

gelieferten Waren zu bezahlen, wenn auf der anderen Seite der Geldeingang vom Käufer, der die Waren auf Abzahlung erwirbt, auf sich warten läßt. Nun sind aber die Einzelhändler gezwungen, auf Abzahlung zu verkaufen, wenn sie mit den übrigen Abzahlungsverkäufern, insbesondere den großen Waren- und Versandhäusern, überhaupt konkurrieren wollen⁷⁾. Um sich über Wasser zu halten, müssen die Einzelhändler bei den kapitalistischen Banken Kredite aufnehmen, damit sie die Abzahlungskäufe zunächst finanzieren können. Dabei werden sie von den Banken durch hohe Darlehenszinsen ausgeplündert. Oft ist den kleinen Einzelhändlern der Weg der Aufnahme von Bankdarlehen überhaupt verschlossen, weil sie nicht genügend Sicherheiten bieten können.

Die wirtschaftliche Unmöglichkeit besonders für die kleineren Einzelhändler, die Abzahlungskäufe selbst zu finanzieren, hat dazu geführt, daß kapitalistische Bankinstitute diese Finanzierung übernommen haben. Die Banken taten das in der Gewißheit, sich damit eine einträgliche Profitquelle zu erschließen. Im gleichen Maße, wie sich das Volumen der Abzahlungskäufe erweiterte, wurden spezielle Bankinstitute gebildet, sog. Teilzahlungsfinanzierungsbanken, deren ausschließliche Tätigkeit in der Kreditierung von Abzahlungsgeschäften besteht. Gab es im Jahre 1950 in Westdeutschland 67 Teilzahlungsfinanzierungsbanken, so wurden in den Jahren 1951 schon 78, 1952 92, 1953 105, 1954 128 und 1955 gar 129 dieser Kreditinstitute registriert⁸⁾. Neben den 129 Spezialbanken wenden sich auch die anderen Banken, die sog. Geschäftsbanken, sowie auch die Sparkassen verstärkt der Abzahlungsfinanzierung zu, nachdem sie erkannt haben, welche einträglichen Geschäfte sie hier auf Kosten der werktätigen Käufer, aber auch auf Kosten der auf Abzahlung verkaufenden Einzelhändler machen können⁹⁾.

Zwischen den verschiedenen Kreditinstituten wird ein erbitterter Konkurrenzkampf geführt. Die Teilzahlungsbanken, die allgemeinen Geschäftsbanken und die Sparkassen konkurrieren untereinander mit den Laufzeiten der Kredite, mit den Anzahlungen und mit Gebühren. In diesem scharfen Kampf erzielen die wirtschaftlich stärksten Kreditinstitute die größten Gewinne. Sie verschaffen sich durch die Abzahlungsfinanzierung auf Kosten der Werk-tätigen, die ja in der Hauptsache der zahlende Teil sind, sowie auch auf Kosten großer Teile des Einzelhandels Riesenprofite¹⁰⁾.

II

Es sollen nun die Rechtsformen dargestellt werden, in denen die Ausplünderung der werktätigen Käufer mit Hilfe des Abzahlungskaufs erfolgt.

Rechtliche Grundlage für den Abschluß und den Inhalt der Abzahlungsgeschäfte ist das Gesetz betreffend die Abzahlungsgeschäfte vom 16. Mai 1894, das Abzahlungsgesetz. Dieses Gesetz entstand in einem Zeitpunkt, als das Abzahlungswesen in Deutschland eine gewisse Entwicklungsstufe erreicht hatte, die Barzahlungsverkäufer sich durch die Konkurrenz der Abzahlungshändler bedroht fühlten und jetzt vom kapitalistischen Gesetzgeber energisch Maßnahmen zur Beseitigung dieser Gefahr forderten. Hinzu kam der Druck der Volksmassen, die ebenfalls ihre Unzufriedenheit mit der Praxis des Abzahlungswesens immer lauter zum Ausdruck brachten.

Der Zweck des Abzahlungsgesetzes bestand darin, die beunruhigten Teile der Bourgeoisie zu besänftigen und

7) Der Einzelhandel hatte im Jahre 1954 von allen westdeutschen Wirtschaftsbereichen die höchsten Insolvenzziffern aufzuweisen. Die Bonner „Wirtschaft und Statistik“ schreibt: „Die Zusammensetzung der ermittelten Konkurse hat sich 1954 (gegenüber dem Vorjahr — E. K.) etwas geändert. So ist der Anteil der industriellen Unternehmen merklich zurückgegangen, während die Zahlungseinstellungen im Handel und im Handwerk wieder an Bedeutung gewonnen“ (Jahrgang 1955, Heft 2, S. 102 mit weiteren Einzelheiten).

8) Der Volkswirt, a. a. O. S. 17; Jahresbericht der Bank Deutscher Länder für das Jahr 1954, S. 67; Monatsbericht der Bank Deutscher Länder für November 1955, S. 62.

9) Die Umsätze der Banken und Sparkassen auf dem Gebiete der Abzahlungsfinanzierung stiegen bis zum Jahre 1954 gegenüber dem Jahre 1950 auf fast 600 Prozent.

10) Die Gesellschaft für Absatzfinanzierung (GEFA) finanzierte z. B. im Geschäftsjahr 1954 Teilzahlungen in Höhe von 205 Millionen Mark, erhöhte ihr Grundkapital von 3 auf 6 Millionen Mark und zahlte an die Gesellschafter 8 Prozent Dividende aus; TW 1955, S. 35, 60.

zugleich den werktätigen Massen durch einige Zugeständnisse einen gewissen Schutz gegen die Praktiken der Abzahlungshändler zu geben, um auch sie zu beschwichtigen. Die kapitalistische Wirklichkeit zeigte aber sehr bald mit aller Deutlichkeit, daß mit dem Abzahlungsgesetz für die Werk-tätigen fast nichts gewonnen war, daß die alten Praktiken der Abzahlungshändler nach wie vor angewendet wurden.

Auch heute verstehen es die Kapitalisten in Westdeutschland, trotz der Geltung des Abzahlungsgesetzes die Käufer zu übervorteilen und auszuplündern. Sie gestalten die Abzahlungsverträge so aus, daß die Werk-tätigen -in jeder erdenklichen Weise benachteiligt werden. Die Methoden der Ausplünderung sind dabei verschieden, je nachdem, ob ein Bankinstitut am Vertrag beteiligt ist oder nicht.

1. Beim „klassischen“ Abzahlungsgeschäft, bei dem sich nur Käufer und Verkäufer gegenüberstehen, finanziert der Verkäufer den Abzahlungskauf selbst. Diese Art des Abzahlungsgeschäfts können sich heute in Westdeutschland insbesondere die Warenhauskonzerne leisten, die genügend Eigenkapital besitzen, um die Finanzierung zu einem bestimmten Teil selbst zu übernehmen¹¹⁾.

Der Abzahlungskäufer ist auf Grund seiner wirtschaftlichen Notlage gezwungen, sich den oft drückenden Vertragsbedingungen des Verkäufers zu unterwerfen. Vielfach wird dem Käufer beim Abschluß des Vertrages noch gar nicht recht bewußt, welchen Umfang und welche Auswirkungen die von ihm übernommenen Verpflichtungen haben, da er die Wirkungen nicht sofort spürt. A u b e l e schreibt hierzu:

„Aus der Ausnutzung dieser Konstellation ergeben sich naturgemäß leicht Vorteile für den Verkäufer und Nachteile für den Käufer — Vorteile, die den Zweck der Sicherung des Verkäufers weit überschreiten, und Nachteile, die den Käufer unverhältnismäßig ungünstig stellen. Es gibt auch unsolide Geschäftsleute. Wenn diese sich die Form des Abzahlungsvertrages zu Nutzen machen, dann ergeben sich aus der an sich notwendigen Vertragsform Auswüchse, die geradezu eine Gefahr für die ärmeren Schichten des Volkes und damit für das Volk selbst darstellen.“¹²⁾

Da die Händler einer Branche den Verträgen meist die gleichen Bedingungen zugrunde legen, steht es dem Käufer in aller Regel gar nicht frei, zu welchen Bedingungen er kaufen will. Kennzeichnend für diese Situation ist ein Sachverhalt, mit dem sich das Landgericht Essen in einem Urteil vom 22. September 1954 auseinandersetzen hatte^{11 12 13)}. Der Käufer hatte eine Schlafzimmereinrichtung auf Abzahlung erworben und sich dabei drückenden, für die gesamte Möbelbranche geltenden Bedingungen unterwerfen müssen¹⁴⁾. Das Urteil führt aus:

„Zum anderen muß als äußerst anstößig empfunden werden, daß gerade dem Beklagten wie allen denen, die infolge ihrer kargen Vermögenslage auf Ratenzahlungskäufe angewiesen sind, derartige Verpflichtungen diktiert werden. Es handelt sich nach den Behauptungen des Klägers (Kläger ist ein Möbelhändler — E. K.) um Bedingungen, die in sämtlichen Einzelhandelsverträgen Anwendung finden. Der Beklagte hatte also nicht die Möglichkeit, anderweitig zu erträglichen Bedingungen Möbel zu erwerben, selbst wenn ihm die Tragweite der angegebenen Verpflichtung klar war. Er mußte sich wohl oder übel auf diese Bedingungen einlassen. Diese Zwangslage, in der sich der Beklagte wie jeder andere Abzahlungskäufer in dieser Branche befand, war dem Kläger auch zweifellos erkennbar. Denn nur dadurch, daß derartige Verpflichtungen von einem großen Kreis kartellartig zusammengeschlossener Einzelhändler gestellt werden, besteht überhaupt Aussicht auf deren Realisierung.“

Die Pflichten, die der Käufer im Abzahlungsvertrag übernehmen muß, sind sehr vielgestaltig. Der Käufer hat die vereinbarten Kaufpreistraten einschließlich der Zinsen und anderer Kosten pünktlich zu entrichten, er muß die gekauften Gegenstände für den Verkäufer verwahren (der Verkäufer behält sich bzw. seinem Großhändler oder Fabrikanten das Eigentumsrecht an den Gegenständen bis zur völligen Bezahlung des Kauf-

11) So unterhält z. B. Kaufhof AG Köln Warenhäuser in Köln, Frankfurt und Mönchen-Gladbach und erzielte im Jahre 1954 einen Gesamtumsatz von 568 Millionen Mark, davon 5 Prozent = 28 Millionen Mark auf Teilzahlung. Die Emil-Köster-Defaka KGaA in Düsseldorf besitzt in der Bundesrepublik 18 Textilkaufhäuser und hatte für das Jahr 1954 einen Gesamtumsatz von 218 Millionen Mark zu verzeichnen, wobei 70 Prozent auf Abzahlungskäufe entfielen (TW 1955, S. 118).

12) Aubele, a. a. O. S. 3/4.

13) MDR 1955, S. 98.

14) Es handelt sich um die sog. 1-Prozent-Klausel (Einzelheiten darüber weiter unten), i