

Sattler-, Tapezierer- u. Portefeuille-Zeitung

Organ des Deutschen Sattler-, Tapezierer- und Portefeuille-Verbandes

Nr. 3 / 40. Jahrgang

Erscheint wöchentlich.
Bezugspreis
pro Vierteljahr 30 Pf.

Geschäftsstelle: Berlin SO 16, Bräunerstraße 10b
Fernsprecher: Reichsplatz 2120

Bestellung
bei allen Postämtern.
Mitglieder kostenlos

Berlin, 22. Januar 1926

Amerikanische und deutsche Methoden zur Hebung des Konsums.

Es dürfte bekannt sein, daß der Automobilfabrikant Ford seinen großen Massenabatz an Automobilen nicht zuletzt der klugen Organisation der Errichtung von Verkaufsstellen in allen Ländern verdankt. Weniger bekannt ist wohl sein Verkaufssystem, das auf dem Teilzahlung resp. Abzahlung beruht. Dieses Abzahlungssystem scheint nach anderen Meinungen in Amerika überhaupt eine der Methoden zu sein, welcher die große wirtschaftliche Prosperität zu verdanken ist. Allerdings hat die günstige finanzielle Lage der amerikanischen Industrie- und Handelswelt wohl der ersten Anstoß zu dieser Konsumfinanzierung durch Gewährung einer Katenzahlung gegeben. In Deutschland gibt es ja auch eine ziemlich bedeutende Anzahl von Abzahlungs- und Kreditgeschäften, doch ist diese Art des Warenverkaufs hier nicht besonders rühmlich. Einmal sind die Preise entsprechend höher als bei der Barzahlung und dann sind die Kaufverträge derart zu Gunsten des Verkäufers abgefaßt, daß der Käufer Gefahr läuft, wenn er die Katenzahlung nicht einhalten kann, Anzahlung und Ware zu verlieren, weil sie Eigentum des Verkäufers bleiben, bis die Kaufsumme gezahlt ist.

In Amerika scheint dieses Abzahlungssystem einen viel größeren Umfang zu haben. So wird berichtet, daß weniger als 50 Proz. der Umsätze in den großen amerikanischen Warenhäusern Barverläufe sind. Die meisten Leute in Amerika hätten ein oder mehrere sogenannte charge accounts in den Warenhäusern. Alle Käufe werden ihnen a conto geschrieben und sie erhalten am 10. jeden Monats die Rechnung. Im Durchschnitt lassen auf Grund dieser Einrichtung die Verkaufshäuser das Geld für ihre Ware immer erst nach circa 2 1/2 Monaten nach dem Verkauf hereinbekommen.

Dieses Entgegenkommen der finanzkräftigen Geschäftsleute an das Publikum soll nicht zum wenigsten dazu beitragen, die Absatzmöglichkeiten zu steigern und den inneren Markt zu beleben. Ohne diese Konsumfinanzierung wäre die Ausdehnung von Warenhaushalten über das ganze Land, die Umsätze erzielen, die über 200 Millionen Dollar hinausgehen, unmöglich gewesen, ebenso die Produktionssteigerung der Automobilfabriken.

Woher die Mittel kommen zur Durchführung dieser Kreditgewährung zur Steigerung des Konsums, ob von den großen Bankinstituten, wird nicht angegeben. Weiter ist bemerkenswert, daß trotz dieser gesteigerten Kaufkraft und Nachfrage nach Waren aller Art das Preisniveau keine merkliche Erhöhung erfahren hat. Daraus ergibt sich, daß Nachfrage und Angebot sich so ziemlich ausgleichen müssen. Dabei ist beachtlich, daß Amerika nicht nur die eigene Produktionskapazität in der Nachkriegszeit bedeutend erhöht hat, sondern auch noch große Mengen an Waren aus dem Ausland einführt.

In Sachfragen herrsche die Auffassung, daß diese Methoden, den Konsum zu steigern, einen ausgleichenden Einfluß auf die Konjunkturverteilung haben. Weil die sonst periodisch wiederkehrende Ueberproduktion auf Mängel in der Warenverteilung und auf mangelnde Kaufkraft, also auf Gegensätze zwischen Produktion und Konsumtion beruhen, hat diese Auffassung ihre Berechtigung.

Ob freilich solche amerikanische Methoden ohne weiteres auf andere Länder übertragen werden können, ist eine andere Frage. Vor allem hängt das ab von dem Vorhandensein einer entsprechenden Finanzkraft und von der Kreditfähigkeit der Bevölkerung.

Personen, die durch lange Arbeitslosigkeit heruntergekommen sind, werden nur dann Kredit erhalten, wenn der Kreditgeber sich einigmaßen gesichert weiß, daß er in absehbarer Zeit sein Geld bekommt. In Amerika wird vorausgesetzt der Personentreis, der ein gesichertes Einkommen besitzt, und somit für die Geschäftsteilung der Warenhäuser als kreditfähig in Betracht kommt, groß genug sein, um das Verkaufssystem auf Katenzahlung zu langfristigen Termin und ohne erheblichen Preisaufschlag gegenüber den normalen Preisen gegen Vorzahlung rentabel zu machen.

Wie bekannt sein dürfte, ist in Amerika das System des Verkaufs von Automobilen auf Abzahlung in großem Umfang durchgeführt. Darauf wird auch die außerordentlich rasche Verbreitung des Automobils als Transport- und Verkehrsmitel zurückgeführt. Dadurch wird auch der Arbeiter in die Lage gebracht, sich ein Automobil anzuschaffen.

In Deutschland ist man neuerdings zwar auch bestrebt, den Automobilverkauf auf Abzahlung zu organisieren, aber wie? Ganz nach dem amerikanischen System der deutschen Abzahlungsgeschäfte im allgemeinen ist auch der Verkauf von Automobilen auf Abzahlung auf eine unerschöpfliche Ausbeutung und Ueberverwertung der Käufer ausgelegt.

In der „Germania“ Nr. 570 wurde kürzlich dazu folgendes ausgeführt:

„Die zurzeit in Deutschland reggie Finanzierungs-gesellschaft ist die „Amstea“. Financing Corporation for Steel Engineering and Automotive products G. m. b. H. in Berlin, die bereits über ein Vertreternetz von etwa 4000 Personen verfügt und trotz ihrer schweren Bedingungen gut ins Geschäft gekommen ist. Die „Amstea“ verlangt vom Kunden beim Kauf eines Wagens 25 Proz. Anzahlung und 9 Proz. Provision vom Kaufpreis des Wagens. Der Händler hat außerdem eine Provision von 10 Proz. vom Kaufpreis des Wagens zu zahlen. Um diese Konditionen an einem praktischen Beispiel zu erläutern, sei angenommen, daß der Kaufpreis des Wagens 10 000 Mk. beträgt. Der Kunde hat dann zunächst 25 Proz., das sind 2500 Mk., plus 9 Proz. vom Kaufpreis, also von 10 000 Mk. = 900 Mk., also insgesamt 3400 Mk. an die „Amstea“ zu bezahlen. Vom Händler erhält die „Amstea“ weiterhin eine Provision von 10 Proz. von 10 000 Mk. = 1000 Mk., so daß also die „Amstea“ vom Kunden und Händler zusammen insgesamt 4400 Mk. erhält. Sie selbst braucht also nur noch 5600 Mk. aus Eigenmitteln vorzustrücken und dem Händler zu überweisen. Der Kunde ist nach Erlegung der Anzahlung der „Amstea“ also noch 7500 Mk. schuldig, die er in zwölf Monatsraten je 625 Mk. abträgt. Wenn man also diese Provisionen unter der Berücksichtigung, daß sich der vorgelegte Betrag jeden Monat um 625 Mk. verringert, auf Zeitzinsen umrechnet, gelangt man zu der enormen Ziffer von rund 80 Proz. Zeitzinsen. Die Bedingungen der übrigen Finanzierungs-gesellschaften sind entgegenkommender, aber auch noch immer, an der deutschen Kaufkraft gemessen, viel zu teuer. N. Lehner u. Co., Berlin, verlangen 25 Proz. Anzahlung, natürlich ebenso wie die „Amstea“ Versicherung gegen Kasko und Haftpflicht. Der Händler hat eine Provision von 7 Proz. der kreditierten Summe und der Kunde eine solche von 12 Proz. der kreditierten Summe zu zahlen. Diese Konditionen, auf dieselbe Weise auf Zeitzinsen umgerechnet, ergeben einen Satz von 35 Proz. pro Jahr. Das Abzahlungsziel beträgt meistens 12 Monate. Der Händler muß bei dieser Gesellschaft sein Giro auf die Kundenkantepte legen, während die „Amstea“ den Händler aus jedem Obligo entläßt. Sowie die „Amstea“ also das Geschäft übernommen hat, trägt der Händler kein Risiko mehr, während er bei N. Lehner u. Co. stets weiterhin für den pünktlichen Eingang der Katenzahlungen mit haftet. Die Motorkreditbank München verlangt eine Anzahlung von 30 Proz., der Händler eine Provision von 2-3 Proz. vom Verkaufspreis und vom Kunden 6 1/2 Proz. Provision bei einem Jahre und 6 Monaten, 9 1/2 Proz. bei einem Jahre und 3 Monaten und 13 Proz. Provision bei einem Zahlungsziel von 12 Monaten. Auf Zeitzinsen umgerechnet ergeben diese Konditionen einen Satz von 40,4 Proz. pro Jahr.“

Man wird nicht behaupten können, daß dieses System der Automobilverkäufe auf Abzahlung geeignet erscheine, den Konsum an Automobilen erheblich zu fördern. Wer solche Zahlungsverpflichtungen einget, muß seinen eigenen Geschäftsbetrieb ebenfalls auf solche wucherischen Grundlagen aufbauen, sonst kann er die Bedingungen unmöglich erfüllen.

Nach den Berichten über die amerikanischen Warenhäuser und ihre Geschäfte müssen diese geradezu glänzend gewesen sein. Nach Zeitungsberichten sind auch die Aus-sichten auf gute Geschäfte wecker sehr günstig. Allerdings wird in dem Ueberbannnehmen der eingangs geschilderten Abzahlungssysteme eine gewisse Gefahr erblickt. Diese ist zweifellos aber erst dann vorhanden, wenn die Volksmassen erwerbslos sind und die eingegangenen Zahlungsverpflichtungen nicht mehr einhalten können.

Bei uns in Deutschland herrschen auf allen Gebieten rückständige Zustände, das ergibt sich bei allen Vergleichen. Die herrschenden Massen sind wie mit Windstille geflochten, alles, was sie auch angreifen, gereicht die Volksmassen zum Nachteil.

Zum Verbandstag in Hamburg.

Die paar Monate bis zum Tage, wo in Hamburg unser Verbandstag zusammentritt, werden rasch vergehen. Um so mehr erscheint es notwendig, bis dahin die notwendigen Schritte zu schaffen über die Aufgaben dieses unseres zweiten Verbandstages nach dem 1920 in Halle erfolgten Zusammenschluß mit dem Tapeziererverband. Es ist nachzudenken, daß man sich bei solcher wichtigen Veranstaltung, die für das künftige Wohlergehen des Verbandes die Wege bereiten soll, auch ein wenig in die Vergangenheit vertieft.

Daß der Zusammenschluß erfolgt ist, geschah, weil die wirtschaftlichen und organisatorischen Verhältnisse dazu drängten. Die wirtschaftlichen Zustände erforderten eine breitere Kompromitt und die organisatorischen Zu-

stände verlangten eine bessere Konzentration und bessere Ausnützung der vorhandenen agitativen Kräfte. Es wurde deshalb in Halle versucht, durch eine zweedmäßig erziehende Bau- und Bezirkserteilung das Verbandsgebiet möglichst erfolgreich zu bearbeiten.

Es ist das anfänglich auch soweit gelungen, doch machte uns bekanntlich die schwere Zeit, die mit der Inflationsperiode über Deutschland hereinbrach, alles zunichten. Mit der Stabilisierung unserer Währung mußte auch der Neuaufbau des Verbandes organisatorisch und hauptsächlich auch finanziell von vorn begonnen werden.

Schon vor dem Verbandstag in Offenbach wurden viele Bedenken laut gegen dessen Stattfinden. Es war jedoch gut, daß er damals, am 7. Juni, stattgefunden hat, denn im Herbst wäre es nicht mehr möglich gewesen ihn abzuhalten, bei der rasend sich steigenden Geldentwertung.

Es hat allerdings manches Bedenkliche, sich mit dem, was alles auf dem Offenbacher Verbandstag zur Verhandlung gebracht wurde, zu beschäftigen. Deshalb mag es genügen, die wesentlichen Verhandlungspunkte kurz in Erinnerung zu bringen. Außer den Geschäftsberichten stand auf der Tagesordnung: Stellungnahme zum Industrieverband, Änderungen im Statut, Anträge und ein Vortrag über das neue Arbeitsrecht.

Die Frage der Industriearbeitnehmer ist durch die Beschlüsse des Breslauer Gewerkschaftstages vorerst verabschiedet. Der Furore, mit welchem vor drei Jahren diese Frage diskutiert wurde, hat einer kühlen Beurteilung weichen müssen. Wo wirtschaftliche und lokale Notwendigkeiten einzelne Berufsstände zum Zusammenschluß oder zum Anschluß an bestehende größere Industrieverbände drängen, wird dies zweifellos nach wie vor stattfinden, ohne daß ein außergewöhnlicher Druck mit terroristischen Mitteln erforderlich sein dürfte.

Die Statutenberatung in Offenbach stand nach unserem Dafürhalten auch unter dem Druck der damaligen Verhältnisse und den Eindrücken, welche die Vertreter unserer Mitglieder von diesen Verhältnissen hatten. Das soll kein Vorwurf für den einzelnen sein, der zweifellos seiner besten Ueberzeugung gemäß gestimmt hat. In einer solchen Betrachtung muß auch die Frage gestellt werden, wie sich die in Offenbach gefaßten Beschlüsse ausgewirkt haben.

Die Bildung von Bezirksabteilungen zum Zwecke der Belehrung und beruflichen Ausbildung der Belegschaft, wie ein solcher Beschluß lautet, ist wohl in den größeren Städten durchgeführt worden. Soweit wir über die Tätigkeit dieser Belegschaftsbildungsarbeit informiert wurden, war das Feld, das da zu bearbeiten ist, sehr klein und die Ernte ist auch demgemäß etwas mager ausgefallen. Durch verschiedene Zufälle wurde uns bekannt, daß es sehr schwer ist, das Interesse unseres jugendlichen Nachwuchses wachzuhalten. Und doch muß diese Arbeit von örtlichen Stellen aus getan werden, da gibt es kein anderes Mittel. Die Anregung von der Zentralverwaltung des Verbandes hilft allein nicht weiter. Es dürfte auch noch manche Ortsverwaltung geben, wo dieser Beschluß nicht ausgeführt worden ist.

Ein wichtiger Antrag war zweifellos auch jener, daß Mitglieder des Hauptvorstandes und des Ausschusses nicht auch gleichzeitig Mitglied der Ortsverwaltung sein sollen. Es ist auch in dieser Frage nicht ganz leicht, durch formale Bestimmungen immer das Richtige zu treffen. Sinnvoll läßt sich nicht leugnen, daß Mitglieder und zumal wenn sie Angestellte einer Ortsverwaltung sind, mehr oder weniger von ihrer beruflichen Interessensphäre in ihrer Auffassung beeinflusst sein werden. Das läßt sich beim besten Willen nicht immer streng von den zentralen Gesichtspunkten, die den Gesamtverband leiten sollen, trennen. Andererseits wird die Erfahrung und Sachkenntnis in allen praktischen Fragen der Verwaltung, der Organisation und der Agitation, über die tüchtige Funktionäre verfügen, den Verbandsmitgliedern abgehen, die über die Werkstatt kommen. Es gibt natürlich, zumal in der Großstadt, immer eine nicht geringe Anzahl intelligenter Mitglieder, die auf Grund von Funktionärität über alle Erfahrung und Kenntnisse verfügen, die bei Mitgliedern der genannten Körperchaften wünschenswert sind.

Es wird demnach wohl das Richtige sein, wenn der Hauptvorstand so zusammengesetzt wird, daß bei seinen Beschlüssen jede Möglichkeit vermieden wird, daß sie durch gewisse örtliche Wünsche und Interessen beeinflusst werden könnten.

Die Mitglieder des Hauptvorstandes sollen bei all ihren Entscheidungen und Entscheidungen stets das Gesamtwohl des Verbandes im Auge haben. Bei allem guten Willen, objektiv zu urteilen, spielt jedoch erfahrungsgemäß immer die örtliche Erfahrung und das Willen, in dem der Mensch lebt, eine mehr oder minder bestimmende Rolle in seiner geistigen Einstellung.

Dies kam auch in Offenbach mehrfach bei der Verwaltung der Anträge zum Ausdruck, so z. B. beim Antrag

