rechtskonstruktionen, wie Abtretung des Herausgabeanpruches, ersetzt werden.

Die Nichterfüllung der dem Käufer obliegenden Verpflichtungen berechtigt den Verkäufer zum Rücktritt vom Verträge. Praktisch ist dies Recht nicht sehr bedeutungsvoll, da ja das Streben nach Abwicklung des Verkaufes, d. h. nach Eintreibung der Restforderung, daneben höchstens auf Sicherstellung des Kaufgegenstandes geht, nicht aber nach Rückerhalt der nicht mehr neuen Ware unter Rückerstattung gezahlter Raten. Die Verbindung der Klage auf Zahlung fälliger Raten mit der Klage auf Herausgabe der Sachen ist unzulässig<sup>1</sup>. Diese Sachlage trägt der Tatsache wenig Rechnung, daß der Verkäufer ein erhebliches Interesse daran hat, die weitere Ausnutzung und Entwertung der Sache zu verhindern, da ja wohl in der Regel Anzahlung und geleistete Raten nicht zur Deckung der Entwertung ausreichen, andererseits vom Schuldner Schadenersatz nicht herauszuholen ist, wenn man nicht einmal die Restzahlung erwirken kann. Die wirtschaftliche Tragweite des § 1 ist aber erst durch § 2 festgelegt, der nun die Entschädigungspflicht regelt.

Zu § 2: Hier liegt in der Beschränkung der Ansprüche des Verkäufers im Falle der Nichterfüllung durch den Käufer eine Bevorzugung des letzteren, die nicht durch das Rechtsempfinden, höchstens durch das soziale Empfinden gedeckt wird. Es erfolgt eine Entschädigung des Vertrages

<sup>1</sup> Vgl. Abschnitt Technik des Abzahlungsgeschäftes S. 116.

1. für Aufwendungen,
2. für Beschädigungen der Sache,
3. für die Überlassung des Gebrauches.

Es erfolgt aber keine Entschädigung für den entgangenen Gewinn. Zu den zu erstattenden Aufwendungen gehören auch nicht die sehr erheblichen Provisionen der Agenten, die (z. B. wenn dies Ladeninhaber sind) oft 25% des Kaufpreises erreichen, auch nicht die Rücktransportkosten. Auch die Erstattung der Inkassogebühren ist strittig. Desgleichen sind die Grundsätze für die Entschädigung zu 2 und 3 unstritten. Bei der letzteren wird an sich von der verkehrüblichen Mietzinssumme ausgegangen, wenn diese nicht besteht, aber nur von der Wertminderung infolge Gebrauches. Die Gefahr zufälligen Unterganges trägt der Verkäufer als Eigentümer, und die Vereinbarung einer Verpflichtung des Käufers, die übergebenen Sachen gegen Schäden zu versichern, ist nichtig.

Bezüglich der Nichtigkeit entgegenstehender Vereinbarungen gilt, daß diese nicht den sonstigen Abzahlungsvertrag nichtig machen.

Die ganze Regelung des § 2 ist für den Verkäufer ungünstig. Ihm obliegt die Beweislast für seine Entschädigungsansprüche, somit zusätzliche Arbeit bei einem fehlgeschlagenen Geschäft. Sicher ist nur, daß er nicht alle Aufwendungen erstattet erhält. Das Leben verändert diese Situation dadurch, daß es im Regelfalle nicht zu einer kontradiktorischen Verhandlung kommt. Ein Teil der Ansprüche erledigt sich durch Zahlungsbefehl ohne Einspruch, ein anderer Teil durch Versäumnisurteil, da in der Praxis wohl ausnahmslos der Wohnsitz des Verkäufers oder seiner Inkassostelle als Gerichtsstand vereinbart ist.

Zu § 4: Die Zulässigkeit einer Vertragsstrafe wird hier ausdrücklich anerkannt; Voraussetzung des Anspruches ist der Rechtsbestand des Vertrages. Der Rücktritt des Verkäufers vom Vertrage wegen Nichterfüllung des Vertrages hebt die Abrede der Vertragsstrafe auf. Die Strafe kann nicht nur in Geld, sondern auch in Leistungen, z. B. in der Erhöhung der Raten, bestehen. Die angemessene Höhe ergibt sich unter Vergleichung mit dem unter wirtschaftlich ähnlichen Verhältnissen im Verkehrsleben üblichen.

Wesentlich ist der zweite Teil des Paragraphen. Es ist für den Verkäufer wirtschaftlich erforderlich, bei Nichtweiterzahlung der Raten nunmehr nicht nur die einzelnen, oft sehr geringen Ratenbeträge (z. B. Wochenraten von 2 R.M.) einklagen zu können, sondern die ganze Restforderung, da in den meisten Fällen, wo der Verkäufer sich entschließt, nicht zu stunden, sondern wegen der Aussichtslosigkeit der Erfüllung zu klagen, sonst nicht nur die Kosten zu hoch würden, sondern auch die Gefahr bestände, daß bei langer Hinziehung des Prozesses eine Befriedigung der geldlichen Ansprüche aus dem Urteile nicht mehr

möglich ist, während sich gleichzeitig der Kaufgegenstand vielleicht völlig entwertet hat. Andererseits erscheint aber auch die getroffene Regelung zugunsten des Käufers sozial angemessen und für beide Seiten wirtschaftlich tragbar. Die Raten betragen bei der am meisten üblichen Abzahlung in 12 Monatsraten und 25% Anzahlung im einzelnen 6,5% des Kaufpreises, so daß die Nichtzahlung von 2 Raten zur Erreichung der 10% Mindestverzug genügen. Der Verkäufer hat also noch einen Monat nach Ausbleiben der ersten Rate zu warten, um beim Ausbleiben auch der zweiten Rate klagen zu können. Trifft er allerdings auf einen besonders raffinierten Schuldner, der pünktlich und ausdrücklich nur jede zweite Rate zahlt, so ist eine Einklagung der Restsumme nicht möglich. Wohl aber kann eine Vertragsstrafe auch bei Rückstand einer Rate oder einer Summe verabredet werden. Die 10% des Mindestverzuges beziehen sich auf die Schuld für den übergebenen Teil der Ware, was von Bedeutung ist bei Teillieferungen, wie sie im Buchhandel, z. B. bei Konversationslexika üblich ist, so daß hier die Fälligkeit der Restforderung noch leichter eintreten kann.

Zu § 5: Es wurde schon gesagt, daß der Verkäufer in der Regel kein Interesse an der Ausübung des Rücktrittsrechtes hat, das für ihn einen sicheren Verlust, wenn auch in beschränkter Höhe, bedeuten wird. Wohl aber liegt ihm an der Sicherung der Ware gegen unberechtigten Verkauf, Pfändung durch Dritte, weitere Abnutzung und nunmehr oft absichtlich schlechte Behandlung durch den jetzt auf Kampf eingestellten Käufer. Der Verkäufer muß nun wählen. Bei völlig zahlungsunfähigen oder auch zahlungsschwachen Käufern wird er den Kaufgegenstand zurückerheben. Es bleibt statt dessen noch der Ausweg, seine Forderung einzuklagen und seine eigene Ware zu pfänden und derart zu sichern. Oft wird sie sogar zur Versteigerung gebracht und, wenn der Preis niedrig bleibt, ersteigert. Allerdings liegt rechtlich hierin ein Ansichnehmen und damit auch ein Rücktritt, desgleichen schon in der gerichtlichen Geltendmachung eines Herausgabeanspruches. Wesentlich ist auch das evtl. Vorhandensein von beteiligten Dritten, wie der Finanzierungsgesellschaft und der Kreditversicherung, die dann das Vorgehen vorschreiben.

In der Praxis enthalten die Kaufformulare vielfach die Bestimmung, daß im Verzugsfalle der Verkäufer berechtigt ist, den Gegenstand zur Sicherstellung zurückzuholen. Ist eine derartige Vereinbarung z. B. mit Rücksicht auf die Bonität des Käufers nicht getroffen, so ist auch die Rücknahme nicht ohne weiteres möglich. Die im Kaufvertrage oft enthaltene Vereinbarung, daß der vom Vertrage zurücktretende Verkäufer berechtigt sein soll, die Wohnung des Käufers zu betreten und ohne Urteil den Kaufgegenstand mitzunehmen, ist rechtsungültig.

Zu § 6: Abzahlungsgeschäfte verhüllter Gestalt sind durchaus üblich,

besonders im Handel mit Möbeln und Haushaltsgegenständen, weniger in der Industrie. Dabei handelt es sich dann fast immer um die im Gesetz ausdrücklich erwähnte Form der Miete. Denkbar sind aber auch Nießbrauch und Verwahrung. Denkbar ist auch die echte Vermietung von Industrieerzeugnissen, z. B. Nähmaschinen oder Rechenmaschinen (Hollerith) mit Zulassung der späteren käuflichen Übernahme unter Anrechnung der Mietsraten, wie Verfasser sie in etwas anderer Form früher bei der Vermietung von Gasherden durch englische Gasanstalten getroffen hat, ferner bei Klavieren. Hier kann die Anwendung des Abzahlungsgesetzes zweifelhaft sein, da ein Verkauf nicht vereinbart wird, sondern nur die im Eventualfalle zu erfolgende Anrechnung der Mietsraten. Ebenso bei den oft geschlossenen Inventarleiherverträgen zwischen einer Brauerei und einem Gastwirt, je nach deren Inhalt. Wirtschaftlich gehören Abkommen der letzteren Art nicht zu den Abzahlungsgeschäften, da ihr Ziel der Absatz von Bier, nicht aber von Einrichtungen ist.

Die bekannten, vielfach wegen ihrer nur bei genauer Prüfung überschaubaren Tragweite mit Recht kritisierten Mietverträge für private Telephonanlagen fallen, wenn kein schließlicher Eigentumsübergang stattfindet, natürlich auch nicht unter das Gesetz, zumal sie fast ausnahmslos mit handelsgerichtlich eingetragenen Firmen abgeschlossen werden.

Zu § 8: Die Beschränkung auf handelsgerichtlich eingetragene Firmen entspricht der Tendenz des Gesetzes, die Ausbeutung Unerfahrener zu verhindern. Dadurch ist ein großer Teil echter Abzahlungsgeschäfte der Einwirkung dieses Gesetzes mit Recht entzogen, wie z. B. Werkzeugmaschinen, in vielen Fällen auch Automobile, nicht aber z. B. Traktoren für Gutsbesitzer. Allerdings ist nicht zu verkennen, daß z. B. ein Anwalt, der ein Automobil kauft, weniger des Schutzes gegen Ausbeutung seiner Unkenntnis bedarf als mancher kleine Kaufmann. Doch berührt dies mehr die Frage der Zweckmäßigkeit aller Sondergesetze.

Im ganzen läßt sich vom Abzahlungsgesetz sagen, daß es zwar eine gewisse Erschwerung bedeutet, daß diese aber doch nicht so groß ist, daß deshalb weniger Abzahlungsgeschäfte abgeschlossen würden. Vielmehr hat die Gesetzgebung hier dem Geschäft hinreichende Bewegungsfreiheit gelassen.

## b) Ausländische Abzahlungsgesetze.

Deutschland war das erste Land, daß das Abzahlungsgeschäft einer gesetzlichen Regelung unterwarf. Andere Länder folgten zum Teil<sup>1</sup>,<sup>2</sup>, zum Teil allerdings erst ziemlich verspätet; nur Österreich war Deutsch-

<sup>1</sup> Rühl: a. a. O., S. 222.

<sup>2</sup> Installment Sales in Foreign Law. Trade Information Bulletin I (370) und II (375), 1925.

land mit der Inangriffnahme des Gesetzes schon vorausgeeilt, das es allerdings erst am 27. April 1896 verabschiedete. Dieses Gesetz ist enger gefaßt als das deutsche, insofern es nur den gewerbsmäßigen Verkauf auf Abzahlung erfaßt. Da jedoch der nicht Erwerbsmäßige eine nur geringe Bedeutung hat, so ist kein erheblicher Unterschied im Anwendungsbereich vorhanden. Es ist später wörtlich von der Tschechoslowakei übernommen worden. Erst 1900 folgte Frankreich, das aber kein allgemeines Abzahlungsgesetz hat, sondern nur wenige Sonderfälle regelte, indem es am 12. März 1900 das Gesetz zur Unterdrückung der Mißstände beim Abzahlungsverkauf von Börsenpapieren erließ, das u. a. die Dauer der Abzahlung auf 2 Jahre begrenzt. Erst am 14. Dezember 1926 hat es, ein weiterer Einzelfall, sämtliche Abzahlungsgeschäfte in Lospapieren untersagt.

Die Schweiz hat das Abzahlungsgeschäft nur nebenbei geregelt und zwar am 30. März 1911 in Artikel 226ff. des Obligationenrechtes. Es folgten dann die skandinavischen Länder, von denen Schweden am 11. Juni 1915 ein Abzahlungsgesetz schuf, das von den beiden anderen skandinavischen Ländern wörtlich übernommen worden ist und zwar von Norwegen am 21. Juli 1916 und Dänemark am 8. Mai 1917. Schweden beschränkt seine Schutzbestimmungen aber auf Güter im Werte unter 3000 Kronen, Norwegen 6000 Kronen. Das Abzahlungsgesetz Rußlands nimmt eine Sonderstellung ein. In England fehlt ein solches dagegen ganz, ebenso in Belgien, Finnland, Polen, Bulgarien, Griechenland, Portugal, der Türkei, Japan usw., wenn auch in den meisten Ländern der Eigentumsvorbehalt möglich ist.

In den Vereinigten Staaten ist die Regelung des Abzahlungsgesetzes Aufgabe der Einzelstaaten. Es bestehen daher zahlreiche Einzelgesetze, und man hat versucht, dieser Schwierigkeit dadurch abzuhelfen, daß man im August 1918 den Uniform Conditional Sales Act einfuhrte, ein Mustergesetz, das später in New Jersey, New York, Alaska, Arizona, Delaware und mit einigen Modifikationen auch in Pennsylvania, South Dakota und Wisconsin eingeführt wurde. Das amerikanische Gesetz begrenzt den Kreis der erfaßten Güter nicht. Auch Kanada besitzt provinziale Abzahlungsgesetze, von denen einige eine untere Grenze für die Anwendung des Gesetzes festgesetzt haben, z. B. 15 Dollar. In Pennsylvania, Illinois, Michigan und Louisiana ist der Eigentumsvorbehalt nicht wirksam gegenüber Dritten<sup>1</sup>.

Diese amerikanischen Gesetze sind inhaltlich insofern bemerkenswert, als sie das Recht des Eigentumsvorbehaltes in einer Weise regeln, die auch den Schutz dritter Gläubiger im Auge hat. Sie verlangen daher die Registrierung. Die Gesetze nahezu aller übrigen Länder haben dagegen eine sozialpolitische Tendenz. Sie dienen fast ausschließlich

<sup>1</sup> Seligman: a. a. O., S. 57.

dem Schutz der Abzahlungskäufer, während man die Interessen der Verkäufer nur in sehr geringem Maße zum Gegenstand der Gesetzgebung macht, wohl in der Erwägung, daß er eines derartigen Schutzes nicht bedarf. Der Käufer wird dagegen teils gegen Übervorteilung bezüglich des Kaufgegenstandes in bezug auf Qualität und Preis, teils gegen drückende Zahlungsbestimmungen geschützt, schließlich auch gegen den Verlust der Ware durch Rücknahme. Insbesondere das österreichische Gesetz berücksichtigt den Schutz bezüglich des Kaufgegenstandes. Es kennt das Rücktrittsrecht wegen *laesio enormis*; der Käufer kann sich auf die „Verkürzung über die Hälfte“ berufen. Auch die Verlängerung der Mängelrüge wird hier erschwert. Das deutsche Gesetz hat dagegen — wie gezeigt — besonders den Schutz gegen Zahlungs- und Rücknahmebestimmungen getroffen, also in erster Linie die Schuldneigenschaften des Käufers berücksichtigt. Die skandinavischen Gesetze dagegen berücksichtigen beide Gesichtspunkte. Alle Gesetze — auch der Uniform Conditional Sales Act — haben in Anbetracht der Tatsache, daß es sich nach Ansicht der Gesetzgeber um den Schutz des Schwachen gegenüber dem Starken handelt, grundsätzlich zwingenden Charakter.

Ganz aus dem Rahmen dieser Einstellungen fällt das rumänische Gesetz „über den Verkauf von industriellen und landwirtschaftlichen Maschinen und von Kraftfahrzeugen auf Kredit“ vom 2. August 1929, das allerdings nicht nur den Abzahlungskauf, sondern jeden Kreditkauf regelt. Dieses Gesetz geht davon aus, daß Rumänien der Lieferung von Ackerbaugeräten durch das Ausland bedarf, und daß das letztere durch eine geeignete Gesetzgebung zur Gewährung von Krediten ermutigt werden muß. Bei nicht pünktlicher Zahlung der Raten kann der Verkäufer die Ware zurücknehmen und den Vertrag als aufgelöst betrachten oder die Ware veräußern, nachdem deren Zustand und Wert durch Sachverständigenurteil und Verhandlung festgestellt ist. Jedenfalls gewährleistet das Gesetz eine rasche Befriedigung des Verkäufers durch Beschränkung der Rechtsbehelfe des Käufers. Das Gesetz erfaßt aber nur landwirtschaftliche und industrielle Maschinen im Werte über 25 000 Lei.

In den Ländern, die keine besonderen Abzahlungsgesetze haben, ist aber meistens der Eigentumsvorbehalt zulässig oder die Mobiliarkypothek (*chattel mortgage*). Vom Standpunkt des Verkäufers sind ja diese Sicherungen das erwünschte. Die Abzahlungsgesetze dienen dagegen regelmäßig dem Schutze des Käufers.

### c) Gewerbeordnung vom 6. August 1896.

Mit der Verabschiedung des deutschen Abzahlungsgesetzes war der Kampf gegen das Abzahlungsgeschäft noch nicht abgeschlossen. Das Ziel einzelner Parteien, den Kleinhandel und das Handwerk vor der

Konkurrenz des Abzahlungsgeschäftes zu bewahren, war nicht erreicht worden. Eine Gelegenheit, es an anderer Stelle, wenigstens teilweise, zu erreichen, bot zwei Jahre später die Novelle zur Gewerbeordnung vom 6. August 1896. Diese besagt in § 44:

„... Ingleichen darf das Aufsuchen von Bestellungen auf Waaren, mit Ausnahme von Druckschriften, anderen Schriften und Bildwerken und soweit nicht der Bundesrath noch für andere Waaren oder Gegenden oder Gruppen von Gewerbetreibenden Ausnahmen zuläßt, ohne vorgängige ausdrückliche Aufforderung nur bei Kaufleuten in deren Geschäftsräumen oder bei solchen Personen geschehen, in deren Geschäftsbetriebe Waaren der angegebenen Art Verwendung finden.“

Ferner heißt es in § 56a:

„Ausgeschlossen vom Gewerbebetrieb im Umherziehen sind ferner: 1—3 [Heilkunde, Wertpapiere, Branntwein], 4 das Feilbieten von Waaren sowie das Aufsuchen von Bestellungen auf Waaren, wenn solche gegen Teilzahlungen unter dem Vorbehalt veräußert werden, daß der Veräußerer wegen Nichterfüllung der dem Erwerber obliegenden Verpflichtungen von dem Verträge zurücktreten kann. (§§ 1 und 6 des Gesetzes betreffend die Abzahlungsgeschäfte vom 16. Mai 1894).“

Hieraus ergibt sich eine Erschwerung des Vertriebes insbesondere bei industriellen Unternehmungen, die noch heute in großem Umfange den Verbraucher durch eigene Agenten oder die ihrer Vertretungen aufsuchen lassen, um ihn zur Erteilung von Aufträgen auf Staubsauger, Radioapparate usw. zu bewegen. Man hilft sich zum Teil dadurch, daß man das Gesetz umgeht, indem besondere Werber angestellt werden, die nur die Aufgabe haben, den Interessenten zu bewegen, um den Besuch eines Vertreters zu ersuchen, um so die gesetzliche „vorgängige ausdrückliche Aufforderung“ zu beschaffen.

Über den Nutzen des § 44 sind die Meinungen geteilt. Merkwürdig ist nur, daß es der Reichsverband des kreditgebenden Einzelhandels ist, der gegen einen derartigen Abzahlungsvertrieb auftritt, da „das ordnungsmäßige Versandgeschäft und auch der Vertrieb von Hausrat und Ausstattungsgegenständen im stehenden Betriebe gegen Teilzahlung ganz ebenso wie im Kassavertrieb schwer geschädigt“ wird<sup>1</sup>. Ein Eintreten für Aufhebung oder Abänderung derartiger durch die Verhältnisse überholter Gesetzesbestimmungen wäre bei den eigenen trüben Erfahrungen der Abzahlungsgeschäfte eher zu erwarten gewesen.

Der Bundesrat selbst ging sofort mit Erleichterungen vor und genehmigte schon in den Ausführungsbestimmungen zur Gewerbeordnung vom 27. November 1896 die Aufsuchung von Bestellungen auf Wein, Erzeugnisse der Leinen- und Wäschefabrikation und auf Nähmaschinen, später z. B. auch auf Holzroleaux, also augenscheinlich ziemlich planlos; vielleicht bedarf es nur des Nachweises legitimer Interessen, um die Zulassung zu erreichen. Grundsätzlich bestehen aber für das industrielle

<sup>1</sup> Geschäftsbericht des Reichsverbandes des kreditgebenden Einzelhandels, E. V., 1929, S. 16.

Geschäft wie auch die Großbetriebe des Einzelhandels, nicht nur des Abzahlungsgeschäftes, stark einschränkende Bestimmungen weiter. 1930 sind sogar oberlandesgerichtliche Urteile ergangen, die Abzahlungskaufverträge, die dagegen verstießen, im ganzen als nichtig erklärt haben.

#### d) Pfändbarkeitsgrenze.

Eine erhebliche Erschwerung hat das Abzahlungsgeschäft durch die Einschränkungen bezüglich der Pfändbarkeit erlitten. Schon der Norddeutsche Bund bestimmte durch Gesetz<sup>1</sup> vom 21. Juni 1869, daß Gehalt, Lohn, Honorar usw. bis zu 1500 M. Jahreseinkommen erst nach Ablauf des Lohnzahlungstages gepfändet werden konnten, so daß eine Pfändung der Monateinkommen bis zu 125 M. praktisch unmöglich war. Die Zivilprozeßordnung vom 30. Januar 1877<sup>2</sup> nahm ferner u. a. das Dienst-einkommen und die Pensionen von Beamten und Militärpersonen aus, soweit sie 1500 M. im Jahre nicht überstiegen; von höheren Beträgen blieben zwei Drittel pfändungsfrei. Am 17. Mai 1915 wurde die Grenze auf 2000 M. erhöht<sup>3</sup>. Nach der Revolution wurde die Grenze durch Verordnung vom 22. Juni 1919<sup>4</sup>, bis zu der der Arbeits- oder Dienstlohn unpfändbar blieb, für Ledige auf 2000 RM. im Jahre, für andere auf 2500 RM. festgesetzt und später entsprechend der Entwertung des Geldes erhöht. Mehrbeträge waren in Höhe bis zu 4500 RM. nur zu vier Fünftel pfändbar, darüber hinaus voll. Nach der Stabilisierung wurde sie durch Verordnung<sup>5</sup> vom 7. Januar 1924 auf 30 Goldmark je Woche festgesetzt, worüber hinaus zwei Drittel pfändbar wurden, die volle Pfändung von Einkommen von wöchentlich 100 Goldmark gestattet. Am 17. Dezember 1926 wurde diese Verordnung Gesetz, das bis zum 31. Dezember 1928 in Kraft bleiben sollte. Damit waren Einkommen bis zu monatlich etwa 130 RM. unpfändbar, so daß hier normalerweise die Grenze für die Kreditwürdigkeit lag.

Am 27. Februar 1928<sup>6</sup> wurde diese Grenze auf wöchentlich 45 RM. oder monatlich 195 RM. oder täglich 7,50 RM. festgesetzt und darüber hinaus zu einem Drittel pfändungsfrei gelassen bis zu 650 RM. monatlich. Die Auswirkung des Gesetzes läßt sich daran ermessen, daß der Betrag, der von den Kredithäusern im Wege der Lohnpfändung eingezogen werden konnte, auf etwa ein Viertel zurückging<sup>7</sup>. Die Laufzeit des Gesetzes wurde bis zum 31. Dezember 1931 festgesetzt, dauert also nicht mehr lange.

Der Verband des kreditgebenden Einzelhandels erstrebt folgende Änderungen:

1. Herabsetzung des pfändungsfreien Betrages auf den gleichen

<sup>1</sup> Bundesgesetzblatt 1869, S. 242.

<sup>2</sup> RGBl. 1877, S. 83.

<sup>3</sup> RGBl. 1915, S. 285.

<sup>4</sup> RGBl. 1919, S. 587.

<sup>5</sup> RGBl. 1924, S. 25.

<sup>6</sup> RGBl. 1928, S. 45.

<sup>7</sup> Teilzahlung 1929, H. 52.

Betrag, der auch für die Einkommensteuer als Existenzminimum anerkannt ist.

2. Progressive Ausgestaltung des pfändbaren Betrages bei größeren Einkommen.

3. Entschädigung des Arbeitgebers für die ihm durch die Lohnpfändung entstehenden Bemühungen.

Man hat sich durch Sicherungsübereignung freier Gegenstände im Eigentum des Kreditsuchenden zu helfen versucht. Inzwischen wird von den Spitzenverbänden der Wirtschaft über eine Änderung verhandelt in der Richtung, daß über eine gewisse Grenze hinaus nur ein geringer Teil des Lohnes völlig pfändungsfrei sein soll. Bemerkenswert ist, daß auch von der Konsumentenseite aus in einer ähnlichen Richtung gearbeitet wird. Der Verband katholischer kaufmännischer Vereinigungen Deutschlands hat sogar in einer Eingabe an den Reichsjustizminister vorgeschlagen, von jedem Lohn einen gewissen Teil für pfändbar zu erklären.

#### e) Rechtsbeziehungen aus dem Abzahlungsgeschäft.

Die Beziehungen<sup>1</sup> komplizieren sich dadurch, daß es sich nicht nur um Rechte aus dem Kaufvertrage zwischen Verkäufer und Erwerber handelt, sondern auch aus dem Darlehnsvertrage zwischen Finanzierungsgesellschaft, Verkäufer und Erwerber. Rautmann resümiert die Beziehungen zwischen Bank und Käufer folgendermaßen:

„1. Ist der Verkäufer der Geldnehmer, so kann der Käufer alle Einwendungen machen, die ihm gegen den Verkäufer zustehen, also gegebenenfalls auch die Einwendungen aus dem Abzahlungsgeschäft. Hierbei ist es unerheblich, ob die Bank die Ansprüche auf Grund der Wechsel oder auf Grund der diesen zugrunde liegenden Rechtsgeschäfte geltend macht.

2. Ist der Käufer der Kreditnehmer, so ist der Vertrag zwischen ihm und der Bank ein Darlehnsvertrag. Bei Geltendmachung von Forderungen aus diesem Vertrage durch die Bank kann der Käufer Einwendungen aus dem zwischen ihm und dem Verkäufer abgeschlossenen Kaufvertrage grundsätzlich nicht erheben. Insbesondere ist eine Anwendung des Abzahlungsgesetzes gemäß § 6 auf das zwischen der Bank und dem Käufer bestehende Rechtsverhältnis nicht möglich.“

Die Einwendungen des Käufers werden im ersteren Falle meistens entweder Mängelrügen betreffen oder die Anwendung der Bestimmungen des Abzahlungsgesetzes, letztere nur, wenn der Käufer nicht im Handelsregister eingetragen ist. Allerdings pflegen die Finanzierungsgesellschaften Darlehn nur zu gewähren, wenn die Mängelrüge, auf die man sich erfahrungsgemäß bei Geldmangel leicht besinnt, von vornherein im Kaufvertrage ausgeschlossen ist, so daß nur noch die Mängelrüge aus arglistig verschwiegenen Mängeln übrigbleibt. Im zweiten Falle ist dem

<sup>1</sup> Näheres bei Rühl: Eigentumsvorbehalt und Abzahlungsgeschäft. Berlin, Julius Springer 1930 (hier nicht benutzt), ferner Rautmann: Abzahlungsverkehr. Seine Finanzierung und Sicherung. Berlin: Struppe & Winckler 1930.

Käufer die Mängelrüge und das Verlangen nach Wandlung oder Minderung abgeschnitten, da nicht gut gesagt werden kann, daß der Darlehnsvertrag darauf abzielt, die Zwecke eines Abzahlungsgeschäftes in anderer Form zu erreichen<sup>1</sup>. Hat allerdings eine Fabrik eine Finanzierungsgesellschaft gegründet, so liegen die Dinge anders, es sei denn, daß diese nicht ausschließlich die Verkäufe der Muttergesellschaft finanziert. Ähnlich liegt es, wenn ein Verband von Fabriken eine gemeinsame Finanzierungsgesellschaft errichtet. Hätte es 1894 bereits eine Abzahlungsfinanzierung gegeben, so würde ohnehin das Gesetz möglicherweise zusätzliche Bestimmungen bezüglich der Finanzierungsverträge enthalten, da z. B. der Käufer eines Kraftwagens bei sachlich berechtigter Mängelrüge sich ungern nur auf die Verpflichtung der Fabrik verlassen wird.

Die Rechtsbeziehungen zwischen Bank und Verkäufer bestehen, wenn der letztere Darlehnsnehmer ist, aus der Haftung

1. aus den von ihm ausgestellten Wechseln,
2. aus dem Darlehnsvertrage.

Ist dagegen der Käufer Darlehnsnehmer, so besteht eine Haftung nur, wenn sie ausdrücklich übernommen ist, was durch Übernahme der gesamtschuldnerischen Bürgschaft oder durch Ausstellung oder Girierung der Wechsel geschehen kann. Gegen ihn kann die Bank bei rechtzeitiger Protestierung und Klage vorgehen.

Für das Rechtsverhältnis zwischen Verkäufer und Käufer sind, sofern der Käufer Kreditnehmer ist, nicht nur die Vereinbarungen aus dem Kaufvertrage, sondern auch die aus dem Darlehnsvertrag wirksam. Ist der Käufer mit der Zahlung in Verzug geraten und hat der Verkäufer für ihn gezahlt, so kann ihm der Käufer bei Geltendmachung seiner Ansprüche grundsätzlich alle Einwendungen aus dem abgeschlossenen Vertragsverhältnis entgegensetzen; auch den Schutz des Abzahlungsgesetzes, das die Fälligkeit der Restforderung erst bei Nichtzahlung von zwei aufeinanderfolgenden Raten vorsieht, obwohl der Verkäufer vertraglich bei Nichteinlösung eines Wechsels bereits alle folgenden Ratenwechsel sofort einlösen muß.

Ist der Verkäufer Darlehnsnehmer, so bestimmen sich die Ansprüche nur nach den zwischen Verkäufer und Käufer abgeschlossenen Verträgen, wobei die Einwendungen nach dem Abzahlungsgesetz neben den sonstigen Einwendungen erhoben werden können. Nicht berücksichtigt sind hier die Beziehungen aus der Konsumfinanzierung, bei der ein Verbraucher unmittelbar bei einem Kreditinstitut ein Darlehn gegen ratenweise Rückzahlungsverpflichtung aufnimmt, dafür Sicherheit durch Übereignung von ihm bereits gehörigen Werten leistet und nunmehr das Darlehn zum Ankauf von Waren in einer Reihe von mit

<sup>1</sup> Reichsgerichtsentscheidung vom 15. Febr. 1929. Jur. Wschr. Jg. 1929, S. 1380.

dem Kreditinstitut in Verbindung stehenden Firmen und zu ihrer baren Bezahlung benutzt. Im industriellen Abzahlungsgeschäft kommt dies wenig vor.

Ferner ist nicht berücksichtigt, die in den meisten Fällen vorhandene Zwischenschaltung eines Händlers, der dabei Eigenhändler oder Agent sein kann, oft nur giriert, manchmal zediert. Zwischen Einzelhändler und Erzeuger wird sogar oft noch Grossist und Generalvertreter geschaltet, die auch wieder je nach den Verhältnissen provisionsweise oder als Eigenhändler tätig sind. Es würde die Übersicht beeinträchtigen, wenn man auf diese vielseitigen Verhältnisse eingehen wollte, denen doch immer wieder die gleichen Rechtsverhältnisse zugrunde liegen, die hier im einzelnen geschildert wurden.

### f) Dingliche Sicherung.

Im Einzelhandel begnügt sich das Abzahlungsgeschäft vielfach ohne Sicherheiten, hilft sich eher in anderer Weise durch Bürgschaft dritter Personen usw. Dies gilt besonders beim Verkaufe von Konfektion, Wäsche und ähnlichen Waren, zumal solchen, bei denen, wie bei Stoffen, eine Verarbeitung stattfindet. Im industriellen Abzahlungsgeschäft mit seinem Vertriebe an persönlich fernstehende Abnehmer bedarf es weitergehender Maßregeln. Die hierzu geeigneten Rechtsformen haben sich erst allmählich mit der steigenden Verbreitung des Warenkredites entwickelt. Im römischen Recht war es insbesondere die hypotheca, die dem Verkäufer für seine Restforderung volle Sicherheit bot. Im germanischen Recht bedurfte es wegen des mangelnden Besitzes durch den Verkäufer („ohne Faust kein Pfand“) einer anderen Rechtsform, die vielerorts der Eigentumsvorbehalt, das pactum reservati dominii, zusammen mit der lex commissoria, dem Rechte, im Falle des Verzuges vom Vertrage zurückzutreten, bot. Das Preußische Landrecht versagte aber dem pactum reservati dominii dingliche Wirkung, und so half man sich in diesem Gebiete nach französischem Muster durch die Form des Mietvertrages für den Abzahlungskauf. Im übrigen deutschen Rechtsgebiete bot aber der Eigentumsvorbehalt die hauptsächlichste Grundlage, die dann 1896 mit der Einführung des Bürgerlichen Gesetzbuches überall Anwendung fand.

Es sichert zunächst den Verkäufer; dieser beleihet aber im Regelfalle seine Forderung aus dem Verkaufe bei einer Finanzierungsbank in Höhe von vielleicht 70—80%. Die letztere läßt sich zunächst die Forderung in Höhe von 100% sicherheitsweise abtreten, so daß eine Marge für etwaige Verluste in Höhe von 43—25% vorhanden ist.

Die Bank bedarf aber weiter auch der Übertragung der dinglichen Sicherheit des Eigentumsvorbehaltes. Da sie in der Regel auch nicht vorübergehend in den Besitz der Ware gelangt, andererseits ihr aber

im Augenblicke der Abtretung nicht bekannt ist, ob die Lieferung, d. h. die Übergabe an den Käufer, bereits erfolgt ist, so wird die Sicherheitsübereignung mit Hilfe des Übergabeersatzes vorgenommen, und zwar vorsorglich sowohl durch Vereinbarung des mittelbaren Besitzes (BGB. § 930) als auch durch Abtretung des Herausgabeanspruches (§ 931).

Das Eigentumsrecht ermöglicht es der Bank, in dem nicht seltenen Falle der Pfändung des Kaufgegenstandes durch Drittgläubiger zu intervenieren und die Versteigerung zu verhindern, auch wenn der Wert des Gegenstandes die eigene Forderung übersteigt<sup>1</sup>. Nur der Einwand, daß der Darlehnsvertrag wegen Verstoßes gegen die guten Sitten nichtig sei, würde, wenn er durchdränge, die Interventionsklage erfolglos machen, aber auch nur dann, wenn die Übereignung an die Bank durch den Käufer, nicht durch den Verkäufer geschah. Abgesehen von diesem Einwand ist aber die rechtliche Situation die gleiche, wenn der Käufer Darlehnsnehmer ist und der Verkäufer daher das Eigentum nicht an ihn, sondern durch Abtretung des Herausgabeanspruches an die Bank übertragen hat.

Praktisch kommt es aber nicht selten deshalb zu einer Versteigerung des Kaufgegenstandes im Auftrage eines Drittgläubigers, weil der Käufer es aus Indolenz oder Böswilligkeit unterläßt, von einer Pfändung Mitteilung zu machen. In diesem Falle ist die Versteigerung nicht rückgängig zu machen. Es bleibt auch kein Anspruch an den Ersteher, wohl aber gegen den Vollstreckungsgläubiger auf Herausgabe des Erlöses, gegen den Käufer der in diesem Falle wohl wertlosen Anspruch auf Schadenersatz.

Nach Erfüllung der Verpflichtungen des Käufers ist das Eigentum an ihn zurück zu übertragen, und zwar, wenn er Darlehnsnehmer ist, direkt, wenn der Verkäufer Darlehnsnehmer war, auf dem Umwege über diesen, wobei es nach Ansicht einzelner Kommentatoren<sup>2</sup> einer formalen Übertragung von Verkäufer an den Käufer nicht mehr bedarf. Dies entspricht auch der Praxis des Verkaufes. Das Reichsgericht hat aber auch die entgegengesetzte Ansicht geäußert<sup>3</sup>. Erfüllt der Käufer seine Verpflichtungen nicht, und muß der Verkäufer als Gesamtschuldner die Bank befriedigen, so muß diese das Eigentum dem Verkäufer übertragen. Die Bank kann sich auch aus der übereigneten Sache befriedigen, wobei nicht nur Zwangsversteigerung, sondern auch freihändiger Verkauf zulässig ist, jedoch unter Wahrung der Interessen des Käufers. Die Herausnahme des Gegenstandes durch die Bank ist aber nicht ein Rücktritt vom Darlehnsvertrage; wohl aber wird nach Ansicht von Rautmann (S. 52) hierdurch der Kaufvertrag entsprechend dem

<sup>1</sup> Rautmann: a. a. O., S. 33ff.

<sup>2</sup> Rautmann: a. a. O., S. 48.

<sup>3</sup> RG. 95, S. 107.

Abzahlungsgesetz berührt, so daß Ansprüche des Käufers an den Verkäufer nach § 1 Abz.-G. entstehen.

Im Konkursfalle gewährt die Sicherheitsübereignung kein Recht auf Aussonderung, sondern nur auf abgesonderte Befriedigung.

Die Bank und oft auch der Verkäufer sind gegen Ausfälle noch durch eine Kreditversicherung gedeckt, die dann zu einer Entschädigungspflicht führt, wenn der Schuldner offenbar zahlungsunfähig geworden ist, z. B. das Konkursverfahren eröffnet worden ist. Durch die Zahlung der Schadenssumme gehen zwar die Ansprüche des Gläubigers an den Schuldner nicht ohne weiteres auf den Versicherer über. Der Versicherte ist aber verpflichtet, seine Rechte gegen den Schuldner insoweit an den Versicherer abzutreten, als dieser die Forderung befriedigt hat.

Der Eigentumsvorbehalt hat eine steigende Anwendung im Wirtschaftsleben gefunden und um so mehr an Boden gewonnen, je ungünstiger die wirtschaftlichen Verhältnisse wurden. Es stellt sich jetzt aber mehr und mehr bei Zahlungseinstellungen heraus, daß Buchforderungen, Waren, Mobiliar usw. an Dritte, insbesondere an Banken und andere Geldgeber sicherheitsweise übereignet bzw. unter Eigentumsvorbehalt geliefert sind. Den übrigen Gläubigern bleibt dann wenig. Aus diesem Grunde wird seit langem, z. B. schon 1912 in einer Eingabe des Kartells der Auskunfteien Bürgel an die deutschen Handelskammern<sup>1</sup>, die Einrichtung von öffentlichen Verzeichnissen bei den Amtsgerichten verlangt, in die Sicherheitsübereignungen und Eigentumsvorbehalte eingetragen werden müssen, um dinglich wirksam zu sein. Für das Abzahlungsgeschäft würde dies eine gewisse Arbeitsbelastung bedeuten, indirekt aber einen Vorteil durch die größere Übersichtlichkeit der Verhältnisse des Kreditsuchenden und in der größeren Sicherheit der Finanzierungsgesellschaften gegenüber betrügerischen Doppelbeleihungen, Verschiebungen von Kaufgegenständen usw. sein. Praktisch wäre es allerdings bei der großen Ausdehnung des Abzahlungsgeschäftes und damit des Eigentumsvorbehaltes nicht ganz einfach, derartige Register zu führen und auszuwerten. Sie sind aber z. B. in der Schweiz eingeführt<sup>2</sup>.

## 4. Finanzierung des Abzahlungsgeschäftes.

### a) Entwicklung bis 1925.

Während das Bargeschäft nur die Finanzierung der Produktion bzw. des Einkaufes und des Vertriebes bis zum Verkaufsabschluß verlangt, erhöht sich beim Kreditgeschäft der Finanzbedarf noch um den Betrag und die Dauer des gewährten Kredites. Ist der Normalkredit, wie bei

<sup>1</sup> Bücken: Aufklärung über das Auskunftswesen. Aachen: Bürgel 1928, S. 24.

<sup>2</sup> Vgl. S. 176.

den Geschäftsbedingungen mancher Industriezweige, 3 Monate Ziel, so ist der Finanzbedarf für Kreditzwecke theoretisch gleich dem dreifachen Monatsumsatze, praktisch infolge des Zahlungsverzuges entsprechend mehr. Dabei kann das Mehr kaum zuverlässig abgeschätzt werden, da diese Art der Kreditgewährung, falls man sich nicht etwa auf Wechselkredit beschränkt, nicht zwangsläufig ist und der Eingang je nach der Konjunktur schwankt.

Das Abzahlungsgeschäft mit seinen Zielen von 12—24 Monaten oder mehr hat einen entsprechend gesteigerten Finanzbedarf. Bei 12 Monatsraten und einer Anzahlung von 10% würden die Außenstände mindestens das 5,4fache des Monatsumsatzes betragen, bei 20% Anzahlung das 4,8fache, bei  $33\frac{1}{3}\%$  nur noch das Vierfache des Monatsumsatzes, bei 10% Anzahlung und 24 Monatsraten das 10,8fache des Monatsumsatzes. Jedenfalls ist der Finanzbedarf des Abzahlungsvertriebes wesentlich höher als der des Normalverkaufes. Der durchführbare Umsatz wäre also bei gleichem Kapital wesentlich kleiner. Wenn aber, wie geschildert, im allgemeinen die Umsatzvergrößerung auf Grund der längeren Zielgewährung der Zweck des Abzahlungsgeschäftes ist, so bedarf es dazu von vornherein der Lösung der Finanzierungsfrage.

Bei den Abzahlungsgeschäften im Einzelhandel arbeitete man zunächst in erster Linie mit dem eigenen, meist erheblichen Kapital, in zweiter Linie mit Bankkredit, offen oder gegen Akzente, nur im Notfalle mit der Beleihung oder dem Verkaufe von Abzahlungsforderungen. Das gleiche galt für das industrielle Abzahlungsgeschäft. Einen wirklich großen Anteil am Umsatz des Unternehmens hatte dieses aber eigentlich nur beim Singerkonzern, der jedoch über hinreichend großes Eigenkapital verfügte (Dividende 1899 100%). Eine stärkere Entwicklung des Abzahlungsgeschäftes war ja auch nicht möglich, solange die Begrenzung des möglichen Umsatzes im wesentlichen nur durch das Eigenkapital, nicht durch Schaffung anderer Finanzierungsmöglichkeiten, überwunden werden konnte. Diese brachte erst der Anfang des 20. Jahrhunderts, wenn auch schon ein Jahrzehnt vorher isolierte Versuche einsetzten. In allen Fällen handelt es sich dabei um eine Emanzipierung von den üblichen Kreditinstituten, den Banken, die augenscheinlich zu schwerfällig und konservativ waren oder über geeignetere und zusagendere Gewinnmöglichkeiten verfügten, um sich für die Abzahlungsfinanzierung zu interessieren. Die Entwicklung ging selbständig und mehr vom Abzahlungsgeschäft selbst aus.

Das erste Land, in dem man ein Finanzinstitut feststellen kann, das sich ausschließlich mit der Finanzierung von Abzahlungsgeschäften beschäftigt, sind nicht, wie Seligman anzunehmen scheint, die Vereinigten Staaten, wo erst 1904 die dann allerdings später sehr starke

Entwicklung einsetzt. Vielmehr berichtet Cohen<sup>1</sup> schon 1891, daß in England die Furnishing and Finance Companies bestehen, die sich speziell damit befassen, den Verkauf auf Abzahlung zu vermitteln, indem der Käufer mit ihnen einen Kreditvertrag abschließt und dann bei einer Reihe von angeschlossenen Handelsfirmen Waren der verschiedensten Art, insbesondere Möbel, entnehmen kann. Den Kaufpreis erstattet er der Finance Company in wöchentlichen, monatlichen oder vierteljährlichen sich oft über zwei bis drei Jahre erstreckenden Raten, die Warengläubigerin ist und das Risiko des Verkaufes trägt, sich also dadurch von den heutigen Finanzinstituten unterscheidet. Es ist also eine deutliche Zwischenstufe zwischen einem Abzahlungsgeschäft und einem Finanzinstitut für Konsumkredit. Der berechnete Zins war mäßig, die Kreditkosten aber doch sehr hoch, da diese zum größeren Teile in an den Käufer nicht weitergegebenen Rabatten der Lieferfirmen bestanden, die oft 50—70% betragen haben sollen, also ausgesprochenen Wucher darstellen, falls diese Angabe richtig ist.

In Frankreich begann man etwa um 1900 mit der Errichtung von reinen Instituten zur Finanzierung von Abzahlungskrediten an Konsumenten<sup>2</sup>. Diese Unions Economiques wurden jeweils von einer Gruppe von Einzelhandelsfirmen als Aktiengesellschaft errichtet, von denen jede einen Anteil von 1000 RM. übernahm. Es wurden dann Kreditschecks im Betrage des 7—10fachen Eigenkapitales an Kreditnehmer ausgegeben, die daraufhin bei den angeschlossenen Firmen Waren kaufen können. Die Schecks werden aber erst nach 3—6 Monaten unter Abzug von 10—15% eingelöst. Der Kredit ist also zeitlich sehr beschränkt und teuer. Derartige Kreditinstitute gab es 1911 in 75 verschiedenen französischen Städten.

Aber diese Institute sind ebensowenig wie die englischen der Ausgangspunkt einer größeren Entwicklung geworden. Vielleicht liegt dies daran, daß sie ausschließlich mit einem festen Kreise angeschlossener Einzelhandelsunternehmen eines einzelnen Platzes arbeiteten, worin ein grundsätzliches betriebswirtschaftliches Hemmnis für eine Ausdehnung ins Große liegen mußte, die, wie die späteren Zeiten zeigten, wirtschaftlich möglich war. Es fehlte aber damals auch noch der Druck von seiten des auf Abzahlung verkaufenden Unternehmens, das nicht etwa große Möglichkeiten sah, die ihm mangels Finanzierung verschlossen blieben. Eine großzügige Entwicklung vollzog sich erst in den Vereinigten Staaten<sup>3</sup>. Auch hier trat die Notwendigkeit der Schaffung besonderer Organe für die Finanzierung von Abzahlungsforderungen hervor. Aber

<sup>1</sup> Cohen: Das Abzahlungsgeschäft im Auslande. Schmollers Jb. Jg.1891, S. 280.

<sup>2</sup> Hirsch, J.: Der moderne Handel, Grundriß der Sozialökonomik, 5. Abt., Bd 2, S. 280.

<sup>3</sup> Seligman: a. a. O., S. 31ff.

jetzt ging die Initiative nicht vom eigentlichen Einzelhandel aus, sondern vom Großabsatz, und die entstehenden Institute waren nunmehr nicht lokal tätig. 1904 wurde von Little und Jones die erste Finanzierungsfirma, die Mercantile Credit Company of Chicago, gegründet, die von der Beleihung der Forderungen aus Verkäufen eines Konversationslexikons ausging, dann allgemein Buchforderungen von Händlern und Fabrikanten erwarb, später allerdings andere Gebiete lukrativer oder leichter fand. Der ausgetretene Little gründete daher 1908 mit Melville Rothschild die National Trust & Credit Company, die bald mit der Abzahlungsfinanzierung im Großhandel der Konservenindustrie begann, dann aber ebenfalls andere Geschäfte betrieb. Erst 1917, nachdem sie inzwischen (1914) in die National Bond and Investment Company umgebildet worden war, begann sie mit der Finanzierung von Automobilverkäufen. Gleichzeitig hatte auch Ittleson 1908 in St. Louis unter Mitwirkung eines dortigen Warenhauses eine Gesellschaft zur Finanzierung von Außenständen der Warenhäuser und der Industrie gegründet, den Commercial Credit Investment Trust, der später in die Commercial Investment Trust Corporation umgewandelt wurde, die heute eine der größten amerikanischen Finanzierungsgesellschaften ist und 1926 in Deutschland die Commercial Investment Trust AG. (Citag) in Berlin, die bedeutendste deutsche Finanzierungsgesellschaft, gründete<sup>1</sup>. Damit war der Typ des großen Finanzierungsinstitutes für Abzahlungsgeschäfte etabliert. Es folgten nun weitere Gesellschaften dieser Art, wobei man 1912 mit der Grundstücksfinanzierung begann. Erst 1915 bis 1917 wurde in größerem Umfange mit dem heute dominierenden Automobilgeschäft begonnen, wenn auch dieses schon 1910 bei den unseren Raiffeisenkassen verwandten Morrisbanken vorkam, die es aber als wesensfremd aufgaben.

Das Automobilgeschäft brachte eine enorme Geschäftsausweitung, dazu aber eine neue Entwicklung, indem nun die Automobilfabriken selbst die Finanzierung in Angriff nahmen und eigene Finanzierungsinstitute errichteten. 1915 hatte die Willys-Overland-Company damit angefangen, die ebenso wie Studebaker, zu der Morris gegangen war, und die 1919 hiermit beginnende General Motors Corporation die Finanzierung der abgeschlossenen Ratenzahlungsverkäufe besonderen Gesellschaften übertrugen, die letztere der General Motors Acceptance Corporation, die 1926 über 36 Millionen Dollar eigene Mittel verfügte und 631 Millionen Dollar Verkäufe finanzierte. Diese besitzt ebenfalls eine Niederlassung in Berlin, die dem deutschen Gen. Mot.-Geschäft dient. Es folgt in den Vereinigten Staaten eine Periode stärkster Ausdehnung des Abzahlungsgeschäftes und seiner Finanzierung<sup>2</sup>. 1921 bis 1922 ist

<sup>1</sup> Vgl. S. 73.

<sup>2</sup> Vgl. auch Merrick: The Modern Credit Company. Baltimore: Norman Remington Co. 1922.

die Periode größter Gründungstätigkeit auf dem Gebiete der Finanzierung. 1922 gab es bereits etwa 1000 Finanzierungsgesellschaften, 1925 etwa 1700. Man kann dabei außer den bereits genannten Gruppen der unabhängigen und der Fabrikationsunternehmungen gehörigen Gesellschaften noch diejenigen als Gruppe herauschälen, die zwar selbständig sind, aber mit bestimmten Automobilfabriken Verträge über alleinige oder vorzugsweise Heranziehung zur Finanzierung zu Vorzugsbedingungen abschließen. Die meisten Gesellschaften sind aber durchaus unbedeutend, denn neun Zehntel aller Automobilfinanzierungen des Hauptgeschäftszweiges geschehen durch einige wenige ältere Gesellschaften. Die Finanzierungen<sup>1</sup> betragen 1925 bei

General Motors Acceptance Corporation . . .	631 Millionen Dollar		
Commercial Investment Trust Company <sup>2</sup> (1928)	282	„	„
Commercial Credit Baltimore . . . . .	255	„	„
Ware & Chase, Philadelphia . . . . .	50	„	„

### b) Entwicklung in Deutschland.

In Deutschland setzte erst ein Jahrzehnt später unter dem Einflusse des amerikanischen Beispielen und der beginnenden Abzahlungsverkäufe amerikanischer Automobilfabriken eine Entwicklung auf dem Gebiete der Finanzierung ein, zumal bei der Reichsbank eine Zurückhaltung gerade gegenüber Automobilwechsell bestand. Erst 1925, als es z. B. in England bereits vier große Finanzierungsgesellschaften gab, finden wir in Deutschland einen Anfang. Die erste Finanzierungsmöglichkeit bot die Autokreditanstalt A. Lehner & Co., die in diesem Jahre als Sonderabteilung einer kleinen Berliner Privatbank entstand, mangels eigener Mittel aber nicht vorankam. Die erste eigentliche Finanzierungsgesellschaft wurde wenig später am 30. April 1925 in München (von dem Fürsten Moritz Hohenlohe-Schillingsfürst und dem Kaufmann Siegfried Nathan aus Buenos Aires) als Motor AG. für Kredit- und Verkehrswesen mit einem Kapital von 1 Million RM. gegründet, von dem 300 000 RM. eingezahlt wurden.

Im Juni 1925 hielt der Exportsekretär der Newyorker National Chamber of Commerce in Berlin vor Interessenten einen Vortrag über die Finanzierung von Automobilverkäufen. Der Reichsverband der deutschen Automobilindustrie trat dann an das Reichswirtschaftsministerium mit dem Vorschlage heran<sup>3</sup>, das Reich solle Kredite zur Verfügung stellen, um die bankgirierten Kundenwechsel zu diskontieren. Inzwischen hatte sich in Berlin auch die Amstea (American Engineering and Automotiv Products AG.) unter Aufgabe ihres Handelsgeschäftes auf die Finanzierung umgestellt<sup>4</sup> und mit fast allen maßgebenden

<sup>1</sup> Seligman: a. a. O., S. 45.

<sup>2</sup> Geschäftsbericht für 1929.

<sup>3</sup> Berliner Tageblatt Nr 477, vom 8. 10. 1925.

<sup>4</sup> Industrie- und Handelszeitung Nr 239, vom 10. 11. 1925.

Automobilfabriken Kreditkontingente vertraglich vereinbart, für die außer einer Bereitstellungsprovision noch 10% des Kaufpreises, bei Lastwagen  $6\frac{1}{4}\%$ , von der Fabrik als Vorlagegebühr gezahlt werden sollte, während der Käufer außer dem Listenpreise Zinsen zahlte. Für Finanzierungen stand der Gesellschaft ein Betrag von 10 Millionen RM. zur Verfügung, von denen angeblich im ersten Monate 1 Million ausgeliehen wurde. Die Bedingungen waren aber ziemlich drückend. Bei 25% Anzahlung und 12 Monatsraten zahlte der Käufer 9% des Kaufpreises für den Kredit, also etwa 22% p. a., der Fabrikant weitere 10% gleich 25% p. a., insgesamt kostete der Kredit also 47% gegenüber etwa 20—25% in den Vereinigten Staaten. Daß Fabrikanten und Presse über die Sätze kaum ein Wort verloren, dürfte ebenso sehr an der Neuheit des Vorganges wie an der Unübersichtlichkeit der Bedingungen gelegen haben. Diese kannten auch die Vorausbezahlung von 3—12 Monatsraten bei Restzahlung in 3—12 Monatsraten, wobei also in Wirklichkeit ein gegenseitiges zeitlich verschobenes Darlehn zustande kam, eine Art Kaufsparkasse. Man sieht: eine sehr geringe Abklärung der Arbeitsbedingungen auf diesem neuen Felde.

Der Verband der Automobilhändler machte daher die Frage der Absatzfinanzierung zum Gegenstande seiner Tagung im Dezember 1925, und hier wurde vom Referenten berichtet, daß von den verschiedenen Instituten Zinssätze von 35%, ferner 40,4% und schließlich 79,5% genommen würden, selbstverständlich alle so verschleiert, daß sie dem normalen Käufer nicht klar wurden. Aus der Sphäre dieses Verbandes heraus wurde dann die Industrielle Garantie AG. mit 100 000 RM. Kapital gegründet, die aber völlig abhängig war von der Industrial Guaranty Corporation in Genf, die auch in Italien, Frankreich, England und Holland durch Niederlassungen arbeitete. Sie forderte 12% des Kreditbetrages, also etwa 22% p. a., hat aber wohl aus persönlichen Gründen keinen Erfolg gehabt.

Eine Zusammenstellung der damaligen Bedingungen zeigt folgendes Bild<sup>1</sup>:

	Anzahlung	Kreditdauer	Kreditkosten		% p. a.
			% der Kreditsumme Händler	Käufer	
Autokreditbank A. Lehner .	25	12	7	12	35
Motorkreditbank, München	30	6, 9, 12	3— $4\frac{1}{2}$	$6\frac{1}{2}$ , $9\frac{1}{4}$ , 10	40,4
Amstea . . . . .	25	12	10	9	79,5
Studebaker . . . . .	25— $33\frac{1}{3}$	12	—	8	14
General Motors . . . . .	30—40	12	—	9	16,6

Man sieht die übertriebenen und unsachgemäßen Sätze der deutschen Finanzinstitute, während die amerikanischen Automobilfabriken über

<sup>1</sup> Frankfurter Zeitung Nr 898, vom 2. 12. 1925.

ihre erprobten Einrichtungen und angemessenen Sätze verfügten, was ihnen einen erheblichen Vorsprung gewährte. Nur Adam Opel gab bekannt, daß er ein eigenes Finanzierungssystem durchführe mit 25% Anzahlung und Abzahlung in 6, 9 oder 12 Monaten zu Sätzen, die auf 15% bzw. 16,5% bzw. 18% p. a. hinausliefen.

Naturgemäß mußten derartige Bedingungen eine größere Entwicklung verhindern. Die genannten Finanzierungsinstitute hatten aber auch sämtlich nur eine mäßige Basis; es fehlte noch die großzügige Finanzierungsgesellschaft. Damals<sup>1</sup> regte Verfasser die Gründung einer Gesellschaft gemeinsam durch Industrie, Händler, Banken und Versicherungsgesellschaften an, statt die Zeit mit Verhandlungen über eine Notstandsaktion der Regierung zu verlieren. Es entstand dann der Plan einer von den Großbanken zu gründenden Finanzierungsgesellschaft für die Automobilindustrie<sup>2</sup>. Die Verhandlungen gingen ziemlich weit, insbesondere bemühten sich die Deutsche Bank und der Reichsverband der Deutschen Automobilindustrie. Sie fanden ein Ende durch das Entstehen kräftiger unabhängiger Institute. Die deutschen Großbanken überließen mit einer Ausnahme die Initiative und die Durchführung Einzelpersonen, bei denen Wagemut und Geschicklichkeit den Mangel an eigenem Kapital ersetzen mußten, die daher niemals derartig festgefügte Unternehmungen hinstellen konnten, wie es den Großbanken möglich gewesen wäre. An ihrer Stelle entstanden an eigenem Kapital arme „Finanz“-Gesellschaften, die ganz auf Rediskonte angewiesen waren und daher eigentlich mehr Vermittlergesellschaften waren, die einen großen Umsatz auf einer schmalen Basis aufbauten.

Im Januar 1926 wurde so das erste großzügigere Unternehmen, die Kreditanstalt für Verkehrsmittel AG. in Berlin, auf die Initiative von E. Leipziger unter Anlehnung an die Dresdner Bank gegründet<sup>3</sup>. Das Kapital betrug zunächst 1 Million RM. mit 250 000 RM. Einzahlung, die Diskontkosten betragen angeblich 18% p. a. Desgleichen gründete Dr. Kann<sup>4</sup> die Deutsche Automobilbank AG. in Berlin, die eine isolierte Gesellschaft war und sich ihre Rediskontmöglichkeiten erst suchen mußte. Die Diskontkosten betragen 10% vom Wechselbetrage, liefen also auf über 18% p. a. hinaus. Das Kapital betrug auch nur 1 Million RM. mit 50% Einzahlung. Angeblich ermöglichten aber die Rediskontverträge die Finanzierung von 300—400 Wagen monatlich, was einen Umsatz von 3—4 Millionen RM. im Monat ausmachen würde.

---

<sup>1</sup> Koch: Entwicklung der Finanzierung des Automobilabzahlungsgeschäftes in den Vereinigten Staaten. Berliner Tageblatt Nr 539, vom 13. 11. 1925.

<sup>2</sup> Koch: Brauchen wir eine Automobilbank? Berliner Tageblatt Nr 73, vom 12. 2. 1926.

<sup>3</sup> Industrie- und Handelszeitung Nr 16, vom 20. 1. 1926.

<sup>4</sup> Berliner Börsen-Zeitung Nr 87, vom 21. 2. 1926.

Inzwischen hatten auch die Amerikaner die Vorgänge in Deutschland aufmerksam beobachtet, sowohl den erheblichen potentiellen Bedarf wie auch die vorhandenen schlechten Finanzierungsmöglichkeiten. Die Aufhebung der Einfuhrkontingentierung brachte Deutschland wieder in engere Verbindung mit den Vereinigten Staaten und dadurch entstand beiderseits eine bessere Orientierung. Die General Acceptance Corporation war gleichzeitig mit der General Motors durch eine Niederlassung in Hamburg aufgetaucht. Die Commercial Investment Trust Corporation sondierte ebenfalls die Verhältnisse durch einen ihrer führenden Männer und gründete dann in Verbindung (nicht Beteiligung) mit der Berliner Handelsgesellschaft und J. Dreyfuss & Co. die Commercial Investment Trust AG. (Citag), Berlin, mit einem Kapitale, das von vornherein auf 5 Millionen RM. bemessen wurde. Die Vergütung sollte etwa 19% p. a. betragen. Von vornherein erklärte man die Absicht, auch andere Gegenstände finanzieren zu wollen. In allem, auch in der Vorsichtigkeit des Vorgehens und später in dem Festhalten an den Zinssätzen, zeigte sich die Ausnutzung der langjährigen Erfahrungen der Gründer. Die Gesellschaft hat sich, natürlich auch dank der Kapitalkraft der Muttergesellschaft, zu dem bedeutendsten Finanzierungsunternehmen dieser Art in Deutschland entwickelt.

Von seiten des deutschen Kapitaless ging nun auch die Frankfurter Allgemeine Versicherungs-AG. in großem Ausmaße an die Absatzfinanzierung heran. Sie gründete (wie sich später herausstellte, nur als Minorität unter Beteiligung ihrer Vorstandsmitglieder) 1927 die Frankfurter Industriekredit-G. m. b. H. in Frankfurt a. M., die ihre Kreditversicherung bei der Favag nahm und im In- und Auslande rediskontierte, aber wohl auch bei der Favag selbst, die dadurch allmählich auf dem Kapitalmarkte nicht mehr als Geldgeber, sondern Geldnehmer auftrat. Ihr erschien die Anlage der Gelder in dem planmäßig zurückzahlenden Abzahlungsgeschäft für die Situation einer Versicherungsgesellschaft zweckmäßig. Allerdings fehlte, wie sich erst später herausstellte, das Korrelat der hohen Zinseinnahmen aus dem Abzahlungsgeschäft, die hier den Teilhabern zuflossen, d. h. in großem Maßstabe den Direktoren der Favag. Dabei wurde recht forsch vorgegangen. In Berlin gründete man die Allgemeine Betriebskredit-G. m. b. H. mit einem Kapitale von 500 000 RM., in München die Bayerische Verkehrskredit-G. m. b. H. Auch die Autokaskoversicherung sollte durch die Absatzfinanzierung alimentiert werden. Das Obligo der Favag aus dem Abzahlungsgeschäft belief sich schließlich auf 80 Millionen RM.<sup>1</sup>.

Vielfach versuchten die Automobilfabriken auch bereits ohne die

<sup>1</sup> Mevert, Dr.: Abzahlungsfinanzierung an einem Wendepunkt. Dtsch. Bergwerksztg Nr 198, vom 24. 8. 1929.

Finanzierungsgesellschaften auszukommen und sich entweder auf ihre übliche Bankverbindung zu stützen oder auch eigene Finanzierungsgesellschaften zu errichten. Die Bilanz der Horchwerke zeigt für 1928 ein Lombarddarlehn von 5,7 Millionen auf Kundenwechseln, die noch nicht umlauffähig waren, die aber nicht aus dem normalen Abzahlungsgeschäft, das bei Horch geringer war, herrühren. Die Daimler AG. verkaufte Wagen gegen Dreimonatswechsel, die nach 3, 6, 9 und 12 Monaten zu je einem Viertel abgebaut wurden und nur die Diskontspesen für normale Dreimonatswechsel kosteten, also kaum die Hälfte der bei den Finanzierungsgesellschaften entstehenden. Wahrscheinlich handelt es sich dabei mehr um die direkten, nicht durch Händler erfolgenden Verkäufe. Ein Teil derartiger Wechsel wird auch bei den Lieferanten untergebracht. Von den eigenen Finanzierungsgesellschaften der Automobilindustrie wurden außer der General Motors Acceptance Corporation und der Ford Credit Company AG. bereits die Opel-Finanzierungs-Gesellschaft m. b. H. erwähnt, die ihren Sitz in Frankfurt a. M. hat. Hierher gehört auch die Versicherung der Brennabor-Unternehmungen G. m. b. H., die ursprünglich nur für die Versicherung der Brennabor-Betriebe gegründet, sich später entschloß, ihre flüssigen Mittel in der Finanzierung von Abzahlungsgeschäften in Brennabor-Erzeugnissen anzulegen.

Es entstanden aber noch weitere reine Finanzierungsgesellschaften in Berlin und in der Provinz. Von holländischer Seite wurde die Industrielle Diskonto-AG. (Indisk)<sup>1</sup> mit 2 Millionen RM. Kapital gegründet, von amerikanischer Seite die sehr kapitalkräftige Kemsley Millbourne Acceptance Corporation of Europe, die Handels- und Warenkredit-AG., die Ford Credit Company AG., sämtlich in Berlin. Außerhalb die Dresdner Handelsbank AG., die Württembergische Industriekredit-AG., Stuttgart, die Norddeutsche Finanzierungs-AG., Bremen, usw. Sogar die Reichsregierung trat schon im Juli 1926 in einem Sonderfalle, um der Traktorenindustrie, zu der sie anlässlich der Zahlungseinstellung der Stock-Motorpflug-AG. nähere Beziehungen gewonnen hatte, zu helfen, für die Gründung der Finanzierungsgesellschaft für Landkraftmaschinen AG. (Traktorbank) in Berlin<sup>2</sup> materiell ein, gewiß ein Gegensatz zu der früheren kritischen Stellung gegenüber dem Abzahlungsgeschäft. Ebenso stand der Reichsverband der deutschen Industrie gewissermaßen Pate bei der Gründung (1926) der Allgemeinen Kredit-AG. in Berlin, die allerdings kein Erfolg war.

Das wachsende Kreditangebot ließ nun die ursprünglich übersteigerten Kreditkosten rasch sinken. Ende 1926 berechnet die Citag bei 12 Monatsraten 9% (= 16,5% p. a.), die Allgemeine Motorenkredit-AG.

---

<sup>1</sup> Vgl. S. 74.

<sup>2</sup> Vgl. S. 75.

(Amska) 8,5% der Kreditsumme, alle unter Aufschlagung der Kreditkosten und Verteilung auf die Abzahlungsraten<sup>1</sup>.

Eine Belebung des Automobilgeschäftes war nun zwar eingetreten, aber doch nicht annähernd in dem Maße wie in anderen Ländern, mehr bei Lastkraftwagen (also für produktive Zwecke) als bei Personenwagen; bei diesen mehr die kleinen Typen. Die Haftung von Händler und oder Fabrik galt als unerlässlich. Der Geschäftsbericht des Automobil-Händlerverbandes für 1926 sagt, daß das Angebot an Abzahlungskrediten die Nachfrage erheblich überstieg, und daß daher die meisten Finanzierungsgesellschaften ihre Tätigkeit auch anderen Gebieten, wie Maschinen-, Piano-, Möbelhandel usw., zugewandt haben. Anfang 1927 wird auch berichtet, daß Citag, Deutsche Automobilbank, Kreditanstalt, Motor AG. und Allgemeine Kredit-AG. gemeinsame Richtlinien für Kreditbedingungen vereinbarten<sup>2</sup>. Dieses Ergebnis hing aber auch damit zusammen, daß Reichsbank und Privatbanken sich inzwischen dem Automobilwechsel freundlicher gegenübergestellt hatten. Der Anteil<sup>3</sup> des Abzahlungsgeschäftes betrug 1928 im Handel allein bei den Personenwagen 68%, entsprechend 510 Millionen RM., von denen bei 25% Anzahlung 380 Millionen RM. im Kreditwege beschafft worden waren. Recht viele der Wechsel mußten aber bereits vom Händler prolongiert werden, um Proteste zu vermeiden.

### c) Rückschlag.

Die Jahre 1928/29 brachten dann dem Finanzierungswesen in Deutschland erhebliche Rückschläge. Sie gingen von der Verschlechterung der Wirtschaftslage aus, erhielten ihre Auswirkungen aber in erster Linie doch durch ungesunde Verhältnisse bei den Finanzierungsgesellschaften und im Abzahlungsgeschäfte selbst. Die schlechte Konjunktur brachte 1928 eine wesentliche Steigerung der Zahl der Arbeitslosen und damit der Ausfälle der Abzahlungsverkäufe besonders im Listengeschäft. Aber auch die übrigen Käuferkreise wurden vielfach schwach. Bei manchen Kreditnehmern hatten die Einnahmen nicht die erwartete Entwicklung genommen; andere fanden allmählich heraus, daß sie die Kosten der Autohaltung unterschätzt hatten. Am schlimmsten waren die Erfahrungen im Droschenabzahlungsgeschäft. Ein Institut berichtete<sup>4</sup>, daß 50% aller Wechsel notleidend wurden. Blieben auch die Wagen und damit endgültige Verluste vermieden, so war doch zunächst in Vorlage zu treten. Die das Obligo tragenden Fabrikanten und Händler brachen zum Teil unter dem Drucke der großen und messer-

<sup>1</sup> Industrie- und Handelszeitung Nr 260, vom 6. 11. 1926.

<sup>2</sup> Industrie- und Handelszeitung Nr 6, vom 8. 1. 1927.

<sup>3</sup> Geschäftsbericht des Reichsverbandes des Kraftfahrzeughandels und Gewerbes, Berlin, für 1928, S. 17.

<sup>4</sup> Dtsch. Bergwerksztg Nr 193, vom 18. 8. 1929.

scharf festgelegten Verpflichtungen bei ausbleibenden Eingängen zusammen. Alle Verluste fielen nunmehr auf die Finanzgesellschaften, die sich zwar an ihre Kreditversicherung halten konnten, meist aber nach deren üblichen Bedingungen erst dann, wenn die Zahlungsunfähigkeit der Schuldner feststand, was geraume Zeit dauern konnte, während inzwischen die Verpflichtungen bei den Rediskonteuern unweigerlich abgedeckt werden mußten. Das Vorlagerisiko war wegen des erheblichen Umfanges der evtl. plötzlich abzudeckenden Kredite sehr viel größer und gefährlicher als die eigentlichen Ausfälle, was man indessen erst aus trüben Erfahrungen kennenlernte. Zusammenbrüche blieben zwar bis Herbst 1929 aus, aber eine Reihe von Gesellschaften hatte sich bereits nach mehr oder minder großen Verlusten vom Geschäft zurückziehen müssen.

Einzelne, wie die Autokreditbank Lehner, die Amstea, die Industrielle Garantie-AG. hatten nur eine kurze Rolle gespielt. Die erste größere Gesellschaft, die in Schwierigkeiten geriet, war die Deutsche Automobilbank AG., die, von vornherein ohne große eigene Mittel von einem Privatmanne gegründet, nicht über sichere Rediskontverbindungen verfügte und dann eine Reihe von Verlusten erlitt, und zwar im Automobil- und im Nähmaschinengeschäft (Köhler), die für 1928/29 mit 533 134 R.M. ausgewiesen wurden, für 1929/30 mit weiteren 300 000 R.M. Die Schwierigkeiten begannen bereits im Frühjahr 1928. Zwar verstand es ihr Gründer, seinen Aktienbesitz rechtzeitig an eine holländische Gesellschaft zu verkaufen unter Vereinbarung einer erheblichen Kapitalerhöhung. Diese konnte aber, abgesehen davon, daß die Erwerber wegen arglistiger Täuschung zurücktreten wollten, nicht durchgeführt werden, weil die holländische Gesellschaft selbst in Schwierigkeiten geriet. Es blieb dem Versicherer, der Vaterländischen Kreditversicherungs-AG., nichts anderes übrig, als die Deutsche Automobilbank zu stützen, deren Versicherungsverträge scheinbar in Ordnung waren, deren Stilllegung aber wahrscheinlich infolge des fehlenden Apparates weitere große Ausfälle im Gefolge gehabt hätte. Immerhin war die stille Liquidation der Automobilbank nicht zu umgehen. Eine andere Folge war allerdings, daß die Vaterländische selbst in Schwierigkeiten geriet, die zwar vielleicht nicht akuter Art waren, aber doch den Entschluß der Liquidation auslösten. Damit fiel ein Kreditversicherer aus, und die Finanzgesellschaften, die mit Rücksicht auf ihre Rediskonteuere versichern mußten, fanden vielfach keine Deckung ihres Risikos, so daß sie zunächst nicht finanzieren konnten. Der plötzliche Abbruch der Finanzierung konnte aber für eine industrielle Gesellschaft ein sofortiges Aufhören des Umsatzes herbeiführen und damit, wie das Beispiel der Hansa-Automobilwerke in Varel zeigte, eine Zahlungseinstellung infolge Versagens der Finanzierungsgesellschaft.

Bei der Kreditanstalt für Verkehrsmittel, die sich sehr rasch entwickelt und umfangreiche Beleihungen vorgenommen hatte, wohl auch nicht von Verlusten verschont geblieben war, erwies sich wenigstens eine Umbildung als notwendig, die im Effekt ein Übergehen der Gesellschaft oder ihres Geschäftes in stärkere ausländische Hände bedeutete<sup>1</sup>.

Den heftigsten Schlag bedeutete aber doch der Zusammenbruch der Frankfurter Allgemeinen Versicherungs-A.G.<sup>2</sup>. Ihre Tochtergesellschaft, die Frankfurter Industriekredit-G. m. b. H., stellte die Zahlungen ein. Sie war mit der angeblichen Muttergesellschaft (man könnte eher von einer zweifelhaften Vaterschaft sprechen) in der verschiedensten Weise verknüpft, und dies erwies sich nun in jeder Beziehung als verhängnisvoll. Mitte 1929 wurde zunächst nur mitgeteilt, daß die Favag sich entschlossen habe, sich von der etwa zwei Jahre früher begonnenen Auto-Finanzierung zurückzuziehen. Es war ferner bekannt geworden, daß durch die betrügerische Mehrfachfinanzierung eines kölnischen Automobilhändlers ein Einzelverlust von 1,5 Millionen R.M. entstanden war. Die Vorlageverpflichtung schaffte sofort einen großen Geldbedarf. Bald folgte die Zahlungseinstellung der Frankfurter Industriekredit-G. m. b. H. und schließlich die der Favag selbst, die eine wirtschaftliche Erschütterung größten Umfanges bedeutete.

Die vierfache Sicherheit: Eigentumsvorbehalt, Haftung des Verkäufers, Haftung der Kreditgenossenschaft, Haftung der Finanzierungsgesellschaft hatten schon vorher nicht genügt. Es mußte die Kreditversicherung von mindestens 75% der Werte vorhanden sein. Wenn aber auch die Kreditversicherung unzuverlässig wurde, so mußten die Rediskonture völlig mißtrauisch und zurückhaltend werden. Von den Kreditversicherern waren aber nun bereits zwei, die Frankfurter und die Vaterländische, ausgefallen und nur einer, die Hermes Kreditversicherungsbank A.G., die Tochtergesellschaft der Allianz-Versicherungs-A.G., übriggeblieben, die zwar sicher dastand, das Geschäft seit langem betrieb, Ansehen genoß, aber sehr vorsichtig arbeitete und sich den Anträgen der Finanzierungsgesellschaften gegenüber sehr zurückhaltend verhielt, bei ihrer Monopolstellung auch konnte und mußte.

Jedenfalls ergab sich in der zweiten Hälfte 1929 eine Situation, die eine weitgehende Einstellung der Absatzfinanzierung brachte. Umsonst versuchte man bei den Finanzgesellschaften eine Geschäftsverbindung anzuknüpfen. Das Autogeschäft galt bei vorsichtiger Handhabung noch als relativ gesund. Listengeschäfte<sup>3</sup> waren aber kaum unterzubringen.

<sup>1</sup> Vgl. S. 68.      <sup>2</sup> Vgl. S. 131.

<sup>3</sup> Welche Gefahren diese bargen, zeigte u. a. der allerdings dolose Versuch einer Sparkasse, an dem gewinnversprechenden Abzahlungsgeschäft teilzunehmen. Dies betrifft die Diskontierung von Fahrradforderungen der Baltia G. m. b. H., Heidelberg, durch die Sparkasse St. Ingbert, die diesen 4 Millionen R.M. kostete und für den kleinen saarländischen Ort eine Katastrophe bedeutete.

Das Abzahlungsgeschäft mußte entsprechend zurückgehen. Insbesondere seine Aufnahme durch Firmen, die es bisher nicht betrieben hatten, erwies sich als praktisch unmöglich. Es ergaben sich nicht geringe Schwierigkeiten für alle die Unternehmungen, die auf das Abzahlungsgeschäft angewiesen waren, jetzt aber nicht die dazugehörige Finanzierungsmöglichkeit fanden. Wie stark der vertriebstechnische Druck war, geht u. a. daraus hervor, daß einige Industrie- und Handelsfirmen sogar zur Selbsthilfe schritten. So gründete 1929 eine Gruppe, zu der die Carl-Lindström-AG., Graumann & Stern, die AG. für Webwaren und Bekleidung gehörten, eine eigene Finanzierungsgesellschaft, die AG. für Industriekredite (Agfi) in Berlin mit einem Kapitale von 50 000 RM. nur zu dem Zwecke, die Absatzgeschäfte ihrer Gründer zu finanzieren.

#### d) Finanzierung im Einzelhandel.

Die Finanzierung des Abzahlungsgeschäftes im Einzelhandel<sup>1</sup> ging in der Hauptsache andere Bahnen. Dabei sind zwei grundsätzlich verschiedene Wege zu beobachten: die Finanzierung des Verkäufers, d. h. die Beleihung von Kaufverträgen, die sog. Absatzfinanzierung, ferner die Finanzierung des Käufers, die sog. Konsumfinanzierung.

Ursprünglich geschah die Finanzierung der alten Abzahlungsgeschäfte, der „Kredithäuser“, meist aus eigenen Mitteln, zum Teil durch ihre Bankverbindung. Als dies nach dem Kriege unmöglich war, bedurfte es auch für den Einzelhandel besonderer Finanzierungseinrichtungen, die deshalb schwieriger zu schaffen waren, weil der Charakter der verkauften Ware, Stoffe, Anzüge, Wäsche den Eigentumsvorbehalt praktisch ausschaltete. Die Spezialgeschäfte, wie auch die Warenhäuser, die im allgemeinen nur gegen bar verkauften und es lange schwierig fanden, daneben auf Abzahlung zu verkaufen, andererseits aber bei der Verarmung der Käuferschaft ihren Umsatz zu dem kreditgebenden Einzelhandel abwandern sahen, hatten sich, wie bereits geschildert, lange gegen die Aufnahme des Abzahlungsgeschäftes gestraubt. Ihre Zurückhaltung, ihr Widerstreben hat sich auch auf die Gestaltung des Finanzierungssystems ausgewirkt. Sie haben vielfach die Einrichtungen für den Konsumkredit benutzt und meist geschaffen, wo der Käufer Kredit nimmt und die Ware „bar“ bezahlt, wo also der Verkäufer die Prüfung der Kreditwürdigkeit, das Inkasso und die Abwicklung des Darlehns der Finanzgesellschaft überläßt, allerdings dem Obligo nicht entgeht. Die erste Gründung dieser Art war die Kunden-Kredit-G. m. b. H.

<sup>1</sup> Diese Bezeichnung ist gerade beim Abzahlungsverkauf eigentlich nicht ganz treffend, weil der Abzahlungsverkauf fast immer auf die Ausschaltung des Zwischenhandels und den direkten Abschluß mit dem Verbraucher, also auf einen Einzelhandel, hinausläuft. Der Einheitlichkeit halber soll aber die Bezeichnung Einzelhandel für das Ladengeschäft beibehalten werden.

in Königsberg, die im August 1926 von einer Reihe dortiger Einzelhandelsfirmen für die Finanzierung von Abzahlungskäufen gegründet wurde. Der Verbraucher erhält ein Darlehn, das er abzahlt; er kauft mit diesem in Form von Schecks bei den angeschlossenen Firmen. Diese Einrichtung bewährte sich in Königsberg durchaus. Allerdings kostet sie dem Einzelhandel 5% des Umsatzes, die bei der Einlösung der Kaufschecks abgezogen werden, so daß der Abzahlungskäufer auf diese Weise sogar relativ billiger kauft als der bar zahlende.

Anscheinend sind die größeren Provinzstädte ein geeigneterer Boden für die Konsumfinanzierung als Berlin, und im Verlaufe von 1928 entstanden ähnliche Institute in einer Reihe von Städten. In Berlin hatten dagegen die bald nach Königsberger Vorbild für die Konsumfinanzierung getroffenen Einrichtungen zunächst keinen rechten Erfolg. Die Commercial Investment Trust AG. (Citag) richtete sich 1926 auf die Gewährung von Kundenkrediten ein, schloß mit dem Verbands Berliner Spezialgeschäfte Anfang November 1926 einen Vertrag<sup>1</sup>, wonach dessen Mitglieder auf einen Kreditbrief der Citag ohne Anzahlung den für bürgerliche Haushaltungen in Betracht kommenden Bedarf decken konnten. Als Maximalhöhe wurde zunächst ein Kredit von 3000 R.M. in Aussicht genommen. Als Kreditnehmer dachte man sich in erster Linie den Mittelstand, Beamte, nicht Arbeiter. Der Käufer mußte bei der Citag bei einem Sechsmonatskredit 3,5% anzahlen, aber keine weitere Anzahlung beim Kaufe leisten. Die Kreditkosten in Höhe von 7% der Kreditsumme, die von vornherein abgezogen wurden, wirkten sich mit etwa 15% aus. Außerdem scheint die Citag auch von den Händlern 7% des Betrages der von ihnen zur Einlösung eingereichten Schecks erheben zu haben, so daß die Kosten insgesamt fast 30% ausmachen. Am 1. Dezember 1926 begann die Tätigkeit dieser Abteilung, bei der an diesem Tage 300—400 Kreditsucher vorsprachen. Die Citag gab aber schon nach einem halben Jahre die Konsumfinanzierung wieder auf, die es übrigens bei der amerikanischen Muttergesellschaft nicht gibt. Der Grund lag nicht etwa in Verlusten. Die Kreditnehmer hatten etwa zur Hälfte aus Beamten, zur Hälfte aus Angestellten bestanden. Arbeiter scheint man regelmäßig ausgeschlossen zu haben, die bei anderen Instituten ein großes Hauptkontingent gestellt hatten. Der Umsatz war jedenfalls gering geblieben, so daß sich dieser Geschäftszweig für diese sonst steigend beschäftigte und sich für dieses Kleingeschäft wohl nicht eignende Gesellschaft nicht lohnte.

Zur gleichen Zeit wurde aus den Kreisen des Handels heraus am 9. November 1926 von elf Einzelhandelsverbänden (Verein der Textildetaillisten Groß-Berlins, Detaillistenverband der Bekleidungsindustrie Groß-Berlins, Reichsverband der Putzdetaillistenvereinigungen Deutsch-

<sup>1</sup> Industrie- und Handelszeitung Nr 259, vom 5. 11. 1926.

lands, Verein Berliner Schuhwarenhändler usw. oder deren Mitgliedern, insgesamt 193 Spezialgeschäfte Groß-Berlins) die Kundenkredit-Gesellschaft deutscher Einzelhändler als Genossenschaft mit beschränkter Haftpflicht gegründet<sup>1</sup>, wobei 60% des Kapitals von der Gesellschaft für Warenkredite m. b. H. übernommen wurden. Die Genossen hatten einen Teil von 200 RM. und eine Haftung in gleicher Höhe zu übernehmen. Auch hier betragen die Kosten für den Käufer 7% der Kreditsumme; der Verkäufer erlitt ferner einen Abzug von  $6\frac{3}{4}\%$ . Die Abzahlung hat in fünf Monatsraten zu erfolgen; die Kreditkosten wirken sich also insgesamt mit 55% p. a. aus. Der Betrieb wurde aber auch bald wieder aufgegeben, da er gar nicht einschlug. Manche Genossen erklärten, daß ihnen noch nie ein Warenscheck präsentiert worden sei. Augenscheinlich hatten sie angenommen, daß das Abzahlungsgeschäft von selbst komme. Es waren aber insgesamt nur 35 000 RM. monatlich umgesetzt worden<sup>2</sup>. Schließlich traf die Firma Hermann Tietz im Oktober 1926 ein Abkommen mit der hierzu vom Schweizer Bankverein und anderen gegründeten Kaufkredit-AG., Zürich, die ebenfalls Anfang 1927 in Berlin eine Tochtergesellschaft als eine G. m. b. H. mit 50 000 RM. Kapital gründete. Hier führt die Finanzgesellschaft die Kreditverhandlungen mit dem Käufer (unter Recherchierung durch Schimmelpfeng), der etwa 25% bei ihr anzahlt, außerdem 5% für die Kreditgewährung und nun den Kaufkreditbrief mit seinen zehn Kreditscheinen zum Einkauf von beliebigen Waren (außer Lebensmitteln und Genußmitteln) in allen Berliner Niederlassungen der Firma Tietz innerhalb von vier Wochen verwenden kann. Diese wiederum erhält von der Kaufkredit-AG. drei Tage nach Einreichung den vollen Gegenwert der Kreditscheine. Die Kreditpolitik gewährte maximal Angestellten und Beamten ein Monatsgehalt, freien Berufen bis 500 RM., Gewerbetreibenden je nach den Verhältnissen. Die Kreditversicherung geschah bei Schweizer Gesellschaften. Wie schwer für den normalen Kreditnehmer die Kreditkosten abzuschätzen sind, mag daraus entnommen werden, daß diesen Nominalzinsen von 5% effektive Zinsen von etwa 27% p. a. gegenüberstehen.

Nach einer späteren Mitteilung<sup>3</sup> beträgt der Jahresumsatz 3 Millionen RM., die Kundenzahl 25 000, davon ein Viertel ständige Kunden, der Ausfall unter 1%. Das Jahr 1928 hatte eine Umsatzsteigerung von 30% gegenüber dem Vorjahre gebracht, obwohl keine Reklame gemacht wurde. 60% der Kreditnehmer sind Angestellte, 20% Beamte, der Rest Gewerbetreibende und freie Berufe. An Arbeiter wurde kein Kredit gegeben. Bemerkenswert ist aber, daß das Kreditsystem nicht

<sup>1</sup> Industrie- und Handelszeitung Nr 259, vom 5. 11. 1926.

<sup>2</sup> Industrie- und Handelszeitung Nr 187, vom 12. 8. 1927.

<sup>3</sup> Textilwoche Jg 1929, Nr 24.

auf die auswärtigen Niederlassungen von Tietz ausgedehnt worden ist. Wahrscheinlich hängt dies damit zusammen, daß dort die in Berlin vorhandenen besonderen Einrichtungen, wie z. B. die Schufa, fehlen, und daß aus diesem und anderen Gründen die Unkosten zu hoch werden würden.

Jedenfalls hatte Tietz und die Kaufkredit-AG., Zürich, mit der vorsichtig betriebenen Aufnahme des Abzahlungsgeschäftes Erfolg. Der Mißerfolg der anderen Berliner Finanzierungsgesellschaften wurde auf die von vornherein zu große und zu teure Aufzierung sowie auf die Ausschließung der Arbeiterkreise zurückgeführt, die, wie die Kundenkredit-G. m. b. H., Königsberg, sagt, bei der Abwicklung der Verbindlichkeiten am pünktlichsten sind<sup>1</sup>. Dies erscheint allerdings von sehr bedingter Richtigkeit, da die größere Konjunktorempfindlichkeit dieser Käuferkreise dem entgegenwirkt. Unrichtig ist auch die Zurückführung auf die zu hohen Kreditkosten, die ja bei der Kaufkredit Zürich auch nicht niedriger waren. Wesentlich erscheint gerade für die Berliner Verhältnisse, daß bei Tietz die Kreditaufnahme in dessen Räumen vorgenommen werden kann, der Kreditnehmer also nicht erst zu einem räumlich vielleicht entlegenen Finanzinstitut zu pilgern hat.

Die weitere Entwicklung hat jedenfalls gezeigt, daß auch der Einzelhandel nicht auf das Abzahlungsgeschäft und daher auch nicht auf entsprechende Finanzgesellschaften verzichten konnte. Allerdings ging die Entwicklung jetzt mehr in der Richtung der Absatzfinanzierung, bei der der Verkäufer den Kredit gewährt und abwickelt. 1929 wurde die Kreditgemeinschaft Berliner Spezialgeschäfte von einer Anzahl führender Firmen, wie Rudolph Hertzog, Gerson usw. gegründet. Die Finanzierung erfolgte bei der Allgemeinen Betriebskredit-G. m. b. H., einer Gründung der Frankfurter Betriebskredit-G. m. b. H., mit 500 000 RM. Kapital. Nachdem aber die Favag bald darauf zusammenbrach, stand die Kreditgemeinschaft ohne Finanzierungsmöglichkeit da. Ebenso erging es einer Reihe anderer Kreditgemeinschaften im Reiche.

Die Schwierigkeiten waren hier aber der Ausgangspunkt für eine wesentliche und grundlegende Besserung der Situation, indem es zum ersten Male gelang, eine Anzahl Berliner Großbanken für die Absatzfinanzierung zu erwärmen. Dies hing wohl damit zusammen, daß die betreffenden Banken an der Abwicklung der Favag und ihrer Berliner Tochtergesellschaft interessiert waren, welche letztere noch mit der Verpflichtung der Finanzierung der Berliner Kreditgemeinschaft behaftet war, so daß ein neuer Träger hierfür zu schaffen war. Anfang November 1929 wurde die Gesellschaft für Finanzierung von Kreditgemeinschaften m. b. H. (Gefi), Berlin, gegründet, allerdings nur mit einem Kapitale von 20 000 RM., das zwar viel zu gering war,

<sup>1</sup> Geschäftsbericht 1927.

dessen geringer Umfang aber äußerlich durch den Rediskontkredit bei den Gründerfirmen überbrückt wurde. Die Aufziehung nach Art der Gefi ist das sogenannte Berliner System (Absatzfinanzierung) im Gegensatz zum Königsberger System (Konsumfinanzierung). Nach dem ersteren ging man in Hamburg, Köln, Frankfurt a. M., Hannover, Leipzig, Stuttgart, Stettin, Elberfeld-Barmen, Münster, Kiel, Dessau usw. vor, nach dem letzteren in Breslau, Gleiwitz, Kassel, Brandenburg, Nürnberg, Magdeburg, Leipzig, Augsburg, Dresden, Kassel, Hamburg und Wien. Man sieht also, ein völliges Nebeneinander, manchmal sogar am gleichen Orte.

Es scheint jedenfalls, als ob die Entwicklung des Abzahlungsgeschäftes dahingegangen ist, daß die Firmen des Einzelhandels mit ihm vertrauter geworden sind und heute lieber die Kreditverhandlung mit dem Käufer selbst übernehmen. Sie stehen auf dem Standpunkte, daß der Mittelstand, die günstigere Käuferklasse, lieber mit ihnen verhandelt als mit einer besonders aufzusuchenden Konsumkreditgesellschaft. Der Hauptvorteil des Berliner Systems ist aber, daß hierfür eine zentrale Finanzgesellschaft vorhanden ist und nicht erst eine solche lokal gegründet werden muß, was als außerhalb des Rahmens des Einzelhandels angesehen werden muß.

Die Kredithäuser, d. h. die ausschließlich auf den Verkauf auf Abzahlung eingestellten Einzelhandelsfirmen, gingen naturgemäß von vornherein den Weg der Absatzfinanzierung, d. h. der Finanzierung der Kaufabschlüsse über den Verkäufer. In den Vorkriegsjahren waren sie, wie bereits erwähnt, sogar im allgemeinen der wirkliche Finanzier und arbeiteten außer mit dem in der Regel relativ reichlicheren Kapital mit Bankkrediten ohne Verpfändung der einzelnen Kaufverträge. Verhältnismäßig spät, nach der Inflation und nach der Industrie kam man zu einer Finanzierung an dritter Stelle. Zwar fanden schon 1912 bis 1914 Erörterungen über die Schaffung eines Diskontinstitutes statt. Die Verhältnisse waren aber in Deutschland noch nicht genügend reif, die Einstellung auch des Verbandes noch nicht genügend geklärt.

Erst als die zunächst für die Finanzierung des Automobilgeschäftes gegründete Kreditanstalt für Verkehrsmittel nach weiteren Anwendungsgebieten der Finanzierung suchte, kam es im November 1926 zur Gründung der Diskontvereinigung des kreditgebenden Einzelhandels e. G. m. b. H., Berlin, die in Personalunion mit dem Reichsverband des kreditgebenden Einzelhandels verwaltet wurde, andererseits wieder eng mit der Kreditanstalt für Verkehrsmittel verbunden war. Die Diskontvereinigung nahm am 4. Dezember 1926 ihre Tätigkeit auf und setzte bis zum 31. Dezember 1927 an 203 Genossen 10,4 Millionen R.M. um<sup>1</sup>. Die Vereinigung hat die Form einer Genossenschaft mit

<sup>1</sup> Geschäftsbericht für 1927, S. 9.

beschränkter Haftung; sie diskontiert die Kaufvertragsforderungen ihrer Genossen gegen deren Zession unter Hergabe von deren Akzepten, die die Genossenschaft dann als Aussteller zeichnet und bei der Kreditanstalt rediskontiert. Es ist also gegenüber dem industriellen Abzahlungsgeschäft und auch gegenüber den Spezialgeschäften eine Finanzierungsinstanz zwischengeschaltet, was die Kosten entsprechend erhöhen muß. Andererseits besteht eine Vereinfachung des Geschäftsbetriebes darin, daß die finanzierten Firmen die Abzahlungsverkäufe von der Kreditvereinbarung bis zur Klage selbst abwickeln, was ja auch diesen ganz auf das Abzahlungsgeschäft eingestellten Firmen nicht schwer fallen kann.

Man konnte erwarten, daß bei der engen Verbindung zwischen Finanzierungsgesellschaft und Fachverband die erstere die Verhältnisse so genau zu beurteilen vermochte, daß sie Verlustgeschäfte vermied. Die allgemeine Wirtschaftskrise, die die Jahre 1930 und noch mehr 1931 beherrscht, hat es aber dahin gebracht, daß auch diese Gesellschaft erhebliche Verluste erlitt. Als eine Reihe von Warenkredithäusern infolge eingefrorener Außenstände die Zahlungen einstellen mußte, stellte sich heraus, daß selbst Zessionen von doppelter Höhe des Bankkredites keine volle Befriedigung ergaben, so daß die Mitglieder aus ihrer Solidarhaftung mit 700 000 RM. in Anspruch genommen wurden.

Etwas anders liegt die Finanzierung bei der Defaka. Diese ist Eigentum des Michaelkonzernes und verkauft die Waren als Kommissionär der Emil Köster-AG., die, gleichfalls Michael gehörig, den Einkauf besorgt. Die Finanzierung geschieht ebenfalls durch den Michaelkonzern, aber nur als Durchgangsstelle. Die Köster-AG. akzeptiert, die Konzernbank stellt aus und eine Versicherungsgesellschaft gibt ein Aval. Daraufhin erhält man den Kredit zum Teil im Auslande direkt, wofür er 1928 einschließlich aller Kosten 14% aufzuwenden hat. Jedenfalls ist dies die Situation, wie sie 1928 war und aus den Vernehmungen des Enquete-Ausschusses<sup>1</sup> ersichtlich ist, wo allerdings der Name der einzelnen Firmen nicht genannt wird. Interessant ist dabei, daß der Michaelkonzern nicht sein eigenes Kapital hergibt, wohl aber seine Unterschrift. Dies wird damit begründet, daß der Konzern nicht zuviel Mittel in die Sache hineinstecken wolle.

### e) Technik der Finanzierung.

Das Verfahren der Finanzierung ist verhältnismäßig einfach. Beim Einzelgeschäft leistet der Käufer beim Händler bzw. Fabrikanten eine Anzahlung in mindestens der vorgeschriebenen Höhe (etwa 10—25%),

<sup>1</sup> Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft, III. Unterausschuß, 9. Arbeitsgruppe (Handel), 10. Bd, S. 246. Berlin: Mittler & Sohn 1930.

unterzeichnet den Kaufvertrag, einen Darlehnsantrag an eine Finanzierungsgesellschaft, akzeptiert die Ratenwechsel, unterzeichnet (z. B. beim Automobilkauf) den Versicherungsantrag und gibt über sich Auskunft. Der Verkäufer holt je nach der Höhe des Objektes ein bis zwei Auskünfte bei den vorgeschriebenen Auskunftsteilen ein, unterzeichnet die Akzpte als Aussteller, ferner den Kreditantrag und gibt alles unter Abtretung des Eigentums und des Herausgabeanspruches an die Finanzierungsgesellschaft weiter. Diese prüft die Bonität des Käufers und des Einreichers, die formale Richtigkeit der Unterlagen, versichert sich der Deckung seitens des Kreditversicherers und akzeptiert das Geschäft. Sie übersendet dann dem Verkäufer den Betrag des Darlehns (etwa 60—80% der Kaufpreisforderung), rediskontiert die hereinbekommenen Akzpte, die sie indossiert, in größeren Paketen, bündelweise bei ihren Geldgebern, nachdem sie außer der Kreditversicherung vielleicht noch eine Gesamtbürgschaft beigebracht hatte. Vorher hat sie vielfach, wenn es sich um Automobile handelt, die Kaskoversicherung für den Käufer untergebracht und dafür 10—50% der ersten Jahresprämie nebenbei verdient. Das Inkasso der Wechsel wickelt sich automatisch ab.

Beim Listengeschäft handelt es sich um die listenweise Zusammenfassung von Abzahlungsgeschäften in kleinen Objekten, bei denen die einzelne Rate oft winzige Beträge, z. B. 3 RM., ausmacht, also nicht durch Wechsel belegt werden kann. Der Käufer stellt hier keinen Kreditantrag. Das einzelne Geschäft wird nur vom Verkäufer, und zwar manchmal vom Händler, besser aber zentral vom Fabrikanten an Hand der Selbstauskünfte und Büroauskünfte geprüft; der Kauf wird erst dann seitens des Verkäufers akzeptiert und der Kaufgegenstand geliefert. Die vielen einzelnen Kaufverträge werden dann vom Verkäufer zum Gegenstand eines Kreditantrages bei der Finanzgesellschaft gemacht. Dabei trägt er sämtliche Abzahlungsverkäufe in eine Liste ein, die in den einzelnen vertikalen Spalten hintereinander Namen des Käufers, Adresse, Kaufdatum, Kaufsumme, angezahlten Betrag, Fälligkeit von Raten in den einzelnen Monaten enthält. Die vertikalen Spalten werden addiert, so daß sich für bestimmte Monate bestimmte Summen ergeben, die die Solleingänge darstellen. Diese werden vielleicht in Höhe von etwa 75% beliehen und durch einzelne Akzpte belegt, die meist den Fälligkeiten der Solleingänge entsprechen. Gleichzeitig wird die Forderung und der Herausgabeanspruch abgetreten.

In der Regel besteht eine einheitliche Abzahlungsfrist, z. B. 12 Monate. Trotzdem finden sich Abweichungen, sei es, daß vereinzelt höhere Anzahlungen vorliegen oder etwas längere Fristen gewährt werden. Die Monatssollsummen tendieren daher etwas nach unten; das, was nach z. B. 12 Monaten liegt, wird dann in einem Wechselabschnitt zusammengefaßt. Erfahrungsgemäß pflegen nun derartige kleine Außenstände nie

ganz pünktlich einzugehen; es kommen Verzögerungen, Stundungen, Ausfälle. Nachdem man eingesehen hat, daß es richtiger ist, dieser Tatsache von vornherein Rechnung zu tragen, läßt man die Fälligkeit der Akzepte der Fälligkeit der Raten etwas nacheilen, evtl. sogar um mehrere Monate, um den Verkäufer nicht in eine Klemme zu bringen. Andererseits besteht aber wieder das Bedürfnis, zu verhindern, daß prompt und daher vorzeitig eingehende Beträge nicht etwa vom Verkäufer anders als zur Abdeckung der Darlehnsverbindlichkeit verwandt werden. Daher richten die Finanzinstitute sich nach Einreichern getrennte Postscheckkonten ein, auf die diese die Käufer einzahlen lassen; oder die Konten lauten auf den Namen des Verkäufers, sind aber vereinbarungsgemäß zugunsten der Finanzgesellschaft gesperrt. Die Eingänge werden dann angesammelt, bis sie zur Abdeckung des nächsten Wechselabschnittes ausreichen, der Überschuß wird an den Verkäufer, d. h. den Kreditnehmer, ausgeschüttet.

Im Verzugsfalle muß auch beim Käuferkredit der Verkäufer einspringen, sofern er haftet. Die Finanzgesellschaft wird ihm die Eintreibung der Forderung, die Sicherstellung der Ware und deren Verwertung überlassen. In den Vereinigten Staaten finden sich bei der Automobilfinanzierung bzw. der Haftung des Händlers drei Varianten:

a) der Händler ist ganz frei, und das Finanzinstitut geht gegen den Käufer vor,

b) der Händler hat die fälligen Wechsel abzudecken und geht gegen den Käufer vor,

c) der Händler deckt die fälligen Raten ab und erhält dafür den Wagen, bei dem Anzahlung und gezahlte Raten verfallen sind, so daß er nur noch die fehlenden Raten durch Verkauf herauszuholen hat.

Springt der Verkäufer nicht, wie vereinbart, ein, so wird die Wechselklage sich auch gegen ihn richten und die Pfandverwertung direkt durch die Finanzierungsgesellschaft erfolgen. Vielfach springt aber der Händler seinem Kunden schon bei der Einlösung einzelner Ratenwechsel stillschweigend bei, um vor allem die Fälligkeit der ganzen Restsumme zu verhindern. Gelegentlich werden auch Wechsel prolongiert.

Beim Listengeschäft wäre ein Verzug ernster, da es sich um größere Einzelbeträge der Wechsel und vor allem um größere Kreditnehmer, Fabrikanten, Warenhäuser, Abzahlungsgeschäfte handelt. Natürlich kommt auch dies vor<sup>1</sup>. Manchmal wird auch in größerem Umfange prolongiert, besonders wenn es sich um eine allgemeine Schwierigkeit handelt, die durch Konjunktur, Streik, Aussperrung hervorgerufen ist

<sup>1</sup> Z. B. August 1930 bei dem großen Londoner Warenhaus Waring & Gillow, das durchaus aktiv, durch das Mißverhältnis zwischen Rateneingängen und Fälligkeiten der Listenakzepte aber nicht in der Lage war, seinen Verbindlichkeiten nachzukommen.

und vielleicht überbrückt werden kann. Ist dies aber nicht möglich und muß auf die den Listen zugrunde liegenden Einzelforderungen oder gar deren dingliche Sicherheiten zurückgegriffen werden, so ergibt sich für die Finanzgesellschaften eine für sie fast unlösbare Kleinarbeit, die sie oft noch ihrem zusammengebrochenen Kunden, wenn er wenigstens korrekt ist, überläßt, manchmal auch einer Inkassogesellschaft überträgt, evtl. auch hierfür eine Treuhandgesellschaft oder Inkassoabteilung hat. Das Listengeschäft erscheint daher risikoreicher und kostspieliger als das Einzelgeschäft und verlangt einen höheren Diskont.

Im Einzelhandel gibt es die beiden Varianten des Konsumkredites und des Abzahlungskredites. In ersterem Falle, z. B. bei der Kundenkredit-G. m. b. H. in Königsberg<sup>1</sup>, kauft der Verbraucher in der üblichen Weise bei den Einzelhandelsfirmen ohne Kreditverhandlung, indem er an der Kasse mit einer Anweisung der Kundenkredit-G. m. b. H. zahlt. Die Kreditvereinbarung geschieht vorher bei der letzteren, die sich, da ein Eigentumsvorbehalt praktisch nicht in Frage kommt, andere Sicherheiten durch Übereignung von Möbeln usw. geben läßt, im übrigen einen Schuldschein oder Sichtwechsel von beiden Eheleuten unterzeichnen läßt, nachdem im übrigen die Kreditwürdigkeit nachgeprüft ist. Teilweise, z. B. bei Beamten, wird auf Nebensicherheiten verzichtet. Der Verbraucher erhält dann einen Warenkreditbrief, der eine Reihe von Zahlungsanweisungen, Schecks, enthält, die von den angeschlossenen Firmen wie bares Geld in Zahlung genommen werden. Die Dauer des Kredites beträgt 3—12 Monate, die Höhe des Kredites 50—2000 R.M. Zusatzkredite bis zu dieser Höhe können aufgenommen werden, nachdem 50% des früheren Darlehns zurückgezahlt sind. Die Rückzahlung erfolgt in Monatsraten. Bei Verzug wird sofort der Restbetrag des Darlehns fällig.

Bei der Gesellschaft für Finanzierung von Kreditgemeinschaften m. b. H.<sup>2</sup> werden die Kredite von den Einzelhandelsfirmen bearbeitet, die Kreditwürdigkeit des Käufers geprüft und die Kaufverträge abgeschlossen. Die Bemessung der Anzahlung bleibt dem Verkäufer überlassen, der sie von Fall zu Fall variieren kann; sie muß minimal aber 10% zuzüglich der Kreditgebühren betragen, erreicht durchschnittlich 28—30%. Die Kreditdauer beträgt durchschnittlich 5—6 Monate, manchmal 12 Monate, bei Textilien 4 Monate, bei Möbeln, Haushaltungsmaschinen bis zu 24 Monaten. Die Einzahlung der Raten geschieht seitens des Käufers auf lokale Postscheckkonten der Gefi, die im Verzugsfalle auch mahnt. Haben die Mahnungen keinen Erfolg, so müssen die einreichenden Firmen die Forderung abdecken bzw. durch

<sup>1</sup> Geschäftsbericht der Kunden-Kredit G. m. b. H., Königsberg, 1926—1929.

<sup>2</sup> Pariser: Erhaltung und Steigerung des Umsatzes im Einzelhandel durch das System der Kreditgemeinschaften. Berlin, Broschüre der Gefi, 1930.

eine andere ersetzen und ihrerseits die Eintreibung bewirken. Die Kreditgemeinschaften stellen dabei Vereinigungen von Einzelhandelsfirmen in einer Gesellschaft bürgerlichen Rechtes dar. Sie haben keine finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber der Gefi, sondern verpflichten nur ihre Mitglieder zur Finanzierung ausschließlich bei der Gefi und zu einem Austausch der Namen schlechter Zahler und deren Nichtbelieferung. Die Verkäuferfirma haftet für die von ihr gewährten Kredite.

Die Finanzierung geschieht nun in der Weise, daß der Verkäufer die Anzahlung behält, die gezahlten Kreditkosten an die Gefi abführt, dieser die Restforderungen aus den Kaufverträgen zediert und sie mit 75% beliehen bekommt. Er erhält also bei 30% Anzahlung und bei einem ursprünglichen Unkostenaufschlage von 50% auf die Lieferantpreise etwa 120% des letzteren, so daß er also aus den Vorschüssen der Gefi seine Lieferantenrechnungen bezahlen kann. Die Firmen erhalten auch von der vom Kunden gezahlten Kreditgebühr 25% gutgeschrieben, da nur 75% der Restforderung bevorschußt werden. Diese werden zur Deckung der Inkassokosten durch die Gefi verrechnet; die Kosten der Inkassostelle werden nämlich von den Verkäufern pro rata der Kreditumsätze getragen. Das Inkasso geschieht aber durch die Gefi, die berichtet, daß 80% der Forderungen ohne Mahnung eingehen und der monatliche Gesamteingang 98% der Solleingänge beträgt, was unwahrscheinlich günstig ist.

Die Kosten betragen 1% des Kreditbetrages je Monat, also reichlich 22% p. a., bei den mehr als 12 Monate laufenden etwas weniger. Bei Möbel und Kühlschränken sind die Sätze um ein Viertel niedriger, falls die Kreditsumme wenigstens 400 RM. beträgt. Die Kredithöhe ist aber nicht beschränkt, sie richtet sich nach der Bonität des Käufers. Der Durchschnittskreditbetrag beläuft sich auf 120 RM. in 5 Raten. Die Kosten sind höher als bei der Konsumkredit-G. m. b. H. Königsberg, zum mindesten für den Käufer. Das ist aber mehr eine geschäftspolitische Maßregel der in Königsberg angeschlossenen Firmen, die 5% selbst übernehmen, und deren Finanzgesellschaft keine Gewinne ausschüttet, was man von einer unabhängigen Finanzierungsgesellschaft nicht erwarten kann, deren Kredit im Gegenteil von ihren finanziellen Erfolgen abhängt.

Die Diskontvereinigung des kreditgebenden Einzelhandels schreibt 20% Mindestanzahlung vor; die bevorschußten Forderungen werden abgetreten, notleidende Forderungen müssen durch andere ersetzt werden. Die Beleihung beträgt bei Möbeln 70%, bei Textilien 50%, bei anderen Waren nach Vereinbarung. Bei Verträgen, die über 18 Monate laufen, werden nur die Raten bis zu 18 Monaten bevorschußt. Für die Darlehn werden Ratenwechsel gegeben, die bei Beträgen von mehr als 2000 RM. in monatlichen Abständen fällig werden, sonstige

zweimonatliche Kundenakzepte auf abgetretene Forderungen sind ins Depot zu geben.

Bei Kreditanträgen sind einzureichen: die Kaufverträge, Lieferschein und Auskünfte (bei Geschäften über 2000 RM. zwei Auskünfte von zwei der vier Kartellauskunfteien), die Übereignung der Forderungen und des Eigentumsvorbehaltes. Die Kreditkosten betragen Oktober 1929 14% p. a. plus 0,75—1,5% Risikogebühr. Ferner wird zur Bildung einer Reserve ein Abzug von 2,5—3% gemacht, bis 10% Reserve erreicht sind.

### f) Deutsche Finanzierungsgesellschaften.

Auf einige der Finanzinstitute sei noch im einzelnen eingegangen.

Die Kreditanstalt für Verkehrsmittel AG. in Berlin wurde Anfang 1926 von L. Leipziger mit Unterstützung der Dresdner Bank, augenscheinlich unter Ausnutzung eines vorhandenen Mantels errichtet; die Gesellschaft bestand juristisch schon zwei Jahre länger. Das voll-eingezahlte Kapital betrug Ultimo 1926 1 Million RM., nachdem es ursprünglich mit 25% eingezahlt worden war. Schon für das erste Tätigkeitsjahr wurden 8% Dividende verteilt. Die Ausleihungen erreichten bereits 50 Millionen RM., d. h. vielleicht soviel wie z. B. die Citag in zwei Jahren erreichte.

#### Bilanz:

1926	50 Millionen RM.	Umsatz	21998396 RM.	Wechseldebitoren
1927	112 „	„	65196305 „	„
1928	180 „	„	81217591 „	„

Die Gesellschaft hat also von vornherein das Geschäft sehr forciert. Auf den verschiedensten Gebieten wurden Kreditgemeinschaften in genossenschaftlicher oder gesellschaftlicher Form gebildet, meist im Anschluß an Wirtschaftsverbände, wodurch man auf ein solides Geschäft rechnete. Von diesen seien erwähnt die I. G. der Pianoforte- und Harmoniumfabrikanten, die sehr bedeutende Kreditgemeinschaft des kreditgebenden Einzelhandels<sup>1</sup>, die Kreditgemeinschaft der Funkhändler, die Kreditgemeinschaft der Reise- und Versandbuchhandlungen, die Finanzierungsgemeinschaft der Automaten- und Sprechmaschinenindustrie. Zum größeren Teile blieben sie aber ohne Bedeutung; die zuletzt genannte soll nicht ein einziges Geschäft gemacht haben.

Schon im zweiten Geschäftsjahre begann man sich zu dezentralisieren, verlockt durch die rasche Zunahme des Geschäftes, die an sich ungewöhnlich große Möglichkeiten und das Interesse der Geldgeber. Augenscheinlich war damals das Rediskontangebot reichlich. Man gründete 1927 in Köln die Rheinisch-Westfälische Kreditanstalt für

<sup>1</sup> Vgl. S. 78.

Verkehrsmittel AG. mit 500 000 RM. Kapital, in Dresden die Kreditanstalt für Industrie- und Verkehrsmittel mit 1 Million RM. Kapital (aus der später die neue deutsche Hauptgesellschaft wurde) und in Hamburg die Hanseatische Kreditanstalt für Verkehrsmittel AG. mit 500 000 RM. Kapital. Jeweils sind im Aufsichtsrate auch große Provinzbanken, wie Adca, Gebr. Arnhold, Deichmann & Co., A. Schaffhausenscher Bankverein, L. Behrens Söhne usw. vertreten. In Wien beteiligte man sich an der Warenverkehrs-AG. (100 000 Schilling Kapital), in Budapest an der Vaterländischen Warenkreditanstalt AG. (500 000 Pengö Kapital). In der Schweiz gründete man 1927, wohl in erster Linie als Rediskontvermittlungsstelle, die Diskont-Kredit-AG. in Zürich mit 500 000 Franken Kapital. Diese erhielt aber schon 1928 einen gänzlich anders gearteten Charakter, indem sie im wesentlichen an Schweizer Banken übergang, die das Kapital sofort auf 20 Millionen Franken erhöhten und das Unternehmen als eine europäische Rediskontbank betrieben. Im Verwaltungsrate sind neben Basler Handelsbank, Schweizer Volksbank, Eidgenössische Bank auch die Dresdner Bank, Barmer Bankverein, Deichmann & Co., Adca, von Goldschmidt-Rotschild & Co. und die Kreditanstalt für Verkehrsmittel AG. vertreten. Die guten Verbindungen zu Geldgebern ermöglichten der Kreditanstalt auch die Aufnahme der Vermittlung von Hypotheken, hypothekarisch gesicherten Krediten und langfristigen Auslandsanleihen, die 1927 in Höhe von 60 Millionen RM. abgeschlossen wurden.

Das Jahr 1928 bedeutete aber eine gewisse Belastungsprobe infolge der Verschlechterung der Konjunktur. Es ergaben sich Stockungen und Verluste, doch scheint sich besonders der Zusammenschluß branchenmäßiger Haftungsgemeinschaften bewährt zu haben, wenigstens von der Seite der Finanzierungsgesellschaft aus gesehen. Die Expansion geht aber zunächst noch weiter. Man erhöhte am Jahresende das Kapital von 1 Million RM. auf 4 Millionen RM., die voll einbezahlt wurden. Man erwarb ferner von der Allianz die Majorität der Motor-AG. für Kraft- und Verkehrswesen, München, und beteiligte sich in Gemeinschaft mit den Berliner Großbanken an der Finanzierungsgesellschaft für Industrielieferungen AG. in Berlin (Maschinenbank).

Die Ausdehnung und ihr Tempo war aber wohl zu heftig gewesen, um die Verhältnisse der Jahre 1928/29 ohne Erschütterungen zu überstehen. Verluste wurden zunächst nicht zugegeben, eher noch das Einfrieren von Krediten. Die erst im September 1930 herausgegebene Bilanz für 1929 zeigt aber nach einer Generalreinigung Verluste in Höhe von 1,461 Millionen RM. Den Schweizer Geldgebern scheint die Situation schon 1929 unbehaglich geworden zu sein. Es kam zu einer völligen Umbildung des Institutes, das Ende 1928 Kreditoren in Höhe von 80 Millionen RM. aufweist, während die Avale ungenannt blieben.

Die Diskont-Credit-AG. in Zürich war, wie gesagt, schon vorher in Schweizer Hände übergegangen. Sie erwarb die Anteile der deutschen Kreditanstalt für Industrie und Verkehrsmittel in Dresden, die nach Berlin verlegt und an Stelle der Kreditanstalt für Verkehrsmittel Trägerin des deutschen Geschäftes wurde, indem sie nicht nur das neue Geschäft betrieb, sondern auch das alte Geschäft mit Wirkung vom 1. Juli 1929 zur Abwicklung übernahm. Die Kreditanstalt für Verkehrsmittel, Berlin, ist von der Schweizer Gesellschaft unabhängig. Sie blieb zwar bestehen, beschäftigt sich aber jetzt mit Finanzgeschäften aus dem Grundstücks- und Parzellierungsgebiet. Das Abzahlungsgeschäft liegt nunmehr bei der Kreditanstalt für Industrie und Verkehrsmittel AG., die es in einem wesentlich weniger stürmischen Tempo betreibt. Sie ist heute eine Gesellschaft ausländischen Charakters.

Die Diskont-Credit-AG. Zürich erhöhte 1929 ihr Kapital auf 60 Millionen Franken. Die Gesellschaft betätigt sich seitdem als allgemeine Rediskontierungsbank und ist außer an der deutschen Gesellschaft an ähnlichen Finanzierungsinstituten in Österreich, Ungarn usw. beteiligt, von denen sie in ihrem Jahresbericht für 1928 berichtet<sup>1</sup>, daß die Mehrzahl befriedigend, ein Teil mit gutem Gewinn arbeiten, andere den Umsatz noch nicht so ausdehnen konnten, daß sie die Spesen deckten. 1929 betrug der Ertrag<sup>2</sup> aus Zinsen und Provisionen 2,05 Millionen Franken, die Unkosten einschließlich Versicherung 1,01 Millionen Franken. Nach Abschreibungen und Rückstellungen in Höhe von 340 000 Franken blieb ein Gewinn von 709 243 Franken gegen 482 103 Franken im Vorjahre auf das eingezahlte Aktienkapital, das damals noch 4 Millionen Franken von 20 Millionen Gesamtkapital betrug. An Dividende wurden nur 6% gleich 120 000 Franken ausgeschüttet gegen 8% p. r. t. im Vorjahre, also augenscheinlich größere Vorsicht für notwendig gehalten. Für 1930 wird überhaupt keine Dividende verteilt, sondern der Reingewinn von etwa 300 000 Franken in Reserve gestellt bzw. vorgetragen. Den 46 Millionen Debitoren (1929: 56 Millionen) und 5 Millionen Debitorenwechseln (20,78) stehen 41,2 Millionen Bankschulden (75,48) gegenüber, ferner 7,5 Millionen Avale (23,88). Man hat also das Geschäft wesentlich eingeschränkt, bzw. es ist erheblich zurückgegangen, nachdem man schon vor einem Jahre von der zum Teil gewollten Verlangsamung des Geschäftes berichtet hatte, sowie von der inzwischen überwundenen Schwierigkeit der Beschaffung des Versicherungsschutzes, da die vorhandenen Gesellschaften sich auf die Abwicklung des vorhandenen Geschäftes beschränkten oder große Zurückhaltung zeigten. Die Fehlschläge seien jedoch zum größten Teile

---

<sup>1</sup> Neue Züricher Zeitung Nr 818 vom 28. 4. 1930.

<sup>2</sup> Geschäftsbericht 1929.

auf unsachgemäße Geschäftsführung, nicht auf das Abzahlungsgeschäft als solches, zurückzuführen<sup>1</sup>.

Die Deutsche Automobilbank AG., Berlin, wurde Anfang 1926 von Dr. Kann unter Verwendung des Mantels einer schon vorher verwandte Geschäfte betreibenden kleineren Gesellschaft gegründet. Sie war von vornherein wenig fundiert, da das Kapital von 1 Million RM. mit theoretisch 500 000 RM. Einzahlung nicht durch feste Rediskontverbindungen oder sonstigen Rückhalt ergänzt wurde. Ihr Hauptaktivum dürfte die Initiative ihres Gründers gewesen sein. Die Gesellschaft errichtete Geschäftsstellen in Köln, Hamburg und Hannover, gründete die Treumö, Treuhandgesellschaft des Deutschen Möbelfachverbandes e. G. m. b. H., eine Genossenschaft zur Finanzierung von Möbelhändlern, die Zefiteil e. G. m. b. H., die in erster Linie den Nähmaschinen- und Fahrradhandel finanzieren sollte, und die Bank-Kreditgenossenschaft für Hoch- und Tiefbauten e. G. m. b. H. zur Finanzierung von Bauunternehmungen. Ferner wurde zusammen mit der Hannoverschen Maschinenbau-AG. (Hanomag) die Landkultur-AG. für die Finanzierung von Traktoren gegründet, die sich später vorwiegend mit Lohnpflugarbeiten beschäftigte. Man beteiligte sich an der Mitteldeutschen Industriebank AG. in Leipzig, der Süddeutschen Kreditanstalt AG. in Mannheim und der Wirtschaftskredit-Genossenschaft m. b. H. in Wien. 1927/28 wurden von insgesamt 14 848 (Vorjahr 3600) Kreditanträgen 74,81% (82,7) genehmigt. Finanziert wurden 132 000 Wechsel (320 000). 51% der Geschäfte liefen bis zu einem Jahre, die übrigen länger. Der Wert der finanzierten Umsätze betrug 110 Millionen RM., wovon auf Motorfahrzeuge 28,15 (27,20) Millionen RM. entfielen, also verhältnismäßig wenig. Das Obligo stellte sich am Jahresende auf 39,85 Millionen RM., wovon 28,5 Millionen RM. durch Bevorschussung bei in- und ausländischen Banken finanziert waren, 11,35 Millionen RM. durch Diskontierungen. Die Bilanz zeigte 26,5 Millionen RM. Bankverpflichtungen. Wiederum wurde eine Dividende von 10% vorgeschlagen und beschlossen.

In der Beleihung war die Gesellschaft ursprünglich vorsichtig gewesen. 1927 hatte man aber anscheinend das Gefühl für das Risiko verloren und sich einem gewissen Geschäftstaumel hingeeben. Nahezu alle Geschäfte wurden kreditversichert, „ohne daß man (1927/28) auch nur in einem einzigen Falle die versichernde Gesellschaft in Anspruch nehmen mußte“. Der effektive Verlust scheint aber bereits 519 000 RM. betragen zu haben. Bei der Herausgabe und wohl auch bei der Aufmachung der Bilanz für 1927/28 schwebte bereits die Kapitalerhöhung um 4 Millionen RM. auf 5 Millionen RM., wobei die mit 50% einzuzahlenden neuen Aktien von der 1926 gegründeten N. V. Hollandsche

<sup>1</sup> Frankfurter Zeitung Nr 319 vom 30. 4. 1930.

Discontceringsbank im Haag übernommen werden sollten<sup>1</sup>. Dr. Kann erhielt von den Holländern für das 500 000 RM. betragende Aktienpaket 750 000 RM., also 150%. Außerdem wurde ihm bei einer Konventionalstrafe von 250 000 RM. die Entlastung als Vorstandsmitglied sowie die Wahl in den Aufsichtsrat zugesichert. Aber bereits im November 1928 wurde die Deutsche Automobilbank illiquide, angeblich auf Grund von Verlusten bei Automobilgeschäften sowie infolge Zusammenbruches einer Schweizer Bank, von der nun rediskontierte Wechsel zurückströmten. Die Hollandsche Discontcerings-Bank vermochte die Kapitalerhöhung nicht durchzuführen, abgesehen von der ursprünglichen Einzahlung in Höhe von 1 840 000 RM., da bei ihr selbst seit längerer Zeit die Situation durchaus ungünstig war (Verlust 3 Millionen Gulden<sup>2</sup>) und die für 1927 verteilte Dividende von 8% auch bei ihr den wahren Verhältnissen nicht entsprochen zu haben scheint. Sie suchte vergeblich nach Anschluß an die Indisk (Industrielle Disconto-My) in Amsterdam und Berlin. Diese letztere lehnte aber nach Prüfung der Verhältnisse ab und nun übernahm, um die D. A. B. nicht zusammenbrechen zu lassen, die Vaterländische Kreditversicherungs AG. in Berlin, die als Hauptversicherer (Mitte November 1928 betrug die Summe der versicherten Wechsel noch 32 Millionen RM.) am Weiterbestande dringend interessiert war, das holländische Paket junger Aktien und leistete darauf vorschußweise eine Einzahlung, so daß eine Weitergewährung bereits zugesagter Abzahlungskredite möglich blieb. Die Aktien wurden später einer Treuhandgesellschaft übergeben, die Abwicklung der Abzahlungsgeschäfte von der Vaterländischen Kreditversicherung durch ihre Beauftragte in einer gewissen Verbindung mit der Kreditanstalt für Verkehrsmittel vorgenommen. Mit den Holländern, die wegen der Transaktion Prozesse angestrengt hatten, war ein Vergleich geschlossen worden.

Die D. A. B. wies dann in ihrem Abschluß für 1928/29 einen Verlust von 633 134 RM. aus (im Vorjahre Gewinn von 215 662 RM.), von denen 200 000 RM. aus den Reserven gedeckt werden konnten, so daß bei 1 Million RM. Kapital ein Verlust von 433 134 RM. bleibt. Außerdem waren 2,25 Millionen RM. Schäden von der Vaterländischen Kreditversicherung getragen worden, denen 1,14 Millionen RM. Prämienzahlungen gegenüberstanden bei einem versicherten Umsatze von 155 Millionen RM. (1926 bis Oktober 1929). Für 1929/30 wird ein weiterer Verlust von 340 000 RM. ausgewiesen. Das Geschäft war inzwischen insbesondere auf den Verkehr mit Kreditgenossenschaften abgedrosselt worden. Die Bilanz für 1928/29 wies noch Bankverpflichtungen von 23,23 Millionen RM. auf, also wenig weniger als im Vorjahre

<sup>1</sup> Frankfurter Zeitung Nr 554 vom 20. 7. 1928.

<sup>2</sup> Frankfurter Zeitung Nr 500 vom 8. 7. 1929.

(26,5) und andere Kreditoren 6,29 (4,5) Millionen, Wechsel 26,72 (28,50) Millionen.

In wessen Händen sich das inzwischen voll eingezahlte ursprüngliche Kapital von 1 Million R.M. befindet, ist nicht klar ersichtlich; augenscheinlich liegt es wirtschaftlich bei der Vaterländischen-Rhenania. Die Vaterländische Kreditversicherungs-Gesellschaft AG. mußte sich in Verfolg dieser Vorgänge zur freiwilligen Liquidation entschließen. Aber auch für die D. A. B. blieb nur die stille Liquidation übrig, die aber nun dank dem Einspringen der Vaterländischen ruhig durchgeführt werden kann, allerdings zum Teil auch wegen der Kreditverträge mit nahestehenden Gesellschaften nur langsam durchgeführt zu werden vermag.

Von ihnen hatte die eingangs erwähnte Baukredit-Genossenschaft 1929 nur 358 Anteile in Höhe von 77000 R.M. ausgegeben; die Debitoren betragen 89176 R.M. Der Umsatz betrug 1928 5,6 Millionen R.M., sie hat also keine Bedeutung erhalten. Sie diente zur Finanzierung der Bauunternehmer, angeblich bei Bauten für Reichsbahn, Kommunen, industrielle Unternehmungen. Die Gesellschaft litt aber auch unter notleidend werdenden Genossen. Als dingliche Sicherheit dienten Großgerätschaften der Bauunternehmer in Höhe von 20—30% der Realisierbarkeit, daneben hypothekarische Sicherungen durch Bestellung von Grundschulden und Bürgschaften. Die Kreditversicherung geschah bei der Schweizer Unfall-Gesellschaft in Winterthur.

Die 1927 gegründete Teumö, eine vom Deutschen Möbelfachverband E. V. in Verbindung mit der D. A. B. gegründete Genossenschaft, zeigt dagegen eine gewisse Entwicklung. Die Zahl der Genossen betrug

1927: 231 mit 360 Anteilen	8,5 Millionen R.M. Umsatz
1928: 286 „ 503 „	9,4 „ „ „
1930: 256 „ 462 „	8,5 „ „ „

Der geringe Rückgang hängt mit der Konjunktur zusammen. Die Bilanz läßt die Situation nicht recht übersehen. Es betragen Ende 1930

Kapital . . . . .	115500 R.M.
Haftsumme der Genossenschaft .	1155000 „
Sicherheitsfonds . . . . .	643298 „
Obligo . . . . .	5500205 „

Die Haftung der Genossenschaft und der Genossenschaftler ist also verhältnismäßig hoch.

Die Commercial Investment Trust AG. (Citag), Berlin, wurde am 12. Mai 1926 von der Commercial Investment Trust Corporation, New York, mit einem Kapitale von 5 Millionen R.M. gegründet, von dem zunächst ein Viertel und 1928 ein weiteres Viertel eingezahlt wurde. Der reguläre Betrieb begann erst in den letzten Monaten 1926 und erstreckte sich keineswegs nur auf Automobile. 1927 überwogen sogar

andere Artikel. Der wieder aufgegebene Versuch einer Konsumentenfinanzierung wurde bereits erwähnt. Die Ausleihungen beliefen sich am

31. Dezember 1926 auf 3777777 RM. 31. Dezember 1928 auf 28625024 RM.

31. Dezember 1927 „ 10774176 „ 31. Dezember 1929 „ 26728128 „

Die Umsätze mögen vielleicht doppelt so hoch gewesen sein. Für 1928 wurde eine Dividende von 6% verteilt, 1929 wieder 6%, nachdem die Reserven 800000 RM. erreicht hatten. Die Bankdarlehn betragen Ultimo 1929 etwa 21 Millionen RM. An Zinsen wurden ausgegeben 1,85 Millionen RM., die Handlungskosten betragen 1,12 Millionen RM. An Gebühren wurden vereinnahmt 3,75 Millionen RM.

Im Aufsichtsrate sind außer der Citag, New York, die Berliner Handelsgesellschaft und J. Dreyfuss & Co. vertreten. Beteiligungen von 57700 RM. beziehen sich u. a. auf die Teilzahlungs-Inkasso-AG. (12500 RM).

Die Citag ist unter den in Deutschland arbeitenden Finanzgesellschaften diejenige mit der stärksten Kapitalkraft und dem besten Rückhalt. Daneben verfügt sie über die großen Erfahrungen ihrer Muttergesellschaft, die in den Vereinigten Staaten die erste Stelle unter den unabhängigen Finanzgesellschaften einnimmt. Es ist bemerkenswert, daß gerade sie den Aufbau des Geschäftes mit Vorsicht aufnahm. Der amerikanische Rückhalt ermöglicht es ihr, auch eine gesunde Dividendenpolitik zu treiben und während der ersten beiden Jahre eine solche nicht auszuschütten, sondern lieber einen Reservefonds zu bilden. Die Gesellschaft dürfte heute den umfangreichsten Anteil am deutschen Geschäft haben. Die Hanomag Kleinauto-Kreditgesellschaft m. b. H. und die D. K. W. Kreditgesellschaft stellen praktisch Abteilungen der Citag dar.

Die Industrielle Diskonto-AG. (Indisk), Berlin, war bereits 1925 von der Industriële Disconto-Maatschappij in Amsterdam gegründet worden, die ähnliche Gesellschaften auch in England und im sonstigen Europa besaß. Sie war finanziell gut fundiert und hat sich zunächst in ruhiger Weise am Geschäft beteiligt, ohne einen Anteil zu erreichen, wie ihn Citag, Kreditanstalt und D. A. B. gewannen. Die Möglichkeit, die letztere Gesellschaft, als sie in Schwierigkeiten geriet, zu übernehmen, hat man nicht ausgenutzt, da wohl das Objekt nicht verlockend erschien. Der Bestand an Wechseln und Debitoren betrug Ende 1928 14,9 Millionen RM., der Umsatz also wahrscheinlich etwa das Doppelte.

Später scheint man erhebliche Verluste an der etwas phantastisch aufgezogenen Beleihung von Autodroschkenkäufen erlitten zu haben. Ferner ergab sich eine Schwierigkeit bezüglich der Kapitalbeschaffung, die ursprünglich auf dem Wege über die holländische Muttergesellschaft durch Unterbringung von Bonds auf dem holländischen Markte geschah,

später aber in dieser Weise unmöglich wurde. Die Gesellschaft hat seitdem an Bedeutung verloren.

Einen beonderen Charakter trägt die Finanzierungsgesellschaft für Landkraftmaschinen AG. (Traktorbank), Berlin, die im Juli 1926 unter aktiver Förderung des Reiches unter Beteiligung der Deutschen Rentenbank-Kreditanstalt, der Reichs-Kreditgesellschaft, der Deutschen Raiffeisenbank, Preußischen Zentralgenossenschaftskasse, Deutschen Girozentrale, Diskonto-Gesellschaft, Deutschen Bank und der Dresdner Bank mit einem Kapitale von 2 Millionen R.M. gegründet wurde. Sie sollte sowohl der Landwirtschaft wie auch den Traktorenfabriken zu Hilfe kommen, erhielt vom Reiche eine Ausfallgarantie von 20% und gewährte Kredite über zwei Ernten hinaus bis zu 26 Monaten gegen einen sehr niedrigen Zinssatz, anfangs 7,5% p. a. Der Umsatz betrug

1926/27	7,6 Millionen R.M.	1928/29	23,9 Millionen R.M.
1927/28	25,0 „ „	1929/30	15,6 „ „

Der Wechselbestand betrug Ende Juni 1930 21,3 Millionen R.M.

Die Gesellschaft, die einen mehr gemeinnützigen Charakter trägt, verfügt augenscheinlich über sehr billige Rediskontkredite. Anderenfalls wäre es nicht möglich, trotz der niedrigen Zinssätze 6% Dividende zu verteilen. Das Verhältnis des Wechselbestandes zum Eigenkapital ist hier besonders ungünstig oder doch schroff, was zwar mit der Struktur der Gesellschaft und den durch besondere Verhältnisse gegebenen Rediskontmöglichkeiten zusammenhängt. Bei der schlechten Lage der Landwirtschaft und der doch völlig von ihr abhängigen Fabriken landwirtschaftlicher Maschinen ist der Aufbau der Gesellschaft in dieser Beziehung nicht gerade auf einem in sich sicheren Fundament erfolgt. Andererseits ist die Gesellschaft in anderer Beziehung wieder vorsichtig und anspruchsvoll, woraus sich zunächst auch wohl ein beschränkter Umsatz ergab.

Die Diskontierung, die sich zunächst nur auf Traktoren, Dampfpflüge und Motorpflüge beschränkte, wurde später auf Anhängegeräte, schließlich auf alle landwirtschaftlichen Maschinen ausgedehnt, ferner auf die Nebenindustrien (Molkereien, Brauereien, Brennereien, Ziegeleien, Sägewerke, Zuckerrfabriken, Kartoffeltrocknereien usw.). Da eine noch weitere Ausdehnung nicht mehr in den satzungsgemäßen Rahmen paßte, andererseits ein Andrang der Industrie und der Verbraucher nach derartig relativ billigen Abzahlungskrediten vorhanden war, wurde 1928 nach den gleichen Grundsätzen die Finanzierungsgesellschaft für Industrielieferungen AG. (Maschinenbank) in Berlin gegründet, von deren Kapital von 1 Million R.M. die Traktorbank 200 000 R.M. übernahm.

Die Bedingungen der Traktorbank schreiben eine Anzahlung von

20% vor, ferner eine Abzahlung in 15 (Objekte unter 1000 RM.) bis 26 (darüber) Monaten. Die Raten brauchen, was sehr bemerkenswert und für den Kundenkreis sehr angenehm ist, nicht Monatsraten zu sein, sondern richten sich nach den Erlösen aus Ernte und sonstigen Haupteinnahmen. Bei kleineren Maschinen kann eine einzige Rückzahlungsrate vereinbart werden. Sie werden durch Wechsel belegt, die vom Käufer akzeptiert und vom Lieferanten ausgestellt werden. Die Kreditkosten betragen bei Geschäften von 9—26 Monaten Abwicklungszeit 3,5% über Reichsbankdiskont p. a. sowie eine Manipulationsgebühr von 2 RM. für jeden Wechselabschnitt, sofern diese unter 400 RM. betragen.

Das am 30. Juni 1930 abgelaufene Geschäftsjahr zeigt einen erheblichen Umsatzrückgang. Der Wechselbestand ging von 24,07 auf 19,22 Millionen RM. zurück.

Von selbständigen Provinzinstiuten sei die Norddeutsche Finanzierungs-Aktiengesellschaft erwähnt, die am 22. Juli 1927 in Bremen mit einem Kapitale von 200 000 RM. gegründet wurde, das im ersten Geschäftsjahre eingezahlt wurde. Die Gesellschaft finanziert in der Hauptsache nur Kraftfahrzeuge, möglichst nur solche, die zu Erwerbszwecken gebraucht werden. Man rediskontiert im In- und Auslande. Für 1928 wurde eine Dividende von 6% verteilt.

In Königsberg wurde am 11. Oktober 1927 die Absatzfinanzierung AG. mit einem Kapitale von 100 000 RM. gegründet, und zwar etwa von den gleichen Kreisen, die dort die Kunden-Kredit-G. m. b. H. für die Zwecke der Konsumfinanzierung gegründet hatten, die an anderer Stelle behandelt ist und die augenscheinlich für den Vertrieb der Automobile, Möbel, Maschinen usw. weniger geeignet erschien. Außer diesen wurden hier Reparaturkredite und Umbaudarlehn gewährt, ferner Restkaufgelder aus Parzellierungskäufen. Beteiligt sind u. a. auch die Stadtbank Königsberg und die Ostbank für Handel und Gewerbe. Der Umsatz betrug im ersten Jahre 2,5 Millionen RM., im zweiten 2,7 Millionen RM. Bei mehr als 75% der gewährten Kredite waren Zusatzsicherungen gegeben. Dagegen wurde keine Kreditversicherung genommen. Die Dividende betrug für 1927 10%, 1928 desgleichen auf das allerdings sehr kleine Kapital.

Eine Gruppe für sich bilden die Kreditinstitute des Einzelhandels. Die Kundenkredit-G. m. b. H. in Königsberg wurde im August 1926 von 20 Einzelhandelsfirmen mit einem Kapitale von 20 000 RM. gegründet, das auch heute nur 45 000 RM. erreicht hat. Ende 1929 waren 41 Gesellschafter vorhanden, darunter auch die Rudolf-Karstadt-AG., während 23 weitere Firmen mit der Gesellschaft arbeiteten. Die Kosten betragen je nach den Geldmarktverhältnissen etwa 1% je Monat des jeweiligen Kreditbetrages zuzüglich einer Bereitstellungsprovision von 1%, also etwa 14% p. a. Da die Finanzierungsgesellschaft infolge des

nicht sehr großen Geschäftsumfanges und der dadurch relativ hohen Verwaltungskosten hiermit nicht auskommt, zahlen auch die Gesellschafter noch jeweils 5%, die im übrigen auch das Obligo in Höhe der Käufe tragen. Diese 5% Gesellschafterbeiträge sind den Gesellschaftern zum Teil als Reserven erhalten geblieben, die Ende 1929 227% des allerdings sehr niedrigen Gesellschaftskapitals erreicht hatten.

Die Finanzierung geschieht durch die von Anfang an mitwirkende Stadtbank Königsberg, der gegenüber die Gesellschafter das Obligo in Höhe der jeweils bei ihnen verbrauchten Kredite tragen. Die Gesellschaft hatte Mitte 1930 etwa 20 000 Kunden. Der Umsatz betrug 1929 2 440 000 RM. Abgelehnt wurden Kredite von 157 000 RM., bewilligt 2 447 000 RM. Bemerkenswert ist, daß man der Kosten wegen (1,5—2%) auf eine Kreditversicherung verzichtet hat und nach vierjähriger Erfahrung dabei geblieben ist, obwohl die wirtschaftlichen Verhältnisse in Ostpreußen gewiß herzlich schwierig waren. Die verlorenen Forderungen betragen aber nur etwa 0,25—0,50%. Die Gesellschaft hat regelmäßig mit Gewinn gearbeitet, diesen aber zur Bildung von Reserven verwandt. Sie ist nicht, wie die bisher behandelten Institute, Selbstzweck, sondern nur Mittel zum Zweck, eine Einrichtung der (für Königsberg) einheitlich angeschlossenen Handelsfirmen.

Die Gesellschaft für Finanzierung von Kreditgemeinschaften m. b. H. (Gefi), Berlin, wurde Anfang November 1929 gegründet. Die Führung lag auf seiten der Banken bei der Deutschen Bank und Diskonto-Gesellschaft, die die Bankengruppen der Favag heranzog (Darmstädter und Nationalbank, Reichskredit-AG., Hardy & Co., J. Dreyfuss & Co., Effekten- und Wechselbank, Frankfurt a. M.) und schließlich noch die Bank der Arbeiter und Angestellten, die den Aufsichtsratsvorsitzenden (Bachem) gestellt hat. Sie ist allerdings nur mit einem Kapital von 20 000 RM ausgestattet worden, das auch dann unzureichend erscheint, wenn die Banken das Unternehmen wie eine eigene Abteilung betrachten und ihm offene Kredite in hinreichendem Umfange zur Verfügung stellen.

Die Gefi ist eine zentrale Finanzierungsgesellschaft, die den Einzelhandelsfirmen im ganzen Reiche unmittelbar im Rahmen eines vereinbarten Kreditkontingentes ihre Abzahlungsverkäufe finanziert. Die Firmen sind, wie bereits erwähnt, zu Kreditgemeinschaften zusammengeschlossen, die in einer Reihe deutscher Städte existieren. Sie hat scheinbar mit Erfolg gearbeitet, soweit dies der Geschäftsbericht für 1930 erkennen läßt, der keine Bilanz und keine Angaben über Umsatz und Gewinn enthält. Der Ausfall aus zedierten Forderungen betrug nicht mehr als 0,5 des Kreditverkaufssatzes. 80% der Forderungen gingen ohne Mahnung ein. Der Gedanke der Kreditgemeinschaften hat, augenscheinlich auf den Druck der kreditnehmenden Firmen hin, eine

Abschwächung erfahren. Es besteht keine Solidarhaftung und auch kein Zwang, sich einer Kreditgenossenschaft anzuschließen. Auf die Bildung von Schadensreserven ist ebenfalls verzichtet worden. Die Gesellschaft baut die Kreditgewährung in erster Linie auf die Kreditwürdigkeit der kreditsuchenden Firmen und direktes Inkasso auf, in zweiter Linie auf die Natur der Ware und die Kreditwürdigkeit der Käufer. Die Kredite der letzteren betragen durchschnittlich 110 RM. bei einer Laufdauer von  $4\frac{1}{2}$  Monat.

Die Diskontvereinigung des kreditgebenden Einzelhandels E. G. m. b. H. in Berlin wurde im November 1926 vom Reichsverbande des kreditgebenden Einzelhandels E. V. in Verbindung mit der Kreditanstalt für Verkehrsmittel gegründet, um die Finanzierung der Warenkredithäuser zu übernehmen. Die Geschäftsführung wird in Personalunion mit dem Reichsverbande betrieben. Die Finanzierung wird dementsprechend anders gehandhabt und basiert nicht nur auf den zedierten Kaufverträgen, sondern auch auf einem Kreditkontingent, das nach einer Buchprüfung gewährt wird, allerdings auch unter Zedierung von Verträgen, die aber nur, je nach dem Artikel, in Höhe von 50—80% beliehen werden<sup>1</sup>. Auf diese Weise bleibt der Verkäufer gezwungen, seinen Umsatz derart zu halten, daß sein Eigenkapital zur Finanzierung der nicht bevorschußten Verkäufe ausreicht. Es besteht also eine Sicherheitsmarge, die bei den Spezialgeschäften nicht etwa in den Barverkäufen liegt, da diesen ja nach dem sofortigen Geldeingang bzw. dessen Verbrauch keine Werte gegenüberstehen. Angeblich verdankte man dieser Tatsache den geringen Umfang von Zahlungseinstellungen der Kunden<sup>2</sup>. Man finanziert auch nur Firmen, die das Abzahlungsgeschäft seit mindestens einem Jahre betreiben. Durch ihre enge Verbindung mit ihren Kunden fühlte sie sich andererseits, z. B. bei der Aussperrungskrise, die 1928 im Rheinland und in Westfalen einsetzte, verpflichtet und auch imstande, Nachsicht zu üben gegenüber den Zahlungsschwierigkeiten, die sich aus dem vorübergehend allgemein schlechten Inkasso unverschuldet und zwangsläufig ergaben. Die Diskontvereinigung vermerkt in ihrem Geschäftsbericht für 1928, daß im Gegensatze zu den Vorjahren eine Umsatzsteigerung bei den angeschlossenen Kredithäusern nicht stattfand, da die Konkurrenz der Defaka und die Erhöhung der Pfändungsgrenze dem entgegenwirkten, daß aber trotzdem das Kreditinstitut stärker in Anspruch genommen wurde, weil die Struktur des Absatzes der Abzahlungshäuser sich änderte, indem die Ziele länger wurden, unter dem Drucke der Defaka, teils dadurch, daß die kostspieligere Ware, wie Möbel, einen größeren Anteil gewannen.

<sup>1</sup> Berlak-Felix: a. a. O., S. 102.

<sup>2</sup> Geschäftsbericht 1928, S. 4.

Anfänglich berechnete die Diskontvereinigung einheitlich einen Zins von 13% p. a., also sehr wenig. Ab 1. Juni 1927 wurden die Zinssätze nach Kreditlaufzeit abgestuft und betragen dann von 10% bei 6 Monaten bis 12% bei 18 Monaten. Sie schwankten dann mit den allgemeinen Geldmarktsätzen. Gleichzeitig betrug der Satz für Warenwechsel mit Bankgiro im November 1927 etwa 5,25%.

Die Diskontvereinigung hat zunächst erfolgreich gearbeitet. Sie verteilte für 1927, 1928 und 1929 je 13% Dividende auf das allerdings sehr kleine Kapital von zuletzt etwa 360 000 RM. Daneben war eine Schadensreserve von 676 000 RM. und ein Reservfonds von 35 000 RM. angesammelt worden.

Der Genossenschaftsanteil beträgt 250 RM.; auf einen Anteil können bis zu 10 000 RM. Kredit gewährt werden. Höchstens können 500 Anteile von einem Genossen erworben werden: durchschnittlich besitzt ein Genosse 4,4 Anteile. Die Haftsumme beträgt 500 RM. für jeden Anteil, insgesamt also nur etwa 720 000 RM. bei 14,3 Millionen RM. Wechselkonto. Rechnet man Kapital und Reserven mit 1 171 000 RM. hinzu, so beträgt die Deckung der Rediskonte 8,2%, also nicht sehr viel. Der Umsatz betrug 1929 24 Millionen RM. (22), der den Genossen freigestellte Gesamtkredit etwa 16 Millionen RM., der nicht in Anspruch genommene Teil 1,5 Millionen RM., der die Kreditreserve darstellt, ohne die der einzelne nicht auskommt, und die also etwa 10% beträgt, somit dem Umsatz von etwa 3 Wochen entspricht. Die Zahl der Genossen betrug 330; die Kredithöchstsummen betragen bei 7 Genossen unter 5000 RM., bei 37 Genossen über 100 000 RM., durchschnittlich 50 000 RM. Es werden von vornherein genaue Auskünfte über den Status der Kreditsuchenden verlangt sowie Einsichtnahme in die Bücher, ferner Angabe über Umsatz und Inkasso. Bei Wechselprotest wird das Gesamtdarlehn fällig; bei örtlichen Generalstreiks usw. treten aber ausdrücklich keine Verzugsfolgen ein. Die Genossen dürfen keine anderweitigen Übereignungen von Forderungen und Warenbeständen vornehmen. 1930 ist der Umsatz auf 20,41 Millionen zurückgegangen. In den angeschlossenen Betrieben um 30%, teilweise um 40%. Da der Rückgang in die zweite Hälfte von 1930 fiel, so rechnet man für 1931 nur mit einem Umsatze von 10 Millionen RM.

Der Schadensverlauf war 1930 ebenfalls ungünstig, und es mußten die gebildeten Reserven zur Deckung herangezogen werden<sup>1</sup>. Die Krise, die 1930/31 die Zahl der Arbeitslosen auf 5 Millionen steigen ließ, hat den Abzahlungsgeschäften, die mehr als die Spezialgeschäfte an Arbeiter verkauften, Verluste gebracht, die einen großen Teil der Firmen in Zahlungsschwierigkeiten geraten ließen, die schließlich auf die Diskontvereinigung zurückfallen mußten. Dabei erwiesen sich

<sup>1</sup> Berliner Tageblatt Nr 140 vom 24. 3. 1931.

selbst Zessionen, die zu 50% bevorschußt worden waren, als unzureichend zur Deckung der Darlehen<sup>1</sup>. Sogar die Solidarhaftung der Genossen mußte zur Deckung des weit größeren Verlustes mit 700 000 RM. in Anspruch genommen werden, was für manche eine zusätzliche Schwierigkeit gewesen sein wird, die sie in Verlegenheit brachte. Die Zukunft der Diskontvereinigung erscheint daher etwas getrübt, eine Tatsache, die auf die Warenkredithäuser zurückwirken muß.

### g) Kapitalbeschaffung.

Es liegt nicht im Wesen eines modernen Kreditinstitutes, nur mit eigenen Mitteln zu arbeiten. Jedes Bankgeschäft, auch wenn es die Privatfirma eines einzelnen Kapitalisten ist, wird durch das weitgehend geltende betriebswirtschaftliche Gesetz der Steigerung der Wirtschaftlichkeit bzw. des absoluten Gewinnes vergrößerten Umsatzes, ferner durch die Verflechtungen im Geldverkehr dazu gebracht, über die eigenen Mittel hinaus Kapital an sich zu ziehen und damit zu arbeiten. Den Banken im allgemeinen, die ja stark vom eigenen Kapital ausgehen, pflegen für das Kreditgeschäft erhebliche Depositen, d. h. Darlehn aus kleinen Einzelbeträgen sich zu großen Beträgen summierend, zur Verfügung zu stehen, die sie nun unter Berücksichtigung der Rückzahlungsfristen anzulegen in der Lage sind. Die Finanzierungsinstitute, die dem Abzahlungsgeschäfte dienen, haben im Regelfalle niemals Depositen. Das gilt auch insbesondere für die Vereinigten Staaten. Eine Ausnahme haben zeitweise die Morrisbanken gebildet, die aber das innerlich Unzulässige der Kombination dieser beiden Geschäfte einsahen und die Abzahlungsfinanzierung aufgaben. Alle anderen Finanzgesellschaften haben sich anderer Wege zur Beschaffung des erforderlichen Betriebskapitales bedient.

Man kann in den Vereinigten Staaten<sup>2, 3</sup>, deren uns gegenüber wesentlich weiter entwickelte Verhältnisse den besten Einblick in die allgemeinen Zusammenhänge gestatten, folgende Kapitalquellen feststellen:

**1. Blankokredit bei Banken.** Dieser richtet sich naturgemäß nach der Kreditwürdigkeit des Institutes, das Kapital sucht. Nur gut beleumdete Gesellschaften erhalten derartige Kredite, die besten bis zur Höhe des fünffachen Eigenkapitales. Bei den kleineren geht man weniger weit, doch ist der Ruf der Gesellschaften wichtiger als ihre Größe.

**2. Bankkredite auf der Unterlage von Kundenakzepten bzw. Schuldscheinen.** Hierbei pflegen die Banken den Finanzgesellschaften Kon-

<sup>1</sup> Berliner Tageblatt Nr 284 vom 19. 6. 1931.

<sup>2</sup> Seligman: a. a. O., I., S. 76ff.

<sup>3</sup> Merrick: a. a. O., S. 14ff.

tingente einzuräumen, die sich wiederum in Höhe und Kreditkosten nach der allgemeinen Einschätzung der letzteren richten, aber auch von dem Charakter der von ihnen gemachten Geschäfte, beliehenen Warenumsätze abhängt, die ja je nach Gegenstand, Anzahlung und Abzahlungsdauer sehr verschiedene Risiken darstellen. So spielt es naturgemäß eine Rolle, ob es sich um Listengeschäfte oder um Wechsel handelt. Bei den letzteren hat meist die Bank das Inkasso, so daß das Debet des Finanzinstitutes dauernd sich auszugleichen bestrebt ist.

**3. Bankkredite gegen Unterlagen und Garantie.** Handelt es sich um Kredite, die nicht erstklassig bzw. über jeden Zweifel erhaben erscheinen, so tritt eine Bonding Company in Erscheinung, die, so wie sie die Finanzierungsgesellschaft gegen die Nichteinlösung von Kundenpapieren versichert, neuerdings auch die Banken gegen den Ausfall derartiger Unterlagen versichert. In selteneren Fällen, wo es sich um langjährige Kredite handelt, wird die Einlösung der Forderung an die Finanzierungsgesellschaft en bloc verbürgt.

**4. Kredite großer Finanzierungsinstitute an kleinere.** Da sich die Banken überall von komplizierten Geschäften fernzuhalten suchen, solange ihnen einfachere möglich sind, haben sie sich eigentlich überall dem Abzahlungsgeschäft gegenüber nicht entgegenkommend gezeigt, obwohl dies weit höhere Zinsforderung ermöglicht hätte als der Warenwechsel. Wenn sie sich aber zu kleineren Abschlüssen entschließen, so pflegen sie dann gern Unlustgefühle durch Zinsforderungen zu kompensieren. Unter diesen Umständen ist es für die kleineren Finanzierungsinstitute, und deren gibt es ja gerade in den Vereinigten Staaten viele hunderte, billiger, das Kapital bei einer großen Finanzierungsgesellschaft aufzunehmen, die über besseren und billigeren Kredit verfügt. Hierfür kommen z. B. in Frage die Commercial Credit Comp., Baltimore, die Commercial Investment Trust Corporation, New York, die Securities Investment Company of St. Louis u. a.

**5. Collateral Trust Noten.** Hier werden die Unterlagen bei einer Treuhand-Gesellschaft oder einer Bank zu treuen Händen deponiert. Die auf dieser Unterlage ausgestellten Collateral Trust Notes sind Eigenakzpte der Finanzierungsgesellschaften mit einem Treuhänderschein als Nebensicherheit. Sie lauten meist auf Beträge, die durch 500 Dollar teilbar sind, laufen in der Regel sechs Monate oder weniger, sind durch eine Bonding Company garantiert und mit einer Marge von 10—20% überdeckt. Manchmal fehlt aber die Überdeckung oder die Garantie, denn diese Bürgschaften bzw. Kreditversicherungen verteuern die Kreditkosten nicht unerheblich. Sie sind indessen für den Käufer der Zertifikate von entschiedenem Werte und werden von ihm geschätzt. Über den Zinssatz lassen sich zuverlässige Übersichten nicht geben. Die General Motors Acceptance Corporation hat 1929 vorübergehend der-

artige Noten mit 6,5 und 7% ausgestattet, was verhältnismäßig hoch erscheint. Die Bilanz<sup>1</sup> der Commercial Investment Trust Corporation zeigt gleichzeitig 5% Gold Notes, die sogar ungedeckt waren. Merrick<sup>2</sup> berichtet (1922), daß die Verzinsung 6—8,5% beträgt, die Laufzeit 1—12 Monate. Die National Association of Finance Companies in Chicago teilt uns auf Anfrage mit, daß die Zinssätze derart schwanken, daß sich Durchschnittssätze nicht nennen lassen.

Außer durch die das Depot haltenden Banken werden die Zertifikate auch durch Maklerhäuser an Banken und an Privatleute verkauft, wofür sie weitere 0,5—1,5% erhalten. Oft geschieht der Absatz aber auch direkt oder durch Vermittlung, von Banken die in einem engeren dauernden Verhältnis zu der betreffenden Finanzierungsgesellschaft stehen.

Gegenüber den Collateral Trusts Notes, wie sie im Eisenbahnwesen und in der Industrie sonst üblich sind, besteht nun der Unterschied, daß die Sicherheit in ihrer Zusammensetzung stets wechselt, da die fälligwerdenden Noten durch jüngere ersetzt werden. Im übrigen werden bei der Budgetmethode von vornherein bestimmte Forderungen in der Reihenfolge der Fälligkeit im voraus für jeden einzelnen Garantieschein vermerkt. Bei der gewöhnlichen Methode (Non preferential) liegen dagegen für alle Käufer der Bonds gemeinsame in Listen vermerkte Sicherheiten zugrunde; die Treuhänder haben die Auswechslung fällig gewordener Unterlagen vorzunehmen. Dies hat den Vorteil des besseren Ausgleiches.

Besonders gut fundierte größere Gesellschaften haben derartige Noten mit einer Laufzeit von ein, zwei und mehr Jahren ausgegeben, die zu besonders günstigen Bedingungen abgesetzt werden konnten. Sie werden als Gold Notes bezeichnet.

Die Methode der Kapitalbeschaffung auf diesem Wege ist naturgemäß sehr verlockend, da sie an die Stelle der kritischen oder doch oft zurückhaltenden Bank den sehr viel weniger kritischen Kleinkapitalisten setzt. Vor allem aber ist es der direkte Weg zum Kapitalmarkt, der analog der Aufbringung des Eigenkapitals der Gesellschaft durch Aktien nun auch das weitere Betriebskapital durch Emission von Noten aufnimmt, so daß auf diese Weise sehr erhebliche Kapitalien entsprechend dem jeweiligen Bedarf aufgebracht werden können. Das System ist soweit elastisch und auch in schlechten Zeiten bei dem dann geringeren Kapitalbedarf wohl immer noch zuverlässiger als das Wohlwollen einer Bank. Voraussetzung ist aber, daß die Finanzierungsgesellschaften und die Versicherungsinstitute weitgehend zuverlässig sind, da das Publikum anderenfalls erheblichen Gefahren ausgesetzt

<sup>1</sup> Jahresbericht für 1929.

<sup>2</sup> Merrick: a. a. O., S. 15.

wäre und bei etwa eintretender Nichthonorierung derartiger Noten rasch allgemein abgeschreckt werden würde.

**6. Equipment Bonds.** Eine dingliche Sicherheit von derartigen langfristigen Noten findet sich bei der sog. Equipment Finanzierung<sup>1</sup>, die sich mit der Finanzierung der Lieferung von rollendem Material an Eisenbahngesellschaften befaßt. Der Lieferant überträgt das Eigentum an einen Bank-Treuhänder (z. B. Guaranty Trust Co., Bankers Trust Co.), der es dann an die Eisenbahngesellschaft unter Eigentumsvorbehalt verkauft oder auch nur vermietet. Es wird eine Anzahlung von 10—20% gegeben, für die Restforderung aber Obligationen, sog. Equipment Notes oder Bonds, die durch das Eisenbahnmaterial sichergestellt sind. Die Noten werden meist innerhalb von 10—15 Jahren in halbjährlich oder jährlich fälligen Serien zurückbezahlt. Die Tilgungsfrist ist der Leistungsfähigkeit der Bahn angepaßt, aber immer so bemessen, daß sie wesentlich kürzer ist als die Lebensdauer des Materials. Der Treuhänder hat das Recht der jederzeitigen Inspektion sowie der Fortnahme, falls die Bahn in Verzug gerät, in welchem Falle die ganze Schuldsumme sofort fällig wird. Da die Bahn ohne rollendes Material nicht arbeiten kann, wird sie ihre Bondsgläubiger unter allen Umständen zu befriedigen suchen. Die Equipment Notes gelten daher, obwohl in ganz seltenen Fällen Exekutionen vorgekommen sind, als ein erstklassiges Anlagepapier, das mit Vorliebe von Banken und Treuhandgesellschaften als dauernde Anlage benutzt wird. Der Zinsfuß ist dementsprechend relativ niedrig. Dabei hat sich vielfach die Praxis herausgebildet, die Zertifikate ohne Versicherung zu emittieren, naturgemäß besonders bei den großen und angesehenen Gesellschaften. 1928 wurde auch in Zürich eine derartige Treuhandgesellschaft gegründet, die beabsichtigt, die Ausrüstungsfinanzierung in Europa zu betreiben.

**7.** Die Ausgabe von **Obligationen** kommt besonders bei den großen angesehenen Gesellschaften vor, bietet aber nichts Besonderes. Die Obligationen wurden bereits erwähnt. Von den Obligationen der Commercial Investment Trust Corporation sind laut Bilanz per 30. Juni 1930 ein Teil, nämlich 11,2 Millionen Dollar, fällig 1928, mit 6% ausgestattet, 30,5 Millionen Dollar, fällig 1949, mit 5,5%. Die General Motors Acceptance Corporation hat 1927 sogar 100 Millionen Dollar Obligationen emittiert und sich auf diese Weise recht flüssig gemacht.

**8.** Man ging ferner an die Schaffung einer zentralen **Rediskontgesellschaft**, der American Rediscount Corporation, die mit einem Kapital von 31,5 Millionen Dollar ausgestattet werden sollte. Jeder angeschlossenen Finanzierungsgesellschaft sollte ein Geschäftskontingent zugewiesen werden, von dem die Rediscount Corporation ein Viertel rediskontieren würde, während drei Viertel anderweitig aufzubringen

<sup>1</sup> Neue Züricher Zeitung Nr 2011 vom 4. 11. 1928.

wären. Als Kautelen werden regelmäßige Buchprüfung, ein Barreservebestand von 15% der laufenden Darlehn, feste Proportionen auch zwischen Eigenkapital und Leihkapital und Beschränkung der Abzahlungsbedingungen genannt. Diese Rediskontbank ist auch inzwischen errichtet worden, doch hat sie keineswegs den erwarteten Zuspruch gefunden, was vielleicht damit zusammenhängen mag, daß inzwischen die Konjunktur stark zurückgegangen und die Deckung der Kapitalansprüche aus den alten Kanälen dadurch leichter geworden ist.

Man sieht jedenfalls, daß sich in den Vereinigten Staaten die verschiedensten regelmäßig begangenen Wege zur Inanspruchnahme des Kapitalmarktes für die Zwecke der Abzahlungsfinanzierung finden, und daß sogar die unmittelbare Inanspruchnahme der Kleinkapitalisten möglich und üblich ist.

In Deutschland liegen diese Verhältnisse wesentlich ungünstiger<sup>1</sup>. Die Großbanken haben der Abzahlungsfinanzierung nur ein sehr bedingtes Interesse entgegengebracht, entweder dann, wenn ihnen im Interesse der ihnen verschuldeten Verkäufer, z. B. der Automobilfabriken, an einer Flüssigmachung der eingefrorenen Kredite lag, oder wenn, wie bei der Traktorbank, das Reich einen gewissen Einfluß zur Hergabe (billiger) Rediskontkredite ausgeübt hat. Im allgemeinen haben sie sich aber des Aufbaues der Finanzierungsgesellschaften nicht angenommen. Das ist deshalb sehr zu bedauern, weil die Entwicklung infolgedessen anders gegangen ist. Hätten die Banken einheitliche und gemeinsame Institute errichtet, so wäre die Entstehung kräftiger, überragender Gesellschaften das Ergebnis gewesen, die Innehaltung gesunder Bedingungen im Abzahlungsverkauf jederzeit durchgesetzt und infolgedessen das Finanzierungsgeschäft vor Erschütterungen und Verlusten bewahrt geblieben, wie sie später infolge Unterbietungen und des Jagens nach Umsatz eintraten.

Eine etwas abweichende Stellung nahm nur, wie gezeigt, die Dresdner Bank ein, die 1926 bei der Gründung der Kreditanstalt für Verkehrsmittel AG., allerdings ohne sich zu beteiligen, Hilfsstellung gab, später aber, als Schwierigkeiten auftraten, sie in schweizerische Hände geraten ließ. Nur für die Zwecke des Einzelhandels ist später, 1929, eine Ge-

<sup>1</sup> Ein Fall einer Appellierung an den offenen Geldmarkt findet sich merkwürdigerweise schon 1923, wo im April die gemeinnützige Möbelversorgung für das Rhein-, Main- und Lahnggebiet eine Anleihe von 100 Millionen RM., verzinslich mit 2% unter Reichsbankdiskont, mindestens 7% und höchstens 15%, ausgab, für die der Bezirksverband Wiesbaden die Bürgschaft übernahm. Sie wurde in Höhe von 70 Millionen RM. gezeichnet und war natürlich bald entwertet, wurde aber später mit 50% des Wertes bei Käufen in Zahlung genommen. Der Fall lud nicht zur Wiederholung ein. Später haben diese Kreise sich an die Kreditgemeinschaft gemeinnütziger Selbsthilfe-Organisationen anzuschließen versucht. (Schrey: a. a. O., S. 80.)

meinschaftsgründung zustande gekommen, die erwähnte Gesellschaft für Finanzierung von Kreditgemeinschaften m. b. H. (Gefi)<sup>1</sup>.

Im allgemeinen aber hielten sich die Großbanken von den Finanzierungsinstituten fern, nicht nur von der Gründung, sondern vielfach auch von einer Geschäftsverbindung, soweit es sich um die Rediskontierung handelt. Dabei eignet sich diese gerade für die Anlage von Bankkapital verhältnismäßig gut. Die Bank muß die Guthaben ihrer Kunden unter Berücksichtigung ihrer Fälligkeit verwerten. Die Anlage in langfristigen Darlehn scheidet im allgemeinen aus, diejenige in Warenwechseln ist nicht sehr lukrativ. Dagegen sind die von den Finanzinstituten den Abzahlungsgeschäften gegebenen Unterlagen, Akzente mit Unterschriften des Verbrauchers, Händlers, Finanzierungsgesellschaft, dinglicher Sicherheit und evtl. einer Versicherung nicht nur zuverlässiger als ein großer Teil der gewöhnlichen Warenwechsel, sondern auch in ihnen, sich über 6—24 Monaten erstreckenden, völlig geregelten Fälligkeiten recht geeignete Anlagen, die einen höheren Zinssatz bringen und trotzdem Fälligkeiten zeigen, mit denen gut disponiert werden kann. Wenn die deutschen Banken sich dieser Anlage im allgemeinen ferngehalten haben, wenigstens soweit es sich um ein Arbeiten in großem Stile handelt, so liegt dies wohl zunächst an der Neuheit dieser Einrichtung, an dem Kapitalmangel, schließlich aber auch an einer gewissen Interesselosigkeit, die zu bedauern ist, weil sie sich zeitweise, z. B. seit Mitte 1929, sogar in einer gewissen Hemmung des Abzahlungsgeschäftes und damit des Güteraustausches und der Produktion ausgewirkt hat, als diese noch nicht durch einen Rückgang des Güterumsatzes bedingt war.

Jedenfalls waren die deutschen Finanzierungsinstitute von vornherein auf die laufende Inanspruchnahme ausländischen Kapitals angewiesen. Dieses bot sich zunächst auch bereitwilligst, da dem Kapitalmarkt in der Schweiz, Holland, Belgien, Frankreich die Finanzierung des Abzahlungsgeschäftes durchaus geläufig war. Die höheren Zinssätze, die in Deutschland erzielbar waren, wirkten sehr anziehend, und so sah man in den ersten Jahren, 1926—1928, ein überreichliches Angebot ausländischer Rediskonte. Im Frühjahr 1927 schwebte auch der Plan einer besonderen deutsch-amerikanischen Rediskontgesellschaft. Diese Continental Discount-Corporation sollte mit 10 Millionen RM. Kapital ausgestattet werden. Dazu sollten nach amerikanischem Vorbild auf Grund der Wechselunterlagen in New York Noten ausgegeben werden. Die Verhandlungen, an denen Schröder, New York, Commerzbank, Dresdner Bank, Hardy, Reichskredit-AG. und Schlesinger-Trier, beteiligt gewesen zu sein scheinen<sup>2</sup>, hatten aber kein Ergebnis. Doch war Geld

<sup>1</sup> Vgl. S. 66.

<sup>2</sup> Frankfurter Zeitung Nr 229 vom 27. 3. 1927.

genug, übergenuß im Auslande zu haben. Bei den deutschen Finanzierungsgesellschaften wirkte sich dies nun derart aus, daß ein gewaltiger Wettlauf nach Umsatz begann, dessen Finanzierung keine Schwierigkeiten bot. Mit einem eingezahlten Kapital von 500 000 RM. finanzierte die Deutsche Automobilbank 1928/29 74 Millionen RM., mit 1 Million RM. Kapital die Kreditanstalt für Verkehrsmittel 1926 180 Millionen RM. Das Verhältnis betrug also 1:148 bzw. 1:180. Das Unsichere einer derartigen Relation liegt auf der Hand; eine geringe Störung mußte das Gebäude zum Wanken bringen. Der Rückschlag der Konjunktur Mitte 1928 brachte die erste Einwirkung. Die Deutsche Automobilbank schien einen Augenblick lang dem Zusammenbruche nahe, bis die durch lückenlose Garantieverträge fest an sie geschmiedete Vaterländische Kreditversicherung sich nolens volens entschloß, einzuspringen, um noch größere Verluste zu vermeiden. Das Ergebnis war eine sofortige Zurückhaltung der Rediskonteuere, die nun die Sicherheiten ihrer Forderungen eingehend zu prüfen begannen.

Wie sahen nun diese Sicherungen aus? Man hatte ihrer etwa sechs bis sieben.

**1. Eigentumsvorbehalt.** Dieser war in Ordnung, soweit die Anzahlung hinreichend (Autos) und der Artikel nicht zu empfindlich (Fahrräder) war.

**2. Haftung des Verkäufers.** Diese Sicherheit dürfte bei allgemein schlechter Konjunktur nicht viel besser sein als die in der Person des Käufers steckende.

**3. Haftung einer Genossenschaft.** Solche waren in vielen Fällen, aber doch nicht in der Regel, vorhanden; da sie nach Branchen gebildet und von den in dieser stehenden verwaltet werden, so pflegen sie sich in gesundem Rahmen zu bewegen.

**4. Haftung der Finanzierungsgesellschaft.** Auf den Wert der letzteren mußte es eigentlich in erster Linie ankommen. Alles waren Institute nur wenige Jahre alt, überwiegend ohne auch nur in ihrem Personal die Erfahrungen älterer Unternehmen zu finden. Daß sie nicht alle gut geleitet waren, hatte soeben die Deutsche Automobilbank gezeigt. Ausschlaggebend mußte also bei einer Beteiligung der Finanzinstitute das Verhältnis von Eigenkapital zu der Gesamtheit der Verpflichtungen sein. Dieses war meistens recht ungünstig. Das Verhältnis zum Umsatze wurde bereits bei zwei Gesellschaften erwähnt. Die Tabelle auf S. 97 läßt erkennen, daß dieses Verhältnis (Kapital einschließlich der nicht eingezahlten Reserven zu der Summe der Kreditoren) sich bei den aufgeführten Gesellschaften wie folgt stellt:

Deutsche Automobil-Bank . . . . .	1: 29,5
Kreditanstalt für Verkehrsmittel . . . . .	1: 15,2
Indisk . . . . .	1: 2,3

Citag . . . . .	1: 3,9
Traktorbank . . . . .	1: 10,1
Diskontvereinigung des kreditgebenden Einzelhandels	1: 13,4
Kundenkredit G. m. b. H. Königsberg . . . . .	1: 12,2

Das Bild, das sich bietet, ist ein sehr verschiedenartiges. Nimmt man die Citag als Ausgangspunkt, die einzige Gesellschaft, die (als Tochtergesellschaft der größten unabhängigen amerikanischen Finanzgesellschaft) über große Erfahrungen und starken organischen Kapitalrückhalt verfügt, so findet sich hier die solideste Geschäftsgebarung und das gesundeste Verhältnis, 1:3,9. Bei der Indisk, die ebenfalls ausländischen Rückhalt hat, sieht man ein noch niedrigeres Verhältnis, 1:2,3, das allerdings betriebswirtschaftlich zu niedrig ist. Andererseits zeigt die Kreditanstalt eine reichliche Aktivität, die zu starker Expansion und einem Mißverhältnis der eigenen Mittel (1:15,2) führte, das in dem vorhergehenden Jahre vor der Kapitalerhöhung noch ungünstiger war und das schließlich bei dieser sonst seriösen Gesellschaft zu einem Eingreifen der Rediskonteuere führte. Bei der D. A. B. schließlich ist das Verhältnis ganz ungesund und hatte bereits zu einer Stockung geführt. Die Relation bei der Traktorbank ist auch keineswegs günstig, doch liegen hier die Verhältnisse infolge des kräftigen Rückhaltes etwas milder. Bei den beiden Finanzierungsgesellschaften des Einzelhandels ist das Verhältnis 1:13,4 bzw. 1:12,2 ebenfalls sehr schroff, doch bedarf es hier einer Korrektur durch Einbeziehung der Genossenschaftshaftung. Außerdem rediskontiert die Kundenkredit-G. m. b. H. nur bei der bei ihr beteiligten Stadtbank Königsberg. Immerhin bleibt es aber auch hier dabei, daß das Kreditgebäude auf einer sehr schmalen Basis ruht.

**5. Haftung einer zweiten Finanzierungsgesellschaft.** Dies ist z. B. bei der soeben genannten Diskontvereinigung der Fall, die nur bei der Kreditanstalt für Industrie und Verkehrsmittel rediskontiert. Die letztere wiederum rediskontiert bei ihrer Muttergesellschaft, der Diskontkredit-AG. Zürich, die nun erst wieder bei den Schweizer Banken Kapital aufnimmt, wobei immer noch die gleiche dingliche Sicherheit oder doch Forderungsunterlage zugrunde liegt. Die Kette ist hier bereits reichlich lang und wohl auch entsprechend kostspielig.

**6. Haftung der Kreditversicherung.** Diese wurde von den Rediskonteuern meist verlangt. Wenn heute z. B. die Citag hierauf verzichten kann, so verdankt sie dies wohl ihrer konservativen Kreditpolitik. Im allgemeinen bedarf es der Kreditversicherung, die nicht immer, aber oft und auch zweckmäßigerweise, eine Mithaftung des Finanzinstitutes vorsieht und nur 75% der Forderungen gegen Ausfall versichert, damit nicht das Interesse an der Forderungseintreibung sinkt. Das Risiko bleibt also in Höhe von 25% ungedeckt. Außerdem tritt das Verzugs-

risiko hinzu, da der Kreditversicherer erst zahlt, wenn der Ausfall feststeht, der Kreditnehmer zahlungsunfähig geworden ist, die dingliche Sicherheit nicht ausreicht. Darüber können Monate vergehen. Die Rediskonteuere verlangten daher außer der Garantie des einzelnen Wechsels noch eine Bürgschaft für den gesamten Rediskontkredit. (Heute ist diese Situation umgekehrt geworden. Der Hermes verlangt von den Rediskonteuern, daß diese das Vorlagerisiko übernehmen und nicht etwa die Finanzierungsgesellschaft in Schwierigkeiten geraten lassen, weil sie Rediskontakzente nicht einlösen kann, deren Unterlagen notleidend geworden, jedoch versichert sind.)

**7. Haftung des Gesamtbürgen.** In der Regel pflegte dann eine Versicherungsgruppe von entsprechendem Rufe ein Aval für derartige Millionenbeträge auszustellen. Als solcher Garant trat z. B. die Favag auf.

Damit ist die Kette der Sicherheiten geschlossen. Man sollte annehmen, daß derart gesicherte Kredite nun wenigstens billig zu erhalten wären. Trotzdem werden z. B. Mitte 1929 von den Schweizer Geldgebern Rediskontsätze von 9—11% verlangt<sup>1</sup>, also weit mehr als sonst bei dinglich gesicherten garantierten Darlehn herausgeholt werden kann<sup>2</sup>. Das Angebot entsprach diesen hohen Erträgen. Man kann sich aber vorstellen, wie es mit einem Schlage zurückging, als sich herausstellte, daß die Finanzierungsgesellschaften Verluste erlitten, die vor ihnen liegenden Sicherheiten (1—3) also versagt hatten, daß aber auch die Kreditversicherungen augenscheinlich unzuverlässig waren, die Vaterländische Kreditversicherung zwar einsprang, aber dabei zugrunde ging, schließlich aber sogar ein Großgarant, der Gesamtbürge, die Frankfurter Allgemeine Versicherungs-AG., plötzlich zusammenbrach, und zwar, wie es zunächst den Anschein hatte, gerade infolge des Abzahlungsgeschäftes. Von 38,5 Millionen R.M. Verlusten der Favag wurden 15 Millionen R.M. der Abzahlungsfinanzierung zugeschrieben. Wo war nun die siebenfache Sicherheit? Auf dem Papier!

Naturgemäß stockte das Rediskontgeschäft zunächst vollkommen. War doch das internationale Vertrauen in die deutsche Wirtschaft wieder so erschüttert, wie es nach dem Zusammenbruche des Stinneskonzerns gewesen war. Allein der Ausfall der Favag und der D. A. B. bedeutete aber zusammen einen Ausfall von 120 Millionen R.M. an Krediten und damit ein Mehrfaches an Ausfall im Jahresumsatze des Abzahlungshandels. Bei anderen Finanzierungsinstituten war man gleichfalls stark gehindert. War man doch bezüglich der Versicherung bald ausschließlich auf die Hermes Kreditversicherung-AG. angewiesen, die aber voll-

<sup>1</sup> Auswüchse in der Absatzfinanzierung. Frankfurter Zeitung Nr 441 vom 16. 6. 1929.

<sup>2</sup> Von amerikanischer Seite soll der eigenen Tochtergesellschaft gleichzeitig nur 5—6% abgenommen werden.

kommene Zurückhaltung zeigte und entschlossen war, es zu keinem Mißverhältnis zwischen Eigenkapital und Versicherungsgeschäft kommen zu lassen.

Erst das Jahr 1930 hat dann die Rediskontierung allmählich wieder in geregeltere Bahnen gebracht, wobei die durch den Konjunkturrückgang verminderten Kapitalansprüche die Situation erleichterten. Die Sicherungs- und Versicherungsansprüche der Rediskontenure sind gemildert, zumal deutscherseits nur noch die Versicherung beim Hermes blieb, der aber z. B. keine Avale übernimmt. Verschiedene Finanzinstitute kommen ganz ohne Versicherung aus. Andererseits sind Rediskonteur, Versicherer und Finanzgesellschaft entsprechend vorsichtig in der Hereinnahme von Geschäften geworden und treffen eine entsprechende Auswahl.

### **h) Kosten der Finanzierung.**

Die Forderungen der Finanzinstitute für die Gewährung von Darlehn richten sich bezüglich Kreditkosten nach der Lage des Marktes für derartige Kredite; andererseits sind sie aber auch von den Gestehungskosten abhängig. Diese setzen sich zusammen aus: 1. Rediskontkosten, 2. Kreditversicherungskosten, 3. Handlungskosten der Zentrale, 4. Vertreterprovision, 5. Risikorückstellung. Hinzu kommt 6. Gewinn.

Diese Kostenelemente pflegt man nicht in absoluter Höhe zu berechnen, sondern in prozentualer; evtl. daneben auch absolute Beträge einzelner fester Kosten, z. B. den Zins prozentual, die Inkassominimalgebühr aber absolut.

**1. Rediskontkosten.** Im einzelnen wird bei der Kalkulation der Abzahlungskredite etwa folgendermaßen vorgegangen<sup>1</sup>:

a) Zinsen. Es handelt sich um Diskontzinsen oder bei Lombarkrediten um Kontokorrentzinsen. Sie werden entsprechend der Beanspruchung des Kredites berechnet. Ist der Kredit aber als fester Kredit vereinbart, so ist er voll zu verzinsen und dann in der Kalkulation wie die Bereitstellungsprovision zu behandeln.

b) Bereitstellungsprovision. Ihre Auswirkung hängt davon ab, ob der Kredit voll ausgenutzt werden kann. Ist dies der Fall, so kann sie wie der Zinssatz eingesetzt werden. Praktisch ist aber die volle Ausnutzung nicht möglich. Es ergibt sich dann in der Kostenrechnung ein Zuschlag im Verhältnis des nicht ausgenutzten Kredites zum ausgenutzten.

c) Umsatzprovision. Je nachdem, ob die Rediskontkredite franko sind oder nicht, ist die Rechnung verschieden. Im letzteren Falle ergibt

<sup>1</sup> Teilweise nach den Richtlinien der Deutschen Automobil-Bank.

sich eine feste Gebühr für den vom Käufer eingereichten Wechselbetrag. Die Umsatzprovision aus dem laufenden Bankverkehr wird nur auf dem Wege über die Handlungskosten erfaßt.

d) Inkassospesen. Vielfach berechnen die Banken Spesen für die Verwaltung des Wechselportefeuilles. Soweit sie prozentual aus dem Wechselbetrage berechnet werden, können sie ohne weiteres eingesetzt werden. Manchmal werden Minimalgebühren (1 R.M.) berechnet, dann wird das Verhältnis des entsprechenden Wechselbetrages zu dem Durchschnittswechselbetrage als feste Gebühr einkalkuliert. Werden die Inkassospesen dem Kreditnehmer gesondert abverlangt, so entfallen sie bei der Errechnung der sonstigen Kreditkosten.

e) Treuhandspesen. Verwaltet z. B. bei Auslandskrediten eine Bank treuhänderisch die Unterlagen der Lombardkredite, so ist diese Verwaltungsgebühr zu berücksichtigen; soweit sie sich aus dem Gesamtkredit berechnet, wird sie wie die Bereitstellungsprovision behandelt. Wird sie aber nach dem Umsatz bemessen, so ergibt sie wieder einen festen prozentualen Betrag.

f) Wechselstempel auf Finanzwechseln. Da der Stempel gewöhnlich zu Lasten der Finanzierungsgesellschaft geht, so stellt man die Gesamtauslagen des Jahres hierfür fest und behandelt sie dann wie die Bereitstellungsprovision.

Diese Kosten a bis f werden für die verschiedenen genommenen Kredite einzeln verrechnet und dann ein Durchschnittssatz errechnet, der als Kostenelement 1 allgemein verwandt wird. Eine gesonderte Kalkulation auf der Grundlage des einzelnen besonders billigen oder besonders teuren Kredites würde unstetige Kreditsätze ergeben, mit denen beim Absatz des Kredites praktisch nicht gut gearbeitet werden kann. Wohl aber wird der Verwendungszweck der Kredite etwas berücksichtigt, z. B. Dreimonatskredite bei der Einkaufsfinanzierung gegen 18 Monatskredite der Absatzfinanzierung.

**2. Kreditversicherungskosten.** Auch diese setzen sich wieder aus verschiedenen Einzelkosten zusammen.

a) Delkredereversicherung. Die Prämie pflegt nach der Laufzeit des Kredites, aber unabhängig von der Art des Rücklaufes, gestaffelt zu sein und wird in festen Prozentsätzen des versicherten Betrages errechnet.

b) Veruntreuungsversicherung. Die Prämie ist in der Regel unabhängig von Laufzeit und Rücklauf in einem festen Prozentsatze des versicherten Betrages festgesetzt.

c) Versicherungssteuer. Diese, 5% der Prämie, wird gewöhnlich vom Versicherungsnehmer getragen und zu den obigen Prämien einfach addiert.

d) Avalprämie. Für die Avalstellung ist gewöhnlich eine Prämie

zu zahlen, die ein fester Prozentsatz aus dem Gesamtaval ist. Die Avalkosten des Jahres werden dann wie die Bereitstellungsprovision behandelt.

**3. Handlungskosten.** Diese werden in regelmäßigen Fristen, z. B. monatlich in ihrer Gesamtheit ermittelt und zu den gewährten Krediten in Beziehung gesetzt werden. Es wird dann ein saisonmäßiger Ausgleich geschaffen, um nicht in Monaten geringen Umsatzes bei der Vorkalkulation der Kreditkosten zu hohen Prozentsätzen zu kommen, die nicht mehr in den Kreditkosten herauszuholen wären und daher zu einem Rückgange der Umsätze und noch höheren prozentualen Belastungen mit Handlungskosten führen würden. Ob auch in der Nachkalkulation, der monatlichen Ergebnisrechnung, ein Verrechnungssatz zugrunde gelegt und ein Ausgleichskonto verwandt wird, oder ob man den tatsächlichen Verhältnissen entsprechend abrechnet, ist eine Frage der allgemeinen Einstellung zum Rechnungswesen und braucht hier nicht weiter erörtert zu werden.

Bei der Belastung der Kredite mit Handlungskosten wird aber nicht nur die Höhe des Kredites berücksichtigt, sondern auch seine Natur, seine Laufzeit, seine Eigenschaften, soweit sie auf den Arbeitsaufwand von Einfluß sind, z. B. Großkredite gegenüber Kleinkrediten usw. Es kommt auch die getrennte Erfassung der Handlungskosten in verschiedenen Sparten in Frage, z. B. Automobile gegenüber Grammophonen. Geht man von den Jahresberichten einzelner Finanzierungsgesellschaften für Handlungskosten und Umsätze aus, so zeigen sich (vgl. Tabelle S. 97) folgende Belastungen:

Kreditanstalt für Verkehrsmittel . . . . .	180,0	Mill. RM.	Umsatz	0,9	%	Unkosten
Traktorbank 1928/1929 . . . . .	23,9	„	„	2,2	%	„
Traktorbank 1929/1930 . . . . .	15,6	„	„	3,5	%	„
Diskontvereinigung des kreditgebenden Einzelhandels . . . . .	24,0	„	„	0,65	%	„
Kundenkredit G. m. b. H. Königsberg . . . . .	2,7	„	„	3,7	%	„

Es zeigt sich, was ja auch zu erwarten war, daß die Handlungskosten wesentlich von der Höhe des Umsatzes abhängen. Ein vorhandener Apparat verträgt sehr hohe Umsatzsteigerungen bei sehr geringer Vergrößerung. Das Verhältnis der Traktorbank gegenüber der Kreditanstalt erklärt sich aber auch aus der wesentlich längeren Laufzeit der Kredite, zum Teil auch daraus, daß die letztere Großkreditnehmer hat, wie z. B. die Diskontvereinigung des kreditgebenden Einzelhandels u. a., die natürlich weniger Arbeit verursachen, andererseits weniger hohe Einnahmen bringen. Der auffallend niedrige Prozentsatz bei der Diskontvereinigung des kreditgebenden Einzelhandels erklärt sich daraus, daß die Verwaltung in Personalunion mit der des Reichsverbandes des kreditgebenden Einzelhandels geschieht, zum mindesten teilweise;

außerdem rediskontiert sie ausschließlich bei der vertraglich verbundenen Kreditanstalt, spart also den größeren Teil der Arbeit der Kapitalbeschaffung. Bei der Kundenkredit-G. m. b. H. Königsberg zeigt sich, daß ein Umsatz von nur 2,7 Millionen RM., und das in der Konsumfinanzierung, die also nur kleinere Objekte kennt, sehr teuer ist, jedenfalls wesentlich teurer als nach dem System der zentralen Absatzfinanzierung.

**4. Vertreterprovision.** Diese wird am besten auf den Kreditbetrag ohne umgelegte Kreditgebühr errechnet. Sie wird aber nicht nur für das Kreditgeschäft, sondern auch für das Versicherungsgeschäft gewährt. Die letztere wird getrennt behandelt und der Einnahme aus dem Versicherungsgeschäft gegenübergestellt.

**5. Risikorückstellung.** Es kommt hierbei darauf an, wie groß die Haftung der Gesellschaft ist, und welche Haftungen vorgeschaltet sind. In den Vereinigten Staaten wird ein Risiko von 0,5—1% angenommen. Alle Geschäftsberichte auch der deutschen Gesellschaften vermelden, daß die Schadensfälle ganz gering sind, durch die Vorhafter gedeckt waren, und daß die Versicherer nicht in Anspruch genommen zu werden brauchten. Gelegentlich hat sich aber später eine wesentlich andere Sachlage herausgestellt, und man hat manchmal den Eindruck, daß die Kreditversicherung selbst dann nicht in Anspruch genommen werden konnte, wenn Schadensfälle eintraten, oder daß man es für klüger hielt, keine Ansprüche zu stellen, um sich nicht die zukünftige Versicherung zu erschweren. Die Rückstellung wird naturgemäß je nach Arbeitsgebiet sehr verschieden sein und am besten auch buchhalterisch getrennt verarbeitet. Sie liegt augenscheinlich wesentlich höher als in den Vereinigten Staaten, andererseits aber je nach Geschäftszweig und Geschäftspolitik sehr verschieden. Besteht eine Kreditversicherung, so sieht diese in der Regel eine Mithaftung des Finanzinstitutes sowie ein Vorrisiko vor. Bis zur Höhe des Vorrisikos am Gesamtumsatze geht der Schaden zu Lasten des Versicherten. Liegt das Vorrisiko unterhalb der Quote des allgemeinen Risikos, z. B. bei 0,5% des Umsatzes, so ist es in der Kalkulation voll einzusetzen. Die Mithaftung bedeutet, daß außerdem jeder einzelne Schaden in einem gewissen Prozentsatze von dem Versicherten getragen wird. Die Risikorückstellung kann nun von der Voraussetzung ausgehen, daß die Prämie der Kreditversicherung etwa dem Schadensrisiko des versicherten Anteiles entspricht, für den unversicherten Teil also in entsprechender Höhe vorsehen. Ist aber der durch Versicherung abgedeckte Schaden größer als die Summe der gezahlten Prämie, so muß auch die Risikorückstellung für die Mithaftung entsprechend höher sein.

Alle Kostenelemente müssen, um sie addieren zu können, auf die gleiche Grundlage zurückgeführt werden, entweder auf festen Prozent-

satz vom Kredit oder p. a.-Zinsen; ferner entweder auf vorausgezahlte Gebühr oder umgelegte Gebühr. Dafür gelten folgende Formeln:

Umrechnung von festen Gebühren auf p. a.-Zinsen bei gleichmäßiger Rückzahlung:

$$\text{Jahreszinssatz} = \frac{2 \times \text{Jahresratenzahl} \times \text{feste Gebühr}}{\text{effektive Ratenzahl} + 1}$$

z. B. bei 12 Raten und 10% Kreditgebühr,

$$= \frac{2 \times 12 \times 10}{12 + 1} = 18,45\% \text{ p. a.}$$

Oder umgekehrt Umrechnung von Jahreszinsen in feste Gebühr:

$$\text{Feste Gebühr} = \frac{\text{Jahreszinssatz} \times (\text{effektive Ratenzahl} + 1)}{2 \times \text{Jahresratenzahl}}.$$

Umrechnung von vorausbezahlten Gebühren auf umgelegte Gebühren:

$$\text{Umgelegte Gebühr} = \frac{100 \times \text{vorausgezahlte Gebühr}}{100 - \text{vorausgezahlte Gebühr}}$$

z. B. eine vorausgezahlte Gebühr von 18% entspricht:

$$\frac{100 \times 18}{100 - 18} = 21,95\% \text{ bei Umlegung.}$$

Nach dieser Formel kann sowohl die feste Gebühr als auch die p. a.-Gebühr umgerechnet werden.

Um aus der festen Gebühr die p. a.-Zinsen zu errechnen, kann man sich auch eines Koeffizienten bedienen, der sich wie folgt errechnet:

$$\frac{12 \times \text{Gesamtlaufzeit in Monaten}}{\Sigma \text{ Laufzeit der Einzelraten}},$$

z. B. bei 2 Monatsraten

$$\frac{12 \times 2}{1 \times (1 + 2)} = 8.$$

Es ergeben sich dann folgende Koeffizienten<sup>1</sup>:

2 Monate	8	8 Monate	2,666
3 „	6	9 „	2,4
4 „	4,8	10 „	2,181
5 „	4	11 „	2
6 „	3,428	12 „	1,846
7 „	3		

Bei einer festen Gebühr von 10% und 12 Monatsraten würde sich ein p. a.-Zins von 18,46% ergeben.

Bei der Besprechung der Kosten soll auch gleich darauf hingewiesen werden, daß im Rechnungswesen und in der Bilanz darauf Rücksicht zu nehmen ist, daß Teile der Kosten erst in der Zukunft in die Erscheinung treten. Das gilt nicht nur für noch nicht gezahlte Zinsen an Re-

<sup>1</sup> Vgl. Seligman: a. a. O., S. 254.

diskonteur, wenn ihnen bereits die Zinseinnahmen aus den Krediten gegenüberstehen, sondern vor allem auch für die Kosten der Abwicklung der Kredite, den Handlungskosten. Vorsichtigerweise muß hierfür eine Reserve gebildet werden, da diese Kosten erheblich werden können. (Das gleiche gilt noch stärker für die Abwicklung beim Verkäufer, der relativ noch stärkere Reserven bilden sollte, da er die Detailarbeit der Abwicklung zu tragen hat.) Eine solche Reserve könnte, wie Rechnungen ergeben, in der Größenordnung von 2% der unabgewickelten Kredite liegen. Sie ist natürlich bei der Vorkalkulation nicht laufend zu berücksichtigen, da sie ja nur einmalig gebildet wird. Wohl aber müßte sie in der Bilanz und bei der Gewinnverteilung berücksichtigt werden. Man bleibt dann vor Selbsttäuschungen bewahrt.

**Einnahmen.** Den hiermit abgeschlossenen Kostenelementen stehen nun die Einnahmen gegenüber, die sich aus den Gebühren für die Kreditgewährung und evtl. der Versicherungsprovision zusammensetzen.

a) **Gebühren.** In der Regel werden die Gebühren als fester Prozentsatz des Kreditbetrages erhoben. Dies hat den Vorteil der einfachen Berechnung. Indessen hat es den, wohl oft gewollten, erheblichen Nachteil, daß die wirklichen Zinskosten dem Kunden nicht klar werden. Die Forderung wird förmlich verschleiert, insbesondere gegenüber dem Käufer. 10% vom Kreditbetrage klingen wesentlich harmloser als 18,5% Zinsen. Wird gar noch Vorausbezahlung der Kreditkosten verlangt, so ist die Auswirkung noch stärker. Eine anscheinende Verringerung um etwa 3% und eine weitere Verwirrung wird auch noch dadurch herbeigeführt, daß die Gebühr nicht vom Kreditbetrage, sondern vom Kaufpreis berechnet wird. Schließlich wird eine völlige Unübersichtlichkeit dadurch erreicht, daß, wie beim Automobilgeschäft, die sehr viel mehr ausmachenden Versicherungsgebühren in den einheitlichen Aufschlag einbezogen werden. Es sollte sich die Handhabung durchsetzen, die effektiven Zinssätze offen zu vereinbaren. Aber nur die Traktorbank hat von vornherein die Kreditsätze in Prozent p. a. genannt und damit übersichtlich gemacht. Sonst findet man selbst im Großgeschäft, z. B. der Vereinbarung der Fabrikationsunternehmungen mit den Finanzierungsinstituten, oft Schwierigkeiten, eine leicht zu überschauende Offerte zu bekommen. In der Regel läßt es sich hier durchsetzen, im Einzelgeschäft indessen nicht vom einzelnen Käufer, da hier ja eine Schematisierung insbesondere im Verkaufe nötig ist.

Die Gebühren werden manchmal im voraus vom Kredite einbehalten oder auch, wie beim listenmäßig finanzierten Konsumkredit, vom Käufer getrennt angezahlt. Vielfach werden sie auch mitkreditiert und dann ebenfalls ratenmäßig durch Einbeziehung in die Ratenwechsel abgezahlt.

b) **Versicherungsprovisionen.** In den meisten Kreditverträgen

betr. Automobilkäufe ist die Versicherung gegen Haftpflicht und Kasko vorgeschrieben. Insbesondere die Kaskoversicherung sieht, obwohl sie seit Jahren über unzureichende Prämien klagt und in der Tat vielfach verlustbringend war, sehr hohe Provisionen für die Zuführung der Versicherung vor, die bis zu 50% der ersten Jahresprämie gegangen sind. Die Einnahme aus der Versicherungsprovision ist daher von Bedeutung. Bei 10% Provision ergibt sich bei mittleren Wagen etwa 1% des Kreditbetrages, bei kleineren mehr, bei größeren weniger, sofern man von den Tabellen des Kaskoverbandes ausgeht. Die Provision ist eine doppelte, eine Abschlußprovision und eine Inkassoprovision. Die letztere kann nur für die Laufzeit des Kredites einkalkuliert werden, da nachher ein Einfluß auf die Aufrechterhaltung nicht besteht. Da aber erfahrungsgemäß etwa die Hälfte der einmal abgeschlossenen Versicherungen aufrechterhalten bleiben, so steckt hier eine Gewinnreserve.

An diese grundsätzliche Betrachtung der Kosten schließt sich nun die reale an. Bei den Kosten wurde bereits gezeigt, daß die Handlungskosten bestimmter Finanzierungsgesellschaften zwischen 0,9—3,7% schwankten. Auch die Rediskontkosten sind ohne Zweifel sehr verschieden. Für die amerikanischen Tochtergesellschaften wurden Sätze von 5—6% genannt<sup>1</sup>, während gleichzeitig die Sätze Schweizer Rediskontkureure 9—11% betragen, in Anbetracht der geforderten Sicherheit und Unterlagen also sehr hohe Sätze. Institute, die noch wieder bei anderen größeren Finanzierungsinstituten rediskontieren, werden noch höhere Sätze zu zahlen haben. Die Kreditversicherungssätze sind ebenfalls relativ hoch und mögen bei vielleicht 2% liegen. Avale kosteten selbst gut fundierten Instituten 0,5—0,8%. Die Einstandskosten der deutschen Finanzierungsgesellschaften sind daher ziemlich hoch, wesentlich höher als die derartiger Gesellschaften in den Vereinigten Staaten. Andererseits sind die Kreditgebühren in Deutschland in einer Höhe erhoben worden, die stark schwankte und auch sehr verschiedene Gewinne ergaben. Im ersten Anfange der Tätigkeit, d. h. 1925 und 1926, kamen wie gezeigt exorbitante Sätze in Frage, die gelegentlich 60% überstiegen<sup>2</sup>. Diese waren nur möglich, weil weder die Geldgeber ihre Kosten und Risiken richtig übersahen, noch die Kreditnehmer recht erkennen konnten, was sie zahlten, zumal die Kosten zum Teil auf Verkäufer und Käufer verteilt wurden. Die Sätze sanken dann aber sehr rasch infolge des reichlichen Rediskontangebotes, das große Umsätze gestattete, und der starken Umkämpfung der vorhandenen Kreditnachfrage. Man kam auf Sätze, die 1928 selbst bei dem komplizierten

<sup>1</sup> Auswüchse in der Absatzfinanzierung. Frankfurter Zeitung Nr 441 vom 14. 2. 1929.

<sup>2</sup> Vgl. S. 51.

Listengeschäft, z. B. in den risikoreichen Fahrrädern 15—16% p. a. erreichten und sich bei den verschiedenen Finanzgesellschaften nur um 1—2% unterschieden, wenn man ernstlich verhandelte. Die Sätze haben sich seitdem wieder etwas gehoben. Die Brennabor-Finanzierung kostet 9% vom Kreditbetrage bei 9 Monatsraten; das wären 22,5% p. a. Aus den Vereinigten Staaten nennt Seligman<sup>1</sup> für die Automobilfinanzierung ohne Regreß 11%, die 20,35% p. a. entsprechen würden, für gebrauchte Wagen 2,5% Zuschlag bis 40% Anzahlung, was 27,9% ergäbe; ein anderer Fall zeigt für gebrauchte Wagen bei 40% Anzahlung und 10 Monate Ziel 9,5% Zuschlag entsprechend 38,15% p. a. Die Sätze sind also auch in den Vereinigten Staaten keineswegs niedrig.

Die Traktorbank in Berlin berechnet im August 1930 7% p. a. bei Laufzeit bis 9 Monaten, 7,5% p. a. bei Laufzeit über 9 Monaten. Diese Sätze sind außerordentlich niedrig und nur durch die besondere Stellung der Gesellschaft und ihre augenscheinlich sehr billigen Rediskonte zu erklären, können daher den übrigen Gesellschaften nicht vorgehalten werden. Den Satz von 7,5% hatte die Traktorbank sogar schon 1926/27. Sie arbeitete zeitweise mit einer Spanne von 2,5% über Reichsbankdiskont, sah dann im Herbst 1927 aber auch, daß diese bei der Schwierigkeit der Beschaffung langfristiger Gelder nicht ausreichte und erhöhte die Spanne auf 3,5%.

Da die Selbstkosten der Finanzinstitute sich der Kenntnis Dritter im allgemeinen entziehen, so kann man nur die Reingewinne mit den Umsätzen vergleichen, soweit die letzteren genannt und die ersteren vorhanden sind. Demnach betrug der bilanzmäßige Reingewinn (ohne Berücksichtigung der Errichtung offener oder stiller Reserven) folgenden Anteil vom Umsatze:

Kreditanstalt für Verkehrsmittel . . . . .	0,27%
Traktorbank . . . . .	1,21%
Diskontvereinigung des kreditgebenden Einzelhandels . . . .	0,20%
Kundenkredit G. m. b. H. Königsberg . . . . .	0,06%

Die Citag gibt ihren Umsatz nicht an. Geht man aber von der Voraussetzung aus, daß bei beiden Gesellschaften der Bestand an Debitoren das gleiche Verhältnis zum Umsatze hat, so ergibt sich bei der Citag ein geschätzter Umsatz von 60 Millionen R.M. und ein geschätzter Gewinnsatz von 0,84%.

Die Verschiedenheit der Gewinnsätze ist nur ein Spiegelbild der Verhältnisse z. B. des starken Ringens um Umsatz bei hohen Geldkosten bei der Kreditanstalt, die günstigeren Rediskontbedingungen bei Citag und Traktorbank, die im Verhältnis zum Rediskontsatze niedrigen Kreditsätze der Diskontvereinigung des kreditgebenden Einzelhandels, die ebenso wie die Kundenkredit-G. m. b. H. Königsberg nicht zur Er-

<sup>1</sup> Seligman: a. a. O., I., S. 225.

zielung von Gewinn, sondern zur Finanzierung des Absatzes, also gewissermaßen als ein Teil der Absatzorganisation, geschaffen sind.

Im ganzen aber zeigt sich, daß der Zinsgewinn am einzelnen Darlehn oft mehr als mäßig ist. Allerdings ist dies nicht das Ergebnis niedriger Kreditkosten, sondern hoher Unkosten und wohl nicht geringer Ausfälle und Rückstellungen. Die Fristen sind noch zu kurz, um zuverlässige Zahlenüberblicke zu gewinnen. Vorläufig aber ist die Finanzierung kein glattes Geschäft gewesen. Vielfach sind hohe Zinsforderungen und Zinseinnahmen durch Fehlleitungen wieder verlorengegangen.

### i) Zahlen deutscher Finanzierungsgesellschaften<sup>1</sup>.

	Geldbeträge in Millionen RM.						
	Kredit- anst. f. Verk. M.	D. A. B.	Citag	Indisk	Tractor Bank	Disk. V. kred. Einz. H.	Kunden- kredit
1. Gründungsjahr . . . . .	1926	1926	1926	1925	1926	1926	1926
2. Berichtsjahr . . . . .	1929	1929	1929	1928	29/30	1929	1929
3. Kapital nominell . . . . .	5	1	5	4	2	0,36	0,045
Kapital eingezahlt . . . . .	5	1	2,5	4	2	0,36	0,045
4. Reserven . . . . .	0,3	—	0,8	1,2	0,23	0,7	0,102
5. Kapital und Reserven . . . . .	5,3	1	5,8	5,2	2,23	1,06	0,147
6. Dividenden % Betrag . . . . .	8	0	6	6	6	13	—
7. Umsatz . . . . .	180	—	60 <sup>2</sup>	—	15,6	24,0	2,7
8. Aktiven							
a) Wechsel . . . . .	72,7	26,7	—	—	19,2	0,2	—
b) Debitoren . . . . .	8,5	2,4	—	—	0,7	15,1	1,4
zusammen . . . . .	81,2	29,1	26,8	14,9	19,9	15,3	1,4
c) Bankguthaben . . . . .	3,8	0,6	1,1	1,7	0,1	0,1	0,002
9. Passiven							
a) Bankschulden. . . . .	80,3	23,3	21,3	10,1	—	—	1,0
b) Akzepte . . . . .	—	—	—	1,1	6,2	14,2	—
c) Sonstige Kredite . . . . .	—	6,3	1,3	0,5	10,3	—	0,18
zusammen . . . . .	80,3	29,5	22,6	11,7	16,5	14,2	1,18
10. Beteiligung . . . . .	1,11	0,32	0,06	0,08	0,2	—	0,005
11. Handlungsunkosten . . . . .	1,625	—	—	—	0,543	0,157	0,101
12. Reingewinn . . . . .	0,50	0,43	0,50	0,30	0,19	0,048	0,017
13. Reingewinn: Umsatz % . . . . .	0,27	—	—	—	1,21	0,20	0,06

## 5. Die Technik des Abzahlungsgeschäftes.

Es liegt auf der Hand, daß die Lieferung einer Ware gegen Barzahlung oder auch gegen kurzfristigen Kredit mit Zahlung in einem Betrage nach z. B. 1 oder 3 Monaten technisch einfacher ist als der Verkauf mit Vereinbarung von Raten, die sich auf 12—14 Monate erstrecken, an wirtschaftlich mehr oder minder schwache Käufer. Die Einrichtung des Abzahlungsvertriebes erfordert daher sorgfältige Planung in allen

<sup>1</sup> nach ihren Geschäftsberichten.

<sup>2</sup> geschätzt.

Koch, Abzahlungsgeschäfte.

Einzelheiten, Festlegung der Zwangsläufigkeit und Schematisierung aller Vorgänge durch Verwendung entsprechender Formulare und peinliche Verfolgung der laufenden Geschäfte. Geschieht dies nicht, so tritt an die Stelle einer Umsatzsteigerung, selbst wenn diese erreicht wird und gerade dann, wenn sie erheblich und plötzlich ist, bald eine Unübersichtlichkeit der Geschäfte, die zu Verlusten führt und manchmal zum Zusammenbruch lebhaft umsetzender Unternehmungen geführt hat. Die einzelnen Momente des Abzahlungsgeschäftes sollen daher hier besprochen werden, wobei in erster Linie auf die Verhältnisse im industriellen Geschäft, nicht im Einzelhandel, eingegangen werden soll.

### a) Verkaufsorganisation.

Es bedarf einer Überlegung, ob die vorhandene Verkaufsorganisation sich auch für den Vertrieb im Abzahlungsgeschäft eignet. Dies gilt insbesondere für die Außenorganisation. Diese zeigt in der Hauptsache folgende Typen:

1. Vertrieb durch Händler,
2. Vertrieb durch Filialen,
3. Vertrieb durch Agenten,
4. Vertrieb unmittelbar an Verbraucher,
5. Kombinationen von 1—4.

Am verbreitetsten ist der Vertrieb durch Händler. Ihre Qualität ist sehr verschieden. Der Werkzeugmaschinenhändler steht auf einem höheren kaufmännischen und wirtschaftlichen Niveau als der Fahrradhändler. Der Eisenwarenhändler mag an Bonität manchen Händler übertreffen, dem er aber an Betriebsamkeit, an Willen, sich auf ein neuartiges, kompliziertes Vertriebssystem einzustellen und eine Möglichkeit auszunutzen, unterlegen sein kann. Mancher Händler ist eigentlich nur ein Handwerker, wenig geeignet, die Formalitäten des Abzahlungsgeschäftes zu beachten, und noch ungeeigneter, Gelder für fremde Rechnung zu kassieren; oft ist eine Frau in dieser Beziehung zuverlässiger und wichtiger, so daß der Verkäufer Wert darauf legen sollte, den Vertretungsvertrag, der die Grundlage des Zusammenarbeitens bildet, von der Ehefrau mit unterzeichnen zu lassen, die ja in der Regel auch Eigentümerin des greifbaren Vermögens, der Wohnungseinrichtung ist; soweit es sich aber nicht um kleine Geschäfte handelt, in denen die Frau mit hilft, wird man dies Verlangen aber kaum durchsetzen können. Soweit aber Konsignationslager oder Inkasso in Frage kommen, ist es ratsam, sich brauchbare Sicherheiten durch Sicherheitsübereignung der Einrichtung, Hypothek, Bürgschaft der Eltern usw. geben zu lassen, und sofern dies nicht möglich ist, von einer Verbindung abzusehen, trotzdem die Praxis zeigt, daß die wichtigste Händlereigenschaft im

Abzahlungsgeschäft eigentlich weniger das Vermögen als peinliche Gewissenhaftigkeit ist.

Das Abzahlungssystem, das ja im einzelnen zahlreiche Varianten gestattet, muß jedenfalls dem Niveau und der Eigenart des Händlers, dessen man sich bedienen will, angepaßt werden. Man darf ihm nicht zuviel zumuten, wenn man vor Schaden bewahrt bleiben will. Mehr als eine Fabrik hat sich schon genötigt gesehen, gerade ihre umsatzmäßig erfolgreichsten Vertreter in eine interne Zwangsverwaltung zu nehmen, um die abgeschlossenen Abzahlungsgeschäfte überhaupt abgewickelt zu bekommen und sich und ihn vor großen Verlusten zu bewahren. — Handelt es sich aber um wirtschaftlich leistungsfähigere und kaufmännisch zuverlässigere größere Händlerfirmen, so erscheint es für ein belieferndes Industrieunternehmen oft zweckmäßiger, den Händler selbständig ein Abzahlungsgeschäft aufziehen zu lassen, so daß dieser seinerseits die Außenstände bei der Finanzierungsgesellschaft beleiht, die Fabrik aber bar bezahlt. Ergibt es sich jedoch, daß die Fabrik im Obligo bleibt, so empfiehlt es sich für sie, dann auch die Abwicklung in allen Phasen in der Hand zu behalten. Sie behält dann die Übersicht, aber selbst dann ist sie nicht völlig vor Überraschungen sicher, wie es die Praxis oft genug gezeigt hat. Artikel, die durch Vermittlung des Händlers auf Abzahlung verkauft zu werden pflegen, sind z. B. Kraftwagen, Nähmaschinen, Fahrräder, Grammophone, Radioapparate, Schreibmaschinen u. ä.

In gewissem Sinne einfacher ist der Vertrieb ohne Händler durch eigene Agenten. Auch der Händler arbeitet vielfach durch Agenten, z. B. der Nähmaschinenhändler. Aber auch industrielle Firmen haben sich zum Teil ganz auf den direkten Vertrieb an Verbraucher eingestellt, um auf diese Weise den Umsatz stärker forcieren zu können. Dies ist dann aber, wenn man sich nicht auf die schriftliche Propaganda verlassen will, wie es z. B. das Versandhaus grundsätzlich tut, in gewissem Umfange nur durch Agenten möglich, die gegen hohe Provision und niedrigen Unkostenbeitrag arbeiten, da eigene Reisende für die meisten Branchen viel zu kostspielig wären. Ein Beispiel für den Vertrieb durch Agenten sind in den letzten Jahren Staubsauger und seit längeren Jahren Nähmaschinen; die Vertriebsorganisation des Singerkonzernes ist ausschließlich auf den Vertrieb durch eigene Niederlassungen vermittelst Agenten aufgebaut.

Die Fabrik hat es bei diesem direkten Vertrieb an Verbraucher eher in der Hand, ihre Vorschriften und ihre Verkaufspolitik durchzusetzen. Aber die Agenten, die den Vorzug haben, eine weniger feste Belastung des Unkostenetats darzustellen als Angestellte, sind andererseits ein noch wesentlich weniger zuverlässiges Organisationselement als die Händler. Dies ergibt sich aus ihrer unsicheren Stellung, ihrem be-

scheidenen Einkommen (es gibt auch erfolgreiche und daher gut verdienende Stars, die aber die Ausnahmen bilden), der Unstetheit und Mühseligkeit ihrer Tätigkeit. Der Erfolg ist schwierig und so wechseln sie von einer Firma zur andern und nehmen für einige Wochen den Unkostenzuschuß hin, bis sie wegen mangelnder Aufträge wieder abgebaut werden. Die Verbindung mit der Fabrik bleibt immer lose; eine Überwachung ist nicht gut möglich und auch unwirtschaftlich. Man kontrolliert nur den Erfolg. Diesem wird aber durch Hereinholung von Aufträgen von kreditunwürdigen Kunden nachgeholfen.

Die Provision wird diesen von der Hand in den Mund lebenden usancemäßig bei Auftragsannahme ausgezahlt, bei Nichteingang der Forderung wieder zurückbelastet; oft aber ist der Agent dann längst anderswo. Wird der Auftrag nicht angenommen, weil die Auskunft zu schlecht ist, so pflegt der Agent ihn an der vielfach vorhandenen Agentenbörse einem Konkurrenzagenten gegen Entgelt zu überlassen, damit dieser versucht, ihn bei seiner Firma unterzubringen. Manche Agenten, die ihr Geschäft wirklich verstehen, organisieren Kolonnen von Unteragenten, mit denen sie geschlossen von einer Firma zu andern hinüberwechseln. Auch der Vertrieb durch Agenten ist also schwierig und dabei kostspieliger als das Arbeiten durch den Handel, dagegen in den Kosten elastischer als der Vertrieb durch eigene fest angestellte Reisende. Dieser kommt aber auch nur für größere Objekte, wie z. B. Werkzeugmaschinen, Traktoren, Automobile, in Frage, wo der Artikel größere Sachkenntnis verlangt, das Objekt größere Aufwendungen ermöglicht und die Akquisition nicht durch Hausieren von Haus zu Haus stattfindet.

Wesentlich ist noch die Frage der Entschädigung des vermittelnden Händlers und Agenten, sowie ihrer Haftung aus dieser Vermittlung. Der Agent erhält eine Provision, die von 15—25% schwanken mag, je nachdem, ob er feste Unkostenbeträge, sog. Bewegungsgelder, erhält, die aber sehr niedrig zu sein pflegen und nur einen Bruchteil der Tagesgelder von Reisebeamten betragen. Um so größeren Wert legt er auf rasche Auszahlung der Provision, am liebsten, sobald er den Auftrag bringt, zum mindesten teilweise, sowie der Auftrag akzeptiert und spätestens, sowie die Anzahlung geleistet ist. Da der Agent meistens von der Hand in den Mund lebt, so bleibt dem Unternehmen, das sich seiner bedienen will, kaum etwas anderes übrig, als ihm seine Provision spätestens bei Eingang der Anzahlung auszuzahlen, allerdings unter dem Vorbehalte der Rückbelastung, falls der Käufer später mit dem Zahlen aufhört. Nur ist der Agent dann vielfach nicht mehr bei der gleichen Firma tätig, so daß diese vorzeitige Auszahlung der Provision regelmäßig gewisse Verluste mit sich bringt, die nicht abgewälzt werden können. Sie sind ein Teil der Betriebsunkosten des Agentensystems.

Man versucht sich höchstens dadurch zu helfen, daß man laufend einen kleinen Abzug von den auszuzahlenden Provisionen macht und dadurch einen Garantiefonds ansammelt; er dürfte aber selten vorhanden sein.

Etwas günstiger liegen die Verhältnisse beim Vertriebe durch Händler. Die Entwicklung ist dabei meist so, daß die Fabrik über einen festen Händlerstamm verfügt; einzelne von ihnen sind zwar gesund, sehen aber ein, daß sie Abzahlungsgeschäfte wegen ihres großen Kapitalbedarfes nur machen können, wenn sie Deckung bei der Fabrik finden und sich auch deren zwangsläufigen Abzahlungssystemen bedienen. Andere Händler sind zu schwach, als daß die Fabrik ihnen weiteren Kredit ohne Sicherheit gewähren könnte, wohl aber mit ihnen arbeiten möchte, wenn die durch die aus dem Weiterverkauf entstehende Forderung an den Verbraucher und durch den erhaltengebliebenen Eigentumsvorbehalt gedeckt ist. Das Geschäft wird also provisionsweise gemacht.

Der Händler, der durch das Abzahlungsgeschäft, besonders wenn er auch das Inkasso erledigt, mehr Arbeit hat als beim Bargeschäft, erwartet daher, daß er bei diesem Provisionsgeschäft eine Provision erhält in Höhe mindestens des Rabatts, der ihm bei Käufen auf feste Rechnung gewährt wurde. Das ist auch üblich, wobei manchmal eine Provision in Höhe des Minimalrabattes und eine zusätzliche Umsatzprovision zahlbar am Ende des Jahres oder der Saison vorgesehen wird. Andererseits muß dann aber auch der Händler die gleiche Haftung übernehmen, wie wenn er den Verkauf auf eigene Rechnung abgeschlossen hätte. Dagegen sträubt er sich vielfach, doch sollte die Fabrik hiervon deshalb nicht abgehen, weil sie es allein hierdurch erreichen kann, daß der Händler bei provisionsweisen Verkäufen einigermaßen die gleiche Vorsicht wie bei Verkäufen auf eigene Rechnung anwendet und nicht etwa auf Kosten der Fabrik unzulässige Risiken läuft. Leider befreien im amerikanischen Automobilhandel manche Finanzgesellschaften infolge der Konkurrenz untereinander den Händler von der Haftung, was zweifelsohne dem Wesen des Geschäftes widerspricht. Denn in dem ohnehin risikvollen und komplizierten Abzahlungsgeschäfte sollten Verkäufe mit einem vom Händler bei angemessener Prüfung, die ihm am ehesten möglich ist, erkennbaren, unzulässigen Risiko, von vornherein vermieden werden.

Hiermit hängt auch die Frage zusammen, wann der Händler seine Provision erhalten soll. Bei großen Objekten und seriösen Händlern wird ihm die anteilmäßige Provision bei Eingang der Raten bzw. Einlösung der Wechsel jeweils überwiesen. Strittiger ist die Frage bei Kleinverkäufen. Die laufende Überweisung ist bei wenigen Verkäufen eines Händlers zu umständlich. Aber auch wenn er selbst das Inkasso besorgt, empfiehlt sich die anteilmäßige Einbehaltung der Provision weniger als die Auszahlung in zwei bis drei Teilbeträgen, von denen der

erste aus der Anzahlung geleistet wird und nicht zu hoch sein darf, um nicht zu leichtsinnigen Verkäufen um des sofort fälligen Provisionsanteiles willen anzureizen, und von denen der letzte Hauptteil erst nach Eingang der letzten Rate fällig werden sollte, damit der Händler bis zum Schlusse ein hinreichendes Interesse am programmäßigen Eingang der Raten hat. Die Praxis, wie sie z. B. eine süddeutsche Nähmaschinenfabrik übte, Händler für die Vermittlung oder Durchführung von Abzahlungsgeschäften dadurch zu werben, daß sie den Händlern für ein Provisionsgeschäft ohne Obligo die gleiche Provision gewährte, wie für ein Festgeschäft, und diese Provision, die also etwa 30% des Verkaufspreises betrug, voll auszahlte, zunächst also bei 10% Anzahlung etwa 20% bar zulegte, ist vertriebstechnisch und betriebswirtschaftlich zu weit gegangen und ungesund. Das Unternehmen, das bis dahin bei den Händlern wegen der Qualität seiner Maschinen (wohl zu Unrecht) unbeliebt war, konnte durch die Einführung des Abzahlungsgeschäftes auf dieser Basis den Inlandsumsatz allerdings in Jahresfrist verfünffachen, das jahrelange Vorurteil der Händler also überwinden. Die vorzeitige Auszahlung der Provision erwies sich aber bei notleidenden Geschäften als schwer wieder einziehbar, und erst die Verluste führten dann zu einem Abbau dieser Bestimmungen durch Einbehaltung von Garantiebeträgen u. ä.

### b) Auftragseinholung.

Der Käufer hat, nachdem er sich auf Grund der Verhandlungen mit dem Händler im Laden, mit dem Agenten in der eignen Wohnung, mit der Fabrik in deren Geschäftsräumen zum Kauf entschlossen hat, ein Auftragsformular zu unterzeichnen, das die Grundlage des Geschäftes bildet, alle Einzelheiten der Vereinbarungen enthalten muß und daher von vornherein vermittelt Durchschrift in soviel Exemplaren ausgeschrieben wird, als es Beteiligte gibt, also

- a) 1 Original für die Fabrik,
- b) 1 Durchschrift für den Käufer,
- c) 1 Durchschrift für den Händler,
- d) 1 Durchschrift für den evtl. Generalvertreter,
- e) 1 Durchschrift für die Finanzgesellschaft.

Dann enthalten meist die Rückseiten von a) Lieferungsbedingungen, b) Lieferungsbedingungen, unter Umständen Quittungsrubriken, c) Rubriken für Quittung und erfolgte Mahnung, e) Lieferbedingungen.

Ob man das Formular durch den Händler unmittelbar an die Fabrik oder über den Generalvertreter zuschickt, hängt von der Eigenart der Verhältnisse ab. Im letzten Falle ist der Generalvertreter besser oder rascher im Bilde, kann Mängel am Verträge und an der Auskunft rascher nachholen und behält sein Geschäft besser in der Hand, als wenn er

nur die Durchschläge von der Fabrik erhält. Voraussetzung ist aber, daß er entsprechend eingestellt ist und über ein genügend besetztes Büro verfügt. Da beides oft nicht der Fall ist und man sich in der Zentrale viel rascher und sicherer auf alle Einzelheiten einzustellen vermag, so empfiehlt sich im allgemeinen der direkte Weg vom Händler zur Zentrale, es sei denn, daß diese eine geeignete eigene Niederlassung in den einzelnen Gebieten hat, was ja in der Regel eine Frage des Geschäftsumfanges ist.

Der Kaufvertrag, der zunächst nur vom Käufer unterzeichnet wird, höchstens vom Händler als Zeugen, also ein Kaufangebot ist, muß mindestens folgende Punkte regeln:

Käufer,	Zahlungsweise,
Kaufgegenstand,	Erfüllungsort und Gerichtsstand,
Menge,	Lieferbedingungen,
Preis,	Eigentumsvorbehalt,
Anzahlung nach Höhe und Zeitpunkt,	Verfallklausel.
Raten nach Höhe und Zeitpunkt,	

Daneben finden sich Bestimmungen über Versicherungsverpflichtung die z. B. beim Kraftwagen unerlässlich ist, die Verpflichtung, eine Änderung des Wohnsitzes zu melden, desgleichen Pfändungen usw., Nichtgültigkeit mündlicher Abreden, Erforderlichkeit der Bestätigung des Auftrages durch die Fabrik. Ferner Vorsehung der Unterschriften für die Genehmigung des Auftrages der Ehefrau durch den Ehemann, des Minderjährigen durch den Vormund. Die Bürgschaft des letzteren würde nicht genügen, da der Vertrag ohne Genehmigung nichtig wäre. Bürgschaften werden manchmal aber auch bei normalen Aufträgen verlangt.

### c) Kreditprüfung.

Mit der Unterzeichnung des Auftrages erfolgt meist eine schriftliche Selbstauskunft des Käufers, die die genauen Personalien, auch die der Angehörigen, angibt, ferner ob eigene Wohnung, wem die Einrichtung gehört, Beruf, ob in ungekündigter Stellung, Einkommen, Bestehen anderer Abzahlungsverpflichtungen usw. Da dies dem Käufer um so unsympathischer ist, je ungewandter er in geschäftlichen Dingen ist, so hilft man sich auch in der Weise, daß der Händler sich diese Angaben vom Käufer geben läßt, sie in einen Fragebogen als Angaben des Kunden einträgt und von diesem dann unterschreiben läßt. Vor allem muß aber der Händler selbst eine Auskunft erteilen, ob und wie lange er den Kunden kennt, ob dieser polizeilich gemeldet ist usw. Naturgemäß hängt diese Art der Auskunftserteilung vom Objekt, d. h. vom Milieu ab. Eine Fabrik, die eine Maschine kaufen will, wird auf Grund einer Büroauskunft beurteilt und bei dem Verkauf eines Autos wird man sich

anders verhalten als bei einem Fahrrad. Keinesfalls aber kann dem Händler, Reisenden oder Agenten die Entscheidung über die Annahme des Auftrages überlassen werden.

Bei der Prüfung der Kreditwürdigkeit ist der Agent dem Händler gegenüber in einer besseren Situation, da er den Käufer in seiner Wohnung aufsucht, die Einrichtung zu beurteilen und nach Auftragserteilung sofort ohne Schwierigkeit Recherchen beim Hauswirt, Portier oder im nächsten Brotladen anzustellen und, wenn er selbst zuverlässig und geschickt ist, die Einholung einer Büroauskunft zu sparen vermag, sofern es sich um mäßige Objekte handelt.

Im allgemeinen wird man aber nicht darum herumkommen, eine Auskunft über den Käufer von Seiten einer Auskunftsei einzuholen. Die Zuverlässigkeit der Kreditprüfung ist für den Erfolg des Geschäftes letzten Endes die entscheidende Grundlage. Und in der Regel zeigt sich bei notleidenden Verträgen, daß man bei richtiger Prüfung schon von vornherein hätte erkennen können, daß die Ausnahme unzulässig sei. Auf den Auskunftseidienst, der hier eine besonders wichtige Hilfseinrichtung ist, soll erst in einem besonderen Abschnitt eingegangen werden<sup>1</sup>.

In der Kreditpolitik ist aber nicht nur die wirtschaftliche Situation des Reflektanten individuell zu beachten, sondern auch das allgemeine Risiko der Warenklasse und das der Käuferklasse. Die Verlustmöglichkeit ist bei Automobilen größer als bei Kühlschränken, Klavieren usw. Man kann jemandem einen Flügel anvertrauen, während das Risiko bei einem Personenwagen unzulässig erscheinen mag.

Manchmal werden gewisse Käuferklassen ganz ausgeschlossen, z. B. Farbige oder Bewohner bestimmter Stadtteile. Als weniger zuverlässige Käuferklassen gelten Personen ohne eigne Wohnung, mit beruflichem Ortswechsel, Arbeitslose, Jugendliche, als besonders zuverlässig Beamte (weniger Angestellte), Personen mit Grundbesitz. Bezüglich der Arbeiter als Käuferschicht gehen die Ansichten etwas auseinander, da sich infolge ihrer leicht lösbaren Anstellung ihre Kreditwürdigkeit schwer übersehen läßt. Sie sind jedenfalls eine stark konjunkturrempfindliche Käufer-schicht, gleichen dies allerdings teilweise durch größere Bereitwilligkeit in der Hergabe von Sicherheiten durch Übereignung der Wohnungseinrichtung, Bürgschaft der Eltern usw. aus. Auf diese wird z. B. bei der Kundenkredit-G. m. b. H. in Königsberg bei Arbeitern grundsätzlich gesehen. Jedenfalls finden sich unter den dortigen Dubiosen recht wenige Arbeiter. Wahrscheinlich ist dies aber auf die kritische Auswahl, mehr noch auf die besonderen Sicherheiten und die besondere Nähe zurückzuführen. Wir selbst haben jedenfalls bei Arbeitern im industriellen Abzahlungsgeschäft, d. h. bei räumlicher Trennung keineswegs

<sup>1</sup> Vgl. S. 118.

auffallende Zahlungswilligkeit feststellen können. Dagegen wurde uns auch von dem Leiter des größten Berliner Abzahlungsgeschäftes erklärt, daß die Arbeiter eine mindestens ebenso zuverlässige und vielfach angenehmere Kundschaft seien als die sog. besseren Kreise. Man könne sich auf ihren Zahlungswillen recht gut verlassen. Diese Firma verzichtet daher auch grundsätzlich auf Klagen außer bei böswilligen Nichtzahlern; sie kann dies tun, weil sie einen festen Kundenstamm besitzt, und weil sie die Erfahrung machte, daß selbst die arbeitslos gewordenen Arbeiter weiter zahlen, nachdem sie wieder verdienen. Von dem Inhaber eines Warenhauses in der Provinz wird erklärt, daß auch Kleinrentnern vielfach Kredit gewährt wird, wobei diese vielfach ihre Rentenerhebungskarte als Sicherheit abgeben und jeweils unter Zahlung der nächsten Monatsrate zur Erhebung der Rente ausleihen. Selbst die Defaka schließt Arbeiter nicht vollkommen aus. Vielmehr gewährt sie Kredit an die von ihr als Stammarbeiter bezeichneten, d. h. an solche, die seit Jahren dauernd beschäftigt sind und nach den Informationen der Betriebsvertrauensleute zu dem Stamm gehören, der auch bei schlechter Konjunktur gehalten wird; allerdings ist Voraussetzung, daß auch das Unternehmen Aussicht hat, sich zu halten. Jedenfalls haben die Arbeiter nur einen geringen Anteil am Umsatze der Defaka.

Ähnlich ist die Situation bei den meisten Kreditgemeinschaften des Einzelhandels, wo der letztere über den Kredit entscheidet. Auch hier wird im allgemeinen die Kreditgewährung an Arbeiter unterlassen oder besonders gesichert. Auch die Kaufkredit Zürich AG. (Tietz) gewährt keinen Kredit an Arbeiter. Dagegen gewähren die Warenkredithäuser sehr wohl an Arbeiter Kredit. Ihre Spezialisierung auf das Kreditgeschäft und ihre infolgedessen größere Sicherheit und Elastizität dürfte sie die geeigneten Mittel zur Durchziehung ihrer Kredite finden lassen. Außerdem sind sie infolge des Nichtausweises des Kreditaufschlages besser in der Lage, das größere Risiko durch einen erhöhten Aufschlag auszugleichen.

Interessant sind Ausführungen<sup>1</sup> des Kreditbureau für Wareneinkäufe in Basel, das die Konsumfinanzierung insbesondere für eine Reihe von Einzelhandelsgeschäften verschiedener Warenbranchen übernahm und später auch Automobile finanzierte, über die Zahlungsmoral. Das Institut stellte Kreditbriefe aus, trug das Risiko allein und verzichtete bei kleinen Objekten auf einen Eigentumsvorbehalt. Es arbeitete in Basel, den angrenzenden ländlichen Bezirken und im südlichen Baden. Es zeigte sich, daß die Einwohner Basels weit bessere Zahler waren als die ländliche Bevölkerung. Sehr zufrieden war man mit der deutschen Kundschaft, von denen Geschäftsleute, Gewerbetreibende, Staats-

<sup>1</sup> Rundschreiben der Schweizerischen Volksbank Bern, März 1927, Nr 86.

angestellte, Lehrer genannt wurden. Von der schweizerischen Kundenschaft wird gesagt, daß ein Teil von vornherein mit der Nichterfüllung der Zahlungsverpflichtungen rechnete.

Vor dem Enqueteausschuß<sup>1</sup> beantwortete der Sachverständige ABE die Frage, ob der Beamte und der Privatangestellte bessere Kunden seien als der Arbeiter, wie folgt: „Er ist sicherer. Leider sind aber die Ansprüche der Beamten sehr groß. Sie sind so überschuldet und kaufen so viel, daß man im großen und ganzen sagen kann: Sehr viele Beamte sind noch fauler im Zahlen als die Arbeiter, weil sie eben weit mehr kaufen, als sie eigentlich ihrem Einkommen entsprechend kaufen sollten.“

#### d) Anzahlung.

Eine wesentliche Sicherung liegt in einer angemessenen Anzahlung. Wenn es möglich wäre, durch deren richtige Bemessung nur die ungeeigneten Käuferschichten auszuschließen, so lägen die Dinge einfach. In Wirklichkeit ist dies schon deshalb unmöglich, weil die Verhältnisse derjenigen Käufer, die auf Kredit angewiesen sind, heutzutage allgemein viel zu wechselnd sind, als daß es einen sicheren Maßstab gäbe. Die Anzahlung hat aber eine mehrfache Bedeutung. Sie bildet zunächst eine Garantie des Kaufwillens. Sie hat aber vor allem eine Kompensation der Entwertung zu bilden, die der Gegenstand dadurch erleidet, daß er, wenn auch nur für die Dauer bis zur Fälligkeit der ersten Rate, in Gebrauch genommen wird. Da aber ein Rücktritt des Verkäufers und damit eine Zurücknahme erst möglich ist, nachdem der Käufer mit zwei aufeinanderfolgenden Raten im Verzug ist, so werden, selbst wenn man Gutwilligkeit des Käufers voraussetzt, zwei Monate Benutzungszeit (bei Monatsraten) herauskommen. Diese müssen durch die Anzahlung gedeckt sein.

Welche Entwertung in diesem oder auch in einem kurzen Zeitraum eintritt, hängt wesentlich vom Charakter des Kaufgegenstandes ab, von seiner Empfindlichkeit, von der Einstellung des Marktes zu gebrauchter Ware und von ihrer Wiederherstellbarkeit. Eine Nähmaschine wird nach Monaten in ihrem Getriebe noch unverändert sein können und nur einer Aufpolierung bedürfen, um neuwertig zu sein. Hier genügt die übliche Anzahlung von 10%. Nicht viel schlimmer steht es bei der Schreibmaschine, obwohl Sachbeschädigungen hier schon höhere Wiederherstellungskosten bedingen. Ein Kraftwagen dagegen, der auch nur einige Tage in Händen eines Käufers war, ist in einem Maße entwertet, das durch die hier übliche Anzahlung von 25% nicht gedeckt ist. Die früher übliche durch den Wettbewerb der Finanzierungsgesellschaften herabgedrückte Anzahlung von 33% wäre angemessener.

<sup>1</sup> Bd 10, a. a. O., S. 325.

Noch schlimmer ist es beim Fahrrad, das mit seinen Lack- und Nickelteilen sehr empfindlich ist und infolge seiner Benutzung im Straßenschmutze sich ungemein rasch entwertet. Da es außerdem noch in wenig günstige Käuferschichten kommt, z. B. Jugendliche, Arbeiter mit schwankender Beschäftigung, so ist es ein Beispiel eines Artikels, der sich zum Abzahlungsvertrieb besonders schlecht eignet. Um so höher müßte daher, wenn man diese Vertriebsform anwenden will, die Anzahlung sein. Statt der vielfach üblichen Anzahlung von 10 RM., d. h. weniger als 10% (der Verkaufspreis beginnt für Räder auf Abzahlung bei etwa 130 RM.), müßten, auch wenn man der wirtschaftlichen Schwäche der Käufer entgegenkommen wollte, mindestens 30 RM. genommen werden. Dann fielen nebenbei auch die betrügerischen Käufe weg, bei denen 10 RM. angezahlt und das Rad am gleichen Tage beim Pfandleiher versetzt wird, der für neue Räder 30 RM. Darlehn gewährt.

Im Einzelhandel fällt dagegen insbesondere bei den Warenkredithäusern die Anzahlung bei den ohnehin schon laufend zahlenden Kunden fort.

### e) Raten.

Hier gilt ähnliches. Die Rate muß zum mindesten mit der Entwertung Schritt halten, so daß ein Fahrrad spätestens nach 6 Monaten bezahlt sein sollte<sup>1</sup>. Andererseits beweist die Tatsache, daß Singer seine Nähmaschinen seit langen Jahren gegen 24 Monatsraten verkauft, daß dies möglich ist. Im allgemeinen hat sich aber die Verteilung der Raten auf 12 Monate durchgesetzt, zumal bei längeren Krediten die Unkosten und damit der Verkaufspreis zu hoch werden. Man kann überschläglich bei 12 Monaten mit der Notwendigkeit eines Aufschlages von 10% rechnen, bei 18 Monaten also bereits 15%.

Zu entscheiden ist ferner, ob man Monatsraten oder Wochenraten vorschreiben will. Entscheidend ist dabei zunächst die Art der Einkünfte des Käufers. Bei Gehaltsempfängern ist die Monatszahlung das gegebene, wobei diese dem Tage des Gehaltsempfanges unmittelbar folgen sollte. Schwieriger ist die Frage bei Lohnempfängern, die also wöchentlich Geld empfangen. Hier ist die Wochenrate das sicherste, obwohl dem entgegengehalten wird, daß auch von dieser Käuferklasse z. B. die Miete monatlich bezahlt wird. Dieses Argument ist aber nicht durchschlagend, da die Zahlung der Miete an den vielleicht im Hause wohnenden Eigentümer doch als sehr viel dringlicher empfunden wird

<sup>1</sup> Ein Beispiel einer Wertvermehrung des Kaufgegenstandes ist das auf Abzahlung gekaufte Vieh, das aufgefüttert wird, bei Nichtzahlung der Raten aber fortgenommen werden kann. Dies hat in der Schweiz zur Einführung der Viehverschreibung geführt. (Rühl: a. a. O., S. 220.)

als die Absendung einer Rate an eine entfernte Firma. Die Schwierigkeit ist nur, daß Wochenraten in der Verbuchung, Mahnung und im Inkasso sehr viel kostspieliger sind und mindestens das Vierfache der Monatsraten kosten. Trotzdem arbeiten im Teilzahlungsgeschäft langjährig erfahrene Firmen, wie Singer, auch mit Wochenraten. Einzelne Firmen erleichtern sich die Arbeit dadurch, daß sie zwar Wochenraten vorschreiben, die Konten aber doch nur monatlich durchprüfen, die Wochenzahler also intern wie Monatszahler behandeln.

Welchen Einfluß die Zahl der Raten und die Anzahlung auf Risiko und Ausfall, z. B. im Automobilgeschäft, ausüben, geht aus einer Aufstellung über die Erfahrungen einer Anzahl von Finanzierungsgesellschaften innerhalb eines Jahres hervor<sup>1</sup>.

Es betragen durchschnittlich:

Verluste auf zurückgenommene Wagen:

12 Monatsraten . . . . . 50 Dollar

16—18 Monatsraten . . . . . 78 „

19 Monatsraten (und mehr?) . 220 „

Prozentsatz der zurückgenommenen Wagen:

Anzahlung  $\frac{1}{2}$  . . . . .  $1\frac{3}{4}\%$

„  $\frac{1}{4}$  . . . . . 3,8%

„ unter  $\frac{1}{4}$  . . . . .  $6\frac{1}{6}\%$ .

### f) Lieferungsbedingungen.

Lieferungsbedingungen pflegt man auf der Rückseite des Kaufvertrages mitzuteilen und sich im Vertrage selbst bestätigen zu lassen, daß der Käufer von ihnen Kenntnis hat, daß Reklamationen nicht von den laufenden Zahlungsverpflichtungen entbinden, daß Reparaturen außerhalb der Garantie zu Lasten des Käufers gehen usw. Zu den wichtigsten Bestimmungen gehört die des Eigentumsvorbehaltes bis zur vollständigen Bezahlung des Kaufes, dem in der Regel hinzugefügt wird, daß der Käufer daher den Gegenstand nicht verkaufen, verpfänden oder verschenken darf. Trotzdem wird derartige keineswegs verhütet, höchstens eingeschränkt.

Mängelrügen werden gelegentlich ganz ausgeschlossen, was unzulässig erscheint. Dagegen ist die Befristung ihrer Zulässigkeit üblich und zweckmäßig, da sie sonst dann vorgebracht werden, wenn dem Käufer die Zahlung der Raten unmöglich oder unerwünscht wird. Außerdem wird manchmal vereinbart, daß sie nur in besonderem Prozesse vorgebracht werden dürfen. Samter<sup>2</sup> ist der Ansicht, daß der Verzicht auf Geltendmachung bei Sachen, die zum notwendigsten Gebrauch des Käufers bestimmt sind, gegen § 138 BGB. verstößt, der ein Rechtsgeschäft, das gegen die guten Sitten verstößt, als nichtig erklärt.

<sup>1</sup> Seligman: a. a. O., S. 267.

<sup>2</sup> Vgl. Rühl: a. a. O., S. 246.

Auch das Recht der Aufrechnung und Zurückbehaltung wird manchmal ausgeschlossen, was zulässig ist.

Als Erfüllungsort für Lieferung und Zahlung, sowie als Gerichtsstand wird im Regelfall der Wohnsitz des Verkäufers vereinbart. Dies ist vom Standpunkt des Verkäufers unbedingt erforderlich, da es praktisch unmöglich (weil unwirtschaftlich) wäre, an den über das ganze Land verstreuten Gerichtsständen des einzelnen Verbrauchers oder des den Kauf vermittelnden Händlers zu klagen, wo Anwälte beauftragt werden müßten, deren Kosten in den nicht seltenen Fällen der Untreue der Forderung vom Verkäufer endgültig zu tragen wären und seinen Verlust nicht unwesentlich vergrößern würden. Dagegen kann am Geschäftssitz die Eintreibung und Einklagung der Forderung sehr viel rationeller betrieben werden. Die Zahl der zu bearbeitenden Fälle kann bei einem umfangreichen Geschäft und kleinen Kaufgegenständen (d. h. in diesem Falle oft oberflächliche Prüfung der Kreditwürdigkeit) sehr groß werden. Die Schematisierung und Zentralisierung bedeutet auch für die Gerichte eine Erleichterung und Ersparnis, da hier zahlreiche gleichgeartete und ohne weiteres übersehbare Klagen vorliegen, die nahezu restlos durch Versäumnisurteil erledigt werden. Die Kehrseite dieses Verfahrens liegt beim Käufer, der nicht an seinem Wohnsitz klagen kann und nun einen Anwalt beauftragen muß. Er wird dies höchstens in den anteilmäßig sehr wenigen Fällen tun, wo er glaubt, mit Recht Einwände, Mängelrüge u. a. vorbringen zu können. Unzulässig ist die Vereinbarung, daß der Verkäufer den Gerichtsstand bestimmt<sup>1</sup>.

In den Fällen, wo das Inkasso und die Eintreibung notleidender Forderungen bei der Finanzierungsgesellschaft oder bei einer Inkassogesellschaft liegt, wird deren Wohnsitz als Gerichtsstand vorgesehen, wobei der Verkäufer sich allerdings den Wechsel der Inkassogesellschaft unter Umständen erschwert.

### g) Warenübergabe.

Dieses bietet in der Praxis gewisse mittelbare Schwierigkeiten. Der Verkauf geschieht zum großen Teil in Läden von Händlern, die den Verkauf provisionsweise für Rechnung und meistens auch im Namen der Fabrik machen. Oft macht der Händler gleichzeitig auch Barverkäufe auf eigene Rechnung und hat dann Muster dastehen, die er dem Kaufinteressenten zeigen kann. Bevor der Verkauf (von der Fabrik nach Kreditprüfung) genehmigt ist, kann eine Aushändigung nicht stattfinden, was um so störender ist, je kleiner die Käuferklasse ist und je dringender der Bedarf, zumal man den Interessenten eine Anzahlung

<sup>1</sup> Rühl: a. a. O., S. 244.

machen läßt, um dadurch eine Sicherung des Kaufangebotes zu haben. Nach Genehmigung des Verkaufes ist nun die Übergabe um so dringlicher. Manche Fabriken liefern trotzdem unter allen Umständen aus der Zentrale oder jedenfalls aus eigenem Lager. Dies ergibt die klarste Übersicht gegenüber dem Käufer und gegenüber dem Händler. Für manche Artikel ist aber die Aushändigung durch den lokalen Händler nicht gut zu umgehen, z. B. im Fahrradgeschäft.

Hier muß sich der Fabrikant dann entschließen, seine Ware konsignationsweise bei dem Händler bereitzustellen. Die Errichtung derartiger Konsignationslager sollte mit größter Vorsicht und Zurückhaltung geschehen. Sie bedeuten zunächst finanziell eine große Belastung, zumal der Händler, während er vielleicht auf feste Rechnung sehr vorsichtig gekauft hat und daher die Leere seines Ladens empfindet, nun bei der Anforderung von Konsignationslieferungen auf Kosten seiner Fabrikanten großzügig ist, so daß die Ware manchmal lange liegt. Empfindliche Ware leidet, zumal wenn sie, nachdem man die Fehldisposition erkannt hat, umdisponiert werden muß. Dem kleineren und manchmal auch dem größeren Händler fehlt aber oft auch das erforderliche Verantwortlichkeitsgefühl. Die Konsignationslager verlangen daher eine intensive und daher auch kostspielige Überwachung, die aber immer noch billiger ist als mangelnde Aufsicht. Man wird dann oft finden, daß die Gegenstände schlecht gelagert sind und gelitten haben, daß sie nicht vollständig sind, daß Verkäufe nicht gemeldet, wohl aber Raten kassiert und nicht abgeliefert wurden, daß die Ware vor Eintreffen der Verkaufsgenehmigung ausgehändigt wurde, daß sie vom Händler als Sicherheit für Forderungen Dritter an ihn bei diesen eingelagert wurden, daß sie gepfändet oder einfach verschwunden sind, daß die ganze Firma den Inhaber gewechselt hat oder aufgelöst wurde usw. Hier hilft nur ganz regelmäßige und intensive Revision der Lager; sonst kann ein Unternehmen an seinen Konsignationslagern zugrunde gehen, wofür sich Beispiele nennen ließen. Wer die Konsignation umgehen kann, sollte dies tun und lieber einen Minderumsatz in den Kauf nehmen.

Manche Firmen helfen sich auch in der Weise, daß der Händler verpflichtet wird, einen minimalen Lagerbestand auf eigene Rechnung zu halten, nach Genehmigung des Kaufes (oder falls er die Bürgschaft übernimmt) schon bei Unterzeichnung des Kaufvertrages den Kaufgegenstand aus seinem Eigenlager auszuliefern und nun gegen Zession des Kaufvertrages einen Ersatzgegenstand beim Fabrikanten zu bestellen. Dabei sind aber besondere Vorkehrungen zu treffen, um den Eigentumsvorbehalt für den Fabrikanten wirksam zu machen, z. B. durch Abtretung des Herausgabeanspruches.

Verfügt ein Unternehmen über einen Stamm zuverlässiger Händler,

so kann es naturgemäß bezüglich der Konsignationsläger weiter gehen. Auch hier muß der Aufbau des Abzahlungssystems den im Einzelfalle vorhandenen Bedingungen angemessen werden.

Formal ist es üblich, daß der Käufer im Kaufvertrage den Empfang der Ware bestätigt. Dadurch wird die Beweislast über die Übergabe vom Verkäufer dem Käufer zugeschoben. Da aber die Kaufverträge in der Praxis vom Käufer zunächst einseitig unterschrieben und vom Verkäufer nachträglich nach Prüfung der Kreditfähigkeit geprüft werden, so sollte im Kaufformular die Bestätigung des Empfanges so vorgesehen sein, daß sie nachträglich erfolgen kann, wenn die Ware wirklich übergeben wird.

### h) Verbuchung und Zahlungskontrolle.

Die Arbeit der Buchhaltung ist wesentlich umfangreicher als beim Verkauf auf kurzfristigen Kredit oder gar dem Barverkauf. Relativ einfach ist die Verbuchung dort, wo die Belegung der einzelnen Raten durch Akzente des Käufers erfolgt. Die Verbuchungen erfolgen auf einem normalen Kontrollblatte. Die Zwangsläufigkeit der Abwicklung liegt hier in der Weitergabe der Wechsel an die Finanzierungsgesellschaft oder, soweit sie innerhalb von 3 Monaten fällig sind, an die Bank, Lieferanten oder andere Gläubiger. Wird ein Wechsel nicht eingelöst, so kommt er zurück, und die Akzente werden zurückbelastet.

Handelt es sich dagegen um Käufe geringeren Wertes, für die Wechsel wegen der Kleinheit der Rate (die Grenze liegt sehr niedrig, im allgemeinen vielleicht bei 50 RM.) nicht in Betracht kommen, so beruht die Zwangsläufigkeit der Abwicklung ausschließlich auf der Aufmerksamkeit der Buchhaltung, der damit eine Verantwortung aufgebürdet wird, die die Grenze des Möglichen oft streift, gelegentlich sogar überschreitet. Handelt es sich doch um die monatliche oder gar wöchentliche Bearbeitung von Konten, deren Anzahl evtl. nach Zehntausenden zählt. Bei einem Warenkredithaus werden vor dem Enqueteausschuß die Kosten für Buchhaltung und Kasse mit 8% des Geldeinganges angegeben<sup>1</sup>. Das wären etwa 6% vom Umsatz. Es ist daher in der Buchhaltung von vornherein ein Arbeitsverfahren einzurichten, daß größte Übersicht mit möglichster Einfachheit zu vereinigen sucht. Am üblichsten ist die Verbuchung auf kartothekmäßig zusammengefaßten Kontenblättern, von denen jedes einen Käufer und einen Kauf behandelt. Übersichtlicher haben wir ein Verfahren gefunden, das wir in der Praxis verwandt haben. Von dem Gedanken ausgehend, daß es wichtig ist, zumal wenn das Inkasso beim Händler liegt, einen Überblick über sämtliche Verkäufe des Händlers an die verschiedenen Verbraucher seines Bezirkes überblicken zu können, wurden Kontenblätter eingeführt, die

<sup>1</sup> Bd 10 a. a. O., S. 298.

provinzweise zu aufschließbaren Büchern vereinigt, jeweils die gesamten Verkäufe eines Händlers zusammenfaßten, wobei jede Zeile dem Konto eines Käufers entsprach. Während die Belastung in einer Spalte erfolgt (unter Auswerfung des an den Händler zu zahlenden Anteiles für Provision in besonderer Spalte), geschieht die Erkennung für die einzelnen Zahlungseingänge in soviel Spalten, als Raten vereinbart sind. Dabei sind die Spalten von vornherein in der Reihenfolge der Monate bezeichnet und dementsprechend erfolgt die Verbuchung jeder im September fälligen Rate in der Septemberspalte. Man übersieht infolgedessen nach Ablauf des September mit einem Blicke (ohne zunächst einzelne Zahlen zu erkennen), wer im verflossenen Monat gezahlt oder nicht gezahlt hat. Das quantitativ schwierige Mahnverfahren ist dadurch außerordentlich erleichtert, außerdem kann man die Qualität der Verkäufe und das Inkasso der einzelnen Händler verfolgen und etwa erforderliche generelle Schritte tun. Mahnungen und Vermerke über die Schritte im evtl. Eintreibungsverfahren werden in einer letzten Spalte vermerkt.

Ferner war die obere Kante des Blattes entsprechend den 31 Tagen des Monats eingeteilt, so daß verschiedenfarbige Reiter aufgesteckt werden konnten für Blätter, deren Konteninhaber an bestimmten Tagen, z. B. nach Ablauf einer gestellten Frist, zu bearbeiten waren. Dagegen wurden auf der linken Kante des Blattes Reiter auf die einzelnen Kontenlinien aufgesteckt, die je nach ihrer Farbe erkennen ließen, in welchem Stadium sich die notleidend gewordenen Forderungen befanden, z. B. Mahnung durch eingeschriebenen Brief, Zahlungsbefehl, Klage, Vollstreckung, Rücknahme.

Die Kontokorrentführung der Abzahlungskäufer ist hier aus dem allgemeinen Buchhaltungssystem herausgenommen. Der erforderliche Anschluß geschieht dadurch, daß die Verbuchung der Belastungen und Erkennungen dort summenmäßig vor sich geht. In einem Falle fanden wir ein ähnliches graphisch noch weitergehendes, angeblich von Schmalenbach angeregtes System, bei dem die Zahlung graphisch als Linie eingetragen und mit einem Maßstab abgelesen wurde. Dies erscheint zu weit getrieben. Die Praxis zeigt, daß die Eintragung der Zahlen in Monats- oder Wochenspalten völlig genügte, um ein graphisches Bild der Nichtzahler zu geben, wobei aber der Vorteil der dann unmittelbar ablesbaren Zahlen erhalten blieb, der dann von Wert war, wenn eine Rate ausnahmsweise keine normale Höhe hatte.

Gerland<sup>1</sup> beschreibt ein anderes Verfahren, wo aber von den gewöhnlichen Kontokorrenten ausgegangen wird und dann eine besondere Liste der fälligen Zahlungen angelegt wird, die der in dem obigen

<sup>1</sup> Gerland: Terminüberwachung unter besonderer Berücksichtigung der Buchhaltung. Wirtschaftlichkeit 1929, H. 58.

Verfahren benutzten verwandt ist. Bei Fälligkeit der Beträge nicht an einem Monatstage (z. B. dem Monatsersten) verwendet er für jeden Fälligkeitstag besondere Listen, die nur die Rechnungsnummer und den Ratenbetrag enthalten. Das Verfahren bewährt sich nach seiner Angabe erst, nachdem durch Anlegung einer Sammeliste und zusammenfassende Eintragung dort nach Verkaufsvorfällen eine Kontrolle ermöglicht wurde. Das Verfahren scheint zuverlässig, aber umständlich und kostspielig und daher nur anwendbar, wo es sich um größere Objekte handelte.

### i) Inkasso.

Diese Frage ist überall dort, wo nicht von vornherein Wechsel für die einzelnen Raten vom Käufer gegeben werden, von wesentlicher Bedeutung, weil der Erfolg des Geschäftes in erster Linie von der erfolgreichen Einziehung des Außenstandes abhängt. Im Falle der Belegung durch Wechsel werden die Akzepte im Regelfalle an die Finanzierungsgesellschaft weitergegeben, die sie nun bei Verfall durch eine lokale Bank oder auch durch die Post präsentieren läßt.

Im Falle der Beleihung der Wechsel wird der Rediskonteur manchmal die Akzepte selbst zum Inkasso weitergeben oder dies dem Finanzinstitut treuhänderisch überlassen. Werden die Akzepte protestiert, so haben die Finanzinstitute und der Verkäufer (sofern es sich um Absatzfinanzierung handelt) einzutreten, und es ist dann eine Frage insbesondere der pfändbaren Werte, ob der Verkäufer zu seinem Gelde kommt.

Schwieriger ist naturgemäß die Abwicklung, wo es sich um kleine und kleinste Raten handelt, bei denen nur die vertraglichen Zahlungsverpflichtungen für eine Bringeschuld feststehen. Wenn es sich um Käufer in den verschiedensten Orten handelt, die durch einen lokalen Händler bezogen haben, so wäre es das bequemste und natürlichste, wenn die Raten bei diesem gezahlt und von ihm regelmäßig je nach den Verhältnissen und Vorschriften bei Eingang oder in vereinbarter Zeit abschnitten, wöchentlich, monatlich abgeliefert würden durch Zahlung auf Postscheckkonto oder bequemer noch durch Scheck an die Fabrik oder, was oft vereinbart wird, unmittelbar an die Finanzierungsgesellschaft, die ihrerseits großen Wert darauf legt, die Gelder so rasch und unmittelbar als möglich zu bekommen.

Die Zahltage der Käufer werden am besten auf den Sonnabend, die der Händler auf den Montag gelegt, so daß der Sonntag für die Anfertigung der Abrechnung zur Verfügung steht. Zahlt ein Käufer nicht, so kann insbesondere in kleinen Orten der Händler die Ursachen leicht feststellen, evtl. beim Gläubiger (Fabrik) Stundung befürworten, den Käufer persönlich mahnen oder evtl. auch der Fabrik raten, mit Zwangsmaßnahmen vorzugehen. Viele Händler übernehmen das Inkasso trotz der erheblichen Arbeit gern, da es die Käufer regelmäßig in den Laden

bringt und zu Zubehörkäufen veranlaßt. Andererseits ist die Arbeit nicht unerheblich; sie verlangt große Sorgfalt, wenn der Überblick gewahrt und die Abrechnung richtig sein soll. Man muß bedenken, daß es Einzelhändler, nicht zu sprechen von den Warenkredithäusern, gibt, die vielleicht tausend Abzahlungskunden haben, so daß das Inkasso schon besondere Arbeitskräfte verlangt. Es empfiehlt sich für den Großverkäufer, die dem Einzelhändler für den Verkauf und seine Abwicklung gewährte Entschädigung von vornherein in eine Provision und eine Inkassogebühr zu zerlegen, damit ihn die Mühe weniger verdrießt und damit die Fabrik, falls sie dem Händler das Inkasso abzunehmen gezwungen ist, ein Äquivalent für eine anders geartete Regelung des Inkassos hat. Dieser Fall tritt nicht selten ein.

Man muß sagen, daß sich das Inkasso durch Händler im allgemeinen durchaus nicht bewährt hat. Aber dies hängt jeweils mit dem Niveau der Händler und der Branche zusammen. Wie bei den Konsignationslagern findet man auch hier zahlreiche Enttäuschungen. Die mildeste bezieht sich auf den mangelhaften Erfolg des Inkassos, unpünktliche Abrechnung und verspätete Überweisung. Leider aber sind auch, wenigstens bei den schwachen, mehr handwerksmäßigen Betrieben, z. B. Fahrradhändlern, die Fälle nicht selten, wo das Geld vereinnahmt wird, in die Ladenkasse wandert und wieder ausgegeben wird, z. B. wenn gerade ein Wechsel fällig wird. Wer das Niveau kennt, weiß, daß meistens keine dolose Absicht vorliegt. Aber auch die Fälle der bewußten Unterschlagung sind keineswegs selten; selbst bei Großhändlern konnten sie beobachtet werden. Auch Verluste infolge Pfändung des Geldbestandes durch Dritte kommen häufiger vor, da gerade die kapitallosen Händler zwangsläufig zum provisionsweisen Betriebe des Abzahlungsgeschäftes gelangen, das eine späte Einnahme an Provisionen bringt, so daß in diesem Milieu finanzielle Schwierigkeiten und Vollstreckungen nicht selten sind, wobei dann das Eigentum des Fabrikanten Schaden leiden kann. Durch Quittungsmarken, gegen die allein der Käufer zahlen darf, durch getrennte Aufbewahrung der gezahlten Raten in Kassen, die der Fabrik gehören und als solche bezeichnet sind, durch häufige Revisionen usw. versucht man, dem entgegenzuwirken. Es hat sich aber als unmöglich erwiesen, das Inkasso durch den Händler mit einiger Zuverlässigkeit vorzunehmen, soweit dieser nicht wirtschaftlich sicher dasteht und soweit es sich nicht um kaufmännisch betriebene Firmen handelt, wie z. B. die größeren Einzelhandelsbetriebe, Kaufhäuser usw. Aber auch bei ihnen ist ja die wirtschaftliche Situation, wie die Erfahrung immer wieder zeigt, manchmal überraschend rasch verschlechtert, und man sollte das Inkasso durch Händler nur dann vornehmen lassen, wenn sie eine hinreichende Sicherheit durch Hypothek oder gute Bürgschaft geben und außerdem über

genügende Gewandtheit verfügen. Bei großen Händlern mit zahlreichen Kunden hilft sich die Fabrik gelegentlich auch durch Stationierung eines eigenen Beamten.

Im allgemeinen sind die Fabriken und auch die den Einzelhandel direkt finanzierenden Institute, nachdem sie hinreichende Enttäuschungen erlitten haben, dazu gekommen, das Inkasso selbst zu betreiben. Nur wenig findet sich dabei die direkte Einziehung durch Kassierer oder durch persönliche Ablieferung, wie z. B. bei Singer, der ja zahllose Verkäufe in der Abwicklung hat (in Deutschland schätzungsweise gleichzeitig bei einem Jahresumsatze von 200 000 Maschinen bis zu 24 Monatsraten vielleicht 300 000 Konten). Außer derartigen Sonderfällen sind es die Warenkredithäuser, für die sich das persönliche Inkasso infolge ihres lokalen Arbeitsfeldes und ihre Spezialisierung im Abzahlungsgeschäft eignet. Die Regel ist das Inkasso durch Einzahlung auf Postscheckkonto der Fabrik oder des Finanzinstitutes. Bedenkt man, daß es sich manchmal um Wochenraten von wenigen Mark handelt, um derentwillen jeweils ein Weg zum, insbesondere auf dem Lande vielleicht entfernten, Postamt nötig ist, so sieht man, daß auch dieses System nicht ideal ist, vielmehr wegen der ihm eigenen Umständlichkeit zu einer gewissen Unpünktlichkeit führt. Eine bessere Lösung gibt es aber im allgemeinen nicht, denn auch die Heranziehung einer Inkassogesellschaft bietet selten Vorteile<sup>1</sup>.

Dagegen wäre noch eine gelegentlich anwendbare sehr geeignete Lösung zu erwähnen, das Inkasso durch den Arbeitgeber. Gelegentlich wird dieses vereinbart, naturgemäß nur dort, wo ein Interesse des Arbeitgebers vorliegt. Dies kann entweder darin liegen, daß er am Absatz interessiert ist, seien es die eigenen Erzeugnisse, seien es die von Konzernfirmen. Auf diese Weise kommen gelegentlich umfangreiche Abzahlungsverkäufe von Konsumartikeln zustande, zumal dann infolge der meist gewährten Vorzugspreise eine allerdings verschieden eingeschätzte Weitergabe an Angehörige und Freunde einzusetzen pflegt. Oder der Arbeitgeber ist interessiert an der Ausrüstung seiner Arbeitnehmer mit dem Abzahlungsgegenstände, seien es Fahrräder, Motorräder oder auch Nähmaschinen für Heimarbeiter. Ein derartiges Inkasso ist für den Abzahlungsverkäufer sehr angenehm, weil es eine gewisse Zuverlässigkeit für regelmäßige Zahlungen solange bietet, als nicht eine Entlassung des Schuldners erfolgt.

### **k) Eintreibung.**

Die Zahl der Fälle, in denen die Forderung zwangsweise eingetrieben werden muß, ist ziemlich groß; z. B. bei den deutschen Schreibmaschinenfabriken, die auf Abzahlung verkaufen, liegt die Zahl der Klagen in der

<sup>1</sup> Vgl. S. 136.

Größenordnung von etwa 3000 Fällen jährlich. Manchen Käufern wird der Kauf leid, besonders wenn der Kaufgegenstand, z. B. ein Motorrad, betriebsunfähig wird, und der Verkäufer scheinbar in weiter Ferne sitzt. Viele Käufer haben sich finanziell übernommen, werden arbeitslos und stellen die Ratenzahlung ein oder kommen um Stundung ein, die wohl auch meistens gewährt wird, solange der Käufer zahlungswillig und die Forderung nicht direkt gefährdet erscheint. Die nach den Bedingungen oft verlangte Sicherstellung des Kaufgegenstandes dürfte in den meisten Fällen rechtlich einen Rücktritt vom Verträge bedeuten, praktisch aber doch geübt werden, wenn auch seltener. Im allgemeinen wird versucht, dem Käufer das Interesse am Kauf zu erhalten. Ist der Käufer aber zahlungsunwillig, so wird vom Verkäufer im Interesse des Erfolges rasch zugefaßt.

Einheitlichkeit des Gerichtsstandes ist wohl allgemein durchgeführt<sup>1</sup>. In erster Linie kommt infolge der dortigen zahlreichen Verkaufs-, Finanz- und Inkassogesellschaften der Gerichtsstand Berlin in Frage, und zwar, soweit es sich um Forderungen bis 500 RM. handelt, das Amtsgericht. An sich wäre das einfachste und billigste Verfahren das durch Zustellung eines Zahlungsbefehles. Der Verbraucher ist aber heute durchaus mit derartigen Instrumenten vertraut, und die heutige schlechte Organisation des Vollstreckungswesens mit ihrer Ausschaltung des Wettbewerbes durch Schaffung fester Vollstreckungsbezirke hat das ihrige getan, um den Erfolg sehr abzuschwächen. In Berlin pflegen etwa 90% der Empfänger von Zahlungsbefehlen Einspruch zu erheben, wodurch ein Zeitverlust von etwa 14 Tagen entsteht.

Bei Wechselprotesten kommt es fast ausnahmslos zur sofortigen Klage. Aber auch sonst wird von vornherein die eindrucksvollere Klage erhoben, um Zeit zu sparen. Auch diese Arbeit ist stark schematisiert, und eine Stenotypistin fertigt täglich 50 Klagen, wobei noch eine Rationalisierung durch gleichzeitige Einreichung der vor eine Kammer gehörigen, z. B. Beklagte mit Buchstaben A, erfolgt. Da die Empfänger sich ihrer Zahlungspflicht und ihres Verzuges bewußt sind, so unternehmen sie meistens nichts, und es kommt bei Auswärtigen in mehr als 95% der Fälle, bei in Berlin Ansässigen zur Hälfte zu Versäumnisurteilen. Eine Kammer erläßt gelegentlich an einem Tage 50 Urteile zugunsten eines einzelnen Klägers.

Nachträglich kommt es bei etwa 5% der Fälle noch zu Einsprüchen, doch hält dies die Pfändung nun nur noch bei Sicherheitsleistung auf. Man erkennt aus diesen Aufgaben, wie absolut gesprochen zahlreich doch die Fälle sind, in denen ein Abzahlungskauf nicht glatt abgewickelt

---

<sup>1</sup> Manchmal wird von den Käufern der genannte Gerichtsstand stillschweigend durchstrichen, was vom Verkäufer nicht übersehen werden darf.

wird, der Käufer also mutmaßlich zahlungsunfähig oder doch zahlungsschwach geworden ist, so daß diese Aufträge besser nicht erteilt und nicht angenommen worden wären.

Eine Aufnahme der Klage wird aber auch dann in Frage kommen, wenn der Käufer berechnigte Mängelrügen vorzubringen hat. Eine Schwierigkeit der Klagedurchführung liegt oft bei der Feststellung des noch zu zahlenden Betrages, da im Laufe des Verfahrens noch Raten gezahlt und angenommen, aber nicht immer gemeldet werden. Die Klage darf auch auf Grund des Abzahlungsgesetzes nicht auf Zahlung und Herausgabe lauten. Wenigstens ist dies die Einstellung der Berliner Prozeßrichtervereinigung. Von der Einreichung der Klage bis zum Erlaß des Versäumnisurteiles pflegt etwa ein Monat zu vergehen. Ein Zahlungsbefehl könnte in 14 Tagen vollstreckbar werden, scheidet aber — wie gesagt — meist am Einspruch, und es dauert dann insgesamt 6 Wochen bis zum Urteil.

Es ist zweifelhaft, ob es billiger ist, die Rechtsverfolgung einem Anwalt zu übergeben oder durch einen sachverständigen Angestellten zu bewirken, soweit es sich um Amtsgerichtsfälle handelt. Die Kosten des Anwaltes sind nämlich erstattungsberechtigt, die des Verkäufers, soweit es sich um die Arbeit handelt, nicht. Aus diesem Grunde pflegen selbst die Inkassogesellschaften die Einklagung manchmal einer juristisch abgetrennten Abteilung zu überlassen. Bei der Pfändung pflegt der Verkäufer erst fremde Werte pfänden zu lassen, und nur, wenn diese fehlen, den von ihm gelieferten und ihm gehörigen Kaufgegenstand, was dann rechtlich einen Rücktritt vom Kaufvertrage bedeutet.

Vor dem Enqueteausschuß<sup>1</sup> gab der Sachverständige ABB an, daß seine Firma 70—75 000 Kunden hat. Auf das Möbelgeschäft mit 12—14 000 Kunden kommen 1071 Klagen. Bei Textilien ist der Anteil der Klagen und Ausfälle größer.

Es kamen

	auf 100 Kunden Klagen	auf 100 Klagen Vollstreckungen	von 100 Vollstreckungen waren erfolgreich
1913	11 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	7	50
1925	12	6	66 <sup>2</sup> / <sub>3</sub>
1926	12	5	80
1927	12	6 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>	56
1929	—	—	50

Ein anderes dort behandeltes Unternehmen ABC<sup>2</sup> hatte bei nur 1 Million R.M. Umsatz zeitweise gleichzeitig 3000 Klagen. Durch eine veränderte Geschäftspolitik wurden diese auf 1200 herabgebracht.

<sup>1</sup> Bd 10, S. 291.

<sup>2</sup> Bd 10, S. 295.

## 6. Hilfseinrichtungen.

### a) Auskunftswesen.

Das Abzahlungsgeschäft hat auch das Auskunftswesen teilweise vor neue Aufgaben gestellt. Nur soweit es sich um Verkäufe nicht an Privatpersonen, sondern an Firmen handelte, konnte auf die alte Organisation des gewerblichen Auskunftswesens zurückgegriffen werden. Diese geht in ihren Anfängen<sup>1</sup> auf die in den dreißiger Jahren des vorigen Jahrhunderts in England erfolgte Gründung des ersten gewerbsmäßigen Auskunftsbüros zurück, dem einige Jahre später die erste amerikanische Auskunftstei in New York folgte und 1857 ein französisches Büro aus einer aufgelösten Kreditversicherungsgesellschaft. In Deutschland entstand 1860 das erste noch heute bestehende Auskunftsbüro von S. Salomon in Stettin, 1872 die Auskunftstei Schimmelpfeng, 1876 eine Filiale der bedeutenden amerikanischen Auskunftstei von Dun & Co., dann eine Anzahl Auskunftsvereine, aus denen später der Verein Creditreform Leipzig hervorgegangen ist. Diese letzten drei, von denen die Filiale Dun & Co. nach dem Kriege von der Hermes-Kreditversicherungsbank AG. in Berlin übernommen und als Deutsche Auskunftstei (vorm. R. G. Dun & Co.) G. m. b. H. weiterbetrieben wird, und von denen Schimmelpfeng ebenfalls zu 40% Hermes gehört, bilden zusammen mit der Auskunftstei Bürgel ein Kartell unter Führung der Hermes, das Auskünfte zu Konventionspreisen abgibt. Für die Einflußnahme des Hermes wird sein Interesse an der Erteilung zuverlässiger Auskünfte ausschlaggebend gewesen sein zwecks Herabdrückung der Versicherungsfälle. Er hat seinen Einfluß insbesondere auch in der Richtung ausgeübt, daß die Auskünfte zahlenmäßige Angaben über das Vermögen der betreffenden enthalten sollen. Die Auskünfte der Kartellfirmen genießen eine gewisse Monopolstellung bei der mit Reichsmitteln aufgezogenen Exportkreditversicherung, deren Geschäftsführung beim Hermes liegt.

Daneben besteht eine Reihe mittlerer Büros. Verschiedentlich haben industrielle Verbände mit ihnen allgemeine Vereinbarungen getroffen, wobei nicht die Qualität, sondern ausschließlich Preisermäßigungen ausschlaggebend waren, z. B. der Verein deutscher Maschinenbauanstalten mit der Auskunftstei Stommel, ferner die Metallwaren- und elektrotechnische Industrie. Einzelne Verbände haben sogar eigene Auskunftsbüros aufgezogen, die sich zum Teil mit der Aufstellung schwarzer Listen begnügen, zum Teil aber eine sehr weitgehende Kreditüberwachung ausüben. So erhalten die Mitglieder des Zentralverbandes der deutschen Metall-Walzwerke- und Hüttenindustrie seit dem

<sup>1</sup> Sutro: Kaufmännische Krediterkundigung. Schmollers Jahrb. 1906, H. 2.

1. Dezember 1929 einen vierzehntägigen Bericht über die an ihre Kunden gewährten Kredite<sup>1</sup>. Ähnliche meist weniger weitgehende Einrichtungen bestehen beim Verband deutscher Fahrradindustrieller, Reichsverband deutscher Fruchthändler, Verband deutscher Seidenwebereien, Bund deutscher Müller<sup>2</sup> und wahrscheinlich bei zahlreichen anderen Verbänden zum mindesten in Form schwarzer Listen der schlechten Zahler.

Schließlich gibt es die Kalenderauskunfteien, wie „Geschäfts-rat“, „Kundenschutz“ und insbesondere „Regenhard“. Diese veröffentlichen in ihren Kalendern jährlich eine Liste von Auskunftskorrespondenten.

In welchem Umfange konnte das Abzahlungsgeschäft auf diese Auskunfteien zurückgreifen? Man verlangt von einer Auskunft, daß sie die Zahlungsfähigkeit und die Zahlwilligkeit des Angefragten beurteilt, und daß sie die Werte erkennen läßt, auf die bei Verzug zurückgegriffen werden kann. Das Abzahlungsgeschäft verlangt außerdem, daß die Auskunft billig ist und rasch gegeben wird. Die alten Auskunfteien haben alte Archive, die sich zwar im Kriege und in der Inflationszeit entwertet hatten, nach 1924 aber wieder aufgebaut worden waren, so daß leidlich zuverlässige Auskünfte erteilt werden. Immerhin dauert bei ihnen die bei der Erteilung von Auskünften übliche Nachprüfung zu lange, die Neuanlage von Auskünften erst recht und schließlich kostet sie viel zu viel, um im Abzahlungsgeschäft allgemein verwandt werden zu können, wo die Objekte meist zwischen 20 und 200 RM. schwanken. Die Erteilung derartiger Auskünfte ist auch für die üblichen Auskunftsbüros unwirtschaftlich, da sie überwiegend Privatpersonen betreffen und daher nicht so häufig gefragt werden, wie Auskünfte über Firmen.

Eigentlich waren nur die Kalenderauskunfteien, z. B. Regenhard, hierfür brauchbar, die etwa 1 RM. je Stück (in Berlin das Doppelte) kosteten, erst im Einzelfalle durch Briefmarken bei der Anforderung bezahlt werden und infolge des direkten Verkehrs mit dem Korrespondenten relativ schnell sind. Manche Firmen sind mit diesen Auskünften im allgemeinen zufrieden. Nur ist die Qualität wechselnd, was in der zwanglosen und insofern weniger zuverlässigen Konstitution dieser Auskunftssysteme begründet ist, bei denen die Kalenderfirma sich in der Hauptsache auf den Abdruck der Adresse beschränkt, dagegen keinerlei Instruktion und Überwachung der Korrespondenten nicht in gleicher Weise möglich sind wie bei den anderen Auskunfteien.

---

<sup>1</sup> Lüdecke: Kaufmännisches Auskunftswesen. Dtsch. Metallind.-Ztg 1930, H. 14.

<sup>2</sup> Kreditüberwachung durch die Branche. Dtsch. Bergwerksztg vom 8. 4. 1930.

Das System mußte insbesondere bei unübersichtlichen Verhältnissen wie in Berlin zu Schwierigkeiten führen, und hier sind dann auch, als das Abzahlungsgeschäft sich seit 1926 ausbreitete, Gründungen von Auskunfteien erfolgt, die nun ausdrücklich auf die Anforderungen des Abzahlungsgeschäftes zugeschnitten sind.

Die erste war die von den 4 Kartellauskunfteien im November 1926 gegründete Evidenzzentrale G. m. b. H. in Berlin, die sich ausschließlich auf die Auskunft über Private konzentrierte, dabei aber insbesondere auch exakte Angaben darüber zu machen versuchte, welche Abzahlungskäufe von dem Betreffenden vorgenommen, welche Kredite abgelehnt, welche bewilligt und ob und wie sie abgewickelt worden waren, wobei von Rückmeldungen der Anfrager ausgegangen wurde. Der Preis betrug bei einem Abonnement auf 1000 Stück ursprünglich 1 RM., ab 1. Juni 1927 1,50 RM., ab 1. Januar 1929 2 RM. Sachlich war die Gründung ein wesentlicher Fortschritt, da damit vor allem der Kreditschwindel eingeeignet war, ferner der übertriebene Krediteinkauf leichtsinniger Verbraucher. Das Auskunftssystem, das in einzelnen Punkten auf amerikanische Vorbilder zurückging, im wesentlichen aber neu war, hat sich augenscheinlich qualitativ gut bewährt. Es bestanden 8 Geschäftsstellen in Berlin und verschiedenen Großstädten, die Evidenzberichte lieferten, ferner zahlreiche Vertreter, die mündliche Vorberichte geben durften. Leider erwies sich das System als zu teuer. Die Preise mußten erhöht werden; Auskünfte kosteten schließlich je Stück 3 RM., bei 1000 Stück 2 RM., Eilgebühr 1 RM. usw. Das ist zu teuer, nicht nur weil die Objekte vielfach zu klein sind, sondern weil ja keineswegs alle Anfragen zu Verkäufen führen, vielmehr vielfach gerade wegen ihres Inhaltes oft zu Ablehnungen.

Aus diesem Grunde fanden nicht nur die kleinen, sondern gerade die großen Abzahlungsfirmen und die Finanzierungsgesellschaften die Kosten zu hoch, und das Geschäft ging zurück. Wesentlich dürfte auch die Konkurrenz der noch zu erwähnenden Schufa gewesen sein. Der Betrieb erforderte daher Zuschüsse, zum mindesten für die Aufbauzeit. Dies stieß deshalb auf Schwierigkeiten, weil die Interessen der Teilhaber verschieden waren. Die beiden nicht zentralisierten Auskunfteien, Bürgel und Verein Kreditreform, dürften die Konkurrenz der Evidenzzentrale insbesondere in mittleren und kleinen Städten und auf dem platten Lande merklich empfunden haben. Man entschloß sich daher Anfang 1930 zur Aufgabe dieser Abteilung A, während die Abteilung B (Beschaffung von Auskunftsunterlagen durch Rückmeldungen von Kreditgebern) geblieben ist.

Fast gleichzeitig war von seiten der Auskunfts-konsumenten die Gründung einer ähnlichen Auskunftei ins Auge gefaßt worden, die dann auch Anfang 1927 entstand. Die Berliner Elektrizitätswerke AG., die

einen umfangreichen Abzahlungsvertrieb elektrischer Apparate hatte, gründete die Schufa (Schutzgemeinschaft für Absatzfinanzierung). Diese sollte sich insbesondere auf die Kenntnis der Zahlungsgewohnheiten der 400 000 Stromabnehmer und der 1 Million Gasabnehmer stützen. Auf Recherchen wurde verzichtet. Dadurch sollte es möglich sein, eine Auskunft für den Preis von 25 Rpf. zu liefern. Das Unternehmen sollte keinen Erwerbscharakter haben<sup>1</sup>.

Im Verwaltungsausschuß sind die Berliner Städtischen Elektrizitätswerke AG., die Kreditanstalt für Verkehrsmittel AG., die Kaufkredit-AG. Zürich und der Verband der Berliner Spezialgeschäfte vertreten. Angeschlossen waren am 1. Januar 1930 insgesamt 398 Firmen und Verbände<sup>2</sup>, darunter auch der Berliner Anwaltsverein. Das Material der Evidenzzentrale, soweit es sich auf Berlin bezog, wurde von ihr übernommen. Das Archiv enthält etwa 1,5 Millionen Karteikarten, also etwa über jeden vierten Einwohner, die Zahl der 1929 erteilten Auskünfte belief sich auf 346 897, die höchsten Tagesleistungen 3400 Auskünfte am 16. Dezember 1929. Neben der Auskunftserteilung wird für die Mehrzahl der angeschlossenen Firmen eine Kundenbeobachtung auf die Dauer der Kreditgewährung insoweit durchgeführt, daß alle nachträglich eingehenden Mitteilungen nachgemeldet wurden. Das Archiv beruht auf Meldungen der Mitglieder, Offenbarungseidslisten usw., aber wie bemerkt nicht auf Recherchen, abgesehen z. B. von den Zahlungslisten der Städtischen Werke. Man ist hierdurch erheblich billiger als die Evidenzzentrale, die aber in ihren Auskünften nicht unwesentlich mehr geboten hat, wie aus den Auskunftsformularen hervorgeht. Die Auskunft wird auf die von den Mitgliedern eingesandten Anfragekarten übertragen, ihnen zugesandt, von ihnen zurückgesandt und in das Archiv eingereiht<sup>3</sup>. In eiligen Fällen (bis zu 1500 je Tag) werden auch telephonische Auskünfte erteilt, wenn z. B. der Kunde im Laden wartet; von den 20 Telephonleitungen sind 12 direkte Leitungen zu Berliner Großfirmen. Die Durchschnittszeit einer telephonischen Auskunft ist 1 Minute.

Einen besonderen Zweig bildet die Auskunftserteilung über Agenten, die aus den früher geschilderten Gründen sehr nützlich ist und dazu dient, schlechte Elemente auszumerzen. An dem Austausch beteiligen sich nach dem Geschäftsbericht der Siemens-Konzern mit Tochtergesellschaften, Hochfrequenzapparate-Fabrikanten, Schnellwaagenfabriken, Büromaschinenhändler usw. Die Schufa arbeitet vorläufig nur in Berlin, beabsichtigt aber zusammen mit der Gesellschaft für Finanzierung von Kreditgemeinschaften G. m. b. H. (Gefi) das Auskunfts-

<sup>1</sup> Industrie- und Handelszeitung Nr 8 vom 10. 1. 1927.

<sup>2</sup> Geschäftsbericht für das Jahr 1929.

<sup>3</sup> Eggebrecht: Auskunft am laufenden Band. Z. f. Organisation 1930, 30. Jan.

wesen für Private in Deutschland auszubauen in Fühlung mit den Einzelhandelsorganisationen.

Außerhalb Berlins bestehen zum Teil Sonderabmachungen der Vereinigungen der Abzahlungsfirmen mit einzelnen lokalen Auskunfteien, die auf Grund der eingereichten Selbstauskünfte des Kredit-suchenden kurze Auskünfte geben, die im wesentlichen auf eine Überprüfung der Angaben hinauslaufen, besonders bezüglich Wohnung und Anstellung. Derartige Auskünfte kosten dann auch nur 1 R.M. für Platzauskünfte und 2 R.M. für auswärtige Erfragte und weniger und scheinen im allgemeinen als ausreichend angesehen zu werden. Sie werden auch über Personen, die auswärts aber in der gleichen Provinz wohnen, spätestens in etwa 3 Tagen erteilt. Noch billiger ist das System der telephonischen Auskünfte, die wie in einem Falle festgestellt werden konnte, von einer Auskunft guten Ranges den Mitgliedern der Kreditgemeinschaft für 25 Rpf. je Stück erteilt wurden, einschließlich einer kurzen schriftlichen Bestätigung. Vereinbarungsgemäß soll es sich dabei um Kredite nicht über 200 R.M. handeln; darüber hinaus sollen schriftliche Auskünfte eingeholt werden. Es zeigte sich in der Praxis, daß diese Auskunftei bereits über so viel Archivmaterial verfügte, daß fast regelmäßig eine telephonische Auskunftserteilung möglich war, soweit es sich um Ortsansässige dieser Großstadt handelte.

### b) Kreditversicherung.

Die Ausdehnung des Abzahlungsgeschäftes in die heutige Größenordnung wurde erst dadurch möglich, daß Finanzierungsinstitute entstanden, die die notwendigen Mittel bereitstellten, die zugrunde liegenden Warenforderungen durch eine Beeinflussung der Verkaufsbedingungen kreditwürdig machten und nun Kredite gewährten. Aber es wurde gezeigt, daß sowohl in den Vereinigten Staaten, die die ersten Finanzierungsgesellschaften dieser Art sahen, wie auch bei uns die Entwicklung des Abzahlungsgeschäftes und die sich hieraus ergebenden Kreditansprüche von Handel und Industrie einen Umfang annahmen, der das Eigenkapital der Finanzinstitute weit überstieg. Man mußte dritte Geldgeber in Anspruch nehmen, Banken, Versicherungsgesellschaften, Großkapitalisten oder sogar — wie in den Vereinigten Staaten — den offenen Geldmarkt durch Ausgabe der Collateral Trust Notes.

Daß Geldinstitute Kapital aufnehmen, ist das übliche, Hypothekendarlehen durch Pfandbriefe, Kreditbanken aus Depositen usw. Die zuletzt genannten gewähren ihren Geldgebern keine dingliche Sicherheit; die zuerst genannten solche aus den Sicherheiten ihrer Kreditnehmer, aber kaum je darüber hinaus. Bei den Finanzinstituten der Absatzfinanzierung ist die Frage der Kapitalbeschaffung im allgemeinen weniger leicht gewesen und auch wesentlich komplizierter. Sei es die stürmische Ent-

wicklung des Abzahlungsgeschäftes, die ebenso rasche Entstehung zahlreicher Finanzierungsgesellschaften, die sich gegenseitig unterboten und ihren Kreditnehmern die Gewährung reichlicher Warenkredite ermöglichten, sei es der bekannte Charakter dieser Kredite, die letzten Endes an Schichten der Bevölkerung von nur mäßiger Kreditwürdigkeit gingen, und die sich als dingliche Sicherheit auf Gegenstände stützten, die sich rasch abnutzen, meist nicht ortsfest, sondern sehr beweglich waren und daher verschwinden konnten. Jedenfalls genügte schon in den Vereinigten Staaten diese dingliche Sicherheit nicht, außer bei den ganz großen gefestigten und angesehenen Gesellschaften, die wohl auch ohne dingliche Sicherheit große Kredite bei Banken erhalten, solange diese in einem angemessenen Verhältnisse (5:1) zu ihrem Eigenkapitale stehen. Im allgemeinen aber verlangte man die Garantie einer dritten Stelle. So entstanden hier die Bonding Companies.

In Deutschland war die Situation noch insofern komplizierter, als die Absatzfinanzierung, die erst sehr spät, 1925/26, einsetzte, dann sofort einer sehr großen Nachfrage begegnete, selbst also großen Geldbedarf hatte, aber weder großes Eigenkapital besaß, noch im eigenen Lande hinreichende Möglichkeiten bei den Banken fand. Man mußte sich an das Ausland, insbesondere die Schweiz und Holland wenden. Diese aber sahen die deutschen Verhältnisse, die die Inflation noch nicht lange hinter sich und keineswegs überwunden hatten, mit Mißtrauen an. Sie lehnten zwar keineswegs die Hergabe von Geldern auf Grund indossierter Wechsel ab, machten sie aber meist von der Sicherung der Außenstände durch Versicherung und von der Aufbringung sicherer Avale abhängig. Das gleiche forderten auch diejenigen deutschen Banken, die sich zur Hergabe von Geldern für dieses neue und noch nicht zu übersehende Gebiet bereitfanden. So wie das Abzahlungsgeschäft die Absatzfinanzierung schuf, so bedingte also die Rediskontierung die Kreditversicherung, die somit eine notwendige Voraussetzung des Abzahlungsgeschäftes geworden ist und daher auch in diesem Zusammenhange betrachtet werden soll.

Wieweit war nun die Möglichkeit der Kreditversicherung vorhanden? Die Warenkreditversicherung, eine Vermögensversicherung im Gegensatz zur Personalversicherung und zur Sachversicherung, ist keineswegs neu. Eigentlich ist sie sogar sehr alt, denn sie wurde vorübergehend schon um 1700 herum im englischen Kolonialgeschäft<sup>1</sup> betrieben, verschwand dann aber wieder, bis 1883 in England eine kleine Gesellschaft begann, die Kreditversicherung zu betreiben<sup>2</sup>. Es wurden bis zu 50%

<sup>1</sup> Die Kreditversicherung und ihre Institute. Der dtsh. Ökonomist 1. Nov. 1928, S. 1492.

<sup>2</sup> Heath: Entwicklung der Kreditversicherung in Großbritannien. Z. f. Fragen des internationalen Warenkredits, Paris 1930, Nr 1.

der Wechselkredite gedeckt. Die Nachfrage überstieg aber das Aufnahmevermögen an Versicherung erheblich, das sehr begrenzt war<sup>1</sup>. Aus ihr entwickelte sich dann später über Lloyds die Excess Insurance Comp. Ltd. und schließlich 1917 die Trade Indemnity Co., die aber noch in kleinerem Stile arbeitete. 1924 erfolgte eine erhebliche Expansion nicht nur durch Erhöhung des Kapitals von 20 000 auf 250 000 Pfund Sterling, sondern auch durch Eintritt verschiedener Direktoren großer englischer Versicherungsgesellschaften in den Board of Directors<sup>2</sup>, die sich für diesen neuen Versicherungszweig interessierten. Diese Gesellschaft betreibt die Kreditversicherung in England praktisch als einzigste. Erst etwa von diesem Zeitpunkt ab hat die Warenkreditversicherung größere Bedeutung gewonnen, bzw. hat ihr Gedanke sich in England wirklich durchgesetzt, womit aber nicht etwa gesagt sein soll, daß es für den Kaufmann oder Industriellen etwa üblich geworden wäre, die Kredite allgemein zu versichern; immer noch ist nur ein Bruchteil der gewährten Warenkredite versichert.

In den Vereinigten Staaten ist 1893 die American Credit Indemnity Comp. of New York gegründet worden, 1897 die kapitalstarke National Surety Comp. in New York und später andere, die aber, wie die letztere, vielfach auch andere Versicherungszweige betreiben. Sie sind wohl bedeutend, haben aber im Delcrederegeschäft nicht den Umfang der sehr viel später gegründeten deutschen Kreditversicherungsgesellschaften erlangt, wie die beigefügte Tabelle S.125/126 in den Angaben über die Prämieinnahmen erkennen läßt, die ja dem Umsatze entsprechen. Daneben haben sich in den Vereinigten Staaten insbesondere im Abzahlungsgeschäft die Bonding Companies entwickelt, die aber nicht den eigentlichen Warenkreditgeber, sondern seine Geldgeber gegen Ausfälle versichern, d. h. die Banken oder auch die Inhaber der Collateral Trust Notes.

In Deutschland haben verschiedene Versicherungsgesellschaften allgemeinen Charakters die Delcredere- und Kautionsversicherung betrieben, nachdem zuerst 1895 die Firma Eitzen Delcredereversicherungen vermittelte, so die Allianz-Versicherungs-AG., die Frankfurter Allgemeine Versicherungs-AG., die Albingia Versicherungs-AG. Hamburg, Colonia, Köln, Hammonia, Hamburg usw. Aber nur einzelne betrieben die Versicherung der Warenkredite. Die erste Gesellschaft, die ausdrücklich für die Zwecke der Delcredereversicherung gegründet wurde, war die Hermes Versicherungsbank AG., die 1917, also gleichzeitig mit der Trade Indemnity Comp. von der Münchener Rückversicherungsgesellschaft in Berlin gegründet wurde. Sie ist, wie hier vorweggenommen werden soll, die einzige deutsche Kreditversicherungsgesellschaft, die

<sup>1</sup> Credit Risks. Times Nr 44257 vom 28. 4. 1926.

<sup>2</sup> Credit Risks. Times Nr 44257 vom 28. 4. 1926.

Die wichtigsten Gesellschaften<sup>1</sup>, die in der Kreditversicherung tätig sind.

Gesellschaft Sitz	Gegr.	Aktienkapital a) gezeichnet b) eingezahlt	Jahr	Prämien- einnahmen
<b>Deutschland</b>				
Albingia Versicherungs-AG. <sup>2</sup> Hamburg .....	1901	a) RM. 5 000 000 b) „ 3 875 000	1924/25 1925/26 1926/27	RM. 877 944 951 864 370 100
Frankfurter Allgemeine Ver- sicherungs-AG. <sup>2</sup> Frankfurt a. Main.....	1865	a) „ 25 000 000 b) „ 21 100 000	1925 1926 1927	„ 1 129 091 „ 1 138 388 „ 1 356 757
HermesKreditversicherungs- bank AG., Berlin.....	1917	a) „ 5 005 000 b) „ 2 005 000	1925 1926 1927	„ 8 832 262 „ 12 134 584 „ 12 372 627
Vaterländische Kredit-Ver- sicherungs-AG., Berlin ..	1923	a) „ 8 000 000 b) „ 2 300 000	1925 1926 1927	„ 3 155 382 „ 3 765 649 „ 6 607 083
<b>England</b>				
Trade Indemnity Company Limited, London .....	1917	a) £ 250 000 b) „ 250 000	1925 1926 1927	£ 125 511 „ 130 637 „ 127 508
<b>Holland</b>				
Niederlandsche Creditverze- kering Maatschappij, Am- sterdam .....	1925	a) fl 1 710 000 <sup>6</sup> b) „ 427 500	1925 <sup>6</sup> 1926 1927	fl 85 105 227 070 361 919
N.V. Vaterlandsche Assuran- tie Maatschappij, Rotter- dam <sup>2, 7</sup> .....	1923	a) „ 500 000 <sup>8</sup> b) „ 500 000	1925 1926 1927	„ 183 338 „ 203 716 „ 307 194
<b>Schweden</b>				
Försäkrings-Aktiebolaget Fylgia, Stockholm <sup>2</sup> .....	1881	a) Kr. 2 000 000 b) „ 2 000 000	1925 1926 1927	Kr 796 694 „ 993 907 „ 967 584
Nya Försäkringsaktiebolaget Hansa, Stockholm <sup>2</sup> .....	1913	a) „ 5 000 000 b) „ 5 000 000	1925 1926 1927	„ 299 362 „ 527 230 „ 480 985
Svenska Kredit-Försäkrings- aktiebolaget, Stockholm .	1928	a) „ 1 000 000 b) „ 1 000 000	— —	— —
<b>Frankreich</b>				
Assurance Française de Cré- dit, Société d'Assurances Mutuelles, Lyon .....	1923	Gesellschaft auf Gegenseitigkeit	1925 1926 1927	fr 1 461 068 „ 3 160 206 „ 2 832 446
La Nationale Compagnie d'Assurances-Crédit et de Réassurances, Paris .....	1924	a) fr 10 000 000 b) „ 10 000 000	1925 1926 1927	„ 4 024 550 „ 7 002 085 „ 4 666 162
Société Française d'Assuran- ces pour favoriser le Cré- dit, Paris .....	1927	a) „ 15 000 000 b) „ 3 750 000	1927 <sup>10</sup> 1925 <sup>11</sup>	„ 4 880 „ 1 080 623
L'Urbaine-Crédit, Paris....	1924	a) „ 10 000 000 b) „ 2 500 000	1926 1927	„ 2 276 921 „ 4 067 917

<sup>1</sup> Goldschmidt, Die Ausdehnung der Kreditversicherung, Wirtschafts-  
dienst Heft 51 vom 21. Dezember 1928. <sup>2</sup> Die Gesellschaft betreibt auch sämt-  
liche anderen Versicherungsarten außer Lebensversicherung. <sup>3</sup> Nur Kredit- und  
Kautionsversicherung. <sup>4</sup> Nur Garantie- und Kreditversicherung. <sup>5</sup> Außerdem  
290 000 fl noch nicht begeben. <sup>6</sup> 3. Juli bis 31. Dezember 1925. <sup>7</sup> Im Konzern der  
Vaterländischen und Rhenania, Elberfeld, die sämtliche Policen garantiert. <sup>8</sup> Außer-  
dem 500 000 fl noch nicht begeben. <sup>9</sup> Ohne Prämien aus Rückversicherungen.  
<sup>10</sup> 1. Juni bis 31. Dezember 1927. <sup>11</sup> 12. September 1924 bis 31. Dezember 1925.

Die wichtigsten Gesellschaften, die in der  
Kreditversicherung tätig sind (Fortsetzung).

Gesellschaft Sitz	Gegr.	Aktienkapital a) gezeichnet b) eingezahlt	Jahr	Prämien- einnahmen
<b>Italien</b>				
Società Italiana di Assicurazioni Credito, Mailand....	1927	a) L 17 000 000 b) „ 3 400 000	— —	— —
<b>Schweiz</b>				
Eidgenössische Versicherungs-AG., Zürich <sup>1</sup> .....	1881	a) fr 5 000 000 b) „ 1 250 000	1925 1926 1927	fr 391 987 „ 1 071 130 „ 1 123 472 } <sup>2</sup>
<b>Tschechoslowakei</b>				
Kreditversicherungsanstalt AG., Prag .....	1927	a) Kč 4 000 000 b) „ 4 000 0a0	— —	— —
<b>Vereinigte Staaten</b>				
American Credit Indemnity Comp. of New York, St. Louis.....	1893	a) \$ 1 000 000 b) „ 1 000 000	1925 1926 1927	\$ 2 272 657 „ 2 287 519 „ 2 188 709
London Guarantee and Accident Co. Ltd. (London) New York <sup>3</sup> .....	1869	a) „ 750 000 b) „ 750 000	1925 1926 1927	„ 775 998 „ 761 758 „ 784 635
National Surety Company <sup>3</sup> New York .....	1897	a) „ 15 000 000 b) „ 15 000 000	1925 1926 1927	„ 1 077 617 „ 1 084 235 „ 1 182 839
New Amsterdam Casualty Company, New York <sup>3</sup> ...	1898	a) „ 2 700 000 b) „ 2 700 000	1925 1926 1927	— „ 1 882 „ 7 006 } <sup>4</sup>
Ocean Accident and Guarantee Corp. Ltd. <sup>3</sup> (London) New York....	1871	a) „ 800 000 b) „ 800 000	1925 1926 1927	„ 550 537 „ 457 406 „ 440 756
Southern Surety Company <sup>3</sup> Des Moines .....	1918	a) „ 1 200 000 b) „ 1 200 000	1925 1926 1927	„ 210 958 „ 261 120 „ 293 829
U.S. Fidelity and Guarantee Company, Baltimore <sup>3</sup> ...	1896	a) „ 7 500 000 b) „ 7 500 000	1925 1926 1927	— „ 71 605 „ 143 640

<sup>1</sup> Die Gesellschaft betreibt Transport-, Feuer- und Kreditversicherung. <sup>2</sup> Nur Kredit- und Kautionsversicherung. <sup>3</sup> Die Gesellschaft betreibt auch sämtliche anderen Versicherungsarten außer Lebensversicherung. <sup>4</sup> Nur reine Delkredere-Versicherung.

die stürmischen Jahre des Krieges, der Inflation, der Inflationsnachwirkungen und der schlechten Wirtschaftskonjunktur erfolgreich durchgehalten hat. Denn auch Deutschland ist keine Ausnahme von der Regel gewesen, daß die Geschichte der Kreditversicherungen eine Geschichte der Verluste war. Die Kreditversicherungsgesellschaften haben in allen Ländern Lehrgeld zahlen müssen, sowohl bevor der Gedanke der Kreditversicherung sich durchsetzte als auch nachher. Heute ist aber der Hermes die dem Geschäftsumfange nach größte Kreditversicherungsgesellschaft aller Länder.

1923 wurde die Vaterländische Kreditversicherungs-AG. in Berlin von der Vaterländischen und Rhenania-Versicherungs-AG. mit

einem Kapital von 8 Millionen RM. (bei 4 Millionen RM. Einzahlung) gegründet, also zu einer Zeit, die sehr vielversprechend aussah, weil die Inflation die Konkurse überflüssig gemacht hatte.

Neben diesen beiden ausgesprochenen Kreditversicherungsgesellschaften blieben noch die Albingia und insbesondere die Favag. Diese vier deutschen Gesellschaften betrieben neben der eigentlichen Kreditversicherung sämtlich noch die Kautions- und Veruntreuungsversicherung, die einen etwas ruhigeren Charakter zeigt.

Die Formen der Kreditversicherung sind mannigfaltig und auch national verschieden. Die Versicherung der normalen Warenkredite (nicht Abzahlungsgeschäfte) geschieht in der Hauptsache als Einzelversicherung mit ihren Abarten der Mantel- und Abschreiberversicherung, Bündelversicherung oder als Pauschalversicherung. Die Versicherung der Abzahlungskredite trägt von vornherein seinem Zwecke nach einen etwas anderen Charakter. Einmal versichert sich der Verkäufer gegen Ausfälle durch Zahlungsunfähigkeit der Käufer und unzureichende dingliche Sicherung. Während aber sonst nur der direkt an der Warenkreditgewährung Beteiligte versichert wird, der allerdings seine Ansprüche aus der Versicherung von vornherein z. B. an seine Bank abtreten kann, versichert sich hier vor allem die Finanzierungsgesellschaft gegen Zahlungsunfähigkeit von Käufer und Verkäufer; ferner versicherte sie den Rediskonteur durch Stellung eines Avals, einer selbstschuldnerischen Bürgschaft oder einer befristeten Ausfallbürgschaft, der dadurch nicht, wie es sonst Grundsatz der Kreditversicherung ist, bis zur Feststellung des definitiven Ausfalles zu warten hat, sondern im Falle eines Verzuges seitens der Finanzierungsgesellschaft von den Avalbürgen sofort oder nach kurzer Frist (2 bis 3 Monaten) sein Geld erhält. Erst wenn diese beiden Versicherungen vorlagen, gewährte der ausländische Geldgeber den Kredit.

Die Policen der Kreditversicherung sahen bei den einzelnen Gesellschaften verschieden aus. Der Hermes stellte regelmäßig und wohl auch ausnahmslos die Forderung einer Selbstbeteiligung des Versicherten, um so diesen zu größerer Vorsicht zu bewegen und sein dauerndes Interesse an der Hereinbringung der Forderung zu sichern. Die Vaterländische hingegen versicherte die Forderung teilweise zu 100%, was entschieden zu weit gegangen war. Sie war aber sehr optimistisch und sagt noch in dem Geschäftsbericht für 1927, „daß das Teilzahlungsgeschäft eine gesunde Entwicklung genommen hat, wozu vor allem der Umstand beitrug, daß sich die Teilzahlungsfinanzierung auf bestimmte Typen von Geschäften beschränkt, wodurch sie ihre Natur gründlich kennen und ihre Gefahren vermeiden gelernt hat“. Sie übersah dabei gerade das, was sie hätte sehen müssen, daß ihr größter Klient, die Deutsche Automobilbank, damals bereits Finanzierungen ziemlich wahl-

los vornahm, sie aber zuverlässig bei der Vaterländischen versicherte.

Der ungünstige Verlauf der Kreditversicherung im Abzahlungsgeschäft war schon aus der Schilderung der Ereignisse im Finanzierungs-wesen zu entnehmen<sup>1</sup>. Versicherer und Versicherter hängen eng miteinander zusammen, und ihre Schicksale sind leicht zu eng miteinander verflochten. In Handel und Industrie gab es jetzt relativ erhebliche Absatzmöglichkeiten bei langer Kreditgewährung; bei den Finanzierungsgesellschaften reichliche Angebote ausländischen Kapitals bei hinreichender Versicherung; schließlich bei den Versicherungsgesellschaften das Streben nach Umsatz, Prämien und Gewinn, das bei einigen stärker war als die gerade bei der Kreditversicherung doppelt notwendige Vorsicht. Entzieht sich doch das Risiko so ziemlich der Berechnung, nachdem die Schadensfälle einerseits fast völlig vom Vorgehen des Versicherten abhängen, andererseits aber auch bei den soliden Warenkreditgebern weitgehend von der Konjunktur.

Einen Überblick über den Anteil der Kreditversicherungsgesellschaften geben die in der Tabelle S. 125 und in den Geschäftsberichten enthaltenen Zahlen über die Prämieinnahmen aus Kredit-, Kautions- und Garantiever-sicherung:

	1926	1927	1928	
Hermes Kr. AG. . . . .	12,1	12,4	14,7	Millionen RM.
Vaterländische Kr. V. AG. . . . .	3,8	6,6	8,8	„ „
Frankfurter V. AG. . . . .	1,11	1,4	„	„
Albingia . . . . .	0,9	0,4	„	„

Der größere Teil des Risikos ist dabei noch wieder zurückgedeckt. Es betragen<sup>2</sup> die Nettoprämien absolut und als Anteil der Brutto-prämieinnahmen:

	Hermes		Vaterländische	
	Mill. RM	%	Mill. RM	%
1927	3,4	27,1	1,9	28,5
1928	4,0	27,2	3,6	40,9
1929	4,5	26,8	1,7	25,3

Die Steigerung des Geschäftes ist soweit beim Hermes sehr mäßig, für das verbliebene Risiko nur etwa eine halbe Million RM. jährlich. Bei der Vaterländischen war sie sehr viel stürmischer, für 1927 fast eine Verdoppelung der Abschlüsse. Dabei darf man nicht übersehen, daß die Prämieinnahmen nur ein Symptom für die vielleicht fünfzigfach größeren Garantien darstellen. Die Dividenden waren bei allen zunächst recht reichlich:

	1926	1927	1928	1929	1930
Hermes	10	12	12	12	0
Vaterländische	10	10	0	0	0
Favag	8	12 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	12	0	0

Die erste Gesellschaft, die einen Rückschlag erlitt, war die Vaterländische Kreditversicherungs-AG. Sie war am optimistischsten

<sup>1</sup> Vgl. S. 55.

<sup>2</sup> Jahresberichte.

gerade auch bezüglich der Versicherung der Abzahlungsaußenstände gewesen, sie war bei der Versicherung am weitesten gegangen, hatte das Risiko der Versicherten völlig ausgeschaltet und dabei ohne Zweifel auch solche versichert, die sich nicht sagten, daß auf die Dauer die Verluste, soweit sie durch Versicherung gedeckt sind, nie höher werden dürfen als die Prämie, und daß daher Vorsicht unter allen Umständen am Platze ist. Im Kampfe um den Umsatz mußte daher die Vaterländische günstig abschneiden. Während der Hermes z. B. von 1926/27 seine Abschlüsse nur um etwa 2% steigerte, stieg der Umsatz bei der Vaterländischen um 73%. Zählte sie doch „blühende“ Finanzinstitute zu ihren Großkunden, die Kreditanstalt für Verkehrsmittel, die später 1928 ihren Umsatz sogar auf 180 Millionen RM. steigerte, und die Deutsche Automobilbank, die 1927/28 65 Millionen RM. erreicht haben mag. Die Versicherungen bei jedem dieser beiden Kunden erreichte also ein Vielfaches des Aktienkapitals der Vaterländischen, von deren 8 Millionen RM. 2 Millionen RM. eingezahlt waren. Gingen die Dinge bei einem von ihnen nicht normal, so war das Schicksal der Vaterländischen mit dem Ablauf der Geschäfte seiner Versicherten entschieden.

Und sie gingen bei der Deutschen Automobilbank — wie bereits geschildert<sup>1</sup> — nicht glatt. Bei allen Finanzierungsgesellschaften ist aber die Gefahr aus der sofortigen Einlösungsnotwendigkeit viel größer als die aus den endgültigen Verlusten. Ein Konjunkturabstieg, wie er sich 1928 wieder zeigte, konnte Vorlageverpflichtungen der Finanzierungsgesellschaft bedingen, die sie zu Fall bringen konnten. So drohte nun auch ein Zusammenbruch der D. A. B.

Nachdem der Verkauf der Aktien an die N. V. Holl. Discont-Bank nicht zustandekam, blieb der Vaterländischen, die bei der D. A. B. mit 33,5 Millionen RM. im Obligo war, wenn sie nicht noch größeren Schaden durch die Lahmlegung der Abwicklung infolge Konkurses der D. A. B. vermeiden wollte, nichts übrig, als die Aktien der D. A. B. zu übernehmen und sie auch durch Übernahme weiterer Versicherungen (11,5 Millionen RM.) arbeitsfähig zu erhalten. Allerdings erzielte sie den erheblichen Vorteil, daß sie dadurch die D. A. B. in die Hand bekam und ihren Vorstand mit ihren Vertretern besetzen konnte. Die Schadensansprüche der voll gedeckten D. A. B. scheinen zugunsten der Vaterländischen dann keine volle Entschädigung gefunden zu haben. Da ein gewisses Kapital vorhanden war, die Holländer hatten soeben noch ihre letzten Mittel, mehrere Millionen RM., hineingesteckt, so wurde der Verlust wenigstens äußerlich in erster Linie bei der D. A. B. aufgewiesen. Innerlich war ja die Vaterländische auch deren Aktionär. Aber auch so vermochte die Vaterländische Kreditversicherungs-AG., deren Aktionär, die Vaterländische und Rhenania Versicherungs-AG., aus dem

<sup>1</sup> Vgl. S. 71.

Koch, Abzahlungsgeschäft.

uneingezahlten Aktienkapital haftete, den Schlag nicht zu überwinden. Der Aderlaß war augenscheinlich doch zu groß, und der moralische Verlust kam noch hinzu. Die Vaterländische und Rhenania Versicherungs-AG. mußte Anschluß bei der Nordstern-Versicherungs-AG. suchen, die damit 60% des Kapitals der Vaterländischen Kreditversicherung erwarb. Sie hatte aber wohl von der Kreditversicherung genug. Man entschloß sich jedenfalls zu einer stillen Abwicklung der Vaterländischen Kreditversicherungs-AG. und auch dem Nordstern scheint die Übernahme nicht bekommen zu sein, denn er mußte 1931 seinerseits Anschluß suchen.

Die Vaterländische führt in ihrem Geschäftsbericht für 1928 die Schwierigkeiten der D. A. B. auf die Differenzen anlässlich des Überganges der Aktien an die ausländische Gruppe zurück. Das ist falsch, denn die Ursache liegt natürlich in erster Linie in den beliebigen schlechten Warenkrediten. Dabei heißt es in dem am 1. Juli 1927 vorgelegten Geschäftsbericht der D. A. B. für 1926/27 noch, daß die Ausfälle durch Wechselproteste 0,47% betrug, die aber durch Sicherungsmaßnahmen (also doch wohl Rückgriff auf die Pfänder) sämtlich befriedigt werden konnten. Im nächsten Jahresberichte für 1927/28 tauchen aber 2,5 Millionen R.M. Debitorenschäden auf (nicht gerechnet die gewiß erheblichen Abwicklungskosten). Man sieht, wie wenig zuverlässig selbst so konkrete und unnötig günstige Zahlenangaben von Geschäftsberichten sein können. Für den versicherten Umsatz von 155 Millionen R.M. hatte die Vaterländische 1145000 R.M. an Prämien erhalten, setzte also scheinbar bei der D. A. B. nur 1105000 R.M. in der Versicherung selbst zu. Die Vaterländische weist aber Ultimo 1929 einen Verlust von 3,785 Millionen R.M. aus, so daß also weitere Verluste vorhanden sein müssen. Diese liegen z. T. noch in der D. A. B., die für 1927/28, trotzdem nach dem Jahresbericht die Ausfallschäden von der Versicherungsgesellschaft gedeckt wurden, noch einen Verlust von 633000 R.M. ausweist, der sich aus dem Geschäftsrückgange nicht ohne weiteres erklärt. Hinzu kommt wohl auch noch der Verlust der Vaterländischen aus dem Aktienerwerb. Ihr blieb jedenfalls nichts übrig, als ihre Tätigkeit abzubauen. Sie übertrug ihre Warenkreditversicherung mit Wirkung vom 1. Januar 1930 an den Hermes, der dagegen bezüglich der bei der Vaterländischen noch laufenden Warenkreditversicherungen eine Rückversicherung übernahm, sie aber weiter durch diese abwickeln ließ, allerdings in einer besonderen Abteilung im Hause und wohl auch unter Aufsicht des Hermes. Die Vaterländische verpflichtete sich, neue Geschäfte nicht mehr zu machen, wickelte aber die laufenden Verträge ab, wozu auch neue Versicherungen aus den alten Verträgen gehören.

Ein weit schwerwiegenderes Ereignis war der Zusammenbruch der

Frankfurter Allgemeinen Versicherungs-AG<sup>1</sup>, nicht nur, weil es ganz andere Verlustzahlen aufwies, sondern vor allem wegen seiner mit der jetzt offenbar werdenden dolosen Geschäftsführung zusammenhängenden erheblichen psychologischen Auswirkung, der Erschütterung des deutschen Kredites, die er im Gefolge hatte, und die sich ganz besonders ungünstig für das Abzahlungsgeschäft auswirkte, auf das man letzten Endes den Sturz zurückführte. Dabei handelte es sich in Wirklichkeit, wie sich nach genauer Prüfung der Verhältnisse herausstellte, um ein seit Jahren ausgehöhltes Gebäude, das seine Leiter zu ihren persönlichen Vorteilen mißbraucht hatten, wobei die Geschäftsgebarung immer unseriöser wurde. Die Auslösung des Zusammenbruches erfolgte allerdings durch die zu enge Verflechtung mit allen Faktoren des Abzahlungsgeschäftes unter weitgehender Außerachtlassung kaufmännischer Vorsicht.

Der Betrieb der Abzahlungsfinanzierung war der Gesellschaft gesetzlich an sich verboten. Sie umging dies aber; durch Tochtergesellschaften, die Frankfurter Industriekredit-G. m. b. H. in Frankfurt, die Betriebskredit-G. m. b. H. in Berlin und eine dritte in München gewährte sie Abzahlungskredite so groß, daß die eigenen Mittel der Favag nicht ausreichten und diese große Versicherungsgesellschaft als Geldnehmer auf den Märkten erschien. Weiter erschloß sie diesen Finanzierungs-gesellschaften den Weg zu weiteren Krediten, indem sie sie gegen Ausfälle versicherte und den Rediskonteuern die Ausfallbürgschaft stellte. Dabei hatte man aber auch rein versicherungstechnisch Fehler gemacht. Man übersah, daß Versicherung und Kreditgewährung in diesem Falle gleiche Risiken bargen, daß aber der Gewinn in der Versicherung sehr viel niedriger ist. Als bei der Frankfurter Industriekredit-G. m. b. H. große Ausfälle durch Zahlungsunfähigkeit aber auch durch Betrügereien Dritter eintraten, brach das Gebäude zusammen mit dem Ergebnis, daß die Favag nur knapp einem Konkurse entging. Sie gab die Kautionsversicherung an den Hermes ab, den größten Teil des übrigen Versicherungsgeschäftes anderer Art an die Allianz und Stuttgarter Verein AG., das restliche Geschäft, insbesondere die laufenden Kreditversicherungen mußte sie liquidieren und sich vermittels von dem überraschten Aufsichtsrat zur Verfügung gestellter Beträge mit ihren in- und ausländischen Geldgebern verständigen.

Damit hatte die Kreditversicherung zwei schwere Schläge erlitten. Die Albingia hatte, wie die Prämienstatistik erkennen läßt, sich schon vorher allmählich zurückgezogen und betreibt heute die Kreditversicherung überhaupt nicht mehr. Es blieb somit der Hermes allein auf dem Markte der Kreditversicherung, ein für die Versicherten und angeblich auch für ihn unerfreulicher Zustand. Daß der Hermes ohne zu große

<sup>1</sup> Vgl. S. 28.

Verluste durch die gefährlichen Jahre hindurchgekommen ist, verdankt er zum Teil vielleicht der Tatsache, daß er gerade in der Versicherung von Abzahlungskrediten frühzeitig Geld verlor, als noch kleinere Summen in Frage kamen, indem er schon 1927 bei der Motor-AG., die besonders die Automobilfinanzierung betrieb, Verluste erlitt. Der Hermes hat aber allgemein große Vorsicht, Erfahrung und ein zielbewußtes Vorgehen gezeigt, das in manchen Details zu erkennen ist, u. a. in der planmäßigen Förderung des Auskunfts wesens, indem er die Deutsche Auskunftei erwarb, sich bei Schimmelpfeng beteiligte, das Kartell der vier großen Auskunfteien entstehen ließ und es in seiner Arbeit grundsätzlich beeinflußte. Es zeigt sich aber auch in der zurückhaltenden Steigerung des Umsatzes und seiner relativ geringen Beteiligung an der Absatzfinanzierung. Seine Zurückhaltung gegenüber dem Abzahlungsgeschäft wurde nun aber noch stärker, um so mehr als sich nun alle Finanzierungsgesellschaften um die Deckung ihrer Kredite an Hermes wenden mußten. Dieser aber war mehr als zurückhaltend. Im Sommer 1929 stockte daher das Abzahlungsgeschäft, soweit es nicht in bereits geregelten Bahnen lief, fast vollkommen. Kam man zum Finanzierungsinstitut, so konnte man keine Zusage bekommen, bevor nicht die Deckungszusage durchgesetzt war. Beim Listengeschäft war diese wohl überhaupt nicht mehr erzielbar.

Heute ist die Situation wenig verändert. Die Vaterländische arbeitet an der Liquidation ihres Betriebes und versichert dabei wenig neu. Hermes baut weiter an der Durchsetzung der normalen Warenkreditversicherung. Seine Zurückhaltung hat es aber nicht verhindert, daß 1930 der Gewinn von 0,42 Millionen R.M. auf 0,08 Millionen R.M. sank, die Dividende von 12% auf 0. Die Finanzierungsinstitute arbeiten weitgehend ohne Kreditversicherung, z. B. die Citag, die auf ihre amerikanische Muttergesellschaft gestützt scheinbar auch so auskommt, desgleichen die Gefi, die ja eine Gründung von Großbanken ist, bei denen sie die erforderlichen Kredite trotz ihres unzureichenden Kapitals (20000 R.M.) ohne Versicherung und sogar ohne Sicherheitszession erhält. Die Indisk hat schon früher auf Versicherung verzichtet bzw. sogar eigene Versicherungszertifikate ausgegeben, d. h. den Verkäufer gegen Verluste versichert. Die Erweiterung der Möglichkeiten der Kreditversicherung ist nicht besonders aussichtsvoll, teils wegen der erlittenen Verluste, teils auch wegen der Erschwerung der Aufnahme dieses Versicherungszweiges. Das Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung stellt im Frühjahr 1929 Erörterungen über die zukünftige Stellung der Kreditversicherung im Verhältnis zu den übrigen Versicherungszweigen an und kam zu dem Ergebnis, daß für die Folge dieser Versicherungszweig wegen seines besonders risikvollen Charakters nur in besonderen Unternehmungen mit eigenem Garantiekapital organisiert werden solle,

das mindestens 6 Millionen RM. betragen und zu 25% eingezahlt sein soll. Dagegen ändert sich nichts bei den Gesellschaften, die die Kreditversicherung bereits betreiben<sup>1</sup>.

In den Vereinigten Staaten ist die Situation bezüglich der Kreditversicherung auch nicht recht befriedigend, soweit es sich um das Abzahlungsgeschäft handelt. Es wurde bereits erwähnt, daß mehrere Versicherungsgesellschaften bestehen, die sich mit diesem Geschäft befassen. Aber in den Kreisen der Abzahlungsfinanzierungsgesellschaften wird über die unbefriedigenden Versicherungsverhältnisse geklagt. Die Zahlen über die Prämieinnahmen (S. 128) lassen, wenn man sie dem ungeheuren Abzahlungsgeschäft gegenüberstellt, erkennen, daß das letztere vielfach nicht versichert wird, abgesehen von den Kaskorisiken, zu denen als zusätzliches Risiko die Beschlagnahme beim Alkoholschmuggel besonders versichert wird. Mays<sup>2</sup> nennt gelegentlich eines Vertrages vor dem Kongreß des Finanzierungsinstitutes die Versicherung der Kredite die „härteste Nuß“ unter den zu deckenden Risiken. Von der eigentlichen Kreditversicherung, der Versicherung der Forderungen an die Käufer sagt er, daß sie zur Zeit nicht zu erlangen ist, soweit es sich nicht um alte Verträge weniger Gesellschaften handelt. Neben der eigentlichen Versicherung handelt es sich auch um Avale für die Rediskonture und das Publikum.

Dabei deponieren die Finanzinstitute bei der Bank die Kundenpapiere zusammen mit der Verpflichtung der Versicherungsgesellschaft, im Falle der Nichteinlösung für diese Akzepte einzuspringen. Der Kreditversicherer hält sich dann an die Finanzierungsgesellschaft. Oder die Finanzierungsinstitute deponieren die Sicherheiten bei einer Bank oder Treuhandgesellschaft, die nun Collateral Trust Notes herausgeben zwecks Verkauf an Bank oder Publikum, deren Einlösung durch die Versicherungsgesellschaft bedingungslos garantiert wird. Zur größeren Sicherheit erhält diese ein zusätzliches Paket an Kundenpapieren in Höhe von 15—20%. Mit Ausnahme eines Falles von ausgesprochenem Betrüge war bis 1926 kein Fall vorgekommen, in dem ein Aval in Anspruch genommen worden war. Trotzdem bestand eine Zurückhaltung seitens der Versicherer, die Mays, der selbst Leiter einer Versicherungsgesellschaft ist, zu der Anregung veranlaßt, die Finanzierungsinstitute sollten versuchen, entweder von der Praxis der Avale loszukommen (was aber kaum gelingen würde, wenn eine Gesellschaft erst einmal damit begonnen habe) oder selbst eine Kreditversicherungsgesellschaft mit hinreichendem Kapital zu gründen. Er nennt als damals geltende Prämienumsätze 2% p. a., was sehr hoch ist im Verhältnis zu den be-

<sup>1</sup> Industrie- und Handelszeitung Nr 97 vom 26. 4. 1929.

<sup>2</sup> Mays: Insuring and Bonding Practice in Relation to Automobile Financing, Vortrag 1926.

kanntgegebenen geringen Verlusten im Abzahlungsgeschäft. May hält 1% für hinreichend.

Die Kosten der Kreditversicherung sind nicht so einfach zu erfassen wie die der sonstigen Versicherungszweige, da es keine Tarife gibt und insbesondere bei der Versicherung des kurzfristigen Warenkredites jeder Fall besonders kalkuliert wird. Im Abzahlungsgeschäft ist zu unterscheiden zwischen der Versicherung der Warenkreditgeber, d. h. der Produzenten und Händler, und derjenigen der Finanzierungsgesellschaften. Bei den letzteren kommen Sätze für die eigentliche Kreditversicherung und für Avale in Frage, wofür letztere eine Versicherung der Rediskontenteure durch die Finanzgesellschaft und auf deren Kosten ist.

Beim Hermes wurden gelegentlich einem Finanzierungsinstitut folgende Sätze abgenommen:

Kreditversicherung:	1 Monat $\frac{1}{8}\%$	6 Monate $\frac{5}{8}\%$
	3 Monate $\frac{3}{8}\%$	über 9 Monate 1%.

Diese Sätze berechnen sich von der Einreichung an Wechseln, so daß die Belastung der Kreditkosten etwa 3—3,5% p. a. beträgt, also leidlich hohe Sätze.

Die D. A. B. erwähnt<sup>1</sup>, daß sie bis zum 31. Oktober 1929 an Kreditversicherungsprämien 1145000 RM. zahlte. Der versicherte Umsatz betrug 155 Millionen RM. Die Belastung betrug somit 0,74% vom Umsatz oder bei einer durchschnittlichen Laufzeit von 6 Monaten 1,5% p. a.

Bei der Versicherung von Möbelaußenständen der Treumö berechnete die Vaterländische 0,5% unabhängig von der hier ziemlich langen Laufzeit; andere berechneten hier 0,5—0,75% bis zu 12 Monaten und 1% bei 18 Monaten Laufzeit, welche Sätze verdoppelt etwa die p. a. Belastung ergeben. Für die Avalprämie berechnete Hermes 0,5—1% extra. Da das Aval für die ganze Dauer des Rediskontkredites gestellt wird, z. B. für ein Jahr, der Kredit durch Einreichungen innerhalb seines Limits etwa zweimal im Jahr umgeschlagen wird, so wirkt sich die Avalprämie in etwa halber Höhe als 0,25—0,5% für die einzelnen Entnahmen aus, was aber bei Abzahlung des Kredites durch den letzten Kreditnehmer in 12 Monaten sich als eine Belastung von 0,5—1% p. a. auswirkt. Die Vaterländische nahm für Avale bei deutschen Banken keine besondere Prämie, wohl aber für solche bei ausländischen Banken. Gelegentlich waren Schweizer Rediskontenteure nicht mit dem Aval einer deutschen Kreditversicherungsgesellschaft zufrieden, sondern verlangten das einer Schweizer Gesellschaft. Winterthur berechnete hierfür etwa 0,5%, obwohl es seinerseits wieder durch die Vaterländische und nach deren Niedergang zusätzlich durch Nordstern gedeckt wurde.

Gelegentlich wird eine Kreditversicherung auf Umwegen ge-

<sup>1</sup> Jahresbericht 1928/29.

sucht und erreicht. So findet man in England<sup>1</sup> eine Lebensversicherung in Höhe der Kreditsumme zahlbar im Todesfalle an den Verkäufer, der derartige Versicherungsabschlüsse durch einen Rahmenvertrag mit einer Lebensversicherungsgesellschaft ermöglicht. Dabei handelt es sich teilweise und wohl in erster Linie um ein verkaufpsychologisches Moment, indem man die Sorge des Erwerbes z. B. eines Kraftwagens um die Bezahlung der Restsumme im Todesfalle bannen will. Gleichzeitig ist es eine Kreditversicherung, soweit es sich um einen Verlust aus dieser bestimmten versicherungstechnisch gut kalkulierbaren Ursache handelt. Entscheidend ist dabei die Einfachheit des Versicherungsabschlusses; es gibt, da es sich um Bagatellpolicen handelt, naturgemäß auch keine ärztliche Untersuchung.

In den Vereinigten Staaten findet sich in ähnlicher Weise eine Unfallversicherung, die den Käufer und Kreditnehmer zugunsten des Verkäufers oder des Finanzinstitutes deckt. Im Falle einer Arbeitsunfähigkeit durch Unfall von mehr als 14 Tagen Dauer zahlt die Versicherungsgesellschaft die fälligen Raten, im Todesfalle die Restsumme, während der Wagen (es handelt sich wohl restlos um Käufe von solchen) den Erben bleibt. Mays berichtete 1926, daß die Prämie 5 Dollar je Wagen und mehr beträgt, und daß seine Gesellschaft 3500 Versicherungen laufen hat, also eine sehr kleine Zahl, die noch dazu 90% des Gesamtgeschäftes in dieser Versicherungsart darstellt.

In Deutschland finden wir als Deckungsart noch die Veruntreuungsversicherung, die dafür sorgt, daß, falls die dingliche Sicherung, der Pfand, unterschlagen worden ist, was immerhin besonders beim Händler größere Verluste ausmachen könnte, nunmehr der Fabrikant, denn eigentlich nur diese kommen als Versicherte in Frage, entschädigt wird, so daß er also auf alle Fälle entweder das Pfand oder dessen Wert besitzt, abgesehen von anderen Gefahren, die dem Pfande drohen. Derartige Veruntreuungsversicherungen werden merkwürdigerweise oft von Transportversicherungsgesellschaften gewährt, die sich aber kaum dafür eignen und auch gelegentlich Lehrgeld zahlen. Bemerkenswert ist, daß seit 1930 die National Surety Company, New York, in Deutschland derartige Versicherungen gewährt.

Naturgemäß sind auch die Versicherungen gegen Feuer, Diebstahl, Kaskoversicherung eine Deckung des Kreditrisikos, indem sie ebenfalls den Wert des Pfandes sichern. Im Gegensatz zu der vorerwähnten werden sie aber von den Kreditnehmern als dauernde Versicherung abgeschlossen, wenn auch die Ansprüche für die Zeit der Kreditgewährung an die Finanzinstitute abgetreten werden. Daß diese Versicherungen eine erhebliche Einnahmequelle für die sie vermittelnden Finanzinstitute sind, und daß die Kaskoprämien dadurch zum Schaden der Käufer sehr hoch werden, wurde bereits erwähnt.

<sup>1</sup> J. Commerce Nr 10413 vom 4. 10. 1927.

### c) Inkasso.

Dieses bietet insbesondere beim Listengeschäft nicht unerhebliche Schwierigkeiten<sup>1</sup>. Vor dem Enqueteausschuß wurden von einem Warenkredithause die Kosten des Inkassos mit 5% am Orte und 10—12% in den Landbezirken angegeben<sup>2</sup>. Es bleibt dem Gläubiger noch die Alternative, die Forderungseinziehung einschließlich der Mahnung und evtl. zwangsweisen Eintreibung nicht selbst vorzunehmen, sondern sie einer Inkassogesellschaft zu übertragen. Dieser Weg wird mitunter beschritten. Die Kaufverträge schreiben dann von vornherein die Zahlung auf das Postscheckkonto der Inkassogesellschaft vor, das — da auch die letzteren finanziell nicht immer zuverlässig sind — am besten von vornherein getrennt und für die Fabrik gesperrt wird, die damit unmittelbare Verfügungsgewalt bekommt. Sowie der Verkauf zustandegeworden und die Forderung entstanden ist, gehen die Unterlagen an die Inkassostelle, die nach Abwicklung Abrechnung erteilt oder evtl. nach fruchtloser Pfändung den Auftrag zurückgibt.

Voraussetzung dieser Regelung ist, da sie eine Komplikation bedeutet und jedes Unternehmen imstande sein müßte, seinen internen Inkassobetrieb selbst richtig aufzubauen, daß die Inkassogesellschaft ihrer Konstruktion nach selbst mehr zu leisten vermag als der eigentliche Gläubiger. Dies könnte, da die Kleinarbeit der Kontenverfolgung so viele Personen erfordert, daß sie vielleicht nur bei Verwendung der bisher an diesen Stellen kaum benutzten Hollerith- bzw. Powersmaschinen billiger und besser geleistet werden könnte, am ehesten in der Außenorganisation liegen, z. B. in dem Vorhandensein eines Netzes von Inkassoagenten. Die Übertragung an Inkassogesellschaften scheint sich aber bisher nicht eingebürgert zu haben. Auch wir hatten mit einem Versuch der Übertragung keinen rechten Erfolg, was damit zusammengehangen haben mag, daß das Inkasso sich besonders infolge der nicht geringen Ansprüche der lokalen Agenten als zu hoch in den Selbstkosten erwies und nicht zum Ausbau reizte. Vielfach besteht auch kein hinreichendes Vertrauen zu derartigen unabhängigen, unübersichtlichen, meist kapitalschwachen Inkassogesellschaften.

Trotzdem erscheint dieser Weg des Inkassos über eine zuverlässige, gut organisierte Gesellschaft besonders für weite Gebiete bearbeitende Gesellschaften als grundsätzlich erwägenswert, zumal auch die Finanzierungsgesellschaften Wert darauf legen, den ihnen nicht hinreichend sicher erscheinenden Industriefirmen die Verfügung über die Gelder von vornherein abzunehmen. Einzelne, wie z. B. die Agfi und die Kreditanstalt, haben sich von vornherein oder später eigene Inkassoabteilungen eingerichtet. Am aussichtsreichsten erscheint es, hier den Weg der

<sup>1</sup> Vgl. S. 113.

<sup>2</sup> Bd 10, a. a. O., S. 298.

Gemeinschaftsarbeit zu gehen<sup>1</sup>. Der Verband neuzeitlicher Warenvertriebshäuser E. V., der die Inkasso-G. m. b. H. errichtete, ist allerdings kein geeignetes Beispiel, da es sich um eine Konzerneinrichtung der Küchenmeistergruppe handelt, die mit der Aufgabe des Abzahlungsgeschäftes durch diesen wieder gegenstandslos wurde. Ursprünglich übernahm sie auch das Inkasso für dritte Abzahlungsfirmen, blieb dabei aber trotz eines sehr gut aufgelegenen Betriebes ohne wirtschaftlichen Erfolg, da die Qualität der Forderungen zu schlecht war, die Einziehung daher zu hohe Selbstkosten ergab, die über der Vergütung von etwa 5% lagen.

Die Securitas Kreditschutz-G. m. b. H. (Deutsch-Amerikanische Inkasso-Gesellschaft) Berlin ist dagegen das Beispiel einer unabhängigen Gesellschaft im Rahmen des Kartells der Credo Organisation, die in der Praxis überwiegend einen Mittelweg zu gehen scheint, indem die mit ihr arbeitenden Firmen das Inkasso zunächst selbst betreiben, sowie aber eine Mahnung erfolglos bleibt, die weitere Bearbeitung der Forderung der Inkassogesellschaft übergeben. Eine eigene Inkassogesellschaft hat die Citag gemeinsam mit der Gesellschaft für Warenverkehr gegründet, die mit 100 000 RM. Kapital ausgestattete Teilzahlung-Inkassogesellschaft AG. Außerdem haben gelegentlich die Inkassoabteilungen der Finanzinstitute die Einziehung von Außenständen für Rechnung Dritter übernommen. Zu erwähnen sind weiter die Inkassoabteilungen der Auskunftsinstitute, die aber für das laufende Inkasso von Abzahlungsraten nicht in Frage kommen, da sie hierfür zu teuer sind.

Die Ansprüche derartiger Inkassogesellschaften sind naturgemäß sehr verschieden nach dem Umfang des Auftrages und dem Charakter der Forderungen, insbesondere kommt es darauf an, ob es sich um die regelmäßige Übertragung aller Forderungen handelt oder nur um notleidend gewordene oder schwer kassierbare. Die Securitas berechnet einen Betrag von etwa 1% der dubiosen Forderungen, mindestens aber 2 RM. je Fall, außerdem eine Grundgebühr von 1,50 RM. Im allgemeinen handelt es sich dabei um ein büromäßiges Inkasso, da die Verwendung von Agenten zu teuer kommt. Bei schwierigeren Fällen geht sie zum persönlichen Inkasso über und berechnet dann etwa 15%. Die Agfi berechnete in einem Falle für das Inkasso der Forderungen eines zusammengebrochenen Unternehmens 13%, die Kreditanstalt im gleichen Falle 5,4%, also weniger als die Hälfte. — Die Regenshardt-Agenten berechnen 5—10% zuzüglich einer Gebühr von 1 RM.

Jedenfalls ist das Inkasso eine der wichtigsten Fragen des Abzah-

---

<sup>1</sup> Vgl. Hausner: Rationalisierung des Kreditwesens, Veröffentlichung des Ausschusses für Wirtschaftlichkeit in der Textilindustrie, Reichenberg, H. 20 vom 15. Oktober 1929.

lungsgeschäftes soweit nicht Wechsel Verwendung finden. Für die Finanzierungsgesellschaft bietet nur der Eingang der Raten auf von ihnen beherrschte Postscheckkonten usw. volle Sicherheit wenigstens hinsichtlich der eingehenden Beträge und der in ihnen steckenden Überdeckung. Ähnlich liegt es im Verhältnis der Fabriken zu den Einzelhändlern. Selbst bei im Anfang sorgfältig betriebenen Firmen wie den Warenkredithäusern hat sich die Überlassung des Inkassos gerächt.

## 7. Die Kosten des Abzahlungsgeschäftes.

### a) Allgemeines.

Von erheblicher und oft entscheidender Bedeutung ist die Höhe der Kosten, die durch den Verkauf auf Abzahlung entstehen. Dabei ist sowohl der Gesichtspunkt des Verkäufers zu berücksichtigen, der erhöhte Aufwendungen machen und überlegen muß, inwieweit er einen Aufschlag auf den Verkaufspreis zu machen hat, und ob er durch ihn Deckung findet, wie auch der Standpunkt des Käufers, der wählen muß zwischen sofortigem Kauf zu höheren Kosten oder späterem Kauf zum Barpreis, zwischen einem bar zahlbaren Gegenstande geringerer Qualität und einem wertvolleren auf Kredit und gegen Kreditkosten.

Sowohl für die Errechnung der Selbstkosten des Verkaufsobjektes wie auch für die Verfolgung und Beobachtung des Geschäftsverlaufes, des Standes des Unternehmens, bedarf man einer genauen Erfassung der durch diese Vertriebsweise entstehenden Kosten. Wer beabsichtigt, auf Abzahlung zu verkaufen, muß den Verkaufspreis, d. h. den Aufschlag vor Beginn des Verkaufes festsetzen. Wer bereits auf Abzahlung verkauft, muß die Kosten laufend verfolgen, da sie jetzt eine größere Rolle spielen als im Barverkauf. Sie sind erheblich höher, und allein die Inkassokosten können eine Höhe erreichen, die in Grenzfällen die Eintreibung von Außenständen unwirtschaftlich macht.

Es erübrigt sich, hier auf die Kostenrechnung im allgemeinen einzugehen. Vielmehr wird davon ausgegangen, daß im industriellen Geschäftsbetriebe ein geordnetes Rechnungswesen bereits die Selbstkosten der bisher zu normalen Konditionen verkauften Erzeugnisse gegliedert erkennen läßt. Die Normalkondition ist nach Branche, Stellung im Warenverkehr (Erzeuger, Grossist, Einzelhändler usw.), sowie nach dem individuellen Charakter und Niveau des Unternehmens verschieden; dementsprechend sind auch die zusätzlichen Abzahlungskosten verschieden hoch. Gewährt man z. B. normalerweise ein offenes Ziel von 3 Monaten, so würde die Gewährung eines Abzahlungszieles von 6 Monaten kaum zusätzliche Kosten verursachen, da ja auch hier der Schwerpunkt der Rückzahlung bei 3 Monaten liegt oder je nach der Anzahlung noch früher.

Für die Aufzeigung der grundsätzlichen Kostenerrechnung sei das einfache Beispiel eines Fabrikationsunternehmens gewählt, das seine Massenerzeugnisse, z. B. Staubsauger, Nähmaschinen gegen Barzahlung verkauft. Die Selbstkostenrechnung einer Maschine mag folgendermaßen ausgesehen haben.

Material . . . . .	40,— RM.
Lohn . . . . .	30,— „
Gemeinkosten 100% . . . . .	30,— „
Werkstattselbstkosten . . . . .	<u>100,— „</u>
Allgemeine Handlungsunkosten . . . . .	10,— „
Allgemeine Vertriebsunkosten . . . . .	<u>13,— „</u>
Verkaufsselbstkosten . . . . .	123,— „
Gewinn . . . . .	<u>2,— „</u>
Verkaufspreis . . . . .	<u><u>125,— „</u></u>

Durch den Verkauf auf Abzahlung treten nunmehr Änderungen im Geschäftsgange ein, die kostenändernd sind. Das Vertriebssystem ist in weit höherem Maße zwangsläufig zu gestalten. Insbesondere treten durch die durchgehende Verwendung formularmäßiger Kaufverträge, Auskunftsformulare, Mahnformulare usw. nicht unerhebliche Kosten für Drucksachen auf, insbesondere im Anfange, wo die gesamte Absatzorganisation, oft Tausende von Händlern, mit einem Grundstock von Formularen versorgt werden muß, ohne die der Vertrieb nicht einsetzen kann, die aber erfahrungsgemäß zunächst nicht selten durch andere ersetzt werden müssen, weil im Geschäftsablauf Änderungen erforderlich werden. Oft ist auch eine besondere Propaganda laufend nötig, zumal wenn neben die Werbung bei Händlern noch die Werbung bei Verbrauchern treten muß.

Ist ein Kaufantrag eingegangen, so muß nunmehr eine Auskunft zusätzlich eingeholt werden. Es ist möglich, daß infolge mangelnder Kreditwürdigkeit von drei Anträgen durchschnittlich nur einer angenommen werden kann, so daß jeder Verkauf mit den Kosten dreier Auskünfte belastet wird. Die Lieferung kann besondere Kosten verursachen, wenn z. B. den vermittelnden Händlern bzw. Agenten Kommissionsläger hingelegt werden. Diese verlangen dann eine strenge und regelmäßige Kontrolle, die ziemlich hohe Kosten verursacht. Es folgt nun die Finanzierung des Geschäftes, die Beleihung der Restforderung. Diese Kreditkosten wurden bereits im einzelnen behandelt (vgl. S. 89) und sind hier nur einzusetzen, wobei aber zu beachten ist, daß die Anzahlung keine Zinskosten verursacht.

Es folgen die Kosten der Abwicklung des Geschäftes, die in der Verbuchung und im Inkasso, evtl. auch in der Klage oder in der Verwertung des zurückgenommenen Gegenstandes bestehen. Insbesondere die

Kosten der Verbuchung und des Inkassos sind unter Umständen erheblich und relativ um so höher, je kleiner die Raten und je länger die Abzahlungszeit ist. Dagegen fallen die Inkassokosten fort, wenn die Zahlung der Raten durch Akzepte geschieht. Die Kosten des Inkassos stecken dann bereits in den Kreditkosten, die vom Finanzierungsinstitut berechnet werden.

Im allgemeinen wird man aus Gründen der Sicherheit aber auch der leichteren Finanzierung wegen die Außenstände gegen Ausfälle zu versichern suchen. Die Versicherung wird aber meist oft nicht möglich sein und immer nur einen Teil decken, so daß an die Stelle oder neben die einzusetzende Versicherungsgebühr das Risiko tritt. Dieses von vornherein abzuschätzen, ist schwer, da es nicht nur von der Konjunktur, d. h. von dem Beschäftigungsgrade der arbeitenden Bevölkerung abhängt, sondern in erster Linie von der Handhabung, von der Kreditpolitik des Betriebes und von ihrer Durchführung durch die einzelnen Angestellten. Jedenfalls ist der Ausfall, auf dessen Höhe noch zurückgekommen wird, in der Kalkulation von vornherein einzusetzen. Andererseits wäre zu berücksichtigen, daß auch das Borgsystem Verluste und damit Kosten brachte, die Bach auf 3% schätzt<sup>1</sup>.

Die Aufziehung des Abzahlungsgeschäftes geschieht in so verschiedener Weise, daß sich vergleichbare Zahlen für diese Vertriebsweise als solche nicht so leicht geben lassen. Schematisch würde das vorgenannte Kostenschema sich folgendermaßen verändern:

Werkstattselbstkosten . . . . .	100,—	RM.	
Allgemeine Handlungskosten	10,—	RM.	
Fortfallende Handlungskosten	1,—	„	
	<u>9,—</u>	RM.	
Zusätzliche Handlungskosten .	3,—	„	12,— „
Allgemeine Vertriebsunkosten .	13,—	RM.	
Fortfallende Vertriebsunkosten	1,—	„	
	<u>12,—</u>	RM.	
Zusätzliche Vertriebsunkosten .	6,—	„	18,— „
Kreditgebühr an Finanzierungsinstitut . .	10,—	„	
	<u>140,—</u>	RM.	
Gewinn . . . . .	2,—	„	
Verkaufspreis bei Abzahlung . . . . .	<u>142,—</u>	RM.	

Nach dieser, wie gesagt, nur schematischen Rechnung würde sich also eine Erhöhung des Verkaufspreises um 17 RM., also um reichlich 13% ergeben. Das ist verhältnismäßig viel für ein von der Fabrik verkaufte industrielles Erzeugnis. Im allgemeinen findet man bei einem 12 Monatsgeschäft und einem Viertel Anzahlung meist einen Aufschlag von 10%. Ob sich der Verkäufer dabei rechnerisch besser steht oder

<sup>1</sup> Z. f. Waren- u. Kaufhäuser 1931, Nr 8.

weniger gut, als wenn er den gleichen Verkauf gegen bar durchführen würde, wird je nach der Natur des Artikels, des Wettbewerbes, des Risikos verschieden sein. Es zeigt sich aber, daß der Verkäufer für seine erheblich größere Anstrengung und sein erhöhtes Risiko vielfach nicht etwa einen größeren Gewinnanteil erhält. Das Gegenteil dürfte häufiger sein. Der Anreiz liegt für den Verkäufer nicht in der Erhöhung des Gewinnanteiles, sondern des Umsatzes und damit des absoluten Gewinnes, zumal sich die Umsatzerhöhung nun auch in einer Ermäßigung der Aufwendungen für Material und Unkosten, d. h. der Herstellungskosten auswirken wird. Daß diese Kostensenkung erheblich sein kann, wird augenscheinlich, wenn man bedenkt, daß der Verkauf von Automobilen zu 50—60% auf Abzahlung geschieht, von Möbeln zu angeblich 90%; die auf dem Absatzsystem beruhende Umsatzsteigerung und Kostensenkung ist also recht bedeutend.

### b) Ausfälle.

Wie erwähnt sind auch die Ausfälle in der Kalkulation zu berücksichtigen. Diese wurden im amerikanischen Automobilgeschäft als unter 1% liegend angegeben. Ähnliche Zahlen sind auch gelegentlich von deutschen Finanzierungsgesellschaften angegeben worden, die sich allerdings mehrfach durch die spätere Entwicklung als falsch herausstellten. Der Geschäftsbericht der Deutschen Automobilbank für 1927/28 spricht auch von 0,39% des Umsatzes, obwohl sich später ganz andere Ergebnisse herausstellten. Einige Zahlen bezüglich der amerikanischen Ausfälle bei verschiedenen Raten und Anzahlungen wurden bereits genannt (S. 108). Seligman<sup>1</sup> nennt Verlustzahlen von 503 Banken in ihren Transaktionen mit dem Automobilhandel allerdings nicht nur bei Abzahlungsgeschäften. Die Verluste betragen:

1919	0,4%	1922	1,4%	1924	1,3%
1920	1,5%	1923	0,4%	1925	0,2%
1921	0,4%				

Im allgemeinen dürfen die Ausfälle auch höchstens einige Prozent betragen, da sonst das System bzw. die Vertriebspolitik falsch ist und geändert werden muß.

Daß bei den Warenkredithäusern auch höhere Verlustzahlen regelmäßig vorkommen, lassen die Feststellungen<sup>2</sup> des Enqueteausschusses erkennen. Er gibt für einige Firmen die Kasseneingänge in Prozenten des Umsatzes an.

Firma	1913	1925	1926	1927
A B A	—	84	73	90
A B B	83	74,4	69	87,8
A B C	—	81	109,1	80
A B D	99,5	73,1	63,9	73,1
A B E	—	76,6	94,2	71,0

<sup>1</sup> Seligman: a. a. O., S. 310.

<sup>2</sup> Bd 10 a. a. O.

Diese Zahlen könnten in dem dortigen Zusammenhange glaubhaft machen, daß hohe Ausfälle entstehen und daher hohe Aufschläge gerechtfertigt sind.

Zum Teil sind aber die Umsätze gestiegen und erklären so das Zurückbleiben der Eingänge. Zum Teil ist allerdings sogar ein Sinken vorhanden (z. B. ABC 1926). Im ganzen kommt man hier also auf Symptome für Ausfälle von 10—30%, die unwahrscheinlich hoch sind und zu einer erheblichen Verteuerung der Waren dieser Firmen geführt haben müßten. Der vernommene Sachverständige Dr. Berlak macht aber (S. 341) darauf aufmerksam, daß das Zurückbleiben auch auf Erweiterung des Zieles und der Herabsetzung der Anzahlung beruhen kann.

An anderer Stelle (S. 231) wird berichtet, daß über die Ausfälle ziemlich übereinstimmende Angaben vorliegen. Sie bewegen sich bei den Warenkredithäusern zwischen 6 und 9% vom Kasseneingang, d. h. zwischen 5 und 8% vom Umsatz. Sie sind wesentlich niedriger bei dem dort besprochenen Beamtenunternehmen II, wo sie von 1924—1927 nur rund 1% des Umsatzes erreichen.

Ein Widerspruch zu den zuerst angedeuteten Verlusten ist es auch, wenn bei der Einzelvernehmung z. B. der Sachverständige ABE angibt, daß er besonders vorsichtig im Kreditgeben ist, einen Stamm alter Kunden besitzt und daher weniger Ausfälle hat als andere. Aber auch von seinen 3000 ausgesuchten Kunden müssen von 100 Käufern jeweils 23,4 verklagt werden. Von den Zahlungsbefehlen kommen 42 zur Vollstreckung, davon 60% mit Erfolg. Der Verlust läßt sich somit, wenn man Durchschnittsumsätze voraussetzt, als unterhalb 4% liegend er rechnen, so daß in diesem Falle klar ersichtlich ist, daß die Inkassozahlen, denen hier noch die Umsätze gegenübergestellt werden sollen, bezüglich des Verlustes irreführend sind.

	Umsatz in 1000 RM.	Kasseneingang in %
1925 . .	100,4	76,6
1926 . .	72,3	94,2
1927 . .	78,8	71,0

Im übrigen Einzelhandel sind die Ausfälle im Abzahlungsgeschäft augenscheinlich wesentlich niedriger. Die Gesellschaft für Finanzierung von Kreditgemeinschaften<sup>1</sup> spricht von 0,3—0,4%, was allerdings zu optimistisch sein mag. Aber auch die Kundenkredit-G. m. b. H. Königsberg<sup>2</sup> gibt an, daß die Verluste nur 0,25—0,5% der gewährten Kredite betragen. Daß die Verluste der Warenkredithäuser so wesentlich höher sind, dürfte nicht das Ergebnis von geringerer Geschicklichkeit, sondern von bewußt anderer Einstellung sein. Sie gleichen die höheren Verluste aus, indem sie die erhöhten Kosten den zahlenden Käufern als Aufschlag auferlegen. Das ist ihnen möglich durch ihre Taktik, die Ab-

<sup>1</sup> Pariser: a. a. O.

<sup>2</sup> Geschäftsbericht 1928.

zahlungsaufschläge nicht erkennen zu lassen, so daß der Käufer nicht durch die (im allgemeinen berechnete) Höhe der Aufschläge abgeschreckt wird.

### c) Handlungsunkosten.

Wir kommen zurück zu den Handlungsunkosten und dem gegebenen Kalkulationsschema. Ob die hier der besseren Übersicht wegen vorgenommene Unterteilung in allgemeine Handlungsunkosten und in Vertriebsunkosten erfolgt oder nicht, ändert am Verlauf und am Ergebnis der Rechnung nichts. Wesentlich ist nur die getrennte rechnerische Behandlung der beiden Vertriebsweisen, des Normalverkaufes und des Abzahlungsverkaufes. Nur bei den Warenkredithäusern, die normalerweise fast nur auf Abzahlung verkaufen, wird auch die Selbstkostenrechnung von vornherein nur auf diese angelegt werden. Für derartige Betriebe sind einige Zahlen über Handlungsunkosten veröffentlicht worden<sup>1</sup>, wobei ebenfalls angegeben wird, daß die Feststellung der besonderen Abzahlungskosten schwierig ist, sie sind auch dort, obwohl es sich um Feststellungen des Reichsverbandes des kreditgebenden Einzelhandels bei einigen Mitgliedern handelt, nicht getrennt ermittelt worden.

Es setzten 1925 um:

4 Möbelgeschäfte:	4 Textilwarengeschäfte:
I. 1468224	V. 978476
II. 932765	VI. 634289
III. 322794	VII. 242210
IV. 164633	VIII. 102782

Die Handlungsunkosten betragen in Prozenten des Umsatzes:

Für	I	II	III	IV	Durchschnitt I-IV	V	VI	VII	VIII	Durchschnitt V-VIII
Miete . . . .	2,55	2,62	2,4	2,3	2,96	1,3	1,55	1,5	1,76	1,53
Gehälter . . .	7,13	7,22	7,0	7,39	7,18	7,9	9,7	9,3	7,8	8,7
Löhne . . . .	2,02	2,07	1,94	1,49	1,88	1,56	2,0	1,7	1,8	1,7
Schäden . . .	0,56	0,62	0,50	0,5	0,55	0,22	0,28	0,28	0,21	0,25
Reklame . . .	2,61	2,55	3,0	3,2	2,84	2,37	2,6	2,8	3,05	2,6
Steuer . . . .	2,51	2,7	2,6	2,5	2,5	2,3	2,8	2,6	2,8	2,6
Provisionen .	3,07	2,29	2,9	2,6	2,71	2,6	3,5	2,7	2,6	2,8
Porti . . . .	0,34	0,56	0,42	0,48	0,43	0,9	1,1	0,9	0,96	0,9
Versicherung .	1,00	1,05	0,94	0,97	0,99	1,77	2,5	2,0	2,0	2,0
Heizung . . .	0,25	0,30	0,27	0,2	0,25	0,46	0,54	0,5	0,54	0,5
Licht . . . .	0,29	0,27	0,24	0,2	0,25	0,4	0,58	0,65	0,58	0,5
Reinigung . .	0,19	0,25	0,21	0,2	0,21	0,44	0,51	0,6	0,43	0,5
Auskünfte . .	0,44	0,46	0,36	0,4	0,41	—	—	—	—	—
Gerichtskosten	1,85	2,07	1,6	1,7	1,8	3,2	3,0	4,1	3,8	3,5
Verluste . . .	2,64	2,3	2,9	1,5	2,3	5,58	6,6	6,0	5,5	5,9
Büromaterial .	0,52	0,49	0,57	0,52	0,53	1,2	1,4	1,8	1,6	1,5
Fuhrwerk . .	0,57	0,69	0,7	0,98	0,73	—	—	—	—	—
Insgesamt . .	28,54	28,50	28,55	27,13	28,02	32,20	38,66	37,43	35,43	35,48

<sup>1</sup> Berlak-Felix: a. a. O., S. 105ff. — Die Zahlenangaben sind hier in anderer Form zusammengestellt worden, die Unstimmigkeit in ihnen ist nicht zu übersehen.

Die Zusammenstellung zeigt in den Durchschnittszahlen einige Fehler, doch wurde auf eine Berichtigung verzichtet; jedenfalls gibt sie ein anschauliches Bild von der Zusammensetzung der Handlungsunkosten. Dabei zeigt sich, daß diese durch die Größe der Betriebe wenig beeinflußt sind. Jeder hat sich einrichten müssen und wohl auch können. Dagegen zeigen sich größere Unterschiede zwischen den beiden Branchen, von denen die Möbelgeschäfte 28,02%, die Textil- und Konfektionsgeschäfte 35,48% Handlungsunkosten aufweisen.

Als nur beschränkt benutzbare Vergleichszahl sei aus der Statistik des Deutschen Wäscheeinzelhandels<sup>1</sup> angeführt, daß hier (für November 1929) eine Unkostenrichtzahl von 27,2% genannt wird. Daß bei der zweiten Gruppe der Abzahlungsgeschäfte die Verluste und Gerichtskosten zusammen 9,4% ausmachen gegenüber 4,1% bei den ersteren, liegt nicht an den fehlenden Auskunftskosten, die wahrscheinlich nur vergessen worden sind aufzuführen, sondern an den kleineren Objekten und ihrer geringeren Lebensdauer.

Berlak-Felix versuchen auch hier die Handlungsunkosten nicht nur auf den Umsatz zu beziehen, sondern auch auf den Kasseneingang. Die Unkosten betragen in Prozenten des Kasseneinganges bei den Möbelgeschäften 43,16%, Textilwarengeschäften 46,58%. Eine derartige Inbeziehungssetzung erscheint abwegig. Es wurde schon erwähnt, daß hier der Kasseneingang gewissermaßen einen Nettoumsatz, nämlich den bezahlten Umsatz darstellen soll, auf den bezogen die Handlungsunkosten außerordentlich hoch sind. Da die Zahlen aber irreführend sind, so ergeben sich auch die irreführenden eben genannten Unkostensätze. Weniger aufschlußreich, aber dafür zuverlässiger ist das Ergebnis der Umfrage des gleichen Verbandes für die Zwecke der Berichterstattung an den Enqueteausschuß, dem die Angaben einer größeren Anzahl von Betrieben zugrunde liegt. Hiernach<sup>2</sup> betragen die Gesamtunkostensätze

	1913	1924	1925	1926
Möbel . .	25,0	26,0	28,7	28,7
Konfektion	17,5	39,5	27,7	30,6
Sonstige. .	27,4	33,2	38,1	29,7

Dabei sind die Ausfälle nicht einbezogen worden.

Bei den Vernehmungen des Enqueteausschusses ist auch versucht worden, die besonderen Abzahlungskosten der Warenkredithäuser zu ermitteln<sup>3</sup>. Es stellte sich aber heraus, daß dieser Begriff von den einzelnen Sachverständigen sehr verschieden aufgefaßt wurde. Einer verstand

<sup>1</sup> Der monatliche Betriebsvergleich im Wäscheeinzelhandel. Verband der Wäschegeschäfte und Wäschehersteller E. V. und Forschungsstelle für den Handel, S. 20. Berlin: Spaeth u. Linde 1930.

<sup>2</sup> Berlak-Felix: a. a. O., S. 114.

<sup>3</sup> Bd 10, a. a. O., S. 222.

darunter die Unkosten der „Kreditscheckabteilung“ (1,3% vom Umsatz) sowie die Zinsen; andere nannten Provisionen an Reisende, ein Teil der Portokosten und des Büromaterials, Gerichtskosten, Ausfälle, Personalkosten der Kundenbuchhaltung, Zinsen, Kassierer, Rechercheure, Auskünfte des Einwohnermeldeamtes, Reparaturkosten von Möbeln während der Kreditdauer usw. Die Schätzungen gehen daher weit auseinander, sind aber meistens erstaunlich hoch.

Die Sachverständigen schätzten die besonderen Abzahlungskosten ihrer Firma wie folgt:

ABA . . . . .	15 $\frac{1}{8}$ % vom Umsatz		
ABB . . . . .	2,9—3,15%	„	„
ABC . . . . .	6,4%	„	„
ABE . . . . .	14%	„	„
ABF I . . . . .	11—14%	„	„
II . . . . .	10—12%	„	„
III . . . . .	12—15%	„	„
IV . . . . .	10—12%	„	„

Die besonderen Unkosten der Firma ABC erscheinen hier mit 6,4% nicht sehr hoch, scheinen aber nicht vergleichbar zu sein. Die gesamten Unkosten dieser Firma betragen nämlich 1927 60% der Kasseneingänge, waren also ungewöhnlich hoch, was mit dem Inkasso durch Kassierer zusammenzuhängen scheint, das drei Viertel bis vier Fünftel der Kunden erfaßte. Die Kosten hierfür sind augenscheinlich nicht zu den besonderen Abzahlungskosten gerechnet worden. Daß diese tatsächlich recht hoch sind, könnten auch die Angaben über die bei Barzahlung gewährten Rabatte erkennen lassen, doch haben diese Fälle keinen derart großen Anteil am Umsatz, daß die Rabattgewährung zuverlässige Rückschlüsse gestattete.

Firma	Höhe der Rabatte %	Anteil der Barverkäufe %
Beamten-Unternehmen I	5	fast 0
Beamten-Unternehmen II	5	5—6, 1925 = 15
ABA . . . . .	3	4—5
ABB . . . . .	20	3
ABC . . . . .	5—15	—
ABD . . . . .	15—20	10—15
ABE . . . . .	20—30	5
ABF . . . . .	10—15 für Textilien 25—30 für Möbel.	—

Berlak-Felix versuchen ebenfalls die besonderen Abzahlungskosten festzustellen<sup>1</sup>. Sie gehen dabei u. a. von den Handlungskosten amerikanischer Einzelhandelsfirmen aus, von denen sie die hohen Sätze kurzerhand dem Abzahlungsgeschäft zuschreiben. Sie errechnen dann folgende zusätzliche Handlungskosten:

<sup>1</sup> Berlak-Felix: a. a. O., S. 120.

	Möbel %	Textilwaren %
Provisionen . . . . .	3,7	4,2
Porti. . . . .	0,6	1,7
Auskünfte . . . . .	0,4	—
Gerichtskosten . . . . .	2,8	5,0
Verluste . . . . .	3,0	7,6
Büromaterialien <sup>1</sup> . . . . .	0,3	0,9
Gehälter <sup>2</sup> . . . . .	3,0	3,3
	13,8	22,7

Diese Sätze erscheinen aber nicht durchweg berechtigt, z. B. Provisionen und Gehälter, die sehr viel niedriger anzusetzen wären, während bemerkenswerterweise hier Verlustzahlen auftauchen, die mit der Differenz zwischen Umsatz und Inkasso nichts mehr gemein haben.

Sie berechnen dann auch die Gesamtkosten, wobei sie von nur 6% p. a. Zinsen ausgehen.

1. Möbel:	Ziel: 6 Monate	12 Monate	24 Monate
Zusätzliche Handlungskosten . . . . .	13,8	13,8	13,8
Zinsen . . . . .	1,3	2,4	4,7
Verteuerung . . . . .	15,1	15,4	18,5
2. Textilwaren:			
Zusätzliche Handlungskosten . . . . .	22,7	22,7	22,7
Zinsen . . . . .	1,3	1,8	2,4
Verteuerung . . . . .	24,0	24,5	25,1

Daraus wird dann die Berechtigung der 100% Aufschlag auf den Einkaufspreis hergeleitet. Quod erat demonstrandum. Dem ließe sich aus der Enquete gegenüberhalten, daß bei der Textilfirma ABC mit 1,2 Millionen R.M. Umsatz zwei Geschäftsführer je 1500 R.M. Gehalt beziehen, was allein 3% Handlungskosten ausmacht. Wirklich eindeutige Nachweise für die Angemessenheit der Aufschläge haben wir nicht gefunden.

#### d) Form der Weiterberechnung.

Es ergibt sich noch die Frage, in welcher Form die Kosten des Abzahlungsverkaufes dem Käufer abverlangt werden, ob offen oder ob versteckt, d. h. als Zuschlag zum Barpreis oder als Teil eines Normalpreises mit langem Abzahlungsziel. Die Praxis ist ziemlich einheitlich die, daß die Abzahlungsaufschläge überall dort nicht gezeigt werden, wo es sich umgehen läßt. Die Warenkredithäuser, auch die großen Warenhäuser der Abzahlungsbranche, die also im Regelfalle auf Abzahlung und nur ausnahmsweise gegen Barzahlung verkaufen, haben in ihre Verkaufspreise die Abzahlungskosten einkalkuliert und nennen diesen als Verkaufspreis. Der Käufer sieht also diese Kosten nicht. Dem widerspricht auch nicht die Tatsache, daß z. B. das Warenkredithaus Jonas in Berlin 3% Rabatt bei Barzahlung gewährte oder die

<sup>1</sup> Die Hälfte der Gesamtausgaben.

<sup>2</sup> Ein Drittel der Gesamtausgaben.

Defaka 5% oder das Warenhaus Renner in Dresden 3% Aufschlag bei Ratenzahlung nimmt. Diese Zahlen haben mit den Abzahlungskosten nichts zu tun und spielen nur eine nebensächliche Rolle, da bei allen dreien zu mindestens 90% auf Abzahlung verkauft wird. Man will aber aus verkaufpsychologischen Gründen beim Käufer keine Unlustgefühle aufkommen lassen. Kostensätze von 25% p. a. würden ihm den Abzahlungskauf verleiden, auch wenn er nicht bar kaufen kann. Wo daher im Einzelhandel die Kreditkosten gezeigt werden, wie z. B. bei der Konsumfinanzierung, werden diese oft nicht in voller Höhe erhoben; zum Teil tragen die Verkäufer selbst einen Anteil, wie dies z. B. bei denen der Kundenkredit-G. m. b. H. in Königsberg in Höhe von 5% des Verkaufspreises der Fall ist.

Offen gezeigt werden die Abzahlungskosten überall dort, wo in ähnlichem Umfange oder auch überwiegend gegen Barzahlung verkauft wird. Man zeigt sie teils in absoluter Höhe, teils in Prozenten des Barverkaufspreises, so daß dem Käufer bei 10% Aufschlag, ein Drittel Anzahlung und 12 Monatsraten nicht deutlich wird, daß die Kreditkosten fast 28% p. a. betragen. Gegen diese Methode ist nicht viel einzuwenden, solange der Aufschlag dem Käufer klar erkennbar ist und die Kosten sich in angemessenem Rahmen bewegen. Die Nennung der p. a. gerechneten Kreditkosten wäre für den Käufer sogar unübersichtlicher, da er in Mark und Pfennig wissen will, was er zu zahlen hat.

### e) Höhe der Kosten.

Was nun die vom Käufer in der Praxis aufzuwendenden Kosten des Abzahlungskaufes anbetrifft, so bestehen sie beim Konsumkredit nur in den Kreditkosten der Finanzierungsgesellschaften, deren Höhe bereits behandelt wurde<sup>1</sup>.

Für die im Abzahlungskredit vom Verkäufer genommenen Aufschläge, die also außer den Finanzierungskosten auch die zusätzlichen Handlungsunkosten enthalten, seien folgende Beispiele erwähnt:

Eine Nähmaschinenfabrik erhebt bei ein Viertel Anzahlung und 12 Monatsraten 10% Aufschlag, bei 18 Monatsraten 15%. Eine amerikanische Nähmaschinen-gesellschaft nimmt Aufschläge, die sich mit 48% p. a. auswirken<sup>2</sup>. Sie gewährt 15% Rabatt bei Barzahlung. Ähnlich sind die Sätze bei Schreibmaschinen. Bei Grammophonen wird ebenfalls 10% Aufschlag berechnet, obwohl nur eine Anzahlung von 10% (mindestens 10 R.M.) zur Bedingung gemacht wird. Bei Gas und elektrischen Geräten werden z. B. in Bielefeld 10% Aufschlag erhoben bei 12 Monatsraten und 15% Anzahlung, dagegen 5% bei 6 Raten und 30% Anzahlung. Ein Unterrichtswerk kostet bei 6 Monatsraten 12,5% mehr,

<sup>1</sup> Vgl. S. 89.

<sup>2</sup> Seligman: a. a. O. I., S. 256.

ist also ein Beispiel eines sehr hohen Aufschlages. Allerdings gehen manche Verleger vertriebspolitisch sehr weit, indem sie Ausfälle von 20—30% in den Kauf nehmen<sup>1</sup>. Dabei kommen dann Kosten von 84,5% p. a. heraus. Bei Automobilen zahlt der Käufer nur die Finanzierungskosten. Im Einzelhandel zahlt der Käufer bei der Konsumkredit-G. m. b. H. in Königsberg 14% p. a., bei der Kaufkredit-AG. Zürich, d. h. für Käufe bei Hermann Tietz 5% des Kreditbetrages bei 5 Monatsraten und 8% bei 10 Monatsraten.

Bei den Warenkredithäusern stecken dagegen die Abzahlungskosten im Verkaufspreise. Der Enqueteausschuß gibt an<sup>2</sup>, daß der Aufschlag auf den Einkaufspreis zwischen 80 und 100% liegt. Im einzelnen werden u. a. folgende Aufschläge ermittelt:

Herrenkonfektion . . .	80—100% (ABB)
	85—90% (ABC)
	90% (ABE)
	50—60% (Beamten-Unternehmen II)
Möbel: Echte Hölzer . .	100% (ABB, ABD)
Unechte Hölzer . .	80—85% (ABB, ABD)
	50—60% (Beamten-Unternehmen II)

Möglicherweise ist dabei, was der Enqueteausschuß nicht sagt, der Einkaufspreis bei dem Beamtenunternehmen etwas anderes als bei den anderen Firmen, wie ja z. B. die Defaka bei der ebenfalls zum Michaelkonzern gehörigen Köstergesellschaft kauft. Jedenfalls sind die Aufschläge der übrigen Firmen erheblich höher als im übrigen Einzelhandel, wo sich die Aufschläge, im einzelnen sehr verschieden, um 50% herum bewegen mögen.

Vor dem Enqueteausschuß gab das Beamtenunternehmen II folgende Aufschläge an:

Damenkonfektion . .	55—60%	Stoffe . . . .	46—50%
Kinderkonfektion . .	37—60%	Schuhwaren . .	35—50%
Herrenkonfektion . .	50—60%	Möbel . . . .	50—60%

Die Firma ABC gibt dagegen an (S. 300):

Damenkonfektion . .	90—100%	Herrenkonfektion	85—90%
---------------------	---------	------------------	--------

Das größte Berliner Warenkredithaus nannte bei anderer Gelegenheit Aufschläge von 33%, 50%, 65%, 80%, Stoffe 65%, Wäsche 50%, Schuhe 50%.

## 8. Volkswirtschaftliche Auswirkungen.

### a) Kaufkraft.

Vielfach glaubt man dieses Problem dadurch zu erschöpfen, daß man die Frage zu beantworten sucht, ob der Kauf auf Abzahlung dem Käufer

<sup>1</sup> Seligman: a. a. O. I., S. 182.

<sup>2</sup> Bd 10 a. a. O., S. 224.

nützt oder schadet und sie dahin beantwortet, daß der Kauf von Produktionsgütern nützlich, der von Konsumtionsgütern unter diesen Umständen schädlich erscheint. Besonders in früheren Jahren, als das Abzahlungsgeschäft noch um seine Existenz kämpfte, wurde auch von seinen milderen Beurteilern die Beschränkung auf „Hilfsmittel für den Beruf“ angeregt<sup>1</sup>. Aber schon die Unterscheidung der Güter nach diesem Gesichtspunkte bietet Schwierigkeiten. Jeder im beruflichen Leben stehende, seine Angehörigen, soweit sie tätige Mitglieder des Haushaltes sind, der Einleger von Sparkassenguthaben usw. haben Teil an der Produktion. Sie alle dienen der Schaffung von Vermögenswerten. Die Güter aber, die sie kaufen, dienen wiederum bald der Schaffung solcher Vermögenswerte, bald dem reinen Verbrauch, wobei es aber nicht auf die Natur des Gutes ankommt. Wie die Kohle unter dem Dampfkessel, so kann das Brot des Arbeiters produktiv sein.

Wesentlich ist schließlich, ob die Güter zu einem Überschuß an Nutzungswerten gegenüber den Kosten führen oder zu einem Defizit. Im ersteren Falle können wir den Gütererwerb und damit auch den Warenkredit für wirtschaftlich und für berechtigt halten, im letzteren nicht. Volkswirtschaftlich gesehen sind daher die überschußergebenden Güter als Produktionsgüter anzusprechen, die ein Defizit ergebenden als Konsumtionsgüter.

Die volkswirtschaftliche Bedeutung ist damit aber doch nur generell gestreift. Es bedarf des Eingehens auf Einzelfragen. Zunächst die Kaufkraft des Güterbedürftigen. Die Anhänger des Abzahlungssystems behaupten, daß die Bezahlung in Raten die Kaufkraft erhöht. Das ist aber nicht allgemein der Fall. Am raschesten wird dies klar, wenn man die beiden, wenn auch praktisch nicht vorkommenden Fälle betrachtet, wo entweder nur gegen bar oder nur auf Abzahlung gekauft wird. Die Kaufkraft des einzelnen Käufers wird in erster Linie von seinem Einkommen abhängen. Betrachtet man es zunächst einmal als konstant und in einem längeren Zeitraum (z. B. 4 Jahre je 200 R.M. monatlich = 9600 R.M.), so kann der Käufer es zum Erwerb einer gewissen Menge von Gütern verwenden. Diese Menge wird, wenn er bar bezahlt, in der ersten Zeit geringer sein als bei Kauf auf Abzahlung, da er sich nach der Decke streckt und daher im ersten Monat nur für 200 R.M. anschafft. Kauft er dagegen auf Abzahlung, so vermag er bei voller Ausnutzung seines Kredites Anschaffungen in Höhe von vielleicht 1000 R.M. vorzunehmen. Nachdem er seinen Kredit aber im ersten Monat erschöpft hat, vermag er in den folgenden auch nur monatliche Zusatzanschaffungen nicht einmal in Höhe seines Einkommens zu machen. Das Einkommen hat sich um die Kosten des Abzahlungskredites vermindert oder bei 2% monatlich um 20 R.M., so daß für

<sup>1</sup> Jahresbericht der Handelskammer Plauen 1887, S. 10ff.

weitere Abzahlungskäufe ihm nur 180 RM. verbleiben gegenüber 200 RM. beim Barkäufer.

Es belaufen sich daher die möglichen Einkäufe des

	Barkäufers	Abzahlungskäufers
im 1. Jahre auf	2400 RM	1000 + 1980 = 2980 RM.
2. „ „	2400 „	12 × 180 = 2160 „
3. „ „	2400 „	2160 „
	<hr/>	<hr/>
	7200 RM.	7300 RM.
4. „ „	2400 „	2160 „
	<hr/>	<hr/>
	9600 RM.	9460 RM.

Im ersten Jahre ist also die Kaufkraft des Abzahlungskäufers um 580 RM. höher; nach etwa 3,5 Jahren haben die Kreditkosten den Vorsprung aufgezehrt, und von da ab ist die Kaufkraft des Barkäufers um 10% größer. Dieses Ergebnis war ja auch zu erwarten, nachdem der Kredit Kosten verursacht; es wurde bisher oft bestritten.

Allerdings bedarf es einiger wesentlicher Einschränkungen. Zeitlich gesprochen ist eine gesteigerte Kaufkraft vorhanden, z. B. im ersten Monate in unserem Beispiele die Fünffache. Das kann aber die Wirtschaftlichkeit und damit auch die Entwicklung der Kaufkraft entscheidend beeinflussen, denn es kommt, wie bereits gesagt wurde, darauf an, ob die gekauften Güter einen Überschuß an Nutzungswerten ergeben. Z. B. ein heute häufiger Fall: Ein jungverheirateter Angestellter verfügt über keine Ersparnisse, kann sich daher keine Möbel gegen Barzahlung anschaffen und mietet daher zwei möblierte Zimmer mit Küchenbenutzung, für die er monatlich 80 RM. zahlt; er kann nun aber auf Abzahlung gegen 24 Monatsraten Möbel und sonstige Einrichtung auf Abzahlung für 1000 RM. erwerben und eine leere Wohnung bestehend aus zwei Zimmern und Küche für 40 RM. mieten. Er hat nunmehr einen Überschuß von brutto 40 RM. oder nach Absetzung der Kreditkosten von 20 RM. monatlich, nicht zu sprechen von den Überschüssen aus gesteigerter Lebensfreude. Um den gleichen Betrag ist seine Kaufkraft gestiegen. Die Handelskammer Bielefeld schrieb<sup>1</sup> schon 1886:

„Die Beseitigung des Abzahlungsgeschäftes würde auch eine Erschwerung der Eheschließungen mit sich bringen; in dieser Hinsicht würde ein Verbot besonders für den kleinen Beamten von großer Härte sein.“

Und Hausmann<sup>2</sup> weist schon 1891 gegenüber den Angriffen des sich beeinträchtigt fühlenden Barhandels darauf hin, daß ein Verbot des Abzahlungsgeschäftes eine Verminderung der Eheschließungen und eine Vermehrung der unehelichen Geburten ergeben würde. Jeder zweite Arbeiter erwerbe Möbel auf Abzahlung.

Entscheidend ist, wie gesagt, ob ein Überschuß an Nutzungswert

<sup>1</sup> Jahresbericht 1886, S. 20.

<sup>2</sup> Hausmann: a. a. O., S. 24.

vorhanden ist. Das ist aber vielfach der Fall. Die ältesten Anwendungsgebiete des Abzahlungsgeschäftes waren Möbel, dann Nähmaschinen. Die letzteren sind ja unmittelbare Produktions- und Erwerbsmittel für Näherin, Schneidermeister, Heimarbeiterin und auch für die Hausfrau, die dadurch an Ausgaben spart. Das gleiche gilt für die übrigen Maschinen des Heimarbeiters, wie Stickereimaschinen, für das Mobiliar des Kaufmanns, den Bierdruckapparat und das elektrische Klavier des Gastwirts, die Schreibmaschine des Büros und des Studenten, die Möbel der Zimmervermieterin oder der Hotels, die Einrichtung des jungen Arztes, den Erwerbspreis der Apotheke, den Traktor des Landwirts, das Automobil des Händlers oder des Taxameterfuhrherrn.

Der Überschuß des Nutzungswertes ist manchmal so erheblich und auch so allgemein vorhanden, daß gelegentlich die Einführung der Möglichkeit des Kaufes auf Abzahlung sogar auf die Produktionsweise ganzer Branchen einen unmittelbaren Einfluß ausgeübt hat. So berichtet Stieda<sup>1</sup>:

„In der ersten Phase des Aufkommens der Maschinenstickerei herrschte das geschlossene Etablissement vor. . . Gegen Ende der sechziger Jahre aber war es üblich geworden, daß einzelne Sticker sich diese Maschinen selbst kauften, in ihren Wohnungen aufstellten und hier die ihnen von Verlegern übergebenen Stickreste nach vorgeschriebenen Mustern gegen Lohn bestickten und sie unakkomodiert denselben zurücklieferten.“

Hier haben wir also die Entstehung einer Hausindustrie und die Umwandlung der Fabrikbetriebe in Verlegerbetriebe. Daß sie vermittels des Abzahlungsgeschäftes erfolgte, ergibt sich aus dem Berichte der Gewerbekommission der Handels- und Gewerbekammer Plauen, den diese 1887 an die Kammer erstattete.

„Es dürfte sich ohne Übertreibung behaupten lassen, daß die große Mehrzahl der den kleineren Lohnstickereien gehörigen Stickmaschinen durch ihre Inhaber im Wege des Abzahlungsverfahrens von den Stickmaschinenfabriken übernommen worden ist.“

Und die Handelskammer sagt in einem Schreiben<sup>2</sup> ausdrücklich:

„Als Grund für die Verwandlung eines großen Teiles der vogtländischen Stickereiindustrie aus einer Fabrik in eine Hausindustrie, welche Ende der sechziger und Anfang der siebziger Jahre stattgefunden hat, ist anzuführen, daß die Stickerei damals in höchster Blüte stand, was viele Fabriksticker, welche Geld verdienten und sparsam lebten, veranlaßte, selbst eine oder mehrere Maschinen zu kaufen und um Lohn für die Stickereifabrikanten zu arbeiten. Der Übergang aus einer Fabrik in eine Hausindustrie erfolgte um so rascher, als die Stickmaschinenfabrikanten viele, man kann sagen, die meisten Stickmaschinen auf Abzahlung verkauften.“

<sup>1</sup> Stieda: Literatur heutige Zustände und Entstehung der deutschen Hausindustrie, 1889 (Schriften des Vereins für Sozialpolitik XXXIX: Die deutsche Hausindustrie), 1. Bd, S. 108ff.

<sup>2</sup> Cohen: a. a. O., S. 612.

In der Rheingegend haben auch die Inhaber von Webereien bzw. die Exporteure der Weberwaren an Heimarbeiter Webstühle auf Leihvertrag verkauft, wobei dann regelmäßig die Verpflichtung auferlegt wurde, während der Mietzeit für niemand anders zu arbeiten als den Vermieter des Stuhles. Cohen veröffentlicht einen derartigen Vertrag<sup>1</sup>, der übrigens auf den Fabrikpreis des vom Verleger bar bezahlten Webstuhles keinen anderen Aufschlag vorsieht als 6% p. a. Zinsen, alternativ aber dem Heimarbeiter auch den Verzicht auf den Kauf unter Zahlung von 80 Rpf. Miete je Woche (außer den Zinsen) gestattet. Man kann auch wohl sagen, daß die gesamte Konfektion, soweit sie sich der Heimarbeiter bedient, auf der Beschaffungsmöglichkeit der erforderlichen Nähmaschinen auf Abzahlung beruht. Selbst die Berliner Domarmenpflege versorgte schon 1891 60—70 Pflinglinge mit einer Nähmaschine auf Abzahlung<sup>2</sup>, indem sie die 15 RM. Anzahlung auslegte und ebenso wie die monatliche Abzahlung erst allmählich vom Lohn abzog. Andererseits liegt der Schwerpunkt des Berliner Nähmaschinengeschäftes in den Heimarbeitsbezirken.

Selbstverständlich gibt es auch beim Erwerb von Produktionsmitteln eine Grenze des Gesunden, und wenn in einem Falle die Handelskammer Plauen berichtet, daß die gesamte maschinelle Einrichtung eines Werkes auf Abzahlung beschafft wurde, so ist hier die Grenze überschritten. Sie liegt dort, wo die sichere Erfüllbarkeit der Abzahlungsverpflichtungen innerhalb der vereinbarten Frist, nicht nur rebus sic stantibus, sondern auch bei veränderten Verhältnissen, aufhört. Allerdings ist in den Kreisen, die vom Abzahlungskauf Gebrauch machen, selten eine unbedingte Sicherheit der vollständigen Zahlung vorhanden. Dazu sind die Wirtschaftsverhältnisse zu schwankend und mit ihnen die Beschäftigung. Aber es gibt hier für den Verkäufer noch eher als für den Käufer, ein vernünftigerweise zulässiges Risiko, da ja zu der Wahrscheinlichkeit der Erfüllung in der Regel die Sicherheit des Eigentumsvorbehaltes und die Deckung der Abnutzung durch angemessene Anzahlung und Raten tritt. Dabei versucht schon der Verkäufer aus egoistischen Gründen den Käufer sowohl vor einer Überschreitung seiner Kaufkraft wie auch vor der Anschaffung auf Kredit von solchen Gütern abzuhalten, die ihm keinen Überschuß an Nutzungswerten bringen oder die rasch verbraucht oder entwertet werden und daher auch keine dingliche Sicherheit bieten. Man kennt daher im allgemeinen das Abzahlungsgeschäft im Nahrungsmittelhandel nicht, auch im Absatz von Schmucksachen weniger als anderswo. Ausnahmen finden sich allerdings z. B. in dem Vertrieb von Bildern für Zimmerschmuck oder wenn ein Beamtenkaufhaus Theaterkarten, Sommerreisen und Zigarren auf Abzahlung verkauft.

<sup>1</sup> Cohen: a. a. O., S. 293.

<sup>2</sup> Cohen: a. a. O., S. 292.

Das aber auch das durchaus produktive Gut ein für das Abzahlungsgeschäft schwer zu bewältigendes Objekt sein kann, zeigt das Fahrrad, das für den von seiner Arbeitsstätte entfernt wohnenden Arbeiter ein sogar wichtiges Produktionsmittel ist, wegen der schwankenden Anstellungsverhältnisse, der raschen Entwertung und der großen Beweglichkeit aber nur bei sehr hoher Anzahlung oder ausgesuchten Käufern, Nebensicherheiten durch Bürgschaft usw. zum Gegenstand eines Abzahlungsgeschäftes gemacht werden kann.

### b) Käuferinteressen.

Der von den Gegnern des Abzahlungskaufes erhobene Vorwurf, daß er zu unnötigen oder gar leichtsinnigen Käufen veranlaßt, mag vor einem halben Jahrhundert berechtigter gewesen sein, wo durch das Aufsuchen unerfahrener aber zahlungsfähiger Personen durch Agenten manches Unheil angerichtet worden ist. Diese Zeiten sind aber längst vorbei, und heute wachen Verkäufer, Finanzinstitut und Kreditversicherer ängstlich darüber, daß die Anschaffungen im Rahmen der wirtschaftlichen Verhältnisse des Käufers bleiben. Wohl mögen gelegentlich noch unnötige und unnütze Einkäufe vorgenommen werden. Der Kredit ist auch in gewissen Branchen ausgedehnter als vorher. Aber der Abzahlungskredit ist als ganzer nicht bedeutend, und gerade er wirkt erzieherisch durch die Kreditprüfung und die schärfere Eintreibung. Der Käufer zahlt ja auch vor Verbrauch, allerdings abschnittsweise.

Heute beantwortet der Handel den Vorwurf der Förderung des Leichtsinnes mit der Behauptung von der Förderung des Sparsinnes durch das Abzahlungsgeschäft. Darin ist ohne Zweifel etwas Richtiges, soweit man darunter das Sammeln relativ großer Summen für notwendige Zwecke durch Vermeidung weniger nützlicher Ausgaben versteht. Sparen verlangt eine gewisse Selbstbeherrschung und mehr moralische Kraft als manche Verbraucher besitzen. Es fällt erfahrungsgemäß vielen schwer, Geld beiseite zu legen, bis der Kaufpreis für einen Anzug oder einen Staubsauger zusammen ist, um von Gütern mehr konsumptiven Charakters zu sprechen. Viele ziehen es vor, sich einen Sparzwang aufzuerlegen, indem sie ihre zukünftigen Einnahmen vertraglich der Bezahlung eines sofort übergebenen, benutzten und damit das Sparen psychisch erleichternden Gegenstandes zuteilen, z. B. für Möbel, für ein Haus oder auch für ein Automobil. Schon die Begründung des Abzahlungsgesetzes (1892) durch die Regierung erwähnt den ausgeübten Sparzwang<sup>1</sup>. Daß es außer der Zahlungsmoral einen sich in der Stelle des Käufers wirklich stark auswirkenden Sparzwang gibt,

---

<sup>1</sup> Vgl. S. 16.

ergibt auch eine Umfrage<sup>1</sup>, die ein amerikanisches Forschungsbüro im Auftrage eines Finanzinstitutes unternahm, wobei in acht industriellen Städten je 400 Abzahlungsschuldner persönlich befragt wurden, in vier kleinen Orten je 50.

Die Antworten, die hier, um nicht zu breit zu werden, nicht wörtlich wiedergegeben werden können, ergeben einen anschaulichen Einblick in die Einstellung zum Abzahlungsgeschäft und zu den sich aus ihm ergebenden Verpflichtungen im Verhältnis zu den sonstigen Bedürfnissen. Sie sprechen jedenfalls eher gegen als für den Vorwurf der leichtherzigen Einstellung zu Abzahlungskäufen, wenn auch manche Automobilkäufe zum mindesten mit dem europäischen Auge betrachtet, jenseits des Erwünschten zu liegen scheinen. In erster Linie sieht man die Ermöglichung zu notwendigen größeren Einkäufen und einen sich daraus ergebenden starken Sparzwang.

Ein anderer noch vor wenigen Jahren oft gemachter Vorwurf ist der der Minderwertigkeit der Waren. Das mag in sehr weit zurückliegenden Zeiten richtig gewesen sein, aber auch dort nur in Ausnahmefällen, wo es sich um Verkäufe unsolider Firmen an einmalige Käufer gehandelt haben mag; es wird sich indessen durchaus nicht etwa auf das damalige Abzahlungsgeschäft, die Bazare, beschränkt haben. Ist es doch eine alte kaufmännische Regel, daß sich ein Geschäft nicht auf Übervorteilung aufbauen läßt, sondern nur auf Leistung, auf die Zufriedenstellung der Kundschaft; nur diese allein ermöglicht die Schaffung eines wachsenden festen Kundenstammes und damit die Niedrighaltung der Werte- und Handlungskosten. Das gilt für die Warenkredithäuser, die fast nur auf Abzahlung verkaufen genau so oder vielleicht noch mehr wie für diejenigen Firmen, die sowohl gegen bar wie gegen Kredit verkaufen. Bei den letzteren ist ja ohnehin die gesonderte Haltung qualitativ verschiedener Waren unmöglich. In dem einzigen Ausnahmefalle, den wir beobachten konnten, war diese zugunsten der auf Abzahlung verkauften Gegenstände gemacht. In einer Nähmaschinenfabrik wurden nämlich die auf Abzahlung verkauften Nähmaschinen poliert statt lackiert (um bei einer etwaigen Rücknahme die Aufarbeitung durch einen lokalen Tischler vornehmen lassen zu können).

Daß schon vor zwei Jahrzehnten der Gedanke einer planmäßigen Qualitätssteigerung im Abzahlungsgeschäft Anklang fand, geht auch aus einem Schreiben<sup>2</sup> Rahardts, des damaligen Obermeisters der Tischler-Innung und Mitglied des Herrenhauses an das „Berliner Tageblatt“ hervor.

Indirekt hat der Verkauf auf Abzahlung sogar zu einer Hebung

<sup>1</sup> Haring: How Instalment Buyers Are Weathering the Depression. Advertising & Selling 1930.

<sup>2</sup> Berliner Tageblatt vom 17. Sept. 1911.

der Qualität geführt. Es ist eine im Einzelhandel regelmäßig bemerkte Erscheinung, daß der Verbraucher sich zum Ankauf eines wertvolleren Stückes entschließt, von dem er sich mehr Nutzen verspricht, nachdem der Abzahlungskredit ihm dies ermöglicht. Wer für einen Teppich 150 RM. erspart oder abgezweigt hatte, kauft einen solchen für 200 RM., wenn dieser ihm entsprechend besser gefällt. Die Firma Rudolf Hertzog, Berlin, sagt<sup>1</sup> in dieser Beziehung:

„Nach meinen Beobachtungen wird das System von vielen Kunden gerade oder nur deshalb benutzt, weil sie dadurch wieder wirkliche Qualitätswaren kaufen können. Viele Kunden kommen mit einem bestimmten Betrage zum Bareinkauf, nehmen aber gern einen Restkredit in Anspruch, um eine hochwertigere Ware kaufen zu können.“

Ähnliches berichtete uns Hermann Tietz.

Wenn man diesen Äußerungen die abfälligen Urteile entgegenhält, die der Einzelhandel über Kredithäuser und ihre Waren fällt, als noch diese allein auf Abzahlung verkauften, so sieht man wieder, wie leicht das persönliche Interesse das Urteil trübt. Von der damaligen Kritik ist aber zweifelsohne manches im Publikum haften geblieben, denn man sieht in den übrigen, hier nicht zitierten „Urteilen“ von Käufern, wie angenehm diese davon berührt sind, nun auch bei „ihren“ Firmen, d. h. bei den Spezialgeschäften auf Abzahlung kaufen zu können, von denen man ungern abgewandert war.

Schließlich bleibt noch der Vorwurf der Überteuerung. Auch dieser scheint fast allgemein nicht gegeben zu sein. Allerdings verursacht die Gewährung von Warenkrediten infolge des komplizierten Geschäftsablaufes nicht unerheblich höhere Kosten, die wie angegeben bei einer Abzahlung von 12 Monaten in der Gegend von 10% des Barpreises liegen. Es ist Sache des Käufers, zu überlegen, ob diese Kosten für ihn wirtschaftlich sind oder nicht. Volkswirtschaftlich betrachtet ist wieder der Überschuß an Nutzungswert das Kriterium für die Wirtschaftlichkeit und die Zulässigkeit des höheren Preises. Es ist möglich, daß in früheren Jahren die Aufschläge der Kredithäuser wesentlich höher gewesen sind, die ja auch mit den vielleicht schwächsten Käuferschichten und dementsprechenden höheren Risiken zu rechnen hatten. Augenscheinlich sind aus diesem Grunde auch heute ihre Aufschläge noch wesentlich höher, als den eben genannten besonderen Abzahlungsaufschlägen entspricht. Wenigstens ist dies aus den vor dem Enqueteausschuß genannten Aufschlägen<sup>2</sup> zu entnehmen. Heute findet sich aber die Möglichkeit, auf Abzahlung zu kaufen, auch in einer großen Anzahl von Spezialgeschäften, die grundsätzlich Barpreise und zusätzliche Kreditkosten haben, nicht grundsätzliche Kreditpreise und Barrabatte. Damit ist die Konkurrenz und auch die Vergleichbarkeit gegeben; trotzdem die

<sup>1</sup> Urteile a. a. O.

<sup>2</sup> Vgl. Abschnitt Kosten S. 148.

Käuferschichten nicht ganz gleichartig sind, stellt sich eine ungefähr ähnliche Kalkulation her. Ob die Preise bei den Kredithäusern noch etwas höher sind, ist durch Augenschein schwer zu kontrollieren. Es ist auch schwer kontrollierbar gemacht, indem Markenartikel mit Einheitspreis nicht schematisch behandelt werden.

Wenn die Preise höher sind, was, wie bemerkt, aber von uns aus den allerdings einige Jahre zurückliegenden Bekundungen vor dem Enqueteausschuß gefolgert wird, so liegt dies auch daran, daß die Spezialgeschäfte, die hauptsächlich gegen Barzahlung verkaufen, es sich erlauben können, den Kreditkäufer sogar besser zu behandeln als den Barkäufer. Es wurde ja bereits berichtet, daß z. B. die Königsberger Firmen dem Käufer, der mit einem Kreditscheck der Kundenkredit-G. m. b. H. bezahlt, zum normalen Preise verkaufen, dazu aber noch einen Unkostenzuschuß von 5% an die obige Finanzierungsgesellschaft leisten. Bei den der Gefi angeschlossenen Einzelhandelsfirmen werden zwar die bei der ersteren entstehenden Kreditkosten vom Käufer ganz getragen, nicht aber die Kosten für die erhöhten Handlungsunkosten beim Verkäufer, der also kostenlos das Kreditrisiko übernimmt. Das Kredithaus, das ja fast nur auf Abzahlung verkauft, kann dies nicht tun. Andererseits verkauft auch die Defaka Markenartikel sogar zum Einheitspreis, d. h. Barpreis auf Kredit (gegen Barzahlung in diesem Falle ohne Rabatt). Mit der Überteuering ist es also heute in Deutschland im allgemeinen vorbei, nachdem auch die Konkurrenz der Finanzierungsgesellschaften durch die Ermäßigung der Kreditkosten auf etwa 15 bis 25% p. a. für ein erträgliches Niveau gesorgt hat.

Es kommt aber noch hinzu, daß bei einzelnen Unternehmen die Absatzsteigerung vermittelst des Abzahlungsgeschäftes die Herstellungskosten um einen Betrag ermäßigt, der die Kreditkosten teilweise oder ganz kompensiert oder gar übersteigt. Das kommt auch für ganze Branchen in Frage, wo zum großen Teile oder gar überwiegend gegen Ratenzahlung verkauft wird, und wo ein Absatz erst durch eine Verlagerung des Verbrauches geschaffen wird. Das auf Abzahlung gekaufte Klavier kostet dem Käufer sicher nicht mehr, als er bei Barzahlung hätte ausgeben müssen, wenn es kein Abzahlungsgeschäft gäbe, der Absatz somit vielleicht nur halb so groß wäre. Mit anderen Worten: auch der heutige Barkäufer hat einen preislichen Vorteil von der Anwendung des Verkaufes gegen Ratenzahlung.

Interessant ist noch das Bild, daß man aus dieser vorhin<sup>1</sup> erwähnten Analyse der amerikanischen Abzahlungskäufer bezüglich ihrer Einstellung zu den Abzahlungspreisen gewinnt, die dort scheinbar im Einzelhandel keine gesonderte Abrechnung der Kreditkosten aufweisen. Viele Käufer nahmen an, daß auf Abzahlung gekaufte Gegenstände

<sup>1</sup> Vgl. S. 154.

nicht mehr kosten als bar bezahlte. Sie haben zwar ein vages Empfinden, daß sie ein Objekt im Werte von über 200 RM. bar billiger erhalten, z. B. ein Automobil, aber im allgemeinen gleitet augenscheinlich der Einzelhändler über die Abzahlungskosten hinweg, indem er z. B. zuerst den Abzahlungspreis nennt. Der dortige Käufer will nicht die beiden Preise vergleichen; er fragt: Wieviel wöchentlich? Seltener schon: Wieviel Wochen? Im allgemeinen war das Gefühl der Käufer in der Antwort eines Käufers ausgedrückt, der zur Frage der Aufschläge sagte: „Ja gewiß! Aber wenn der Mensch keine Moneten hat, was zum Teufel soll er tun?“

Im allgemeinen läßt sich also auf Grund der Betrachtungen über den Einfluß des Abzahlungsgeschäftes auf die Kaufkraft, über Qualität, Kosten, die Ermöglichung nützlicher Anschaffungen wohl sagen, daß es für den Käufer in dem heute üblichen Rahmen von Vorteil ist. Es hat auch den Wucher zurückgedrängt, da es den Darlehensbedarf durch die Einrichtung des Warenkredites wenigstens für diese Entstehungsursache aufgehoben hat. Seinen Nutzen haben in Deutschland Regierung und Parlament anerkannt, indem unter ihrer Einwirkung und Ausfallgarantie die Traktorbank ausschließlich für die Finanzierung von Abzahlungsgeschäften der Landwirtschaft entstand, die dann in einem Jahre 72 Millionen RM. Kredite für den Ankauf von 22000 Maschinen und Geräten gewährte. Die Einstellung der rumänischen Regierung geht ebenfalls aus ihrem Gesetze über die Kredite für landwirtschaftliche Maschinen hervor<sup>1</sup>. Die zunächst ablehnenden deutschen Hausfrauenvereine haben ihre Stellungnahme notgedrungen modifiziert<sup>2</sup>, desgleichen die Konsumgenossenschaften, nachdem Stein in der Konsumfinanzierung 1926 vom Standpunkte des Genossenschaftswesens noch eine große Gefahr sah<sup>3</sup>, da der Barverkauf in den Hintergrund gedrängt werden würde. Aber andere Zeiten bringen andere Situationen.

Während die Konsumvereine ursprünglich entstanden, um ihre Mitglieder von der Borgwirtschaft und Verschuldung abzubringen, errichten sie heute Abzahlungsabteilungen<sup>4</sup>. Drei Viertel der englischen Genossenschaften haben „Credit Clubs“. Ende 1925 hatten diese Forderungen an ihre Mitglieder in Höhe von 3 Millionen Pfund Sterling, Ende 1926 unter den Nachwirkungen des Kohlenstreiks 3,4 Millionen Pfund Sterling, davon 1 Million Pfund Sterling als eigentliche Abzahlungskredite, die scheinbar die Ablösung der unregelmäßigen Kredite wurden. Dabei zeigte sich bei einer der größten Genossenschaften, daß nur 3%

<sup>1</sup> Vgl. S. 39.

<sup>2</sup> Vgl. das Referat Mühsam-Werther auf der Tagung 1930 des Reichsverbandes der Hausfrauen-Vereine.

<sup>3</sup> Berliner Tageblatt vom 13. Juni 1926.

<sup>4</sup> Financial Times Nr 12029 vom 12. 7. 1927.

der Raten mehr als 14 Tage fällig waren, und daß die Verluste in drei Jahren 0,2% ausmachten. Auch Ford, 1926 noch ein unbedingter Gegner des Abzahlungsgeschäftes, hat seine Einstellung zum mindesten äußerlich geändert. Er sagte damals in einem Artikel<sup>1</sup> über „Die Industrie des Schuldenmachens“, daß er es für eine Gefahr halte, da es einen großen Teil der Bevölkerung in schwere Schulden stürze. Es sei eine erstaunliche Entwicklung, daß, während die meisten Wagen auf Abzahlung gekauft werden, die Fabrikanten selbst nur Kassageschäfte machen. Die Amerikaner grüben selbst die Grundlagen ihres Wohlstandes ab, wenn sie zum Preise eines Artikels die Kreditkosten hinzufügten und dadurch die Wirkung billigerer Fabrikation vernichteten. Der Arbeiter, der auf Kredit kaufe, schädige die Produktion seines Landes und verringere die Kaufkraft seines eigenen Landes. Das ist eine deutliche Stellungnahme. Nachdem aber Fords stärkster Konkurrent, die General Motors, durch das Abzahlungsgeschäft stark an Boden gewann, hat auch er den Verkauf auf Abzahlung nicht nur eingeführt, sondern sogar zeitweise die unsolidesten Bedingungen angewandt, die sich finden ließen, nämlich den Kauf ohne Anzahlung. Jetzt hieß es: Jedem Amerikaner sein Automobil! Man hat hier wie auch sonst den Eindruck, daß Ford in seinen volkswirtschaftlichen Erkenntnissen stark durch das beeinflußt ist, was er in seinem eignen Unternehmen aus Zusammenhängen vielleicht ganz anderer Art für zweckmäßig gehalten hat.

Freilich ist die Einstellung der Nationen zum Abzahlungskauf auch empfindungsgemäß verschieden. Bemerkenswert ist in dieser Beziehung die Bemerkung<sup>2</sup> des amerikanischen Vizekonsuls Canuron in Paris, daß im allgemeinen das Abzahlungsgeschäft in Frankreich, wo es praktisch erfunden wurde, darunter leidet, daß der Franzose weniger gewillt ist, über sein Einkommen hinaus zu leben oder zu kaufen, ehe das Geld bereit ist. Außerdem bestehe das Bestreben, Zinsen und Rabatte zu erhalten und der Widerwille, solche zu zahlen. Wenn auch diese Empfindungen während des Krieges und der Inflation geschwächt worden seien, so träten sie jetzt doch wieder hervor und hinderten die Ausdehnung des Abzahlungsgeschäftes.

### c) Käuferschichten.

Es wäre noch die Frage präzise zu beantworten, wer eigentlich auf Abzahlung kauft.

Die Kundenkredit-G. m. b. H. Königsberg, die Kreditorganisation der dortigen Spezialgeschäfte, gibt in ihren Geschäftsberichten über die

<sup>1</sup> Berliner Börsenzeitung Nr 514 vom 3. 11. 1926.

<sup>2</sup> Commerce Reports, Washington 1928, Nr 50.

Beteiligung der einzelnen Berufsschichten am Kreditumsatz folgendes an:

	1929	1928	1927	1926
Beamte . . . . .	25	25	24	26
Angestellte . . . . .	30	30	30	30
Arbeiter . . . . .	32	32	32	29
Selbständige (Gewerbetreibende, freie Berufe) . . . . .	4	4,5	4	5
Sonstige . . . . .	9	8,5	10	10
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	100	100	100	100

An der Zusammensetzung hat sich also in diesen Jahren so gut wie nichts geändert. Bemerkenswert ist der hohe Anteil der Arbeiter, deren Zahlungswilligkeit und Zuverlässigkeit mehrfach betont wird.

Die Kaufkredit-G. m. b. H. Zürich, gibt für ihren Umsatz (Hermann Tietz, Berlin) folgende Zahlen an:

Angestellte und Arbeiter . . . . .	38%
Beamte . . . . .	28%
Freie Berufe . . . . .	18%
Kaufleute und Gewerbetreibende . . . . .	16%
	<hr/>
	100%

Darin dürften aber Arbeiter kaum enthalten sein.

Berlak-Felix<sup>1</sup> geben über die Zusammensetzung der Kundschaft der Warenkredithäuser folgende Zahlen:

	1914	1927
Kaufmännische Angestellte und Arbeiter	54	38
Beamte . . . . .	16	28
Freie Berufe . . . . .	18	18
Kaufleute und Gewerbetreibende . . . . .	12	16
	<hr/>	<hr/>
	100	100

Diese Zahlen zeigen gegenüber Königsberg bezüglich der Beamten schließlich das gleiche Bild, lassen aber noch deren stark gestiegene Gewöhnung an den Abzahlungskauf erkennen. Die Beteiligung der Arbeiter ist nicht getrennt erfaßt, was nicht recht verständlich ist. Bei den selbständigen Berufen, Kaufleuten, Gewerbetreibenden, freien Berufen zeigen die Zahlen, wenn man diese für Königsberg bei den verschieden aufgeteilten Käuferklassen mit den sonstigen Käufern zusammenzieht, einen wesentlich größeren Anteil, der wohl darauf zurückzuführen ist, daß diese Kreise den Weg zu einem getrennt liegenden und arbeitenden Finanzinstitute nicht lieben und in der Lage sind, ihn zu vermeiden, was den Arbeitern in ihrer weniger günstigen Situation nicht so gut möglich war. Auffallend hoch ist die Beteiligung der freien Berufe.

<sup>1</sup> Berlak-Felix: a. a. O., S. 22.

Hier seien auch die Angaben des Enqueteausschusses<sup>1</sup> angeführt, die dieser von 4 Warenkredithäusern erhielt.

Firma	Arbeiter	Angestellter	Beamte	Geschäftl.	Freie Berufe
A B A	67	25	6	2	—
A B B	45—50	18—23	6	16	10
A B D	35		30	35	
A B E	75	14	11	—	—

Die Firmen ABA und ABB hatten einen Teil ihrer Beamtenkundschaft an die Beamtenwarenhäuser verloren. Ihr Anteil sank bei ABB von 12—15% im Jahre 1913 auf 6% in 1927, während der Anteil der freien Berufe stieg. Die Beamtenwarenhäuser beliefern naturgemäß überwiegend Beamte, zum Teil Angestellte und in sehr geringem Umfang Arbeiter.

Schließlich gibt die Gesellschaft für Finanzierung von Kreditgemeinschaften m. b. H. uns im September 1930 auf Befragen für den Durchschnitt aller 10 Kreditgemeinschaften folgende Zahlen an, die also die Kundenzusammensetzung auf breiterer Grundlage zeigen:

Beamte . . . . .	23,4%	Gewerbetreibende . . . . .	12,7%
Angestellte . . . . .	35,2%	Freie Berufe . . . . .	3,4%
Arbeiter . . . . .	16,6%	Landwirte . . . . .	0,5%
Rentner . . . . .	8,1%		

Beamte und Angestellte zeigen eine ähnliche Beteiligung wie in Königsberg, dagegen zeigt sich bei den Arbeitern größere Zurückhaltung, die sicher nicht von diesen, sondern von den Spezialgeschäften ausgeht, um die es sich hier handelt. Die geringe Beteiligung der Landwirte hängt damit zusammen, daß es sich um Kreditgenossenschaften in Großstädten handelt.

Für die Vereinigten Staaten, für die zahllose Zahlenaufstellungen über die warenmäßige, geographische Verteilung der Abzahlungsverkäufe vorliegen, ist uns eine solche über die Stellung der Käufer nicht in die Hand gekommen.

#### d) Allgemeine Interessen.

Mit der Beurteilung des Abzahlungsgeschäftes vom Standpunkte des Käufers und des Verkäufers ist aber das Interesse der Volkswirtschaft keineswegs erschöpft. Die Verflechtung der Wirtschaft geschieht in sehr viel mannigfaltiger Weise. Zunächst ist die Senkung des Preisniveaus von allgemeiner Bedeutung, die dadurch eintritt, daß infolge des Verkaufes auf Abzahlung eine erhebliche Steigerung des Umsatzes eintritt. Die gesteigerte Produktion bringt dann eine progressive Senkung der Herstellkosten. Ein Beispiel hierfür bietet insbesondere

<sup>1</sup> Bd 10 a. a. O., S. 213.

die amerikanische Automobilindustrie, deren Aufschwung und Preis-senkung mit dem Abzahlungsgeschäft eng zusammenhängt. Aber nicht nur in der Industrie, auch im Handel tritt eine relative Senkung der Kosten und damit der Preise ein, wenn die bisher allen Käufern auferlegten Kosten des Borgsystems in Höhe von 3% fortfallen.

Die Volkswirtschaft hat daher insbesondere ferner ein Interesse an der oft aufgeworfenen Frage, inwieweit das Abzahlungsgeschäft mit seiner Überwindung zeitlicher Unzureichenheit der Geldmittel geeignet ist, konjunkturelle Schwankungen auszugleichen und Absatzkrisen zu verhindern. Dies ist allgemein behauptet und erwartet worden, und schon Lansburgh sah seinerzeit hierin einen Hauptwert. Die Wellentäler der Konjunktur pflegen aber einen längeren Zeitraum zu umfassen als Abzahlungsfristen, die doch in der Regel nicht über ein Jahr hinausgehen. Außerdem ist der Anteil des Abzahlungsgeschäftes am Gesamteinzelhandel doch nur gering in Deutschland, etwa 1 Milliarde von 35 Milliarden, also 3%. Darüber hinaus hat der von der Forschungsstelle für den Handel, Berlin, zusammen mit dem Reichsverband des kreditgebenden Einzelhandels durchgeführte Betriebsvergleich<sup>1</sup> die überraschende Feststellung erbracht, daß der Umsatzrückgang bei den Warenkredithäusern erheblich stärker war als bei dem übrigen Einzelhandel. Es betrugen die Umsätze verglichen mit dem entsprechenden Monat des Vorjahres:

1930: Mai . .	62,8	Juli . .	65,4
Juni . .	68,0	August .	61,8

Der Umsatzrückgang betrug schon damals also bis zu 38,2%. Das Publikum ist mit seinen Einkäufen vorsichtig und geht ungern längere Zahlungsverpflichtungen ein. Der Spartrieb ist stärker als sonst. Soweit es aber kaufen möchte, stößt es oft auf Ablehnung, da auch der Abzahlungsverkäufer in der Krise äußerst vorsichtig sein muß, um nicht große Ausfälle zu erleiden. Das steht durchaus im Gegensatz zu den an vielen Stellen gehegten Erwartungen<sup>2</sup>.

Selbst wo, wie in den Vereinigten Staaten, der Anteil des Abzahlungsgeschäftes nach der Teilstatistik von 1927 9,2% betrug (gegen 32,3% Verkäufe gegen offenen Kredit), nach späteren Angaben 13%, hat man bei der gegenwärtigen Depression nicht bemerkt, daß das Abzahlungsgeschäft weniger zurückgegangen wäre als das Barzahlungsgeschäft.

<sup>1</sup> Kundenkredit in Deutschland und Amerika. FfH.-Mitteilungen, Nr 1.

<sup>2</sup> Vgl. Feige: Liquiditätskontrolle im Abzahlungsversandgeschäft. Z. f. Handelsw. u. Handelspraxis 1929, Nr 11. „Wirtschaftlich gesehen werden die Umsätze der Abzahlungsgeschäfte nur wenig von der eigentlichen Konjunktur beeinflusst. Neuere Untersuchungen des Instituts für Konjunkturforschung haben gezeigt, daß die Einkommensverhältnisse im Konjunkturverlauf nur geringen Schwankungen unterliegen. Diese an sich nur geringen Schwankungen sind für das Abzahlungsgeschäft noch weiter abgeschwächt...“

Aber selbst wenn dem anders wäre, so würde auch in Zukunft das Abzahlungsgeschäft, auch wenn es an Terrain weiter gewinnen würde, nicht einen derartigen Anteil erreichen können, daß es für die Konjunktur von wirklicher Bedeutung werden könnte. Zunächst scheiden gewisse Gebiete des Handels völlig aus, z. B. Nahrungsmittel, Rohstoffe usw., ferner der Umsatz in kleinen Objekten, bei denen sich die Abzahlung (außer bei Zusammenfassung) nicht lohnt und im Regelfalle in ganz großen Objekten, z. B. Fabrikeinrichtungen, Schiffen usw. In dem verbleibenden grundsätzlich geeigneten Gebiete werden diejenigen Kreise der Verbraucher, die bar bezahlen können, immer noch am billigsten und besten gegen bar kaufen. Von dem anderen Teil der Käuferschaft ist aber ein sehr großer Teil nicht kreditwürdig im Sinne des Abzahlungsgeschäftes. Es bleibt also nur eine gewisse Mittelschicht für gewisse Warenklassen.

Wir gehen daher auch keineswegs soweit wie J. Hirsch, der gelegentlich der Mitgliederversammlung der Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels äußerte, daß die große Blüte der amerikanischen Wirtschaft mit auf der Ausbreitung des Kaufes auf Kredit und geradezu auf Abzahlung beruhe<sup>1</sup>. Dem widerspricht die Tatsache, daß der Anteil am Einzelhandel doch nur 12% ausmacht. Hirsch hat aber das Verdienst, frühzeitig auf die große volkswirtschaftliche und betriebswirtschaftliche Bedeutung eines auf gesunder Grundlage errichteten Abzahlungsgeschäftes hingewiesen zu haben.

Es ist nun noch von Interesse, festzustellen, welche Warenklassen in Frage kommen. Für Deutschland finden sich wiederum bei der Kundenkredit-G. m. b. H. in Königsberg in den Geschäftsberichten Angaben über den Abzahlungsumsatz in den einzelnen Warenklassen, wobei allerdings zu berücksichtigen ist, daß das Institut nur dem Einzelhandel dient, nicht der Industrie, also nur die Gegenstände des täglichen Bedarfs erfaßt.

	1929	1928	1927	1926
	%	%	%	%
Textilwaren . . . . .	79,2	78,1	76,2	74,4
Schuhwaren . . . . .	11,4	12,4	13,4	12,5
Einrichtungsgegenstände	4,2	4,5	5,5	6,6
Wirtschaftsartikel . . .	1,5	1,5	2,0	2,0
Diverse Spezialgeschäfte	3,7	3,5	2,9	4,5

Interessant ist die hohe Beteiligung gerade der „Konsumartikel“, die sich wesentlich verbrauchen, bevor der Kredit abbezahlt ist. Daß ihr Anteil, z. B. Textilien, sogar gestiegen und der der langlebigeren Einrichtungsgegenstände gesunken ist, zeigt, daß die Verhältnisse stärker sind als der Eindruck volkswirtschaftlicher Forderungen. Daß dabei die Zahlungsausfälle nur etwa 0,5% betragen haben, zeigt ferner, daß die Durchführung möglich war.

<sup>1</sup> Berliner Tageblatt Nr 368 vom 6. 8. 1926.

Die vom Enqueteausschuß erfaßten Zahlen<sup>1</sup> beziehen sich naturgemäß nur auf die wenigen befragten Warenkredithäuser. Von ihnen verteilten sich 1927 bei einem der größeren Unternehmen die etwa 15 Millionen RM. Umsatz folgendermaßen:

Damenkonfektion . . . . .	20,5%
Kinderkonfektion . . . . .	3,4%
Herrenkonfektion . . . . .	20,2%
Damenkleiderstoffe, Seiden . . . . .	8,5%
Baumwollwaren, Leinen . . . . .	6,4%
Wollwaren, Trikotagen . . . . .	9,4%
Teppiche, Gardinen . . . . .	6,7%
Herrenartikel, Wäsche, Hüte . . . . .	6,0%
Damenwäsche . . . . .	2,9%
Damenputz . . . . .	2,0%
Schuhe und Lederwaren . . . . .	11,8%
Kleinmöbel, Spielwaren . . . . .	3,6%
Großmöbel . . . . .	2,8%

Für die Vereinigten Staaten geben Zahlen, die die Commercial Investment Trust Corporation in ihrem Halbjahresbericht vom 31. Juli 1930 gibt, um die Zusammensetzung des Geschäftes zu zeigen, einen Einblick mehr in die Gebiete außerhalb des Einzelhandels:

	1. Halbjahr 1930		1929
	Bilanzbestände Millionen \$	Umsatz %	Umsatz %
Automobile (Einzelfinanz.) . . . . .	32,1	29,54	36,71
Automobile (Engros[Einkaufs]finanz.)	17,9	20,22	23,97
Textilgrosistenfinanzierung . . . . .	76,4	24,78	20,00
Sonstige industrielle Finanzierung . . . . .		18,52	14,23
Finanzierungen im Auslande . . . . .		6,24	5,09
		<hr/>	<hr/>
		100,00	100,00

Man sieht, wie die Automobilfinanzierungen, die ja auch noch in den Zahlen für Auslandsabschlüsse vorkommen, den größeren Anteil ausmachen, trotzdem sie 1930 wesentlich zurückgegangen sind, wobei sie der allgemeinen Konjunktur voraneilen. Die Geschäfte in der Finanzierung anderer industrieller Abzahlungsgeschäfte haben indessen auch absolut noch zugenommen, so daß die Gesellschaft von der vor einigen Jahren eingeschlagenen Politik, ihre Tätigkeit auf verschiedene Gebiete zu verteilen, befriedigt ist.

Einen anschaulichen Einblick insbesondere in den Anteil des dortigen Abzahlungsgeschäftes an den verschiedenen Branchen bietet eine Teilerhebung<sup>2</sup>, die vor allem zeigt, daß dieser Anteil sehr schwankt, jedenfalls aber im allgemeinen weit zurücktritt gegenüber dem offenen Kredit. Die Tabelle S. 165 ist nach dem Anteil der Barverkäufe geordnet, der von 4—89,5% schwankt.

<sup>1</sup> Bd 10, a. a. O., S. 256.

<sup>2</sup> FfH.-Mitteilungen Nr 1.

Einzelhandelsverkäufe gegen Abzahlung im Jahre 1925 in Millionen Dollar  
 (nach Ayres):

	Barpreis im Einzel- verkauf	Ziel- ver- käufe %	Barpreis der auf Kredit ver- kauften Waren	Anzah- lung %	Ge- stun- deter Betrag	Finan- zie- rungs- gebühr %	Abzah- lungs- schein ins- gesamt	Verkaufs- preis auf Ab- zahlung	Durch- schnittl. Dauer der Abzahl.	Durch- schnittl. Außen- stände 1923	Außen- stände 1925	Zu- nahme 1923-25 %
Neue Personenwagen.....	2 879	76	2 188	33,3	1 459	10	1 605	2 334	12 Mon.	869	—	—
Neue Lastwagen.....	567	80	454	33,3	302	10	333	485	12 "	180	—	—
Neue Automobile.....	3 446	—	2 642	33,3	1 761	10	1 938	2 819	12 "	1 049	—	—
Gebrauchte.....	—	—	881	40	528	15	608	961	12 "	329	—	—
Automobile: im ganzen ..	—	—	3 523	—	2 289	—	2 546	3 780	12 "	1 378	1 378	0
Haushaltungsmöbel.....	1 000	70	700	15	595	15	684	789	18 "	542	471	15
Klaviere.....	225	90	203	15	172	18	203	234	24 "	212	212	0
Grammophone.....	200	80	160	25	120	12	134	174	14 "	84	80	5
Radioapparate.....	225	75	169	25	127	10	139	181	6 "	41	13	215
Waschmaschinen.....	105	90	95	10	85	10	94	104	12 "	51	44	16
Staubsauger.....	60	85	51	15	43	10	48	56	9 "	20	18	11
Nähmaschinen.....	100	90	90	10	81	20	97	106	18 "	77	73	5
Gasöfen.....	35	70	25	15	21	10	23	27	12 "	12	11	9
Mechanische Kühlschränke	15	90	14	15	12	15	14	16	18 "	11	2	450
Juwelierwaren.....	400	25	100	20	80	10	88	108	10 "	40	32	25
Kleidungsstücke auf Ab- zahlung.....	—	—	90	15	77	10	84	97	25 Woch.	21	—	—
Kleidungsstücke: „Zehn Raten Plan“.....	—	—	85	25	139	0	139	185	10 "	15	—	—
Kleidungsstücke: im ganzen Grundstücksverbesserun- gen.....	5 500	5	275	—	216	—	223	232	—	36	20	80
Traktoren.....	—	—	100	25	75	10	83	108	12 Mon.	45	23	96
Andere landw. Maschinen	95	75	71	33,3	48	10	52	75	12 "	28	25	12
Verschiedenes.....	280	10	28	20	22	10	25	31	12 "	13	12	8
—	—	10	100	20	80	10	88	108	12 "	48	24	100
Gesamtbetrag	—	—	5 704	—	4 066	—	4 541	6 179	—	2 638	2 438	—

## Teilordnung in den V.St.

Handelszweig	Verkäufe gegen		
	Barzahlung %	Buchkredit %	Teilzahlung %
Heizungs- und Wasserinstallation . .	4,0	70,7	25,3
Holz- und Baumaterialien . . . . .	7,0	90,0	2,1
Öfen und Kochmaschinen . . . . .	12,6	14,2	73,2
Möbel . . . . .	15,2	27,1	57,7
Elektrische Installation . . . . .	15,4	35,4	49,2
Musikinstrumente . . . . .	17,1	28,2	54,7
Kohle, Brennholz, Bauholz und Bau- materialien . . . . .	21,5	76,5	2,0
Einrichtungsgegenstände einschließl. Teppiche, Gardinen usw. . . . .	23,8	70,7	5,0
Kohle und Brennholz . . . . .	25,4	74,4	0,2
Farben, Öle, Lacke . . . . .	28,8	70,6	0,6
Heu, Getreide, Futtermittel . . . . .	33,1	66,9	—
Eisenwaren . . . . .	35,2	61,1	3,7
Automobile . . . . .	37,1	16,0	46,9
Pelzwaren . . . . .	37,4	51,5	11,1
Juwelierwaren . . . . .	37,8	45,0	17,2
Radioapparate und Zubehör . . . . .	47,5	23,3	29,2
Damen-, Mädchen- u. Kinderkleidung	49,4	49,7	0,9
Kolonialwaren . . . . .	50,1	49,9	—
Autozubehör . . . . .	53,8	44,5	1,7
Optische Artikel . . . . .	59,5	38,8	1,7
Kurzwaren . . . . .	61,6	38,2	0,2
Herren- und Knabenkleidung . . . . .	63,8	33,4	2,8
Warenhäuser . . . . .	64,5	29,8	5,7
Verschiedenes . . . . .	77,8	19,3	2,9
Kleidung allgemein . . . . .	78,4	18,0	3,6
Backwaren . . . . .	80,2	19,8	—
Drogen . . . . .	84,7	15,3	—
Schuhwaren . . . . .	89,5	10,5	—

Noch mehr Einzelheiten bietet die Aufstellung auf S. 164 auf Grund der Schätzungen von Ayres für 1925<sup>1</sup>, die auch die Bedingungen erkennen läßt. Insgesamt rechnet Seligman bei einem gesamten Einzelhandel von 38 Milliarden Dollar mit einem Abzahlungsgeschäft in Höhe von 4,5 Milliarden Dollar, was einen Anteil von 12% ergibt.

## 9. Betriebswirtschaftliche Auswirkungen.

### a) Absatz.

Für den Verkäufer, das Fabrikations- oder Handelsunternehmen, wirkt sich der Verkauf auf Abzahlung in mehrfacher Beziehung aus. Überraschend ist dabei der Einfluß auf den Absatz. Zwar sahen wir, daß der Verkauf auf Ratenzahlung die Kaufkraft nicht immer dauernd erhöht. Aber ganz anders steht es um die zeitige Kaufkraft. Für den bei weitem größten Teil der Waren wird Barzahlung verlangt oder nur

<sup>1</sup> Seligman: a. a. O., I., S. 90.

kurzfristiger Kredit gewährt. Zahlreiche Verbraucher sind aber nicht in der Lage, das Geld für die Anschaffung eines Kraftwagens oder auch nur eines Mantels oder einer Standuhr bereitzuhaben oder die Bezahlung kurzfristig in Aussicht zu stellen. Nicht gering ist die Zahl derjenigen, die Bedarf haben oder jedenfalls den Wunsch und Willen zu kaufen, falls sich die Zahlungsverpflichtung mit ihrer Zahlungsmöglichkeit dadurch in Einklang bringen läßt, daß die Abdeckung in einer Reihe von Raten erfolgt, die sich über 6, 12, 18 oder 24 Monate erstrecken. Schafft also der Verkauf auf Abzahlung nicht immer zusätzliche Kaufkraft, so bringt er doch zusätzliche Käufer und gesteigerten Umsatz.

Für die Steigerung des Umsatzes ist die zusätzliche Einführung des Verkaufes auf Teilzahlung eines der erfolgreichsten Mittel. Wenn im Handel mit Klavieren, Nähmaschinen und Möbeln 90% des Umsatzes in dieser Weise erfolgt, im Automobilhandel 50—60%, so leuchtet es ein, daß für diese Branchen ein Vertrieb ohne Abzahlung ein Zurückschrauben des Umsatzes auf die Hälfte oder weniger bedeuten würde.

In anderen Branchen liegen die Dinge weniger schroff; aber fast überall läßt sich sagen, daß die Aufnahme des Abzahlungsgeschäftes eine mehr oder minder erhebliche Absatzsteigerung mit sich bringt.

Die Auffassung von den vorteilhaften Wirkungen hat sich aber erst seit einigen Jahren durchgesetzt und auch heute noch keineswegs ausnahmslos<sup>1</sup>. 1926 erklärten noch 20 bedeutende Berliner Firmen, daß sie jede Konsumfinanzierung ablehnen und beim Barsystem bleiben wollen<sup>2</sup>. Man erwartete vielleicht weniger eine Umsatzsteigerung, als man eine Demoralisierung der Zahlungssitten der im allgemeinen oder sogar ausnahmslos bar zahlenden Kunden fürchtete. In Königsberg, wo sich 1926 etwa 40 Firmen, darunter 32 Textil- und Konfektionsfirmen zur Errichtung der Kundenkredit-G. m. b. H. entschlossen hatten, wurde anfänglich in der Tat angegeben, daß der Barverkauf stark zurückging und der Andrang der Kreditsuchenden nachließ, nachdem viele Kreditsuchende (insbesondere Beamte) wegen zu großer Verschuldung zurückgewiesen worden waren<sup>3</sup>. Augenscheinlich sind aber die Erfahrungen im ganzen günstig gewesen.

Es war dann aber eigentlich weniger das Streben nach einem gesteigerten Umsatz, das den Einzelhandel zu einer veränderten Einstellung brachte, als die Beobachtung der Abwanderung mancher der bisherigen Stammkunden zu den Warenkredithäusern. Der Schwund an Kunden, die Furcht vor dem Fallen des Umsatzes erwies sich in

<sup>1</sup> Vgl. Abschnitt Entwicklung der Abzahlungsgeschäfte S. 26.

<sup>2</sup> Industrie- u. Handelsztg Nr 269 vom 17. 11. 1926.

<sup>3</sup> Konsumkredit als Wettbewerbsmittel. Frankfurter Zeitung Nr 854 vom 16. 11. 1926.

diesen konservativen Kreisen wirksamer als der Drang nach zusätzlichen Verkäufen. Die Aufnahme des Verkaufes auf Abzahlung hat in dieser Beziehung den erwarteten Erfolg gebracht. Diejenigen, die durch veränderte Verhältnisse, verringertes Einkommen, gestiegene Ausgaben oder auch höhere Ansprüche vor der Alternative stehen, zu einem Warenkredithause zu gehen, könnten nun ihrem alten Lieferanten treu bleiben.

Das läßt sich durch Mitteilungen aus dem Einzelhandel belegen. Hermann Gerson, Berlin, berichtet<sup>1</sup>:

„nachdem mehr als ein Jahr vergangen ist, daß der Erfolg dieses neuen Systems über Erwarten groß war. Wir haben in vielen Fällen feststellen können, daß alte Kunden, die zum Teil jahrelang infolge der veränderten Verhältnisse nicht mehr bei uns gekauft hatten, wieder zu uns zurückkehrten. . . Aber auch neue Kunden haben wir in großer Zahl gewonnen und zwar hauptsächlich aus den Kreisen der gutbürgerlichen Mittelschicht (freie Angestellte und Beamte). Das prozentuale Verhältnis alter und neuer Kunden ist mit etwa 50:50% anzugeben. . . Der beste Beweis dafür, daß auch die Kunden mit der Einrichtung zufrieden sind, liegt wohl darin, daß ein außerordentlich hoher Prozentsatz immer wieder von dem System Gebrauch macht. — Die tatsächlichen Ausfälle waren außerordentlich gering und liegen weit unter dem Satz, mit dem man als unvermeidlichem Risiko bei jedem Kreditgeschäft rechnen mußte.“

Rudolph Hertzog, Berlin:

„Die Erfolge sind als zufriedenstellend zu bezeichnen. Eine Reihe alter Kunden, die zeitweise ausgeblieben waren, sind wieder zurückgekehrt. — Neben diesen, die ungefähr die Hälfte der Kreditkunden ausmachen, sind auch in gleichem Umfang neue Kunden gewonnen worden.“

F. V. Grünfeld, Berlin:

„Ich kann nur immer wieder bestätigen, daß ein sehr großer Prozentsatz neuer Kunden sich unter den Käufern befindet, und daß schon jetzt solche „erste“ Käufer, die den damals in Anspruch genommenen Kredit abgewickelt haben, wieder kaufen.“

Auch die Firma Hermann Tietz gibt uns an, daß der zusätzliche Umsatz 1% = 3 Millionen RM. beträgt, eine gewiß nicht bedeutende Summe, deren Summe damit zusammenhängen mag, daß Tietz den Verkauf auf Abzahlung nur in Berlin betreibt, ohne ihn aber irgendwie zu propagieren oder gar zu forcieren.

Angaben aus der Industrie sind nicht in gleicher Weise erhältlich. In einem Falle wird aber die Steigerung zahlenmäßig angegeben. Es handelt sich dabei um die Ergebnisse<sup>2</sup> des Teilzahlungsgeschäftes der Berliner Elektrizitätswerke-AG. in elektrischen Maschinen, Apparaten und Installationen. Man begann im Herbst 1926 und erhielt in

3 Monaten	18000 Aufträge mit	1,4 Millionen RM.		
1927 . . .	111000	„ „	8,6	„ „
1928 . . .	170000	„ „	13,2	„ „

<sup>1</sup> Urteile a. a. O., S. 6.

<sup>2</sup> Die Teilzahlung, 1930, April.

Die Steigerung des Umsatzes beruht aber nicht nur auf der Steigerung der Anzahl der Käufer. Der einzelne steigert auch seine Umsätze durch Abzahlung, da er ein Kreditverhältnis nicht mit vielen Firmen anbahnen wird, sondern nur mit einigen; er konzentriert sich, selbst wenn er dadurch z. B. in der Auswahl etwas beschränkt wird. Vor dem Enqueteausschuß sagte der Geschäftsführer des größten Warenkredithauses üblicher Art<sup>1</sup>, „daß wir als Abzahlungsgeschäft lange nicht so große Räumlichkeiten brauchen, wie wir sie als Bargeschäft haben müßten, um den gleichen Umsatz zu machen. Wir würden diesen Umsatz mit demselben Apparat als Kassageschäft gar nicht erzielen“. Aus dem gleichen Grunde ist daher die Abnehmerschaft dem ihm auf Abzahlung verkaufenden Unternehmen fester verbunden. Der Umsatz ist gesicherter, wenn es sich um regelmäßig gekaufte Ware handelt.

Es unterliegt jedenfalls keinem Zweifel, daß das Abzahlungssystem in den meisten Branchen zusätzliche Umsätze erbringt. Allerdings hebt sich der gesamte Umsatz aller Firmen dadurch zunächst nur in dem Umfange, als zusätzliche Kaufkraft durch einen Überschuß an Nutzungswert geschaffen wird, darüber hinaus wird aber durch die Ausübung eines Sparzwanges eine bedeutsame Verlagerung des Verbrauches in solche Branchen hinein vorgenommen, die große Objekte, z. B. Automobile, Klaviere vertreibt. Der Geldstrom wird durch das Abzahlungsgeschäft in ihre Richtung gelenkt. Eine solche Verlagerung lag auch bei den eben erwähnten Spezialgeschäften vor, die einen Teil des neuen Umsatzes auf Kosten der Warenkredithäuser gewinnen. Oft geht der zusätzliche Umsatz auf Kosten ganz anderer Branchen. Daß manche Industrien nur einer derartigen Verlagerung der Mittel bzw. Ausgaben einen großen Teil ihres Umsatzes verdanken, daß nicht etwa der Umsatz bei fehlender Abzahlung nur zeitlich anders erfolgen würde, wenn nämlich der Kaufpreis zusammengebracht wäre, erscheint unzweifelhaft; auch die erwähnten Äußerungen von Käufern<sup>2</sup> ließen klar erkennen, daß manche von ihnen nie den Kaufbetrag für ein kostspieligeres Objekt erspart hätten. Er wäre für tägliche Ausgaben verbraucht worden. Ob eine derartige Verlagerung volkswirtschaftlich erwünscht ist, kann nur durch Abwägung der Verhältnisse im Einzelfalle beantwortet werden. Hier ist im Augenblicke die betriebswirtschaftliche Seite zu erörtern. Von diesem Standpunkt aus hat das einzelne Unternehmen ein erhebliches Interesse, durch die Einführung des Verkaufes auf Abzahlung das Kaufinteresse und die Kaufmöglichkeit auf sich zu lenken. Es gewinnt einen sicheren Vorsprung gegenüber Firmen, die sich dieses Systems nicht bedienen (es sei denn, daß sie einen noch reizvolleren Kredit in anderer Form gewähren, der aber auf Kosten des Unternehmens geht). Ganz besonders groß ist aber augen-

<sup>1</sup> 10. Bd, a. a. O., S. 276.

<sup>2</sup> Vgl. S. 154.

scheinlich das Interesse derjenigen, die kostspielige Objekte für kaufschwache Schichten produzieren oder handeln, wobei der Preis ein relativer Begriff im Verhältnis zur wirtschaftlichen Situation ist; auch ein Grammophon gehört für manche hierher, für andere nicht. Jedenfalls kann so eine Branche gegenüber einer anderen ihre Stellung bessern.

Der erstaunliche Aufschwung der amerikanischen Automobilindustrie seit 1910, bis zu welchem Zeitpunkt man nur gegen bar verkaufte, ist nur dieser intuitiv betriebenen Ablenkung der Kaufkraft zu verdanken, und der Erfolg war dann richtunggebend für andere Industrien ähnlichen Charakters, z. B. für das Geschäft in Kühlschränken. Es ist daher bemerkenswert, daß die bisherige Literatur über das Abzahlungsgeschäft auch das durchaus in die Tiefe gehende Werk Seligmans, soweit wir sehen konnten, nie den Einfluß der künstlichen Verlagerung der Kaufkraft auf den Umsatz einzelner Branchen bewußt erwähnt. Ebenso übersieht Buddeberg<sup>1</sup> trotz eingehender Ausführungen über den Einfluß auf den Umsatz den Vorgang der Verlagerung. Dabei geht die Spekulation über die Auswirkung der Ratenzahlung sehr weit, manchmal zu weit. Ein Beispiel hierfür bietet die von Clark<sup>2</sup> mehr kolportierte als verteidigte Theorie, daß das Abzahlungsgeschäft geeignet ist, zur Überwindung des kritischen Punktes in einer Industrie zu dienen, die sich einem Bedarf an Gütern gegenüber sieht, der noch nicht zu einer wirksamen Nachfrage geführt hat, die groß genug ist, um einer starken Produktionskraft zu entsprechen. Der Kreislauf Produktionsverteilung — Kauf — Bezahlung — Gewinn — Produktion müsse erst in Gang gebracht werden. Hier schaffe das Abzahlungsgeschäft eine Brücke. Es helfe über Stockungen hinweg und erleichtere die komplizierten Ausgleichungsvorgänge. Plötzlich auftretende Steigerung der Produktivkraft werde dadurch in wirkliche Erzeugnisse überführt, daß das erzielte Einkommen wieder in Warennachfrage umgebildet würde. Einen derartigen Fall haben wir nicht beobachten können, und wir beschränken uns auf Zurückführung der Steigerung der Nachfrage auf die Vorwegnahme der Ersparnisse, auf die Steigerung der Produktivkraft des Käufers und auf die Verlagerung seiner Ausgaben.

Soviel über den Einfluß auf den Umsatz, der sicher die stärkste, bedeutendste und anziehendste Auswirkung dieser Vertriebsmethode ist. Ein anderes betriebswirtschaftliches Ergebnis der Ratenzahlung ist die Hebung der Qualität. Der gesteigerte Umsatz resultiert nicht nur aus der gestiegenen Anzahl der Käufer noch aus deren zahlreicheren Käufen. Er geht auch darauf zurück, daß erfahrungsgemäß das Qualitäts-

<sup>1</sup> Buddeberg: Konsumfinanzierung. Z. Betriebswirtschaft 1928, Februar.

<sup>2</sup> Clark, J. M.: Control of Trade Practices by Competitive and Other Forces. Proceedings of the Academy of Political science of New York 1927, Januar. — Vgl. auch Seligman: a. a. O., S. 248.

niveau der Ware durch das Abzahlungssystem gesteigert wird, teurere Waren gekauft werden. Das hängt weniger damit zusammen, daß der Verkäufer beim Abzahlungsgeschäft noch mehr als bei einem Barverkauf ein Interesse daran hat, daß der Käufer nicht durch Mängel der Ware in seiner Zahlungswilligkeit gestört wird. Mehr noch liegt die Besserung der Qualität in der bewußten Auswahl besserer Güter durch den Käufer. Sehr oft ist es so, daß derjenige, der sich z. B. einen Mantel oder einen Teppich oder ein Automobil kaufen will, einen Betrag zur Verfügung hat, mit dem er den Kauf voll zu bezahlen gedachte. Bei der Auswahl sieht er indessen bessere Qualitäten, schönere Muster, dauerhaftere Stoffe, leistungsfähigere Wagen, die den im Augenblick verfügbaren Betrag übersteigen. Gibt es nur Barzahlung, so bleibt es bei dem bescheideneren Kaufe. Die Ratenzahlung ermöglicht und bewirkt oft die Wahl des teureren Artikels, der ja im Regelfalle auch der bessere, dauerhaftere sein wird, so daß Erzeugern und Verbrauchern gleichermaßen gedient ist. Das gilt natürlich ähnlich für andere Objekte, sei es im Einzelhandel, im industriellen Vertriebe oder in der Bauwirtschaft.

Ein anderes qualitatives Moment ist, daß der Verkäufer weniger kurante Waren, die man auf Lager hat, manchmal zu Abzahlungskonditionen los werden kann, auf denen er sonst länger sitzen bliebe. Der Abzahlungskäufer nimmt, wie ein Sachverständiger vor dem Enqueteausschuß sagte, auch einmal einen weniger modernen Artikel, wenn man ihm sanft zuredet. Ja, als ganzes legt diese Abnehmerschicht deutlich weniger Gewicht darauf, die letzte Mode als gute Qualität zu bekommen. Neben dieser Verbesserung der Absatzverhältnisse bringt der Abzahlungsverkauf aber noch weitere betriebswirtschaftliche Vorteile. Dazu gehört auch eine bessere zeitliche Verteilung, d. h. eine Abflachung der Saisonbelastungen. Das bezieht sich aber besonders auf die wegen ihrer — besonders in Deutschland — geringeren Bedeutung weniger erörterte Einkaufsfinanzierung, d. h. den Bezug der Wiederverkäufer von der Fabrik. Hier ist besonders in den Vereinigten Staaten, wo die Automobilfabriken jahrelang gut beschäftigt waren, eine frühzeitige Belieferung der Händler vermittlels Abzahlung durchgeführt worden, und dies ist sogar für die Produktionsbetriebe ein besonderer Anreiz zur Einführung der Einkaufsfinanzierung gewesen.

### **b) Kreditwirtschaft.**

Sehr wesentlich ist ein Vorteil, der weniger auf dem Gebiete des Absatzes im engeren Sinne als auf mehr allgemein betriebswirtschaftlichem Gebiete liegt. Das ist die Abschaffung des Borgsystems. Der Handel zeigt zunächst als Regel die Barzahlung, gemildert durch die häufige oder regelmäßige Gewährung eines Kredites, der nur zum

Teil genau vereinbart wird, oft aber ganz ungeklärt ist. Im Einzelhandel wird „angeschrieben“. Der unklare Charakter eines solchen Kredites, bei dem man nicht einmal über den Zeitpunkt der Bezahlung, geschweige über Sicherheiten oder Eigentumsvorbehalt spricht, wird aber auch im Großhandel oder im Vertrieb der Fabrikationsunternehmen an den Verbraucher doch generell festgelegt. Zahlungsfristen werden in den Lieferungsbedingungen angegeben, aber in der Regel doch nur stillschweigend. Im allgemeinen tappt der Warenkreditgeber bezüglich der Zahlung seiner Forderungen weitgehend im dunkeln. Für den Einzelhandel ergaben sich vielfach ganz ungesunde Kreditverhältnisse, eine Borgwirtschaft, die den Händler illiquide machte. Aber auch im Großhandel und in der Industrie war man auf den guten Willen der Käufer, mit denen man es nicht verderben wollte, und auf eine gute Konjunktur angewiesen. Es fehlte jede Zwangsläufigkeit in der Kreditgewährung. Wurden die Zeiten schlecht, so wurde der Eingang der Gelder ganz schlecht. Man mußte zur Liefersperre und zur Eintreibung schreiten, um nicht völlig illiquide zu werden, stieß jetzt aber bei der Eintreibung der Forderungen auf um so größere Schwierigkeiten, als sie oft einen vollen Kaufbetrag darstellten. Merkwürdigerweise bleibt dieser Kredit praktisch meist völlig kostenlos, eine Prämierung der Nichterfüllung von Verpflichtungen, Kundendienst zweifelhafter Art. Die Höhe dieses Buchkredites schätzt Bach, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Verbandes Deutscher Waren- und Kaufhäuser E.V., auf 6 Milliarden RM. jährlich<sup>1</sup> und die aus ihm entstehenden Verluste auf 3% oder 180 Millionen RM. 2 Milliarden RM. bleiben derart dauernd festgelegt.

Die Reaktion auf das Ungesunde des Borgsystems ist nun eine verschiedenartige gewesen. Im Einzelhandel setzte sich zunächst gegen Ende des letzten Jahrhunderts mit den Warenhäusern der Begriff der ausnahmslosen Barzahlung mit Erfolg durch, der auch auf den übrigen Einzelhandel zurückwirkte, besonders in den Großstädten, wo der Käufer darauf vorbereitet ist, daß der Verkäufer ihn nicht kennt und einer Kreditgewährung abgeneigt ist. Im Großhandel und im industriellen Geschäft noch später kam eine gewisse Zwangsläufigkeit insofern hinein, als die Bezahlung durch Akzente möglich war bzw. sich durchsetzen ließ. In dieser Weise kam man im großen und ganzen durch, bis das völlige Verschwinden der kleinen Vermögen und Ersparnisse in der Inflation den Verbraucher aller Rücklagen und damit der Barzahlungsmöglichkeit für zahlreiche Objekte weitgehend beraubte.

Hier setzt nun der Abzahlungsverkauf als anderes Mittel zur Überwindung der Borgwirtschaft ein. An die Stelle eines unregelmäßigen Warenkredites tritt der geregelte Kredit, bei dem die Kreditwürdigkeit genau geprüft, das Risiko durch eine wesentliche Anzahlung und durch

<sup>1</sup> Z. Waren- u. Kaufhäuser 1931, Nr 8.

Eigentumsvorbehalt vermindert, die Rückzahlung genau festgelegt wird. Verkäufer und Käufer empfinden die veränderte Natur des Kredites, nicht nur durch die veränderten Abmachungen, sondern auch durch die genaue und anhaltende Überwachung der Kredite und durch sofortiges Eingreifen, falls auch nur eine Teilzahlung ausbleibt. Dabei sind nun die Forderungen zunächst einmal den Einkommensverhältnissen des Käufers durch eine zwangsläufige Kreditprüfung, für die das Abzahlungswesen neue, bessere und billigere Einrichtungen getroffen hat, angepaßt. Die Ausfälle wurden dadurch wesentlich geringer als beim Anschreiben (vgl. die Feststellung Hermann Gerson). Die Fälligkeit der Forderung wird aber genau auf die wirtschaftlichen Verhältnisse des Schuldners eingestellt und dem Fließen seines Einkommens angepaßt, dem Tage der Gehalts- oder Lohnzahlung, den Ernteverhältnissen usw. So ist die Überlegenheit des Abzahlungskredites, wenn er sorgfältig gehandhabt wird, gegenüber dem systemlosen Borgsystem eine erhebliche. Selbstverständlich ist vom Standpunkt der Geldwirtschaft gesehen die Barzahlung meistens noch besser, zumal sie ebenso wie die Hergabe von Dreimonatsakzepten einen doch wesentlich einfacheren Betrieb ermöglicht. Dem steht dann aber der geringere Umsatz gegenüber und die oft unmögliche Durchführung außerhalb der Großstädte.

Wie überlegen aber die Ratenzahlung gegenüber dem Buchkredite ist, zeigt die Tatsache, daß manche Firmen des Einzelhandels, die sie aufnahmen, sie sogar dazu benutzen konnten, um eingefrorene Kredite zu liquidieren, indem sie sie in Abzahlungskredite umwandelten. So berichtet<sup>1</sup> ein Textilienkaufhaus, Dienemann & Co., Stettin:

„Wir glauben, eine Zahl von 80% neuer Kreditkunden schätzen zu können. Die übrigen 20% setzen sich zum Teil aus früheren Buchkunden zusammen, deren Konten wir auf das Kreditgemeinschaftssystem überführt haben. — Wir glauben, daß durch das System und den demselben anhaftenden Kundenschutz nicht nur die Zahlungsmoral des Publikums gehoben wird, sondern daß es auch durchaus geeignet ist, den angeschlossenen Firmen Ordnung in ihre Außenstände zu bringen.“

Hermann Gerson:

„Für unser Haus, das gezwungen ist, in größerem Umfange seinen Kunden sogenannte offene Konten einzurichten, ergab sich noch die Möglichkeit, eingefrorene Kontenkredite auf das Kage-(Abzahlungs-)System überzuführen.“

F. A. Schumann, Berlin:

„Als eine große Annehmlichkeit war es zu begrüßen, daß sogenannte festgefrorene Kundenkontokredite bei dem System aufgetaut sind.“

### c) Finanzwirtschaft.

Der veränderte Charakter der Kredite hat nun aber auch eine erhebliche Auswirkung auf die gesamte Finanzwirtschaft des Betriebes. An die Stelle von Buchforderungen mit unbekannter oder

<sup>1</sup> Urteile a. a. O., S. 3.

unwirksamer Fälligkeit sind im Abzahlungsgeschäft der Industrie, von den kleinsten Objekten abgesehen, Kundenakzepte mit einer dinglichen Sicherheit getreten, bei den kleinen Beträgen und im Einzelhandel genaue Rückzahlungsverpflichtungen mit oder auch ohne die gleiche Sicherheit aus dem Eigentumsvorbehalte. Früher legte die Kreditgewährung den Verkäufer weitgehend fest, machte ihn illiquide, da eine Bevorschussung offener Buchforderungen eine wenig aussichtsvolle oder ergiebige Sache war. Jetzt befassen sich besondere Kreditinstitute ausschließlich mit der Beleihung der Abzahlungsaußenstände, die in Höhe von etwa 60—75% bevorschusst werden. Die Situation ist also finanzwirtschaftlich insbesondere für Industrie und Großhandel wesentlich günstiger als beim gewöhnlichen Verkauf, wo man vielfach ein Ziel von 3 Monaten einräumt, normal also vielleicht 4 Monate auf sein Geld warten muß. Der Abzahlungsverkauf hingegen bringt eine sofortige Anzahlung von 10—25%, sowie eine Bevorschussung von etwa zwei Drittel des Restes, zusammen also etwa 75—90% des Verkaufspreises, d. h. also eine Deckung nicht nur der Werkstattselbstkosten oder des Einkaufspreises, sondern auch noch eines Teiles der Handlungskosten.

Die Finanzwirtschaft ist solchen Betrieben in der Tat derart erleichtert, daß hierin sogar eine gewisse Gefahr steckt. Manches Unternehmen hat die Erleichterung benutzt, um sie in Werbungskosten, Ausdehnung der Fabrikationseinrichtungen für den gestiegenen Umsatz und in andere nicht liquide Zwecke hineinzustecken. Das birgt natürlich eine sichere Gefahr im Augenblicke des Umsatzrückganges oder bei stockender Beleihungsmöglichkeit. Die Einnahmen aus dem Erlös, und dazu gehört in diesem Falle auch der Vorschuß, müssen regelmäßig in erster Linie zur Abdeckung der Kosten verwandt werden, die zur Herstellung der Ware aufgewandt wurden. Von ihnen werden Löhne, Gehälter und ein Teil der Handlungskosten bereits bezahlt sein. Nicht bezahlt sind die Handlungskosten, die mit der Abwicklung der Abzahlungsgeschäfte verbunden sind, und die außerordentlich viel höher sind als die beim kurzfristigen Warenkredit entstehenden, während sie beim Bargeschäft gar fast ganz fortfallen. Für sie müssen daher auch bilanzmäßig Rückstellungen gemacht werden, da man im anderen Falle zu hohe Gewinne ausweisen würde. Nicht bezahlt sind vielfach die verwandten Materialien oder beim Handelsgeschäft die Ware selbst. Die Einstellung sollte daher derart sein, daß die Beleihung der Außenstände in erster Linie der Bezahlung der Lieferanten dient. Diese Forderung ist doppelt wichtig beim Handel, bei dem der unbezahlte Teil der verkauften und beliehenen Ware anteilmäßig sehr viel mehr ausmacht. Dort wo die Beleihung Regelfall ist, bedingen sich, wie im Automobilgeschäft, die Fabrikanten auch die sofortige Bezahlung bei Verkauf auf Teilzahlung aus. Aber auch die Finanzinstitute sollten von sich aus

hierauf hinwirken, evtl. durch eine Vereinbarung über die Überweisung des Krediterlöses an die Lieferwerke.

#### d) Risiken.

Zu den Nachteilen des Abzahlungsgeschäftes gehört in erster Linie seine sehr viel größere Kompliziertheit insbesondere gegenüber dem Bargeschäft. Die Prüfung der Kreditwürdigkeit verlangt Geschick, Erfahrung, Kosten, aber auch das Vorhandensein einer geeigneten Auskunftsorganisation. Die Beleihung verursacht weitere Komplikationen, Verhandlungen, Korrespondenzen und Kosten für die Verstempelung und Handhabung der zahlreichen Akzepte, die Registrierung der Sicherungen z. B. bei den übereigneten Automobilen usw. Noch komplizierter ist die Abwicklung der Kredite. Eine nicht unerhebliche Zahl von Akzepten findet nicht sofortige Einlösung, geht zu Protest und wird dann vielfach nachträglich eingelöst. Bei den Listengeschäften und im Einzelhandel ist die Zahlung der Raten genau zu verfolgen, eine sehr umfangreiche und kostspielige Arbeit, wenn z. B. in einer einzigen mittleren Fabrik z. B. für Nähmaschinen eine Mahnbuchhaltung von vielleicht 50 Personen notwendig ist.

Die Technik des Abzahlungsgeschäftes ist zweifelsohne wesentlich schwieriger als die des Bargeschäftes und auch als die des kurzfristigen, nicht zwangsläufigen Kredites. Das ist um so unbehaglicher, als der Betrieb auf die Zuverlässigkeit von Hilfskräften z. B. auch bei der Prüfung der Kreditwürdigkeit angewiesen ist, die nicht kostspielig sein dürfen, da ja die Deckung dieser Kosten aus den Kreditgebühren schwierig und augenscheinlich nicht völlig möglich ist. Ein Aufschlag von 3%, wie er von einzelnen Firmen genommen wird, ist völlig unzulänglich, auch wenn man vom Risiko des Teilzahlungsgeschäftes absieht. Aber auch das Risiko des Teilzahlungsgeschäftes ist zu erwähnen und zu analysieren. So zweckmäßig die gleichmäßige Einziehung der Forderungen in Raten ist, so risikoreich ist doch die langfristige Kreditgewährung. Sie läuft auf ein Jahr oder gar mehr. Das bedeutet aber bei den heutigen stark und rasch wechselnden Verhältnissen, daß der Eingang der Außenstände nicht nur von der im Augenblick der Kreditergabe vielleicht richtig eingeschätzten Kreditwürdigkeit des Käufers, sondern auch von der allgemeinen Konjunktur abhängt. Geht sie zurück, so sinkt jetzt nicht nur der Umsatz, wird das Warenlager schwerer in Forderungen und Geld umsetzbar; auch die Kreditoren werden in großem Umfange schlechter. Solch eine allgemeine Verschlechterung kann sogar sehr plötzlich aus ganz anderen Gründen eintreten. Ein Streik, eine Aussperrung kann den größten Teil der Kundschaft eines Warenhauses oder auch eines Motorradhändlers zahlungsunfähig machen, nicht zu reden von einem Käuferstreik, wie er

gelegentlich von der Landwirtschaft planmäßig propagiert und betrieben ist und zum Teil auch auf die Abdeckung von Schulden ausgedehnt wurde.

Zwar würde die Forderung im allgemeinen gesichert sein, wenn die Anzahlung richtig bemessen war. Aber die Nichteinlösung von Akzepten macht sofort alle weiteren Akzente des Käufers fällig, zumindestens für den girierenden Verkäufer bzw. Fabrikanten gegenüber der Finanzgesellschaft. Ist aber die Zahlungsstockung allgemein, so wird der Fabrikant schließlich nicht mehr imstande sein, alles protestierte Material aufzunehmen und selbst das Finanzierungsinstitut kann bei den Rediskontektoren in Verzug geraten und, wenn sie keine Nachsicht findet, zu einem Zusammenbruche kommen, obwohl seine Außenstände gesichert sind, ja versichert sind. Das Vorlagerisiko ist größer als das Ausfallrisiko.

Das Abzahlungsgeschäft verlangt also nicht nur beim einzelnen Kauf, sondern auch im ganzen Vorsicht und Umsicht, Beobachtung nicht nur der wirtschaftlichen Verhältnisse im einzelnen, sondern auch im allgemeinen; vor allem aber auch der eigenen Verhältnisse. Außenstände, Umsätze, Eigenkapital, kurzfristiges und langfristiges Leihkapital, Schulden bei Lieferanten müssen in ein harmonisches Verhältnis gebracht werden. Der Ausgleich der Kräfte muß auch dann noch möglich sein, wenn ein Faktor plötzlich gestört wird. Ein sehr gefährliches Moment, vor allem deshalb verhängnisvoll, weil es jahrelang verborgen gelegen haben mag und dann ganz unvermittelt auftreten kann, ist die Möglichkeit oder vielmehr plötzliche Unmöglichkeit der Finanzierung der Abzahlungsforderung. Daraus ergibt sich nicht nur die stockende Beschaffung von Mitteln, sondern auch die Unmöglichkeit, weiter auf Abzahlung zu verkaufen. Die sofortige Umstellung auf Barverkauf ist in der Regel unmöglich. Daher empfiehlt es sich auch, sich nicht etwa auf den Abzahlungsverkauf zu konzentrieren, sondern auch den Barverkauf daneben zu pflegen, am besten sogar in erster Linie, das Abzahlungsgeschäft aber zur Heranziehung zusätzlicher Käufer zu verwenden. Es ist falsch, wenn der Reichsverband des kreditgebenden Einzelhandels<sup>1</sup> behauptet, daß man entweder auf Abzahlung oder gegen Barzahlung verkaufen muß, und daß nicht beides gleichzeitig in gleichem Maße förderbar ist. Für Einzelhandel und Industrie ist es besser, beide Methoden nebeneinander zu verwenden. Eine hilft auch der anderen; man braucht primär regelmäßige Kunden, Bedarf; die Zahlweise ist sekundär und auch beim einzelnen wechselnd. Die Warenkredithäuser widersprechen durch ihre Existenz dieser Regel allerdings, bilden aber nur die bestätigenden Ausnahmen und verlangen dafür auch eine besondere Vertrautheit mit dem Abzahlungsgeschäft.

<sup>1</sup> Teilzahlung 1929, H. 52.

Im einzelnen verlangt der Vertrieb auf Abzahlung das Vorhandensein einer Reihe von Voraussetzungen, wie sie aus der Besprechung der Technik dieser Methode<sup>1</sup> hervorgehen. Dazu gehört die Eignung des Käufers hinsichtlich wirtschaftlicher Verhältnisse und Moralität, der Ware bezüglich Lebensdauer und Entwertung. Sicherung, eine geeignete gesetzliche Grundlage und Zugriffsmöglichkeit müssen vorhanden sein, weiter ausreichende Anzahlung und nicht zu kleine Raten. Schließlich muß die Beleihbarkeit vorhanden sein und auch die Versicherungsmöglichkeit ist erwünscht. Also zahlreiche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, von denen keine fehlen darf, ohne den Vertrieb gegen Ratenzahlung mit einem unzulässigen Risiko zu belasten.

### e) Statistische Analyse.

Über den Umfang und Charakter von Abzahlungsverkäufen gibt insbesondere eine amtliche Statistik in Zürich einigen Aufschluß, wo die Eigentumsvorbehalte, die dort nach dem schweizerischen Zivilgesetzbuch von 1912 in ein Pfandregister einzutragen sind, wenn sie Rechtskraft besitzen sollen, erfaßt sind. Die Register sind an dem jeweiligen Wohnorte des Erwerbers vom Betreibungsbeamten zu führen. Diese Zahlen erfassen zwar nicht die nicht eingetragenen Vorbehalte (schätzungsweise ein Drittel der Vorbehalte, aber wahrscheinlich ein sehr viel geringerer Anteil der so gesicherten Gesamtforderungen), geben aber doch einen zuverlässigen Überblick insbesondere über die Bewegung innerhalb einiger Jahre<sup>2</sup> und auch innerhalb des einzelnen Jahres.

Abzahlungsverkäufe mit Eigentumsvorbehalt.

	Anzahl				Forderungsbetrag in 1000 fr.			
	1926	1927	1928	1929	1926	1927	1928	1929
1. Quartal. . . . .	894	938	1247	1298	1537	2004	2111	2493
2. Quartal. . . . .	1035	1454	1585	1809	1802	2200	3064	4035
3. Quartal. . . . .	1035	1299	1311	3634	1594	2225	2480	7323
4. Quartal. . . . .	1203	1431	1638		2090	2352	2946	
Ganzes Jahr. . . .	4167	5122	5781	6741	7024	8780	10601	13851
Steigerung in % gegen Vorjahr . .		23	15	14		25	21	30

Die Steigerung ist anhaltend, wenn auch das Tempo bezüglich der Zahl der Käufe nachläßt. Bezüglich des Umsatzes nimmt es scheinbar noch rascher zu. Dies gilt indessen nur dem Abzahlungsgeschäft als ganzem. Betrachtet man indessen die einzelnen Warengattungen, so erkennt man, daß die Steigerung des Gesamtumsatzes und die schein-

<sup>1</sup> Vgl. S. 97.

<sup>2</sup> Statistisches Jahrbuch der Stadt Zürich 1929, sowie Wirtschaftsdienst, Hamburg 1930, Nr 9. (Gaedicke), zum Teil hieraus errechnet.

bare Steigerung des Einzelumsatzes hervorgeht aus der Ausbreitung im Automobilgeschäft und aus dem Eindringen in verschiedene Geschäftszweige, deren Anteil am Forderungsbetrage in 4 Jahren von 1% auf 9% steigt, sich also selbst anteilmäßig verneunfacht.

Dies mag allerdings teilweise auch mit der steigenden Anwendung des Eigentumsvorbehaltes für andere Zwecke, z. B. bei Gelegenheitskäufen unter Privatleuten zusammenhängen, was sich bei der Bearbeitung der Statistik zeigte.

Abzahlungsverkäufe mit Eigentumsvorbehalt nach Warengattungen in Prozent.

	Zahl der Verkäufe				Forderungsbetrag			
	1926	1927	1928	1929	1926	1927	1928	1929
Hausrat . . . . .	32	33	35	34	24	25	25	22
Musikinstrumente . . . . .	11	10	9	10	12	12	7	5
Nähmaschinen . . . . .	19	19	15	14	4	4	3	3
Büromaschinen, Kassen . . . . .	11	9	8	9	6	4	4	4
Gewerbl. Maschinen . . . . .	5	6	6	6	8	8	7	8
Sonst. Geschäftsinventar . . . . .	4	4	4	3	6	6	7	5
Fahrräder, Motorräder . . . . .	9	7	8	8	3	3	5	4
Personenautomobile . . . . .	} 8	7	8	8	} 32	25	28	27
Sonst. Automobile . . . . .		2	2	1		11	10	11
Verschiedenes . . . . .	1	3	7	6	1	3	4	9
	100	100	100	100	100	100	100	100

In den Registern wenig vertreten sind beispielsweise Taschenuhren, Photoapparate, Staubsauger, Tafelgeschirr, Kleider und Bücher, obwohl diese den Inseraten nach zu urteilen an Umsatz in Wirklichkeit wahrscheinlich höher beteiligt sind. Fast ein Viertel des Umsatzes entfällt auf Hausrat, noch mehr auf Automobile. Der Anteil des Hausrates ist sogar noch größer als er hier erscheint, da Mobiliar für Pension, Läden, Büros usw. unter „Sonstiges Geschäftsinventar“ berücksichtigt sind. Auch über die Anzahlungsquote werden Angaben gemacht.

Anzahlungen in Prozent des Forderungsbetrages.

	1926	1927	1928	1929
Hausrat . . . . .	9	13	17	18
Musikinstrumente . . . . .	11	14	16	15
Nähmaschinen . . . . .	11	10	11	11
Büromaschinen, Kassen . . . . .	11	13	16	17
Gewerbl. Maschinen . . . . .	9	12	20	15
Sonst. Geschäftsinventar . . . . .	12	7	12	16
Fahrräder, Motorräder . . . . .	12	20	30	30
Personenautomobile . . . . .	} 21	24	31	31
Sonstige Automobile . . . . .		23	29	27
Verschiedenes . . . . .	1	1	7	9

Bemerkenswert ist der regelmäßige Anstieg der Anzahlungen in fast allen Gruppen, ein Beweis für steigende Vorsicht, wahrscheinlich auf

Grund von unbefriedigenden Erfahrungen. Tatsächlich ist ja auch eine hohe Anzahlung die beste Sicherheit für die glatte Abwicklung des Vertrages. Beim Hausrat stieg sie von 9 auf 18%, bei gewerblichen Maschinen von 9 auf 15%, bei Fahrrädern und Motorrädern mit Recht von 12 auf 30%, bei Automobilen von 21 auf 31%, für alle Gruppen zusammen von 13 auf 21%.

Wahrscheinlich geht diese Bewegung weiter, da die Anzahlungen z. B. in Deutschland noch höher sind. Bei der Kreditgemeinschaft Berliner Spezialgeschäfte<sup>1</sup> betrug sie 1929 durchschnittlich 27,24 des Kaufbetrages, also 37,4% des Kreditbetrages. Von der Gefi<sup>2</sup> wird angegeben, daß sie in der Regel 30% des Kaufpreises, somit 43% der Forderung beträgt, was vielleicht etwas zu günstig geurteilt ist.

Bei den Möbeln und beim Hausrat ist in Zürich eine Schwankung festzustellen, die in hohem Maße der Zahl der Eheschließungen entspricht. Auch dies spricht für die große Bedeutung des Abzahlungsgeschäftes für Eheschließung und Bevölkerungszuwachs. Bei den Automobilen zeigt sich indessen im Gegensatz zu anderen Ländern, daß in Zürich nur jedes vierte Automobil auf Abzahlung gekauft wird. Schließlich ist noch festgestellt worden, daß von den gesamten Abzahlungsverkäufen des Jahres 1926 etwa 45—50% des Umsatzes beruflich-geschäftlichen Zwecken galt, also als produktiv im engeren Sinne anzusehen ist. Es bedarf aber keiner Erwähnung, daß von der übrigen Hälfte ein weiterer großer Anteil sich produktiv auswirkt.

Schließlich sei eine Zusammenstellung der Citag angeführt, die einen Überblick über die zahlreichen industriellen Erzeugnisse gibt, die zur Finanzierung, d. h. also zum Verkauf auf Abzahlung gelangen:

Ärztliche Einrichtungsgegenstände	Holzbearbeitungsmaschinen
Automaten	Hoteleinrichtungen
Bäckereimaschinen	Kartonagenmaschinen
Backöfen	Keltreimaschinen
Beleuchtungskörper	Klaviere
Brutapparate	Koffermaschinen
Büroeinrichtungen	Konservierungsmaschinen
Dampfhämmer	Ladeneinrichtungen
Druckereimaschinen	Landwirtschaftliche Maschinen
Dynamos	Melkmaschinen
Eisschränke	Milchzentrifugen
Färbereianlagen	Möbel
Friseureinrichtungen	Musikinstrumente
Geldschränke	Nähmaschinen
Grammophone	Öfen
Herde	Orgeln

<sup>1</sup> Katz, S.: Drei Jahre Konsumfinanzierung. Berliner Börsen-Courier Nr 527 vom 10. 11. 1929.

<sup>2</sup> Pariser: a. a. O., S. 8.

Papierpressen	Staubsauger
Plättmaschinen	Telephonanlagen
Pumpen	Telephonmieten
Radio	Textilmaschinen
Restauranteinrichtungen	Treibhäuser
Röntgenröhren	Turbinen
Rotationspressen	Verpackungsmaschinen
Schiffe	Vulkanisierapparate
Schmelzöfen	Waagen
Schreibmaschinen	Wäschereimaschinen
Schweißanlagen	Waschmaschinen
Speisewagen	Zahnärztliche Einrichtungsgegenstände
Stahlkammern	usw.

## 10. Überblick.

Wir haben damit die Betrachtung des Abzahlungsgeschäftes vollendet. Vor mehr als einem Jahrhundert planmäßig in den Geschäftsbetrieb eingeführt, hat es zunächst nur langsam an Boden gewonnen. Lange blieb es auf wenige Gebiete beschränkt. Nicht mehr als etwa 15 Jahre ist es her, daß es seinen großen Aufschwung in den Vereinigten Staaten erhielt, wo die Verhältnisse ihm dadurch günstig waren, daß der Automobilabsatz ein ungemein geeignetes Gebiet war, das eine rasche Ausweitung in große Dimensionen auslöste. In Deutschland sind erst 6 Jahre vergangen, seitdem uns die Welle des modernen Abzahlungsgeschäftes erreicht hat.

Das Wesentliche der neuen Erscheinungsform ist die planmäßige Ausnutzung des Verkaufes gegen Ratenzahlung für die Zwecke der Umsatzsteigerung. Das Abzahlungsgeschäft ist eine moderne Vertriebsmethode geworden, die jetzt allgemein Anwendung findet, soweit es sich nicht um rasch verbrauchte Güter handelt. Grundsätzlich hat es sich im Einzelhandel und in der Industrie neben den bisherigen Kredit- und Verkaufsmethoden durchgesetzt; die lange vielfach vorhandene gegnerische Einstellung hat einer verständigen Würdigung Platz gemacht. Die Erfolge, die man erzielte, sind zum Teil sogar der Grund zu überstürzter und übertriebener Verwendung gewesen. Erhebliche Fehlschläge sind nicht ausgeblieben, die mehr noch als bei Industrie und Handel bei den der Absatzfinanzierung dienenden Kreditinstituten und Versicherungsgesellschaften in die Erscheinung getreten sind.

Es hat sich gezeigt, daß das Abzahlungsgeschäft kein einfaches Instrument ist. Vielmehr birgt es durch seine Kompliziertheit wie auch durch die Tatsache der umfangreichen Kreditgewährung nicht geringe Gefahrenquellen für den Betrieb, der sich seiner bedient. Es verlangt daher eine sehr planvolle Aufziehung, große Sorgfalt und eine gewisse Zurückhaltung. Andererseits ist es anderen Formen der Kreditgewäh-

rung, insbesondere dem Borgsystem entschieden überlegen. Sein Hauptvorteil ist aber die erzielbare Steigerung des Umsatzes.

Volkswirtschaftlich gesehen ist manchmal der Vorwurf laut geworden, daß zu leichtsinnigen Käufen angeregt wird. Mag dies auch vereinzelt vorkommen, so ist es doch im allgemeinen durchaus nicht der Fall, da der Erfolg des Betriebes davon abhängt, daß es ihm gelingt, leichtsinnige Käufer fernzuhalten. Andererseits liegt der Kreditkauf doch in zahllosen Fällen im Interesse sowohl des Käufers, der dadurch einen Überschuß an Nutzungswert und damit eine Steigerung der Kaufkraft erzielt, wie auch im Interesse der Volkswirtschaft. Dafür ist die Ermöglichung eines Hausstandes nur ein allerdings häufiges Beispiel. Weitere besonders in früherer Zeit erhobene Einwände, z. B. bezüglich der Güte der Ware, erweisen sich heute als ganz gegenstandslos. Auch preislich lassen sich Vorwürfe nicht erheben, denn der übliche Aufschlag deckt im allgemeinen kaum die zusätzlichen Kosten. Allerdings sind die verlangten Abzahlungszuschläge absolut genommen nicht unerheblich. Sie liegen bei 12 Monatsraten in der Größenordnung von 10% des Kaufpreises.

Ihre Höhe ist wesentlich bedingt durch die von den Finanzierungs-instituten verlangten Kreditkosten, letzten Endes aber durch die Forderungen der Rediskonteuere bezüglich Zins und Konditionen. Das Gebiet der Finanzierung scheint uns noch nicht die erwünschte Gestaltung erlangt zu haben. Viel zu zahlreich sind die Glieder der Kette vom Geldgeber bis zum Geldnehmer. Hier müßte eine Vereinfachung angestrebt werden. Der in den Vereinigten Staaten übliche Weg der Kapitalbeschaffung durch Ausgabe von gedeckten Inhaberpapieren erscheint uns für Deutschland verfrüht. Dazu müßten die Erfahrungen im Abzahlungsgeschäft und in seiner Finanzierung älter und stetiger sein. Dagegen halten wir eine engere Verbindung zwischen den der Absatzfinanzierung dienenden Kreditinstituten und den deutschen Banken für erwünscht. Vorläufig ist die überwiegende Zahl der bedeutenderen Finanzierungsgesellschaften in ausländischen Händen. Das erscheint nicht etwa bedenklich, besonders nicht in Zeiten gesunkener deutscher Kapitalkraft. Es ist aber in diesem Umfange nicht nötig und hat auch nicht etwa dazu beigetragen, die Kredite billiger zu machen. Das deutsche Bankwesen müßte hier mehr zu leisten vermögen. Hoffentlich nimmt sein Interesse zu.

Die naheliegende Frage ist nun die nach der zukünftigen Entwicklung des Abzahlungsgeschäftes. Sicherlich gibt es keine inneren Gründe, die für seine Rückbildung sprechen, wohl aber solche für seine steigende Anwendung. Die Ausdehnung wird abhängen von der wachsenden Einsicht in sein inneres Wesen, der steigenden Vertrautheit des Handels und der Industrie mit seiner Technik und von der mit der Besserung

der wirtschaftlichen Verhältnisse zu erwartenden zunehmenden Unternehmungsfreude. Welche Ausweitungen mögen nun in Frage kommen. Man schätzt das gesamte Abzahlungsgeschäft z. B. im deutschen Einzelhandel auf eine Milliarde Reichsmark. Auf das sechsfache wird der unorganisierte Kundenkredit geschätzt. Zum mindesten dieser könnte zum großen Teile mit Vorteil in Abzahlungskredit umgewandelt werden. Das bedeutet für dieses Anwendungsgebiet die Möglichkeit fast einer Vermehrfachung. Hinzu kommt aber noch, daß mancher Käufer eher für einen Abzahlungsvertrag kreditwürdig ist als für das „Anschreiben“, ferner, daß manche Betriebe, z. B. Warenhäuser, noch den Verkauf auf Abzahlung zusätzlich zu ihrem Bargeschäft aufnehmen werden.

Auch das große Gebiet des industriellen Absatzes bietet noch erhebliche Ausdehnungsmöglichkeiten. Vielleicht am wenigsten im Automobilgeschäft, das bereits von dieser Verkaufsmethode beherrscht wird; wohl aber in den zahllosen Betrieben anderer Produktionsgebiete, die sich ihrer noch nicht bedienen. Auch die mitgeteilte amerikanische Statistik zeigte, wie in fast allen Branchen der Abzahlungskredit noch erheblich vom Buchkredit überragt wird.

Es ist daher anzunehmen, daß sich insbesondere in Deutschland das Abzahlungsgeschäft wahrscheinlich noch wesentlich ausdehnen wird. Das nächste Jahrzehnt könnte mindestens eine Verdoppelung des Abzahlungsumsatzes bringen, auch wenn durchaus vorsichtig vorgegangen wird. Das letztere halten wir für notwendig, das Abzahlungsgeschäft als ganzes aber für einen betriebswirtschaftlichen Fortschritt.

## 11. Bibliographie.

- Löwenstein, L.: Die Abzahlungsgeschäfte. Altona: Selbstverlag 1891.  
 Lichtenthal, S.: Das Ratenzahlungssystem. Berlin: Zeidler 1891.  
 Cohen: Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Abzahlungsgeschäftes.  
 Leipzig: Dunker & Humblot 1891.  
 Hausmann: Veräußerung beweglicher Sachen gegen Ratenzahlung. Berlin:  
 v. Decker 1891.  
 Hein, O.: Abzahlgesetz und Kredithäuser. Berlin: Franz Vahlen 1910.  
 Lichtenthal, S.: Das Kredithaus. Berlin: Maetzig & Co. 1912.  
 Merrick: The Modern Credit Company. Baltimore: Norman Remington Co.  
 1922.  
 Everett: Installment Sales in Foreign Law. Trade Information Bulletins 370  
 u. 375. Washington: Bureau of Foreign and Domestic Commerce 1925.  
 Luckas, H.: Das Abzahlungsgeschäft. Jur. Diss. Würzburg 1926.  
 Samter: Kommentar zum Reichsgesetz betr. Abzahlungsgeschäfte. Berlin:  
 H. W. Müller 1927.  
 Berlak-Felix: Das Teilzahlungsgeschäft. Berlin: Otto Stollberg 1928.  
 Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen (Enquete-  
 Ausschuß), Einzelhandel mit Bekleidung II (Kreditgebender Einzelhandel usw.),  
 10. Bd. Berlin: Mittler & Sohn 1930.  
 Seligman: Die wirtschaftliche Bedeutung des Abzahlungsgeschäftes. Deutsche  
 Ausgabe von Bräuer. Jena: Fischer 1930.  
 Pariser: Erhaltung und Steigerung des Umsatzes im Einzelhandel durch das  
 System der Kreditgemeinschaften. Berlin: Ges. f. Fin. v. Kreditgem. G. m. b. H.  
 1930.  
 Rautmann: Der Abzahlungsverkehr. Berlin: Struppe & Winckler 1930.  
 Rühl: Eigentumsvorbehalt im Abzahlungsgeschäft. Berlin: Julius Springer  
 1930.  
 Felix: Das Teilzahlungsgeschäft. Dissertation. Annaberg: Thallwitz 1931.