

# Propaganda und Verkaufsweise beim Abzahlungsgeschäft

Autor(en): **Fredenhagen, Hedda**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Wohnen**

Band (Jahr): **19 (1944)**

Heft 11

PDF erstellt am: **13.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-101653>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

# Propaganda und Verkaufsweise beim Abzahlungsgeschäft

Hedda Fredenhagen

Man darf sich nicht der Illusion hingeben, das Abzahlungsgeschäft sei um der Mittellosen willen gegründet worden, so sehr es sich als Wohltäter der Menschheit aufspielt. Es ist entstanden aus einem Bedürfnis nach vermehrtem Absatz in allen Schichten und hat zum Aufbau seines Systems das Kreditbedürfnis des Kreditunwürdigen und seine menschliche Schwäche benützt. Die Propagandamethode des Abzahlungsgeschäftes liegt darin, sich als Helfer in der Not zu bezeichnen, wie es in folgenden Sätzen so treffend ausgedrückt ist:

«Längt's nit? . . . hilft!»

«Wir wünschen allen unsern Kunden nicht nur frohe Festtage, wir verhelfen ihnen auch dazu.»

«Die Kleiderfrage ist gelöst! auch wenn das Geld momentan nicht reicht.»

«Es ist für Sie doch vorteilhafter, die Ausgaben auf mehrere Monate verteilen zu können, als Ihre Ersparnisse anzugreifen.»

Was an der Propaganda der Abzahlungsgeschäfte zu beanstanden ist, das sind außer der wohltäterischen Aufmachung unwahre Angaben, wie die, daß das Kaufen auf Teilzahlung vorteilhafter sei als Barzahlen mit Ersparnissen. Auch wird die versprochene Discretion, die der Wahrung einer scheinbaren Kreditwürdigkeit dienen soll, nicht immer streng durchgeführt, indem, wie mir ein Verkäufer sagte, oftmals bei Bau- und Hilfsarbeitern Erkundigungen betreffend die Dauer ihrer Anstellung eingezogen werden. Allerdings liegt diese Maßnahme ebensowohl im Interesse des Käufers wie des Verkäufers, da es sich nie gut auswirkt, wenn einer Kredit erhält, der voraussichtlich nicht imstande sein wird, seinen Verpflichtungen nachzukommen. Dem Ärmsten zwar wird durch solche Informationen die Möglichkeit genommen, größere Anschaffungen zu machen. Weiter schützt sich mancher Verkäufer, indem er den Eigentumsvorbehalt an der verkauften Ware hinter dem Rücken, oft gegen den Willen des Kunden, eintragen läßt, um diesen nicht vor den Kopf zu stoßen und doch seine Sicherheit zu haben.

An der Propagandaweise der Abzahlungsgeschäfte wirkt sich das Bestreben ungünstig aus, die Menschen zu Käufen zu verlocken, die gar nicht nötig und den Verhältnissen nicht angepaßt sind. Durch die schreiende Reklame: «Kaufe wann und soviel du Lust hast, mit dem Zahlen sind wir nachsichtig!» läßt sich mancher verleiten und gelüsten, und sein Mut, zu den gegebenen Verhältnissen zu stehen, schwindet. Ganz richtig ist dieses Vorgehen schon ein «Wecken von Kreditbedürfnissen» und ein «Verleiten zum Schuldenmachen» genannt worden.

Dieselbe Tendenz verfolgen manche Verkäufer in den Geschäften. Ich habe es selbst erlebt, wie ich als «Scheinkäuferin» in einem Möbelgeschäft nach dem billigsten Schlafzimmer fragte, daß mir der Verkäufer zuerst eine Unmenge von teureren Zimmern zeigte und erklärte: «Wenn Sie schon auf Abzahlung kaufen, so suchen Sie sich doch gerade etwas Besseres aus, das auch etwas vorstellt!» Er machte dann auf ein «Spezialangebot» von Wohn- und Schlafzimmer samt Bettinhalt für zusammen Fr. 1185.— (Abzahlungspreis) aufmerksam, wozu noch sogenannte «Zutaten» gegeben werden, die in einem rohen Küchentisch, zwei Tabourets, einem Servierboy, zwei Bettvorlagen und zwei Bildern bestehen. Wünscht man diese Beigaben nicht, so werden vom Gesamtpreis nur Fr. 65.— abgezogen. Es zeigt sich also deutlich das Bestreben, den Kunden zu großen Einkäufen zu verleiten.

Weit schlimmer wirkt sich noch das Vorgehen mancher Vertreter aus, die die Leute in der Wohnung aufsuchen. Meist treffen sie nur die Frau und betören diese derart mit ihren Redekünsten, daß sie schließlich ihre Unterschrift hergibt, nur um den Agenten loszuwerden. Wie oft werden da unnütze Dinge gekauft! Manchmal weiß der Vertreter so um die Sache herumzureden, daß sich sein Opfer nicht klar wird, daß es nicht nur einen «vorläufigen Bestellschein» oder die «Bestätigung des Besuches durch den Agenten» unterschreibt, sondern einen Kaufvertrag, der mit keinen Mitteln mehr rückgängig zu machen ist. Aber nicht nur Frauen, auch Männer lassen sich bereden und machen auf diese Weise ihren Gattinnen wenig erfreuliche Geschenke. Das unlautere Vorgehen von Vertretern wird dadurch hervorgerufen, daß sie an jeder Bestellung ihre Provision erhalten. Oft sogar strecken sie dem Kunden einen Teil der Anzahlung vor, um ihn zum Kauf zu bewegen, oder sie machen unwahre Angaben über die Zahlungsbedingungen, indem sie zum Beispiel, wie mir erzählt wurde, erklären, die Höhe der Rate müsse nur pro forma schriftlich festgelegt werden und sei keineswegs verbindlich. Allerdings besteht in Art. 28 OR. ein Schutz gegen Verleitung zu Vertragsschluß durch Täuschung, doch wird die absichtliche Täuschung in vielen Fällen nicht nachzuweisen sein.

Es gibt zwar auch Verkäufer, die den Leuten von zu großen Anschaffungen abraten und sie vor den möglichen Folgen warnen, doch ist es Tatsache, daß die Propaganda und die Verkaufsweise der Abzahlungsgeschäfte oft ans Unlautere grenzen, und daß viele ungewandte Käufer benachteiligt werden.

Aus «Das Kaufen auf Abzahlung.»

Genossenschaftliche Volksbibliothek, Heft Nr. 47, herausgegeben vom VSK.