

Zeitschrift: Rote Revue : sozialistische Monatsschrift
Herausgeber: Sozialdemokratische Partei der Schweiz
Band: 33 (1954)
Heft: 6

Artikel: Verlockungen zur Schuldenwirtschaft im Privathaushalt
Autor: Gerteis, Martel
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-336812>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 03.04.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

gleichbleibende Preise bei eingetretener Geldentwertung und Angleich der Löhne, drittens durch Lohnerhöhungen. Alle drei Varianten sind nur möglich bei gestiegener Produktivität oder auf Kosten der Unternehmergewinne. – Die Erhöhung der Massenkauftkraft ist eines der Hauptziele der gewerkschaftlichen und sozialdemokratischen Bestrebungen. Die Erhöhung der Massenkauftkraft dient zwei Zielen: erstens der wirtschaftlichen Prosperität, zweitens der Hebung des Lebensstandards der breiten Volksmassen. – Das marktwirtschaftliche, beziehungsweise konkurrenzwirtschaftliche Wirtschaftssystem ist im Prinzip besser in der Lage, das Produktionsproblem zu lösen, als das zentralgeleitete Wirtschaftssystem; versagt hat es aber bei der Verteilung. Hier gilt es, durch unermüdliche Aufklärungsarbeit, durch Änderung von Institutionen, beziehungsweise Einführung geeigneter Institutionen korrigierend einzugreifen. An Stelle des Gewinnerzielungsprinzips muß immer mehr das Bedarfsdeckungsprinzip treten (sozialistisch-genossenschaftliche Marktwirtschaft).

Abschließend sei uns noch folgende Bemerkung gestattet: Die aktuellen wirtschaftspolitischen Probleme lassen sich nicht ohne Berücksichtigung der realen Gegebenheiten, so einfach vom Schreibtisch aus und unter Abstraktion der Wirklichkeit, lösen. Die Wirklichkeit ist viel, viel komplizierter und kann nicht mit so primitiven Schematas, wie sie Dr. N. M. vorschweben, und mit Behauptungen, die «erwartete Lawine von Konsumgütern» sei «wegen fehlender Kaufkraft» ausgeblieben, beurteilt werden.

Ist es wirklich notwendig, daß Grundsätze, welche vor einigen Jahrzehnten wegen mangelnder Erfahrung vertreten wurden, heute, im Jahre 1954, noch immer in der alten Form wiederholt werden, ohne Berücksichtigung der neuzeitlichen wirtschaftstheoretischen Erkenntnisse?

MARTEL GERTEIS

Verlockungen zur Schuldenwirtschaft im Privathaushalt

Kürzlich kam ein Vertreter eines Verlages zu mir in die Wohnung, der einen Restposten eines Lexikons zu einem leicht reduzierten Preis vertrieb. Ich pflege sonst solche Vertreter abzuweisen. Da ich aber schon lange Zeit im Sinne hatte, ein Lexikon zu kaufen, bat ich ihn in die Stube. Wie erwartet, bot mir der Herr, ohne Aufforderung meinerseits, Teilzahlung an — zwanzig Franken Anzahlung, später «bequeme monatliche Raten zu zehn Franken». Ich sagte ihm, ich sei grundsätzlicher Gegner von Abzahlungsgeschäften. Höchst erstaunt über mein «rückständiges Denken» hielt mir der gute Mann

einen Vortrag über die Vorteile des Abzahlungsgeschäftes, das ja nichts anderes sei als ein Kleinkredit für den einfachen Mann, der sonst Darlehen von der Bank nur gegen Sicherheiten oder Bürgen bekommen könne; ein Zwangsparen, das nur Vorteile habe, denn bei den meisten Leuten gehe mit oder ohne Abzahlungsraten ja der Monatslohn sowieso «Null zu Null auf». Endlich seien wir in der Schweiz so weit, fügte er bei, daß man einen Kauf auf Kredit nicht mehr als etwas betrachte, worüber man sich schämen müsse. Zehntausende machen heute in der Schweiz von den Bequemlichkeiten des Kreditkaufes Gebrauch. Statt daß ich zehn Monate auf mein Lexikon warten müsse, erhalte ich es sofort und könne «bequem» später zahlen.

In der Tat hat das Kaufen auf Kredit auch in der Schweiz Formen angenommen, die zum Aufsehen mahnen. Der Kreditkauf ist nicht nur für viele Familien eine große Gefahr, sondern auch volkswirtschaftlich derart von Bedeutung, daß wir uns vermehrt darum bekümmern müssen, das neue Denken bei Verkäufer und Käufer in die notwendigen Schranken zu weisen. Neben den scharfen Gegnern jedes Kreditkaufes finden wir die überzeugten Befürworter. Typisch für eine solche «Rechtfertigung» sind folgende Ausführungen des Direktors einer bedeutenden schweizerischen Kleinkreditbank:

Rechtfertigung des Kleinkredites

«Was kann man eigentlich gegen die Geschäftsform der ‚X-Bank‘ einwenden?» schreibt deren Direktor. «Würde es besser sein, wenn die X-Bank verschwindet? Wir behaupten, sie müßte neu gegründet werden. Wir glauben an die volkswirtschaftliche Berechtigung und Notwendigkeit unseres Wirkens . . . und zwar . . . nur auf privatwirtschaftlicher Basis. Es ist nicht ihre Aufgabe, da einzugreifen, wo es Sache der Allgemeinheit und des Staates ist, Fürsorgehilfe zu leisten. Wir wenden uns nicht an diejenigen Kreise, denen staatlich-sozialpolitisch geholfen werden muß, auch nicht an die, die sich nicht selber helfen wollen. Wir wenden uns an solche Haushaltungen, die zwar über regelmäßige Einnahmen verfügen, trotzdem aber gewisse Zusammenballungen von Ausgaben allein nicht meistern können.

Bevor man verlangt, daß diese Kreise vor dem Einkaufen alles dazu notwendige Bargeld im voraus ansammeln, sollte man sich über die Einkommensverhältnisse unserer Bevölkerung, ihre Lebensnotwendigkeiten und berechtigten Bedürfnisse ein Bild machen. In der Tat besteht ein berechtigtes Bedürfnis nach solchen Institutionen und nach solchen Diensten, wie sie die X-Bank leistet.

Mehr als drei Viertel aller Erwerbstätigen in der Schweiz sind unselbständige Lohn- und Gehaltsempfänger. Sie sind zeit ihres Lebens auf die Geldration ihres Einkommens angewiesen, ohne jemals die Möglichkeit zu haben, selbständig zu werden. Worüber sie nach Bezug dieser Geldration

(Löhne und Gehälter) noch frei disponieren können, das ist eine freie Warenauswahl. Die bekannten Haushaltrechnungen weisen nach, wie diese Einkommen ausgegeben werden. Dabei zeigt sich die

Zwangsläufigkeit der Haushaltführung

der auf ein bestimmtes Einkommen angewiesenen Kreise. Im großen und ganzen — regionale kleine Abweichungen ausgenommen — ergeben sich folgende Durchschnittszahlen:

Tägliche Nahrungs- und Genußmittel	32 % des Einkommens
Wohnung (Miete, Heizung, Beleuchtung)	18 % des Einkommens
Verkehrsausgaben (zwangsläufige)	3 % des Einkommens
Gesundheitspflege, Schule, Erholung, Sport, Weiterbildung	16 % des Einkommens
Sparen, Versicherungen, Steuern	16 % des Einkommens

Das macht zusammen 85 Prozent des Einkommens. Andere Ausgaben, wie Ferien, Steuern usw., die im voraus bekannt sind, drängen sich zwar auf bestimmte Termine zusammen und beanspruchen relativ größere Beträge, führen aber zu keinen eigentlichen Störungen. Eigentliche Störungen im Einnahmen- und Ausgabenturnus entstehen erst bei den restlichen 15 Prozent, die für Bekleidung jeglicher Art und für Wohnbedarf (Einrichtungen und dergleichen) bestimmt sind. Die dafür notwendigen Einkaufsbeträge ballen sich so zusammen, daß sie den auf sie entfallenden monatlichen Prozentanteil des Einkommens bei weitem übersteigen. Die zwangsläufigen Haushaltsausgaben lassen sich gar nicht so komprimieren, daß größere Anforderungen auf einmal im monatlichen Budget noch Platz haben. *Nur Teilbeträge haben Platz.* Unvorhergesehene Ausgaben verunmöglichen Vorauspläne. Auch das Ausmaß der Anschaffungen ist erst dann zu übersehen, wenn der Bedarf tatsächlich auftritt, und nicht schon Monate früher. Das Haushaltbudget der Unselbständigerwerbenden mit kleinerem oder mittlerem Einkommen ist durch die zwangsläufigen Ausgaben derart festgelegt, daß nur systematisches Zwecksparen im Zusammenhang mit bestimmten größeren Anschaffungen diese ermöglicht.»

Mit dieser Begründung tritt uns der Kreditkauf in relativ milder und verständlicher Form entgegen. Die betreffende X-Bank behauptet ferner, daß erst die Trennung zwischen Kaufgeschäft und Kreditgewährung die größtmögliche Selbständigkeit in der Warenauswahl garantiere. Sie hat deshalb folgendes System eingeführt:

Der um einen Kredit Nachsuchende hat bei der Bank ein Antragsformular zu unterzeichnen. Darin hat der Gesuchsteller Angaben zu machen über seine genauen Personalien, sein regelmäßiges Einkommen, Einkommen der Frau, Mietzins, Kinderzahl, Schulden, laufende Abzahlungen, rückständige und

laufende Steuern, laufende Betreibungen, Bürgschaften usw. Er hat ferner selber den Betrag zu nennen, den er auf jeden Ersten eines Monats für die Rückzahlung des verlangten Kredites *gut* aufzubringen glaubt. Der Antrag ist *vom Gesuchsteller und von seiner Ehefrau zu unterzeichnen*. Die Bank untersucht auf Grund ihrer eigenen statistischen Unterlagen, ob sich die genannten monatlichen Rückzahlungen mit den Einkommensverhältnissen vereinbaren lassen — das heißt sie untersucht, ob die festen Haushaltsausgaben noch Spielraum für die Rückzahlungen lassen. Damit sichert sich die Bank, trotzdem sie die Kredite ohne Bürgschaften gewährt, zur Hauptsache bereits vor Verlusten. Sie dient aber auch — das sei anerkannt — dem Gesuchsteller, indem sie nicht auf das bloße Rückzahlungsversprechen des Kunden abstellt, sondern auf die tatsächlich gegebenen Möglichkeiten für die Rückzahlungen. Es zeigt sich, daß die Verluste dieser Bank sehr klein sind und daß die Kunden zum weitaus größten Teil pünktlich zurückzahlen.

Indem die Bank beide Ehepartner unterschreiben läßt, schaltet sie auch bereits den größten Teil der unüberlegten Schuldenkäufe aus. Bei Rückzahlung innert sechs Monaten (sechs Monatsraten) verrechnet die Bank eine Abwicklungsgebühr von *5 Prozent* des Kreditbetrages, also einen relativ kleinen Prozentsatz, ferner kleine Ausfertigungsspesen, die jedoch nicht ins Gewicht fallen. Es ist indessen kein Geheimnis, daß die Bank ihr eigentliches «Geschäft» mit den Verkaufsprovisionen, beziehungsweise Rabatten macht. Die Bank zahlt nicht Bargeld aus, sondern verabfolgt Schecks, die in einer größeren Zahl von Geschäften bei freiem Kauf eingelöst werden können. Der Käufer bezahlt den Ladenpreis, während der Verkäufer der Bank eine Provision abgeliefert.

Formen des Abzahlungsgeschäftes

Die geschilderte Art des Kreditkaufes ist nun aber von allen Formen, in der uns der Schuldenkauf entgegentritt, die mildeste. Selbstverständlich müssen auch bei ihr Einwendungen gemacht werden. Auch wenn der gewährte Kredit nur so hoch ist, daß die «restlichen freien 15 Prozent» des Einkommens für die Rückzahlungsraten ausreichen, so werden eben doch gerade diese 15 Prozent nun auch noch auf Monate hinaus «eingefroren», das heißt nunmehr läßt sich das Einkommen zu 100 Prozent nicht mehr komprimieren. Besonders wenn Luxus- oder Halbluxusartikel auf Kredit gekauft werden, bleiben ja immer noch die «unvorhergesehenen Ausgaben». Für diese ist nun gar nichts mehr frei.

Es gibt nun aber andere Formen des Kreditkaufes, die viel gefährlicher sind. Die hauptsächlichsten Arten seien nur kurz resümiert:

Reiner Kauf auf Abzahlung oder sogenannte «Zahlungserleichterungen». Der Käufer macht eine Anzahlung beim Kaufe eines Radios, Staubsaugers,

Kühlschranks, einer Aussteuer usw. Den Rest hat er in monatlichen Raten zu bezahlen. Dieser Kreditverkauf erfolgt auf «Vertrauensbasis», das heißt der Verkäufer erkundigt sich in der Regel nicht nach der Kreditwürdigkeit des Käufers. Hingegen wird der Kaufgegenstand «bis zur völligen Bezahlung» mit einem Eigentumsvorbehalt belegt — er bleibt im Eigentum des Verkäufers und wird bei Zahlungsunfähigkeit unter Verrechnung der Spesen und der Abnutzungsgebühr dem Käufer wieder weggenommen, wobei dieser in den meisten Fällen so schlecht fährt, daß Spesen, Abnutzungsgebühr, Vertreterprovision, Verzugszinsen usw. ungefähr soviel ausmachen wie der gesamte Kaufbetrag.

Daß das nicht übertrieben ist, mag ein Beispiel zeigen.

In einem bestimmten Fall kaufte ein Käufer einen Gebrauchsgegenstand auf Abzahlung. Gemäß Vertrag war ein monatlicher Kreditzins von zwei Prozent zu bezahlen. Der Vertrag lief über 34 Monate (34 Raten). Der Zins macht also allein 68 Prozent der Kaufsumme aus. Der Käufer wurde zahlungsunfähig. Gemäß Vertrag (!) hatte er eine Abnutzungsgebühr von 55 Prozent zu bezahlen, ferner eine Rücknahmespesenrechnung von 60 Franken. Das macht zusammen 123 Prozent der Kaufsumme. Für diesen Betrag wurde der Käufer betrieben, obwohl er den Kaufgegenstand gar nicht mehr besaß! Es ist unbegreiflicher Leichtsin, daß solche «bequeme Abzahlungsverträge» überhaupt unterschrieben werden.

Der Miete-Kauf. «Sie können den Gegenstand zuerst einmal mieten. Entschließen Sie sich dann zum Kauf, wird Ihnen der gesamte bis dahin bezahlte Mietzins angerechnet (abzüglich 3 Prozent monatliche Abnutzungsgebühr!). Dieser Miet-Kauf kommt auf dasselbe heraus wie der reine Abzahlungskauf. In der Mehrzahl von Fällen wird sich der «Mieter» nicht mehr von seinem Kaufgegenstand trennen können und ihn kaufen — mit «Zahlungserleichterungen», beziehungsweise Monatsraten. Nehmen wir an, der Kaufpreis betrage 1200 Franken, und der Miet-Käufer zahle sechs Monate lang 100 Franken Miete, nachher je 100 Franken Monatsraten. (Angesichts der hohen Miete wird ihm der Entschluß zum Kauf geradezu aufgedrängt.) Dann beträgt die Abnutzungsgebühr 12 mal 3 Prozent = 36 Prozent der Kaufsumme, die er sich bei Barzahlung hätte ersparen können.

In anderen konkreten Fällen sind Mietzinse nur abzüglich von 3 Prozent *monatlich* (von der Kaufsumme) angerechnet worden, und dann wurde bei der späteren Rücknahme infolge Zahlungsunfähigkeit erst noch eine saftige Abnutzungsgebühr verrechnet.

Wohl sind jeweils die genauen Vertragsbestimmungen auf die Rückseite des Kaufvertrages aufgedruckt. Aber leider werden sie in erschreckend wenigen Fällen genau gelesen, oder dann zwar gelesen, aber nicht «verdaut».

Der «Vorsparvertrag». Mit diesem verpflichtet sich der «Sparer», bei einer bestimmten Firma einen späteren Kauf zu tätigen, und zwar wird meistens die Mindestkaufsumme vertraglich festgehalten. Das sieht harmlos aus, und der Verkäufer oder Vertreter wird dem Kunden das Vorsparen so mundgerecht machen, daß er für sich nur Vorteile darin sieht. Der Kunde denkt kaum daran, daß er nicht nur einen Sparvertrag unterzeichnet, sondern auch bereits den Kaufvertrag. Es ist mir kein Fall bekannt, in welchem eine Firma das aufgelaufene Sparguthaben, vielleicht noch unter bescheidener Verzinsung, zurückerstatten würde, wenn der «Sparer» die Sparbeträge nicht mehr bezahlen kann oder auf einen Kauf verzichten möchte. Vielmehr beharren nun diese Firmen auf dem Kaufvertrag und leiten Betreibung ein. Unter Umständen sind sie vertraglich dazu berechtigt, bevor überhaupt die Ware geliefert ist — besonders in Fällen, in denen der «Sparer» sich weigert, seine Ware auszusuchen und abzurufen. Auf Reuekäufe lassen sich die Firmen kaum ein — nicht einmal wenn Rechtsauskunftssekretäre oder Fürsorgeämter intervenieren. Auf jeden Fall aber bedeutet ein Reuekauf einen erklecklichen Verlust, wobei die Firma zum vornherein durch die deponierten Sparguthaben für ihre Spesen gedeckt ist.

Was sich als volksfreundliches «Zwangssparen» präsentierte, ist oft noch schlimmer als ein normaler Abzahlungskauf.

Rücksichtslose Geschäftspraxis

Firmen, die solche Kreditverkäufe tätigen, sind im Ausquetschen des Kunden meistens von einer himmelschreienden Rücksichtslosigkeit. Sie können sich das erlauben, weil sie den Hauptumsatz außerhalb ihres Wohnsitzes tätigen und sich deshalb nur «in die Ferne» verhaßt machen. Kleinere Firmen finden einen anderen Ausweg. Sie liefern auf Kredit und treten dann ihre Forderung an ein Geldeintreibungsinstitut ab, das sich stolz Bank nennt. Wendet sich dann ein Käufer mit einem Stundungsgesuch oder mit einem Gesuch um Auflösung des Kaufvertrages und Rücknahme der Ware an die Lieferfirma, so wird er von dieser Firma an das Geldinstitut verwiesen; von diesem aber erhält er den Bescheid, man befasse sich nicht mit Warenhandel und könne nicht mit Rücknahme des Kaufgegenstandes dienen.

Gerade die niederen Einkommen

Vom Kreditkauf machen nun gerade die niedrigsten Einkommensklassen am meisten Gebrauch — wer das Geld zur Verfügung hat, kann bar zahlen. Nun kann man sich allerdings auf den Standpunkt stellen: Schließlich sind diese Leute ja erwachsen und müssen wissen, was sie tun. Sie sollen sich deshalb auch nicht beklagen, wenn sie bei Zahlungsunfähigkeit zu Schaden kommen und betrieben werden. Hat die Öffentlichkeit ein Recht, sich hier ein-

zumischen? Sollen wir Hüter unserer Brüder sein? Vertrag ist Vertrag — und der Käufer wird kaum recht bekommen, wenn er behauptet, er habe sich in einem Irrtum befunden. Die Verträge sind rechtlich einwandfrei formuliert; es brauchen gar keine besonderen Tricks angewandt zu werden, um eine Unterschrift zu erreichen. In einer rechtlichen Auseinandersetzung würde die Firma übrigens geltend machen, daß sie solche Verträge zu Tausenden abschließe.

Nun schützt zwar das Obligationenrecht den Vertragspartner vor Wucher. Wird ein offenbares Mißverhältnis zwischen der Leistung und der Gegenleistung durch einen Vertrag begründet, dessen Abschluß von dem einen Teil durch Ausbeutung der Notlage, der Unerfahrenheit oder des Leichtsinns des anderen herbeigeführt worden ist, so kann der Verletzte innerhalb Jahresfrist erklären, daß er den Vertrag nicht halte, und das schon Geleistete zurückverlangen.

Das Abzahlungsgeschäft bietet aber mannigfaltige Wege, um solche Bestimmungen wegen Übervorteilung zu umgehen. Man kann das Einsprachejahr, das vom Vertragsabschluß an läuft, verstreichen lassen; man verrechnet, wie weiter oben angeführt, Spesen, Abnützungsgebühren, bereits ausbezahlte Provisionen an Vertreter, Zinsen, Verzugszinsen, Schadenersatzansprüche aller Art, so daß auch bei einem gerichtlichen Vergleich auf keinen Fall die Lieferfirma geschädigt wird. Überdies ist ein gerichtliches Vorgehen meistens kompliziert, weil als Gerichtsort im Vertrag der Sitz der Firma — in einem entfernten Kanton — ausbedungen wird.

Daß sich aber das Obligationenrecht überhaupt mit dem Wucher befaßt, ist ein Beweis dafür, daß die Öffentlichkeit sich in private Verträge einmischen darf und muß. Zahlreiche Abzahlungs- und Kreditkaufgeschäfte sind nichts anderes als *Wucher*. Aber selbst wenn man über die Grenzen streitet, bei denen der Wucher beginnt, so muß die Öffentlichkeit noch aus ganz anderen Gründen gegen Auswüchse des Abzahlungsgeschäftes energisch einschreiten.

Die Proportionen gehen völlig verloren

Gerade die niedrigsten Einkommensbezüger machen vom Kreditkauf Gebrauch, wie wir gezeigt haben. Sie blockieren oft ihr gesamtes Einkommen, das vorher schon zum größten Teil nicht mehr komprimierbar war. Tausende von Abzahlungskäufern müssen nach jedem Zahltag den hintersten Rappen für Mietzins, Lebensmittel, Versicherungen und Monatsraten wieder ausgeben. Für unvorhergesehene Fälle bleibt nichts mehr übrig. Müssen dann Kleider usw. angeschafft werden, so bleibt kein anderer Ausweg, als wiederum auf Abzahlung zu kaufen. Schließlich kommen Leute aufs Fürsorgeamt, die nie und nimmer daran gedacht hätten, einmal der öffentlichen oder pri-

vaten Fürsorge anheimzufallen. Der Fürsorgevorsteher einer großen Schweizer Stadt hat mir bestätigt, daß die Zahl «ins Aschgraue» gehe.

Die Möglichkeit, etwas sofort zu bekommen, das man nicht sofort zahlen muß, führt zum Verlust jeglicher Proportionen. Wenn ein junges Pärchen ohne Erspartes einen Hausstand gründen muß, gut, einverstanden, dann soll es die Möglichkeit haben, eine Schuld einzugehen und zu anständigen Bedingungen abzutragen. Aber was wird nicht alles auf Abzahlung gekauft: Radios, Motorräder, Roller, Fernsehapparate, Polsterstühle, Staubsauger, Teppiche, Kleider, Wäsche, Nähmaschinen und dergleichen mehr. Meistens würde der Kauf entweder überhaupt unterbleiben, und man würde sich mit einer einfacheren Ausführung zufriedengeben, wenn nicht die Zahlungsbedingungen so «bequem» wären. Wer zuerst sparen muß, verliert den Maßstab für seine eigene Leistungsfähigkeit kaum — wer zuerst konsumieren kann, verliert ihn, wenn nicht sofort, so doch sicher mit der Zeit.

Das «Wartenkönnen» ist ein Stück charakterlicher Erziehung. Nicht warten müssen läßt die Moral verlottern und züchtet die Begehrlichkeit hoch, macht verantwortungslos. Man beginnt über die Verhältnisse zu leben. Statt daß man sich den Lebensstandard im Kampf um den sozialen Ausgleich sucht, umgeht man diesen Kampf, welcher zugleich auch ein Stück Solidarität bedeuten würde und verbessert den «Lebensstandard» durch Schuldenmachen. Bis man schließlich bei der Fürsorge landet. Die charakterliche Verlotterung in der Zahlungsmoral greift aber auch auf das übrige Leben hinüber. Mit der Zeit wird einem, angesichts der wachsenden Schulden, «alles gleichgültig, weil man ja sowieso immer im Dreck ist». Scheidungsprozesse sind die Folge, Kinder müssen versorgt werden usw.

«So tun als ob» ist unehrlich. Das Abzahlungsgeschäft fördert die Unehrlichkeit. Der gute Geschmack wird verpfuscht. Die Schäden sind heute schon so groß, daß unbedingt eingeschritten werden muß. Leider bestehen keine zugänglichen Statistiken über den Umfang des Abzahlungsgeschäftes. Hinweise erhalten wir aber aus den Akten der Fürsorgeämter und denjenigen der Betreibungsämter. Schließlich können wir auch die Zahl der auf den Betreibungsämtern hinterlegten Eigentumsvorbehalte beobachten.

In der Stadt Zürich waren auf 1000 Einwohner im Jahre 1941 durchschnittlich 17 Eigentumsvorbehalte angemeldet. Im Jahre 1952 waren es 32. Der darin gemeldete Forderungsbetrag stieg von 4 auf 24 Millionen Franken! Seit Kriegsende stieg der aus Basel gemeldete Forderungsbetrag aus Eigentumsvorbehalten von 2,8 auf 12,6 Millionen Franken. In Bern hat sich der entsprechende Betrag ebenfalls verfünffacht. In Wirklichkeit ist die Summe der Abzahlungsschulden noch viel, viel größer. Zahlreiche Firmen lassen den Eigentumsvorbehalt gar nicht mehr eintragen, um eine weitere Hemmung des Käufers zu beseitigen. Nicht eingetragen sind auch Schulden

aus den Miet-Käufen, Abonnementkäufen, die Darlehen der Kleinkreditinstitute usw.

Volkswirtschaftliche Aufblähungen

Solche Zahlen dürfen auch volkswirtschaftlich nicht mehr als *Quantité négligeable* betrachtet werden. Der Kreditverkauf von Konsumgütern ist volkswirtschaftlich ein Unsinn. Er trägt wesentlich dazu bei, die Konjunkturschwankungen zu verschärfen. Statt daß gesparte Mittel eingesetzt werden können, wenn die Kaufkraft aus den laufenden Einkommen zurückgeht, sind diese Einkommen weitgehend durch die Zahlungsverpflichtungen für bereits bezogene oder verbrauchte Konsumgüter blockiert, und statt ein Sparhafen ist ein Kuvert mit Schuldverpflichtungen in der Kommode.

Wie kann eingeschritten werden?

Es gibt einzelne kantonale Vorschriften, welche einen Teil der größten Übervorteilungen des Abzahlungskäufers verhindern. Um aber wirksam einschreiten zu können, müssen eidgenössische Vorschriften erlassen werden, weil sich sonst die Großfirmen der Abzahlungsbranche einfach in andere Kantone verziehen. Verschiedene Organisationen, die sich mit dem Problem befassen, haben durchaus brauchbare Vorschläge für eine Eindämmung der Abzahlungsgefahren gemacht. Sie seien hier kurz aufgeführt:

1. Der Abzahlungshandel wird einer Konzessionspflicht unterstellt;
2. Die Vertragsformulare und Bedingungen müssen einer Kontrollbehörde vorgelegt und von dieser genehmigt werden, ansonst der abgeschlossene Vertrag nichtig wäre;
3. Abzahlungsverträge müssen von beiden Eehälften unterzeichnet werden. Aussteuerkäufe auf Abzahlung bedürfen der Unterschrift beider Verlobten;
4. Der Abzahlungs-Totalpreis unter Einbezug aller Kosten, Zinsen usw. muß neben den Monatsraten ausdrücklich genannt werden. Diesem Totalpreis ist der Normalpreis bei Barzahlung gegenüberzustellen;
5. Die Anzahlung muß mindestens einen Viertel oder einen Drittel des Kaufpreises betragen. Verträge mit kleineren Anzahlungen sind nichtig;
6. Die Hinterlegung eines Eigentumsvorbehaltes auf dem Betreibungsamt hat unter dem Beisein von Verkäufer und Käufer zu erfolgen;
7. Binnen einer Reuefrist von drei Tagen kann jeder Vertrag auf Abzahlung vom einen Partner als ungültig erklärt werden;
8. Nach Bezahlung von vier Fünfteln des normalen Kaufpreises erlischt das Recht auf Rücknahme der Ware durch den Verkäufer;
9. Es darf durch den Kaufvertrag kein anderer als der verfassungsmäßige Gerichtsstand vereinbart werden;

10. Die Gewährung von Ehestandsdarlehen bei niedrigem Zinsfuß durch die Kantonalbanken usw. wird erweitert und erleichtert (Bürgen!);
11. Für die Abzahlungszuschläge auf den normalen Kaufpreis, für die Gebühren, Abnutzungsabzüge, Spesen usw. wird ein Maximalansatz vorgeschrieben.

Gegen solche und ähnliche Vorschläge werden die interessierten Kreise Sturm laufen. Man wird sagen, die Handels- und Gewerbefreiheit sei erneut bedroht, der Staat wolle die Freiheit des Unternehmers in Ketten legen. Volkswirtschaftliche und soziale Schäden wird man bagatellisieren. Wir werden auch gegen die Dummheit jener kämpfen müssen, die sich ans Schuldenmachen bereits gewöhnt haben. Leider ist man auch in weiten Kreisen der Konsumentenschaft leicht bereit, den bewährten Grundsatz der Barzahlung für Güter des täglichen Bedarfes über den Haufen zu werfen. Warenhäuser, die auf dem Prinzip der Barzahlung groß geworden sind, gliedern sich Versandabteilungen mit «Zahlungserleichterungen» an. Man hört sogar von Auslandsreisen auf Abzahlung. Die Migros ließ eine «Urabstimmung» durchführen, ob sie das Abzahlungsgeschäft einführen solle. Die geriebenen Vertreter von Abzahlungsartikeln klopfen immer häufiger an die Wohnungstüren, werden immer aufdringlicher und geriebener. Wahrlich, es ist Zeit, daß etwas geschieht.

J. W. BRÜGEL

Ein Katalog des Grauens

Hitlers «Endlösung» der Judenfrage

Der englische Schriftsteller Gerald Reitlinger hat sich der ebenso schwierigen wie dankenswerten Aufgabe unterzogen, die Geschichte der physischen Ausrottung des Großteils des europäischen Judentums zu schreiben¹, also eines der dunkelsten Kapitel der modernen Geschichte, von dem die meisten Menschen auch heute, da nichts mehr geheim gehalten wird, nichts wissen oder nichts wissen wollen. Mit unendlichem Fleiß hat Reitlinger durch Jahre die Quellen studiert und alle Spuren verfolgt, aus denen sich die furchtbare Tragödie der Juden Europas ablesen läßt, die vielfach Opfer nicht nur nationalsozialistischer Brutalität, sondern auch der Gleichgültigkeit und Interesselosigkeit ihrer Mitmenschen wurden. «Es ist schwer zu glauben», sagt der Verfasser, der keineswegs die Vorstellung einer Kollektivschuld des deutschen Volkes vertritt, «daß es in den letzten zwei Kriegsjahren in Deutschland oder

¹ Gerald Reitlinger, *The Final Solution, The Attempts to Exterminate the Jews of Europe 1939—1945*, 621 Seiten, London 1953.