

Zeitschrift: Wasser- und Energiewirtschaft = Cours d'eau et énergie
Herausgeber: Schweizerischer Wasserwirtschaftsverband
Band: 35 (1943)
Heft: (12)

Artikel: Teilzahlungsverkauf und Geräteabsatz
Autor: Meichle
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-921353>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 07.02.2025

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

Beiblatt zur «Wasser- und Energiewirtschaft», Publikationsmittel der «Elektrowirtschaft»

Redaktion: A. Burri und A. Härry, Bahnhofplatz 9, Zürich 1, Telefon 7 03 55



Teilzahlungsverkauf und Geräteabsatz

Eine Orientierung über die EXEL, Neuenburg

Von Fr. Meichle, Bern

Der Verbrauch elektrischer Energie ist abhängig vom Vorhandensein eines Gerätes. Vergrößerung des Elektrizitätsabsatzes heisst also; zuerst Verkauf von Elektrogeräten. Alle Bestrebungen, die dahin gehen, die Verbreitung der Geräte zu vergrössern, bringen damit eine Vergrößerung des Elektrizitätsabsatzes. Dabei ist von besonderer Bedeutung, dass das Gerät im allgemeinen die grössere finanzielle Belastung mit sich bringt als die nachher für den Betrieb notwendige Elektrizität. Erleichterung der Gerätebeschaffung erscheint damit als eine Schlüsselmassnahme zur Vergrößerung des Elektrizitätsabsatzes. Die verschiedenen Massnahmen, die viele Werke in dieser Richtung schon getroffen haben, beweisen, dass diese Tatsache richtig erkannt worden ist.

Als Lieferant der Elektrogeräte muss sich aber in erster Linie das Elektro-Installationsgewerbe für die Erleichterung des Geräteabsatzes an seine Kunden interessieren. In diesem Bestreben ist die EXEL, Neuenburg, als Finanzinstitut den Installateuren zur Seite getreten. Durch Vorstrecken der Mittel, die dem einzelnen Elektrogeschäft unter Umständen fehlen, ermöglicht sie den Kunden des Elektrogewerbes Zahlungserleichterungen, ohne den Installateur mit wesentlichem finanziellem Risiko zu belasten. Die Bedeutung und Arbeitsweise dieses Instituts zeigt die folgende Darstellung aus der Feder des Geschäftsführers der Elektro-Einkaufs-Vereinigung.

Die Redaktion.

Keine volkswirtschaftlichen Bedenken.

Das Interesse des Elektrogewerbes an einer Organisation des Abzahlungsgeschäftes war von jeher gross. Schon im Jahre 1935 hat die Geschäftsleitung der Elektro-Einkaufs-Vereinigung ein ausführliches Projekt, die «Elektro-Hilfe», ausgearbeitet, dessen Verwirklichung wegen volkswirtschaftlichen Vorurteilen aufgehoben werden musste. Die EXEL (Expansion Electrique A.G., Neuenburg) hat nun den Beweis erbracht, dass diese Bedenken unberechtigt waren, und die Zeit hat den Befürwortern dieses Systems Recht gegeben. Das Teilzahlungs- und Mietesystem hat im Elektrogewerbe gewaltige Fortschritte gemacht, und die Umsätze belaufen sich auf mehrere Millionen Franken pro Jahr.

Die Bedenken, dass durch das Teilzahlungssystem das Volk zum Schuldenmachen erzogen

werde, treffen nicht zu, wenn dieses System auf gesunder Grundlage geführt wird, wie dies bei der EXEL der Fall ist. Beim Teilzahlungssystem handelt es sich um Kreditverkäufe, wobei neben der Prüfung der Kreditwürdigkeit, klar unterschieden werden muss, ob es sich um Luxusartikel oder um nützliche Gebrauchsgegenstände handelt. Da es sich bei den elektrischen Apparaten und Installationen um Anlagen handelt, die sich selbst amortisieren, wie der Motor des Handwerkers oder Bauern, die Installation oder der Boiler und Kochherd des Hausbesitzers, der Kühlschrank der Hausfrau usw., verdient der Teilzahlungsverkauf Beachtung.

Wenn auch Abzahlungsgeschäfte auf anderen Gebieten zu Klagen Anlass gaben, so darf dies nicht verallgemeinert werden. Es handelt sich auch nicht darum, den Teilzahlungsverkauf im Elektrogewerbe neu einzuführen, sondern ihn auf eine gesunde Grundlage zu stellen, wobei allen an der Entwicklung der Elektrizitätswirtschaft beteiligten Kreisen ein Mitspracherecht gesichert wird.

Entwicklung der EXEL Neuenburg.

Die EXEL in Neuenburg, an der mehrere Elektrizitätswerke und Fabriken der Elektroindustrie, wie auch der VSEI und die EEV sowie die Kolhlyt und die Elektrowirtschaft beteiligt sind, weist seit ihrer, im Herbst 1937 erfolgten Gründung, eine erfreuliche Entwicklung auf.

Mehr als Worte zeigen nachstehende Zahlen, welche Bedeutung der EXEL zukommt:

	1939	1940	1941
Umsatz ca.	Fr. 466 700.—	814 200.—	1 669 200.—
Vertragsabschlüsse	1665	3265	6315
Aktienkapital	Fr. 100 000.—	200 000.—	300 000.—
	1942	1943	
Umsatz	ca. Fr. 2 810 100.—	ca. 4 000 000.—	
Vertragsabschlüsse	9995	ca. 13 000	
Aktienkapital	Fr. 500 000.—	1 000 000.—	

Auch im neuen Geschäftsjahr hält also diese Entwicklung an, so dass das Aktienkapital bereits auf

eine Million Franken erhöht wurde. Die EXEL passt sich den Bedürfnissen der Gegenwart an und bietet dem ganzen Elektrogewerbe eine wertvolle Hilfe.

Welche Vorteile bietet der Teilzahlungsverkauf?

Durch die EXEL wird dem Elektro-Installateur ermöglicht, ohne eigenes Geschäftskapital und ohne Inkasso-Sorgen den Kundenkreis zu erweitern.

Den Lebensbedürfnissen und der finanziellen Lage des Käufers wird weitgehend Rechnung getragen.

Der Qualitätsgedanke wird gehoben und gegen die Konkurrenz der Warenhäuser und anderer Nichtfachgeschäfte wirksam angekämpft.

Die Anschaffung grösserer Apparate, wie Kochherde, Kühlschränke usw. wird breiteren Kreisen ermöglicht, da die Monatsraten nieder sind und den Verkauf erleichtern.

Das Inkasso und der weitere Verkehr geht zwischen dem Käufer und der EXEL direkt, wodurch dem Elektro-Installateur viele Umtriebe erspart bleiben.

Der Elektro-Installateur bestimmt seine Lieferanten selbst, bei denen er als Käufer gilt und den vollen Rabatt erhält, inkl. evtl. Umsatzprämien.

Das Teilzahlungssystem dient als gute Garantiehinterlage für den Käufer.

Der Elektro-Installateur erhält sein Geld innert 8 Tagen.

Schon manchem Handwerker, Bauern oder Hausbesitzer wurde durch das Teilzahlungssystem die Anschaffung elektrischer Apparate und Installationen ermöglicht.

Durch die Teilzahlungsverkäufe erfährt der Geschäftsumsatz und der Verdienst eine nicht zu unterschätzende Vermehrung.

Welche Apparate und Installationen werden finanziert?

Die EXEL finanziert alle Maschinen und Apparate, die elektrische Energie verwenden, wie Motoren, Boiler, Kochherde, Öfen, Kocher, Küchengeräte, Staubsauger, Wäschemaschinen, Kühlschränke, Ventilatoren, Radioapparate, Beleuchtungskörper, sowie alle elektrischen Apparate für Industrie, Handel, Gewerbe, Landwirtschaft usw.

Ferner werden von der EXEL sämtliche elektrische Aussen- und Inneninstallationen, Neon-Lichtanlagen, elektrische Uhrenanlagen, Heiz- und Kühlanlagen usw. finanziert.

Die Höhe der Finanzierungsbeträge ist unbegrenzt, da sogar ganze Verteilnetze finanziert werden.

Wie lauten die Anschlussbedingungen zur EXEL?

Der Elektro-Installateur (nachstehend Verkäufer genannt), der sich der EXEL anschliessen will, hat folgende Bedingungen zu erfüllen:

1. Die Mitglieder des VSEI und der EEV zahlen eine Eintrittsgebühr von Fr. 20.— (Nichtmitglieder Fr. 100.—). Ein Jahresbeitrag wird nicht erhoben.
2. Der Verkäufer muss eine Garantiesumme von Fr. 500.— hinterlegen, die jährlich mit 3 % verzinst wird. Dieses Depot kann auch durch Abzüge von 10 % auf die von der EXEL geleisteten Zahlungen gebildet werden. Bei Auflösung des Vertragsverhältnisses mit der EXEL wird das Depot zurückerstattet.
3. Der Verkäufer muss die von der EXEL vorgeschriebenen Vertragsformulare benutzen und deren Instruktionen und Verkaufsbedingungen befolgen.
4. Der Verkäufer muss für die Einholung einer Auskunft über den Käufer und für die Eintragung des Eigentumsvorbehaltes, sowie für die Mitteilung an den Hausbesitzer besorgt sein, welche Kosten er dem Käufer auferlegen kann.
5. Der Verkäufer hat das Risiko der Kreditgewährung zu übernehmen.

Wie lauten die Bedingungen der EXEL für den Käufer?

Der Käufer, der einen EXEL-Kaufvertrag abschliesst, hat folgende Bedingungen zu erfüllen:

1. Der Käufer muss dem Elektriker eine Barzahlung von 10 bis 15 % des Verkaufspreises machen. (Die WU-Steuer sollte möglichst beim Kaufabschluss bezahlt werden.)
2. Für Zins und Kosten hat der Käufer einen Zuschlag von 0,75 % pro Kredit-Monat zu vergüten. Dieser Zuschlag beträgt also für 6 Monate 4,5 %, für 12 Monate 9 % und für 18 Monate 13,5 %.

Diese Zuschläge, welche von der Eidg. Preiskontrollstelle genehmigt wurden, setzen sich aus 6 % Zins und 3 % Kosten pro Jahr zusammen, welche Ansätze vollständig berechtigt sind.

3. Der Käufer muss für die, dem Elektriker entstehenden Kosten, für die Auskunftseinholung und den Eigentumsvorbehalt aufkommen, welche Auslagen ca. Fr. 8.— bis Fr. 10.— pro Kaufvertrag betragen.
4. Die Zahlungsfristen werden auf 18 Monate begrenzt. In Ausnahmefällen kann bei grösseren Beträgen die EXEL längere Fristen bewilligen.

5. Die Monatsraten sind pünktlich am 15. oder 30. des Monats zu zahlen. Die erste Rate ist spätestens am Ende des dem Vertragsabschluss folgenden Monats zu entrichten.

Welche Vorkehrungen muss der Elektriker bei einem EXEL-Kaufvertrag treffen?

Beim Verkaufsabschluss, welcher von der EXEL zu finanzieren ist, hat der Verkäufer (Elektro-Installateur) folgende Vorkehrungen zu treffen:

1. Einholung einer Auskunft über den Käufer bei einer durch die EXEL anerkannten Auskunftsstelle.
2. Ausfertigung des EXEL-Kaufvertrages in 4 Exemplaren (je eines für den Verkäufer, Käufer, Eigentumsvorbehalt und für die EXEL).
3. Eintragung des Eigentumsvorbehalts, die ohne Verzug bei der zuständigen Amtsstelle zu erfolgen hat.
4. Gleichzeitige Mitteilung an den Hauseigentümer des Käufers, mittels eingeschriebenen Briefes.
5. Zustellung des Kaufvertrages innert 10 Tagen an die EXEL unter Beilage der Auskunft, des Eigentumsvorbehalts und der Kopie der Mitteilung an den Hauseigentümer.

Wie wickelt sich der EXEL-Kreditverkauf ab?

1. Beim Verkaufsabschluss unterbreitet der Verkäufer (Elektro-Installateur) dem Käufer einen EXEL-Vertrag zur Unterschrift.
2. Der Käufer zahlt dem Elektro-Installateur mindestens 10 % des Verkaufspreises für elektrische Apparate und 15 % bei anderen Verkäufen.
3. Der Verkäufer berechnet von der schuldigen Restkaufsumme, d. h. für den Betrag des gewährten Kredites, den Teilzahlungszins gemäss nachstehender Zinstabelle der EXEL.
4. Der Verkäufer schlägt seine eigenen Kosten für Auskunft, Eintragung des Eigentumsvorbehalts und die Hausmeisteranzeige hinzu.
5. Der Verkäufer teilt das Total des Vertrages in gleichmässige Monatsraten auf, welche der Käufer jeweils am 15. oder 30. des Monats der EXEL zu bezahlen hat.
6. Der Elektro-Installateur erhält die Restkaufsumme zuzüglich seine eigenen Kosten schon innert 8 Tagen, am Ende der dem Vertragsabschluss folgenden Woche von der EXEL ausbezahlt.

Zinstabelle der EXEL für Teilzahlungsverkäufe.

Nachstehend geben wir die Zinstabelle bekannt,

wie sie von der EXEL für Teilzahlungsverkäufe angewandt wird:

Monat	Zuschlag	Monat	Zuschlag
1	0,75 %	10	7,50 %
2	1,50 %	11	8,25 %
3	2,25 %	12	9,00 %
4	3,00 %	13	9,75 %
5	3,75 %	14	10,50 %
6	4,50 %	15	11,25 %
7	5,25 %	16	12,00 %
8	6,00 %	17	12,75 %
9	6,75 %	18	13,50 %

Diese Zuschläge setzen sich zusammen aus 6 % Zins und 3 % Kosten pro Jahr, welche Ansätze von der Eidg. Preiskontrolle festgesetzt wurden.

Beispiel: 1 Kochherd auf Abzahlung in 12 Monaten.

Aus nachstehendem Beispiel kann festgestellt werden, wie sich die Abrechnung für einen Kochherd bei einer Abzahlung in 12 Monaten gestaltet:

1 Kochherd Marke X, Nr. X, Katalogpreis	Fr. 300.—
Teuerungszuschlag 20 %	Fr. 60.—
WU-Steuer 4 % von Fr. 360.—	Fr. 14.60
Normaler Verkaufspreis	Fr. 374.60
Barzahlung 10 % 36.— und WU-Steuer 14.60	Fr. 50.60
Schuldige Restkaufsumme	Fr. 324.—
Zuschlag für Kosten des Elektro-Installateurs	Fr. 8.—
Zuschlag für Teilzahlungszinsen usw. 9 %	Fr. 29.15
Teilzahlungsbetrag	Total Fr. 361.15
zahlbar in 12 Monatsraten und zwar	
11 Raten à Fr. 30.— = Fr. 330.—	
1 Rate (Schlussrate) Fr. 31.15	
	Total w. o. Fr. 361.15

Die erste Rate ist spätestens einen Monat nach Abschluss der Kaufvertrages zu zahlen. Als Zahlungstermine für die Monatsraten soll der 15. oder 30. jeden Monats festgelegt werden.

Der Elektro-Installateur erhält also neben der Barzahlung die volle Restkaufsumme von Fr. 324.— zuzüglich seine Auslagen von Fr. 8.—, welche Beträge ihm innert 8 Tagen von der EXEL ausbezahlt werden.

Beispiel: 1 Kühlschrank auf Abzahlung in 18 Monaten.

Als weiteres Beispiel diene die Abrechnung für einen Kühlschrank, deren Abzahlung sich auf 18 Monate erstreckt:

1 Kühlschrank TK 11 H, Nr. X, Listenpreis	Fr. 790.—
Teuerungszuschlag 20 %	Fr. 158.—
WU-Steuer 4 % von Fr. 948.—	Fr. 37.90
Normaler Verkaufspreis	Fr. 985.90
Barzahlung 10 % 94.80 und WU-Steuer 37.90	Fr. 132.70
Schuldige Restkaufsumme	Fr. 853.20
Zuschlag für Kosten des Elektro-Installateurs	Fr. 10.—
Zuschlag für Teilzahlungszinsen usw. 13,5 %	Fr. 115.20
Teilzahlungsbetrag	Total Fr. 978.40
zahlbar in 18 Monatsraten und zwar	
17 Raten à Fr. 54.— = Fr. 918.—	
1 Schlussrate zu Fr. 60.40	
	Total w. o. Fr. 978.40

Die Monatsraten sind wie oben erwähnt, zu entrichten und betragen also nur Fr. 54.— für erwähnten Kühlschrank.

Der Elektro-Installateur erhält also innert 8 Tagen (auf Ende der Woche) ab Verkaufsabschluss die Restkaufsumme von Fr. 853.20 zuzüglich seine Auslagen von Fr. 10.—, während die EXEL den Teilzahlungszuschlag für Zins usw. von Fr. 115.20 beansprucht.

Die Installationsarbeiten können ebenfalls in den Teilzahlungsvertrag einbezogen werden.

Schlussbetrachtungen.

Der Elektro-Installateur kann sich zum Teilzahlungsgeschäft stellen wie er will. Tatsache ist, dass dieser Zahlungsmodus auch in diesem Gewerbe einen immer grösseren Umfang annimmt, indem es sich hier um einen Kreditverkauf handelt, der sich den Forderungen der heutigen Zeit anpasst und somit im Interesse des Verkäufers und Käufers liegt.

Wenn auch auf den ersten Blick die Durchführung dieser Teilzahlungsverkäufe etwas umständlich erscheint, so gestaltet sich diese in der Praxis wesentlich einfacher. Jedenfalls werden diese Umtriebe

durch die zusätzlichen Verkäufe reichlich entschädigt, wobei noch zu berücksichtigen ist, dass der Elektro-Installateur schon innert 8 Tagen voll bezahlt wird und ihm dazu noch das Kassa-Skonto erspart bleibt.

Es besteht kein Zweifel, dass durch das EXEL-Teilzahlungssystem der Kundenkreis erweitert und neue Arbeitsmöglichkeiten geschaffen werden können. Da dieses Unternehmen auf seriöser Grundlage aufgebaut ist und eine nützliche Werbeaktion für das Elektro-Gewerbe entfaltet, verdient die EXEL die volle Unterstützung seitens der Elektro-Installateure.

Ausführliche Prospekte, die für den Elektriker und die Kundschaft bestimmt sind, orientieren über die Vorteile der EXEL, sie können kostenlos von der «EXEL» Expansion Electrique S.A., Neuenburg, Rue des Terreaux 1, bezogen werden.

Die EXEL verdient Unterstützung, weil sie mithilft, dem Installationsgewerbe und der Industrie Arbeit zu beschaffen sowie den Stromabsatz zu fördern und somit der ganzen Elektrizitätswirtschaft dient.

Les stands d'électricité au Comptoir Suisse de 1943

D'année en année, le Comptoir Suisse attire toujours plus de visiteurs. En septembre dernier, le nombre total des entrées ayant dépassé le demi-million, on peut se faire une idée de la foule qui, certains jours, se pressait dans la halle de l'électricité. Il faut d'ailleurs reconnaître que les fabricants s'étaient ingéniés à mettre leurs articles en valeur; l'ordonnance et la clarté qui régnaient dans la plupart des stands ont été vivement appréciées.

Les principaux réseaux d'électricité de Suisse romande présentaient par le truchement d'OFEL une

exposition de caractère entièrement nouveau et qui a remporté les suffrages unanimes. En principe, cette exposition comprenait trois divisions. La première était consacrée aux applications ménagères représentées par des figurines placées sur un carrousel et symbolisant la lumière, la force, le froid, la cuisson et l'hygiène. La seconde division, de caractère essentiellement pratique, s'adressait aux ménagères qui, toujours plus nombreuses, s'intéressent à la stérilisation et au séchage des fruits et légumes au four électrique; les démonstrations avaient été confiées



Fig. 44 Le stand des démonstrations de séchage et stérilisation des fruits et légumes au four électrique.

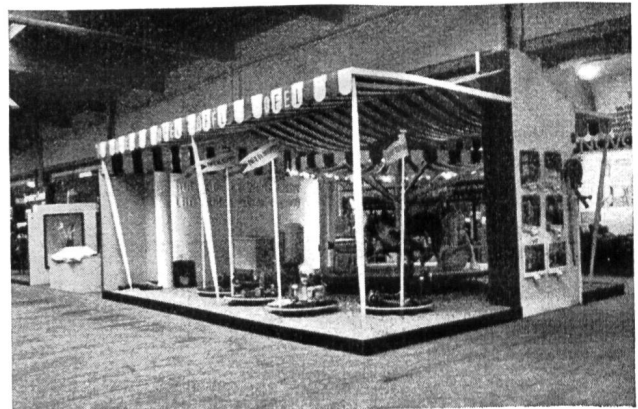


Fig. 45 Le stand d'exposition avec le carrousel et les figurines symbolisant les applications électro-domestiques.