

Zeitschrift: Wohnen
Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger
Band: 21 (1946)
Heft: 2

Artikel: Die Preisgestaltung im Abzahlungsgeschäft
Autor: Fredenhagen, Hedda
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-101772>

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: 06.05.2025

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

die starke Dotierung der Reserven des Verbandes Schweizerischer Konsumvereine als «privilegierte Position» und «bequemes Sichbetten» bezeichnet, so fehlen dem Betreffenden entweder die wirtschaftlichen Kenntnisse, oder es steckt eine bewußt genossenschaftsfeindliche Einstellung dahinter.

Leider nimmt auch die *Gesetzgebung* vielfach ganz ungenügend oder überhaupt keine Rücksicht auf die Wesensunterschiede zwischen gemeinwirtschaftlicher und privatkapitalistischer Unternehmungsform. Besonders empfindlich tritt das in der Steuergesetzgebung in Erscheinung, wo die Genossenschaft häufig gleich oder doch ähnlich behandelt wird wie die Aktiengesellschaft. Das erweist sich als schwere Benachteiligung der Genossenschaft gerade wegen der geringen Kapitalkraft ihrer Mitglieder, die ausgeglichen werden muß durch starke Reservebildung, was dann aber zu einer schweren fiskalischen Belastung führt. Und in der Praxis begegnen die Genossenschaften auch auf Schritt und Tritt einzelnen Behördemitgliedern und Beamten, denen eine nähere Kenntnis vom Wesen der Genossenschaftsbewegung völlig fehlt, weshalb diese auch in der Gesetzesanwendung oft benachteiligt wird.

Es ist klar, daß diese Umstände die Entwicklung der Genossenschaften empfindlich hemmen. Zur Überwindung dieser Schwierigkeiten ist vor allem vermehrte *Aufklärung* der Öffentlichkeit über das Wesen und die Aufgaben der Genossenschaften notwendig. Es kommt aber auch vor, daß Leute, die die Genossenschaftsbewe-

gung kennen und sich selbst dazu zählen, in den Fußstapfen der traditionellen Wirtschaftspolitik marschieren, statt zur Genossenschaftsidee zu stehen. Wir müssen daher von den Genossenschaftlern selbst manchmal mehr Rückgrat und Überzeugungstreue verlangen.

Die Welt steht vor der gewaltigen Aufgabe des Wiederaufbaus nach diesem Kriege, was in erster Linie, wenn auch nicht ausschließlich, eine wirtschaftliche Angelegenheit ist. Daß es nicht einfach eine Rückkehr zu Vorkriegszuständen geben wird, wird heute ziemlich allgemein eingesehen. Man streitet sich aber lebhaft darüber, ob vorwiegend der Staat oder die Privatwirtschaft die erforderliche Regelung des Wirtschaftslebens treffen soll. Dabei wird viel zu wenig beachtet, daß die *Genossenschaft die Vorteile der staatlichen* und diejenigen *der privatwirtschaftlichen Lösung verbindet* und wichtige Nachteile, die jenen beiden anhaften, vermeidet. Die Genossenschaft ermöglicht eine planmäßige Wirtschaftslenkung unter Vermeidung bürokratischer Zentralisation und autokratischer Methoden. Sie stellt das Kapital in den Dienst der Arbeit und gewährleistet allen Beteiligten ein demokratisches Mitspracherecht. Die Genossenschaft verwirklicht somit *die Ordnung in der Freiheit*, was nach den schlimmen Erfahrungen, die in den letzten Jahrzehnten gemacht worden sind, mit der wirtschaftlichen Anarchie sowohl wie auch mit den Diktaturexperimenten als *die Lösung* der Wirtschaftsprobleme der Nachkriegszeit erscheint. M. W.

AUS STAAT UND WIRTSCHAFT

Die Preisgestaltung im Abzahlungsgeschäft

Es ist nichts dagegen einzuwenden, daß der Verkäufer, wenn er einen Gegenstand gegen Teilzahlung verkauft, einen höheren Preis verlangen muß, als wenn er dieselbe Ware gegen Barzahlung abgibt. Denn dadurch, daß er einen Teil des Kaufpreises stundet, verliert er Zinsen. Auch muß er für ein gewisses Risiko gedeckt sein wegen Verlusten, die bei Zahlungsunfähigkeit oder -unwilligkeit des Käufers eintreten können. Beim Teilzahlungssystem sind eine kompliziertere Buchführung und unter Umständen viele Schreibereien nötig. Der Verkauf wird oftmals durch Vertreter, die Ratenzahlung im Geschäft gegen Quittungsmarken oder durch einen Einzüger besorgt, und es ist auch mit Betreibungs- oder Gerichtskosten zu rechnen. Durch all dies entstehen nicht unbeträchtliche Auslagen. Auch sind die Spesen in Betracht zu ziehen, die durch Information über den Käufer und durch Eintragung des Eigentumsvorbehaltes in das Register entstehen, falls sie nicht dem Käufer direkt aufgeschrieben werden. Ob die Geschäfte bei Rücknahme der Möbel Verluste oder Gewinne erzielen, ist umstritten. Jedenfalls ist es schon

vorgekommen, daß zurückgenommene Möbel aufgefrischt fast zum ursprünglichen Preis wieder verkauft wurden. In England soll derselbe Radioapparat achtmal verkauft worden sein, zum achten Male wieder zum Originalpreis!

Für alle Unkosten will der Verkäufer gedeckt sein, und daher ist entweder der Verkaufspreis unverhältnismäßig hoch, oder aber die Ware ist billig und dann von minderwertiger Qualität. Es ist bekannt, daß Möbelabzahlungsgeschäfte in der Regel Serienausstattungen verkaufen, die billig in der Herstellung sind, aber so aufgemacht, daß sie wirkungsvoll aussehen. Gerade die «Spezialangebote», bei denen oftmals ein Geschenk in Form von kitschigen Bildern, Bettvorlagen, Blumenständern usw. zugegeben wird, sind wenig vorteilhaft.

In der Regel geben die Verkäufer an, auf den Katalogpreis, der gewöhnlich etwa 5 Prozent über dem Kassapreis steht, 10 bis 12 Prozent aufzuschlagen. Im Kaufvertrag steht aber meistens nur der Abzahlungspreis. Zu diesem Aufschlag kommen in der Regel noch laufende Zinsen von 5 bis 6 Prozent hinzu für die

jeweilen offenstehende Forderung. Im Fall, daß der Käufer den Kredit länger als vereinbart beansprucht, werden Verzugszinsen angerechnet.

Da es sich beim Abzahlungsgeschäft um Gewährung eines Kredites handelt, ist man berechtigt, die Preisaufschläge in Jahreszinse umzurechnen. Der im Ausrechnen von Zinsen ungeschulte Käufer ist sich aber meistens nicht bewußt, welch teuren Kredit er annimmt.

Nehmen wir das Beispiel eines Schlafzimmers, das in bar Fr. 1200.— kostet. Der Zins wird nach folgender Vertragsbestimmung eines Möbelabzahlungsgeschäftes berechnet:

«Zahlungsbedingungen: Für Gegenstände, welche trotz vereinbarter Barzahlung bei der Ablieferung nicht bezahlt werden, kommt ein Zuschlag von 5 Prozent des Kaufpreises in Anrechnung. Bei Teilzahlungen und Zahlungsterminen sowie verspäteter Zahlung tritt eine Zinsberechnung von 6 Prozent ein, berechnet vom Tage der Lieferung an. Außerdem kommt für die Teilzahlungsverkäufe der übliche Zuschlag in Anrechnung, und zwar beträgt der Zuschlag für Zahlungen innert 6 Monaten 5 Prozent, innert 12 Monaten 10 Prozent, innert 18 Monaten 12 Prozent, innert 24 Monaten 15 Prozent usw. — Bei Kaufabschluß leistet der Käufer in der Regel ein Drittel des Kaufpreises als Vorzahlung.»

Nach Leistung der Anzahlung beträgt der gewährte Kredit zwei Drittel des gesamten Kaufpreises. Da der ausstehende Betrag bei regelmäßiger Zahlung der Raten abnimmt und bis zum Schluß der vollen Kreditdauer auf Null zusammenschmilzt, können wir bei der Zinsberechnung einen durchschnittlichen Kreditbetrag von der Hälfte annehmen.

Beispiel I

Kreditdauer 12 Monate, Raten etwa Fr. 70.— per Monat.	
Barpreis	Fr. 1200.—
Zuschlag für 12 Monate 10 Prozent . . .	» 120.—
Abzahlungspreis	Fr. 1320.—
Anzahlung, einen Drittel	» 440.—
Gestundeter Betrag	Fr. 880.—

Gestundeter Betrag (Übertrag)	Fr. 880.—
6 Prozent Zins für 12 Monate für durchschnittlichen Betrag von Fr. 440.— . .	» 26.40
Anzahlung	» 440.—
Totalpreis	Fr. 1346.40
Barpreis	» 1200.—
Totalaufschlag	» 146.40

Zinsberechnung: Der tatsächlich gewährte Kredit beträgt Barpreis abzüglich Anzahlung, also hier Fr. 760.—. Für den durchschnittlichen Kreditbetrag von Fr. 380.— ergibt sich für die Kreditdauer von 12 Monaten folgender Jahreszins, berechnet nach der Dreisatzregel:

$$\frac{146.40 \times 100}{380} = 38,5 \text{ Prozent per Jahr.}$$

Das ist wahrlich ein hoher Zins und ein schlechtes Geschäft für den Käufer! Dabei ist dies kein ungewöhnlich krasses Beispiel, wenn man in Betracht zieht, daß in diesem Vertrag deutlich auf den Barpreis aufgebaut ist, während in andern Verträgen der angegebene Abzahlungspreis 15 bis 17 Prozent über dem Kassapreis stehen kann. Gewiß würde mancher, wenn er sich der Höhe der Zinsansätze genau bewußt wäre, seine Anschaffungen anders als auf Abzahlung besorgen oder auf diese ganz verzichten.

Dazu kommen in der Regel noch Transportkosten, die nach Art. 189 OR. dem Käufer aufgebürdet werden, sowie die Gebühr für Eintragung des Eigentumsvorbehaltes, die sich bei einer Restkaufsumme unter Fr. 1000.— auf Fr. 2.50, bei einer solchen über 1000 Franken auf Fr. 5.— beläuft, für den Käufer aber bis zu Fr. 10.— berechnet wird.

Beispiel II

Schreibmaschine. Kreditdauer 9 Monate, Raten etwa 20 Franken per Monat.	
Barpreis	Fr. 209.—
Katalogpreis	» 220.—
Abzahlungspreis 11 Prozent Zuschlag . . .	» 245.—
Anzahlung ein Viertel	» 60.—
Bei Abzahlung beträgt der Aufschlag auf den Barpreis	

Einfamilienhäuschen der Siedlung «Im Hägli», Beringen

Erstellt durch die Siedlungsgenossenschaft «Mein Heim», Schaffhausen



hier Fr. 36.—. Der gewährte Kredit macht Fr. 149.— aus, und für einen durchschnittlichen Kreditbetrag von Fr. 74.50 und eine Kreditdauer von 9 Monaten ergibt sich folgender Jahreszins:

$$\frac{36 \times 100 \times 12}{74.50 \times 9} = 64 \text{ Prozent per Jahr.}$$

Beispiele III und IV

Wird ein Eisschrank durch das Gas- und Wasserwerk verkauft, so verhalten sich die Preise wie folgt:

Kreditdauer 12 Monate, Raten Fr. 44.— per Monat (11 Raten).

Barpreis Fr. 540.—
Abzahlungspreis 3 Prozent Zuschlag . . . » 556.—
Anzahlung etwa ein Achtel » 72.—

Der Aufschlag auf den Barpreis macht Fr. 16.— aus, der gewährte Kredit Fr. 468.—. Für einen durchschnittlichen Kreditbetrag von Fr. 234.— kommt der Zins für 12 Monate auf:

$$\frac{16 \times 100}{234} = 7 \text{ Prozent per Jahr.}$$

Kreditdauer 48 Monate, Raten Fr. 12.— per Monat (47 Raten).

Barpreis Fr. 540.—
Abzahlungspreis etwa 13 Prozent Zuschlag . . » 611.—
Anzahlung ein Dreizehtel » 47.—

Der Abzahlungspreis steht um Fr. 71.— höher als der Barpreis. Der Kredit beträgt Fr. 493.—. Für die Kreditdauer von 4 Jahren und einen durchschnittlichen Kreditbetrag von Fr. 246.50 ergibt sich folgender Jahreszins:

$$\frac{71 \times 100 \times 12}{246.50 \times 48} = 7 \text{ Prozent per Jahr.}$$

Es zeigt sich bei diesen letzten zwei Beispielen, wie eine staatliche Unternehmung bei Verkauf auf Ab-

zahlung die Preisaufschläge gestaltet. Wie unterschiedlich auch die Kreditdauer sei, so ist doch der berechnete Jahreszins durchwegs derselbe. Das gilt auch für die Zinsberechnung der Genossenschaft für Möbilvermittlung, die einen Jahreszins von 6 Prozent aufschlägt.

Bei einer neu aufgekommenen Angestelltenkreditorganisation, die für Einkäufe in Spezialgeschäften Kredit an die Kunden gibt, entspricht die «geringe Abwicklungsgebühr» von 5 Prozent, die wegen Wegfalls der Skonti meist 10 Prozent ausmacht, und der Fr. 1.— Ausfertigungsgebühr bei einer vollen Kreditdauer von 7 Monaten, die die Regel bildet, einem Jahreszins von etwa 40 Prozent.

Es ließen sich noch zur Genüge weitere Beispiele aufführen, die ähnliche Zinsansätze zeigen könnten. Das Verführerische ist dabei, daß die Zinsberechnung sehr geschickt verschleiert ist, indem entweder ein scheinbar geringer Aufschlag auf die ganze Preissumme oder ein kleiner Zins für eine Kreditdauer von weniger als 12 Monaten angesetzt wird.

Es gibt einige wenige Abzahlungsgeschäfte, die den Kunden bei kurzfristigen Zahlungen Skonti offerieren. So zum Beispiel gibt ein Kredithaus bei Zahlung innert eines Monats 10 Prozent Rabatt, und innert drei Monaten 5 Prozent. Eine Nähmaschinenhandlung gewährt bei Zahlung innert 60 Tagen 8 Prozent, innert 90 Tagen 5 Prozent, innert 180 Tagen 2 Prozent Skonto. Auf diese Weise bekommt der Käufer einen Begriff davon, wieviel teurer er auf Abzahlung kauft, und er kann in gewissem Sinne zum Sparen und Barzahlen erzogen werden.
Hedda Fredenhagen.

Brennstoffzuteilung für den Hausbrand

Die immer noch spärlichen Kohlenimporte gestatten es nicht, den Hausbrandverbrauchern für die Heizperiode 1945/46 eine Zuteilung von Importkohlen zu machen.

Dagegen sind die Brennstoffämter der Kantone in der Lage, in besonderen Fällen Zusätze in Ersatzbrennstoffen (Inlandkohlen, Inlandbrikette, Torf usw.) zu

bewilligen. Es wird darauf aufmerksam gemacht, daß diejenigen Verbraucher, welche ihre Normalzuteilungen in den genannten Brennstoffsorten noch nicht bezogen haben, Gefahr laufen, die Bezugsscheine innert nützlicher Frist nicht mehr in vollem Umfange oder in der gewünschten Sorte einlösen zu können.

Unsere Kohlenversorgung während des Krieges

Während des Krieges durften die Zahlen unseres Außenhandels nicht veröffentlicht werden. Aus diesem Grunde konnte man sich während der vergangenen sechs Jahre kein klares Bild von der Entwicklung der Brennstoffeinfuhr machen. Wohl hat sich die Verknappung der Brennstoffzufuhren in unserer ganzen Energieversorgung recht eindrucklich ausgewirkt, aber wie im einzelnen die Lage sich gestaltet, war nicht bekannt.

Mit der Veröffentlichung der Außenhandelsstatistik hat man nun auch hier Einblick erhalten.

Die importierten Energieträger, Kohle und Öl, waren vor dem Kriege der Grundstock unserer gesamten Energieversorgung. Sie deckten im Jahre 1938 zusammen 73 Prozent

unseres ganzen Energiebedarfs. Wie verlief nun die Kohleneinfuhr während des Krieges? Eine kurze Zusammenstellung kann uns darüber Aufschluß geben:

Jahr	Einfuhr Mio t	in % gegenüber 1938	Wert pro t Fr.
1938	3,33	100	38,1
1939	3,96	120	41,6
1940	2,68	81	85,6
1941	2,21	67	97,3
1942	1,91	58	92,1
1943	1,94	59	90,7
1944	1,37	41	92,7
1945	0,2	7	—