

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG
(INSTITUT FÜR KONJUNKTURFORSCHUNG)

Wochenbericht

17. Jahrgang

Berlin, den 24. März 1950

Nummer 13

Nachdruck und sonstige Verbreitung — auch auszugsweise — ohne Quellenangabe nicht zulässig

Zum Wiederaufleben der Konsumfinanzierung

Als nach der Währungsreform eine bessere Versorgung des Marktes mit Gütern aller Art und damit gleichzeitig eine Lockerung der Bewirtschaftungsmaßnahmen einsetzte, erwachte auch in Deutschland wieder das Interesse an Teilzahlungskrediten. Die Forderung nach dieser besonderen Form des Konsumkredits — damit sind nur diejenigen Kredite gemeint, die dem letzten Verbraucher für Konsumzwecke gegeben werden — entstand sowohl auf Seiten der Konsumenten als auch auf Seiten des Handels.

Hoher Teilzahlungsbedarf

Die Bevölkerung ist für die Befriedigung ihres durch Kriegsfolgen stark gewachsenen Bedarfs an Gütern des täglichen Lebens seit der Währungsreform in der Regel nur auf ihr Arbeitseinkommen angewiesen. Die Anschaffung langlebiger hochwertiger Gebrauchsgüter ist in den meisten Fällen nicht möglich, da allein die Nachfrage nach Gütern des täglichen und des kurzfristigen Bedarfs einen so großen Teil des Einkommens beansprucht, daß heute weniger denn je in weiten Bevölkerungskreisen, insbesondere z. B. bei Flüchtlingen und Ausgebombten, Ersparnisse für Anschaffungen von Gütern langfristigen Gebrauchs gemacht werden können.

Dem Kreditbedürfnis der Konsumenten kommt das Streben des Handels, seinen Absatz durch Teilzahlungsverkäufe zu erweitern, entgegen, da sein Umsatz trotz des wachsenden Güterangebots im Verhältnis zu den vorhandenen Bedürfnissen wegen der mangelhaften Ausstattung der Konsumenten mit Kaufkraft und bei nur langsam sinkenden Preisen noch relativ gering ist.

Die frühere Entwicklung

Der Verkauf auf Abzahlung ist im Einzelhandel bereits seit Mitte des 19. Jahrhunderts bekannt. Bis zum ersten Weltkrieg etwa befaßten sich in der Regel nur reine Teilzahlungsgeschäfte mit solchen Kreditverkäufen. Im allgemeinen fand der Händler seine Sicherung im Eigentumsvorbehalt an der verkauften Ware; dadurch blieben die Kreditverkäufe auf langlebige Gebrauchsgüter z. B. Nähmaschinen, Möbel und Aussteuern beschränkt. Außerdem wurde in kleineren Orten auf nachbarlicher Basis zwischen Konsumenten und Einzelhändlern „auf Kredit“ verkauft, teilweise ohne Regelung der Zahlungsbedingungen. Es handelt sich dabei aber meistens um Güter des täglichen oder des kurzfristigen Bedarfs, insbesondere um Lebensmittel.

Nach dem Weltkrieg wuchs der Bedarf an Teilzahlungskrediten, und der Kreis der gegen Abzahlung zu liefernden Güter erweiterte sich rasch (z. B. Elektrogeräte, Hausrat). Bei dieser Entwicklung mußte der Kapitalbedarf des Handels über die ihm zur Verfügung stehenden eigenen Mittel hinauswachsen. Seit 1925 beteiligten sich in steigendem Umfange auch Banken an der Finanzierung der Abzahlungsverkäufe durch Beleihung der Außenstände des auf Teilzahlung verkaufenden Händlers. Angeregt durch diese Erleichterung

der Kreditgewährung übernahmen damals viele der bis dahin nur gegen bar verkaufenden Einzelhändler, auch große Fachgeschäfte und sogar die auf dem Bargeschäft aufbauenden Warenhäuser den Verkauf auf Teilzahlung. Schließlich wurden besondere Kreditinstitute für die Konsumfinanzierung ins Leben gerufen, die den Konsumenten entweder direkt (wie z. B. Königsberger Kundenkreditgesellschaften) oder auch indirekt über Industrie und Handel (wie z. B. beim Automobilabsatz) Kredit gewährten, oder auch die Außenstände des Handels bei Konsumenten bevorschussten (z. B. unter Beteiligung von Großbanken die Gesellschaft für Finanzierung von Konsumkredit, genannt Gefi)¹⁾. Die Sicherung der Kredite wird nach dem ersten Weltkrieg weniger in der verkauften Ware als in der Auswahl der Person des Kreditnehmers und in den an seine Kreditwürdigkeit gestellten Anforderungen gesucht. Zu diesem Zweck war die Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung in Berlin gegründet worden, die über die Kreditwürdigkeit jedes Abzahlungskäufers Auskunft gab und durch ihr Kontrollsystem die Zahlungsausfälle im Teilzahlungsgeschäft auf ein Mindestmaß herabdrückte.

Nutzen und Gefahren der Konsumfinanzierung

Obwohl die praktische Entwicklung in der Zwischenkriegszeit in Deutschland sowie auch in anderen Ländern erwiesen hat, daß die Teilzahlungskredite im Laufe der Zeit eine immer größere Bedeutung gewonnen haben, ist doch die Frage der Gewährung von Konsumkredit auch heute noch umstritten.

„Die für Währung und Preisentwicklung günstigere Ordnungsform ist das Sparen des Verbrauchers vor seinem Kauf.“²⁾ Diese Erkenntnis soll nicht etwa eine Antwort auf die Frage, ob der Konsumkredit abzulehnen oder zu befürworten ist, sein. Unsere wirtschaftlichen und sozialen Verhältnisse haben den Bedarf an Konsumkredit so stark wachsen lassen, daß heute vielmehr die Frage im Mittelpunkt steht, wie der Bevölkerung der Nutzen des Konsumkredits zugute kommt, ohne daß für die Gesamtwirtschaft Schäden entstehen. Gerade bei der Beantwortung

¹⁾ Nähere Ausführungen in: „Die Kundenkredit-Finanzierung, Gefi, GmbH, Berlin“, Dr. W. Kaminski in der Schriftenreihe Deutsche Großbetriebe, Bd. 37, Leipzig 1937.

²⁾ Tiburtius, Joachim: „Lage und Leistungen des deutschen Handels in ihrer Bedeutung für die Gegenwart“, Berlin 1949.

tung dieser Frage sollte man sich aber der eben genannten Erkenntnis bewußt sein, um Fehlentwicklungen im Wirtschaftsablauf zu vermeiden.

Der Nutzen des Teilzahlungskredits liegt einmal darin, daß durch die vorzeitige Verfügung über spätere Einkommensteile eine schnellere Versorgung mit hochwertigen Gebrauchsgütern, also eine Vermögensbildung ermöglicht wird, statt daß die dafür bestimmten, aus mehreren kleinen Beträgen bestehenden Einkommensteile für den täglich auftretenden Bedarf verbraucht werden. Außerdem bewirkt der Konsumkredit für einige Branchen der Verbrauchsgüterindustrie, die langlebige Gebrauchsgüter herstellen (z. B. Möbel, Elektrogeräte), eine Steigerung des Absatzes, und damit wird der Kredit in den Folgewirkungen ein Mittel zur Förderung der Beschäftigung und der technischen Entwicklung. — Wenn auch von verschiedenen Seiten Bedenken bestehen, daß eine unerwünschte Konkurrenz zwischen Investitions- und Konsumkrediten entstehen könnte, so ist doch zu beachten, daß der Konsum nicht allein durch eine sich erst aus Investitionen ergebende Einkommenssteigerung erhöht werden, sondern schon parallel mit einer sinnvollen Investitionstätigkeit wachsen kann. So wird einer Wiederherstellung der Arbeitskraft gedient, die nach den Jahren der Zerstörung für die gegenwärtige Wirtschaftssituation erforderlich ist. Im Rahmen dieser Beziehungen zwischen Investitionen und Konsum ist eine Vorfinanzierung des Verbrauchs in bestimmtem Umfang durchaus vertretbar.

Es entsteht aber die Gefahr daß der Einzelhändler angesichts des großen Kreditbedarfs der Bevölkerung und seiner Absatzschwierigkeiten den Teilzahlungskredit als Werbemittel anwendet, um seinen Absatz zu steigern. Die Werbung um den Käufer wird sich in solchem Fall in einer Erleichterung der Kreditbedingungen niederschlagen. Die Finanzierungskosten können dann verdeckt auf den Warenpreis aufgeschlagen werden und damit eine Preissenkung verhindern. Auch die Kreditsicherung kann vernachlässigt werden, was bei der schmalen Basis an Besitz und Einkommen der Konsumenten einerseits und bei dem nur geringen Kapital der Verkäufer andererseits für beide Teile gefährlich ist. An dieser Stelle muß die Gegenwirkung einsetzen.

Gefahrenverhütung durch feste Konditionen der Kreditgewährung

Das wirksamste Mittel dazu ist die Ausschaltung ungeordneter Kredithergabe durch eine geordnete Kreditgewährung an den Konsumenten. Die Ordnung würde in einer auf die Belange der jeweils herrschenden wirtschaftlichen Situation abgestimmten Begrenzung bestehen müssen, die mindestens eine Tilgung der gesamten Kaufschuld in einer die normale Gebrauchsdauer des Gegenstandes nicht überschreitenden Frist zu sorgfältig kalkulierten Zahlungsbedingungen ver-

langt. Die Grenzen können durch Einhaltung bestimmter Konditionen gesichert werden. — Es empfiehlt sich, heute auf die Erfahrungen aus der Entwicklungszeit dieser Kreditform in den zwanziger und dreißiger Jahren zurückzugreifen, und beim Wiederaufleben der Teilzahlungskredite von Anfang an zu versuchen, diese Kreditgewährung in die richtige Bahn zu leiten.

Grundsatz für die Gewährung von Konsumkrediten muß sein, daß sie nicht den Sparsinn der Bevölkerung beeinträchtigen, keine inflationistischen Wirkungen auslösen, auf die finanzielle Leistungsfähigkeit der Konsumenten abgestimmt sind und nicht die Mittel für die notwendigen Investitionskredite anderweitig binden.

Die Grenzen für die Gewährung von privatwirtschaftlichem Konsumkredit müßten durch Konditionen, etwa wie folgt, abgesteckt werden:

a) Kreis der Kreditempfänger: es sollten, um die Spartätigkeit nicht zu beeinträchtigen, nur Personen in Frage kommen, deren Bonität gewährleistet ist, deren regelmäßig fließendes Einkommen aber nicht hoch genug ist, um ihnen eine Barzahlung zumuten zu können.

b) Kosten der Kreditnahme: die Kosten für diese vorzeitige Bedürfnisbefriedigung müßten dem Kreditnehmer gesondert in Rechnung gestellt werden, und nicht auf den Kaufpreis aufgeschlagen werden.

c) Auswahl der Waren: es sollten nur langlebige Gebrauchsgüter auf Kredit geliefert werden, nicht Lebens- und Genußmittel, Luxuswaren oder kurzlebige Wirtschaftsgüter.

d) Zahlungsbedingungen: die Höhe des Anzahlungsbetrages sowie der Zinsen und die Anzahl der Ratenzahlungen sollten gegebenenfalls je nach Art des Gutes branchenmäßig festgelegt werden.

e) Sonstige Sicherung des Kreditgebers: Pfänder, Bürgschaft, Schuldnerkontrolle u. ä. müßten zur Sicherung des Kredites dienen.

Um die Einhaltung dieser Bedingungen zu gewährleisten, sollte das Kreditgeschäft vom Warengeschäft getrennt werden und grundsätzlich von besonders dafür gegründeten bankmäßig organisierten Teilzahlungskreditinstituten — wie sie sich früher herausgebildet hatten und zum Teil auch jetzt in Westdeutschland wieder entstanden sind — durchgeführt werden. Dadurch, daß diese Kreditinstitute alle Aufgaben einer Kreditgewährung einschließlich der Finanzierung übernehmen, könnte der Händler von z. T. für ihn artfremden Funktionen, die oft seine Fähigkeiten überschreiten, entlastet werden. Die Kosten müßten durch eine solche Konzentration der Kreditgewährung bei Spezialinstituten soweit gesenkt werden, daß die Inanspruchnahme dieser Finanzierungsinstitute für den Händler günstiger wird als die Eigenfinanzierung der Teilzahlungsverkäufe. Auf diese Weise könnte eine Einschränkung der ungeordneten Kredithergabe im Handel bewirkt werden und Kapitalfehlleitungen sowie Schäden für Verbraucher und Händler auf ein Mindestmaß beschränkt werden.

Die Maschinenversorgung der deutschen Textilindustrie

Deutschland besaß vor dem Kriege eine ausge dehnte und vielfältige Textilmaschinen-Industrie. Sie bestritt den umfangreichen Maschinenbedarf der heimischen Textilindustrie und hatte darüber hinaus noch eine beachtliche Ausfuhr zu ver zeichnen.

Gesamtabsatz der deutschen Textilmaschinen-Industrie 1938

G e b i e t	Absatzwerte ¹⁾			Absatzmengen ¹⁾		
	Gesamt- absatz	davon In- lands- absatz	Auf- teilung des In- lands- absatzes	Gesamt- absatz	davon In- lands- absatz	Auf- teilung des In- lands- absatzes
	Mill. RM	vH		1000 t	vH	
Deutsches Reich (in den Grenzen von 1937)	230,3	149,4	100,0	92,4	54,6	100,0
davon:						
Bundesgebiet	83,5	54,1	36,3	27,7	14,0	25,6
Sowjetische Be- satzungszone	143,6	93,2	62,4	64,1	40,4	74,0

¹⁾ Nach Angaben der früheren Wirtschaftsgruppe Maschinenbau

Der Schwerpunkt der deutschen Textilmaschi-
nen-Fertigung lag mit fast zwei Dritteln der Ka-
pazität in der heutigen sowjetischen Besatzungs-
zone, davon waren allein 70 vH im Lande
Sachsen ansässig. Das jetzige Gebiet der Bundes-
republik Deutschland besaß vor dem Kriege
etwas mehr als ein Drittel der Kapazität der
Textilmaschinen-Industrie; sie befand sich haupt-
sächlich im Rheinland, in Westfalen und in Würt-
temberg. Demgegenüber war der Abnehmer die-
ser Maschinen die Textilindustrie mit über 50 vH
im Bundesgebiet ansässig. Infolgedessen konnte
die westdeutsche Textilindustrie nur unvollstän-
dig von der dort heimischen Maschinenfabri-
kation beliefert werden und war in wichtigen
Fertigungen auf die Zufuhren aus Mitteldeutsch-
land angewiesen.

Versorgung mit Textilmaschinen
innerhalb Deutschlands 1938 ¹⁾

	Bundes- gebiet	Sowj. Besatz- ungs- zone
Bezug von Textilmaschinen durch die Textil- industrie des Gebietes (1000 t)	29,4	22,1
Inlandsabsatz von Textilmaschinen des betr. Gebietes (1000 t)	14,0	40,4
Saldo von Bezug und Inlandsabsatz (1000 t)	— 15,4	+ 18,3
„Eigenversorgung“ des Gebietes mit Textil- maschinen (vH)	48	183

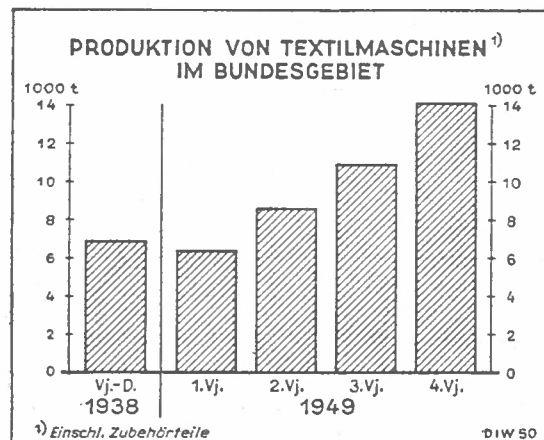
¹⁾ Schätzung des DIW.

Der mitteldeutsche Textilmaschinenbau hat
vor dem Kriege nur etwa die Hälfte seines In-
landsabsatzes im eigenen Raume untergebracht,
während die andere Hälfte hauptsächlich an die
westdeutsche, in geringem Umfange auch an die
schlesische Textilindustrie ging. Wenn die Über-
sicht jedoch zeigt, daß die Textilindustrie des
heutigen Bundesgebiete vor dem Kriege — immer

auf die innerdeutsche Versorgung bezogen — zu
etwa 50 vH auf die mitteldeutsche Textilmaschi-
nen-Fertigung angewiesen war, so ist dies nur als
ein Durchschnitt zu werten; im einzelnen ist die
Abhängigkeit vom sächsischen Maschinenbau
noch größer gewesen, da einige Spezialfertigungen
(wie der Bau von Vorbereitungsmaschinen für die
Baumwollspinnerei oder die Herstellung von
Wirkmaschinen) in Westdeutschland gar nicht
oder nur in geringem Umfange vorhanden waren.

Nach dem Kriege konnte die westdeutsche
Textilindustrie weder Ersatzteile für ihre aus
Sachsen stammenden Anlagen, noch neue Ma-
schinen von dort beziehen; sie mußte sich allein
auf die im eigenen Gebiet vorhandene Textil-
maschinen-Industrie stützen. Diese Entwicklung
war durch die Aufrichtung der Zonenschranken
und die Demontagen im mitteldeutschen Fabri-
kationszentrum herbeigeführt worden. Dort sind
durch die umfangreichen Demontagen schät-
zungsweise drei Viertel der ehemals vorhandenen
Produktionsmöglichkeiten verlorengegangen. Die
Lücken konnten bisher nicht aufgefüllt werden,
infolgedessen fällt die heute noch in der sowjeti-
schen Besatzungszone erstellbare Produktion im
Rahmen der gesamtdeutschen Versorgung mit
Textilmaschinen nicht sonderlich ins Gewicht.

Auch die westdeutsche Fabrikation hatte
Kriegsschäden — in der französischen Zone sogar
einige Demontagen — aufzuweisen, so daß sie
zunächst nur mit 80 vH ihrer Vorkriegskapazität
einsatzbereit gewesen sein dürfte. Sie litt ferner
unter empfindlichem Mangel an Rohstoffen (ins-
besondere Eisen), Energie und Facharbeitern.
Zunächst beschränkte sie sich in der Hauptsache
auf Reparaturen.



Waren im Bundesgebiet 1938 insgesamt rd.
28 000 t Textilmaschinen im Werte von etwa
84 Mill. RM hergestellt worden, so betrug die Er-
zeugung 1948 noch nicht die Hälfte davon. Im
Laufe des folgenden Jahres erfuhr die Produk-
tion auf Grund der gebesserten Fabrikationsvor-
aussetzungen und der Kapazitätsausweitungen

eine sprunghafte Aufwärtsentwicklung; neben Reparaturarbeiten wurde auch die Neuanfertigung von Maschinen in größerem Umfange wieder aufgenommen. Die Erzeugung hat 1949 den Vorkriegsstand um mehr als 40 vH überschritten.

Mit dieser Produktionssteigerung, die zudem fast ausschließlich der Textilindustrie Westdeutschlands zufließt — die Ausfuhr ist nahezu bedeutungslos — hätten sich die Versorgungsmöglichkeiten innerhalb des Gebietes gegenüber der Vorkriegszeit wesentlich bessern müssen. Tatsächlich geht aber der Bedarf weit über die augenblicklich mögliche Erzeugung hinaus, besonders in solchen Spezialzweigen, die bisher im mitteldeutschen Raum konzentriert waren. Zu dem laufenden Maschinenbedarf der Textilindustrie kommt ferner der Ersatzbedarf für zerstörte Anlagen hinzu. Die durchschnittlichen Verluste der Textilindustrie des Bundesgebietes betragen etwa 20 vH, der Anteil schwankt bei den einzelnen Fertigungsstufen erheblich. So hat der Spinnereisektor die größten Schäden erlitten; demzufolge besteht hier ein besonders hoher Bedarf an Maschinen und Zubehörteilen. Die Maschinenausrüstung für diesen Zweig wurde früher jedoch hauptsächlich in Sachsen hergestellt, so daß trotz der Neuaufnahme oder des Ausbaues der Fabrikation im Westen noch ein fühlbarer Mangel (beispielsweise an Spinn- oder Vorbereitungsmaschinen für die Spinnerei) herrscht.

Neben dem Bedarf an Textilmaschinen, der sich aus der Wiederherstellung zerstörter Anlagen und dem laufenden Ersatz ergibt, tritt noch ein umfangreicher Nachholbedarf der Textilindustrie. Da diese als ein nicht unmittelbar kriegswichtiger Zweig im Laufe der letzten zehn bis fünfzehn Jahre nur ungenügende Investitionen vornehmen konnte, blieb sie mit ihrer technischen Ausrüstung und damit in ihrer gesamten Entwicklung erheblich hinter dem Ausland zurück; das Durchschnittsalter ihrer Maschinen bewegt sich heute zwischen fünf und zwanzig und vierzig Jahren.

Wenn aber die Textilindustrie des Bundesgebietes das ihr im Rahmen des Marshall-Plans gesteckte Ziel nur annähernd erreichen will: nämlich bis zum Jahre 1952 neben der Versorgung des Inlandsmarktes noch eine beachtliche Ausfuhr zu bestreiten, so ist eine — wenigstens teilweise — Erneuerung ihres Maschinenparks unerlässlich. Bei der augenblicklichen Ausrüstung der Textilindustrie können jedoch die meisten ihrer Fabrikate sowohl preislich als auch in der Qualität nicht mit denen anderer Ausfuhrländer in Wettbewerb treten. Mit der Modernisierung der Anlagen würden die deutschen Textilerzeugnisse hingegen ihre Ausfuhrchancen verbessern und

damit zur Hebung des gesamten deutschen Exportes beitragen.

Zur Beseitigung des Textilmaschinen-Engpasses ist deshalb ein weiterer Ausbau der Fabrikation erforderlich. Es würde dabei zu überlegen sein, ob außer einer Kapazitätsausweitung im Bundesgebiet nicht auch Erzeugungsmöglichkeiten in West-Berlin gegeben wären. Die Stadt hat früher eine beachtliche Stellung im deutschen Maschinenbau eingenommen, so daß noch reiche technische Erfahrungen und genügend Facharbeiter vorhanden sind — Faktoren, die die Errichtung eines solchen Spezialzweiges des Maschinenbaus in Berlin begünstigen.

Die neu erstellten Kapazitäten im Textilmaschinenbau würden bei einer Wiedervereinigung der Zonen nicht überflüssig werden, da — insgesamt gesehen — von den ehemals in Deutschland vorhandenen Produktionsmöglichkeiten heute kaum die Hälfte übriggeblieben ist. Als Fernziel wäre auch wieder die Belieferung des Weltmarktes anzustreben, insbesondere deshalb, weil der deutsche Maschinenbau nach den langfristigen Plänen der O.E.E.C. seine Ausfuhr noch über das Vorkriegsniveau von 1936 hinaus erweitern soll. Hierbei könnte der Textilmaschinenbau wie früher ein hoher Devisenbringer werden, zumal die Weltnachfrage im Laufe der nächsten Jahre kaum nachlassen wird. Die Schaffung neuer Kapazitäten für den deutschen Bedarf an Textilmaschinen kann aber nur auf längere Sicht Entlastung bringen; somit bleibt als vorläufiger Ausweg die Einfuhr. Da jedoch die ostdeutschen Lieferungen an das Bundesgebiet im Rahmen des Interzonen-Abkommens infolge des dort erfolgten Abbaus der Kapazitäten sehr gering sind — ihr Wert beträgt für ein dreiviertel Jahr 4 Mill. DM —, kommt als weiterer Lieferant nur der Weltmarkt in Frage. Im Marshall-Plan-Jahr 1949/50 sind für Einfuhren von Maschinen-erzeugnissen rd. 30 Mill. Dollar vorgesehen, davon über die Hälfte für Textilmaschinen, die einem Wert von über 70 Mill. DM entsprechen. Hierin sind u. a. Einfuhren aus Großbritannien, der Schweiz und den USA enthalten.

Neben dem Bezug neuer Maschinen (insbesondere für die Spinnerei und Weberei) war es möglich, auch eine Reihe von gebrauchten Maschinen, darunter Rundwebstühle, die vor dem Kriege von Sachsen nach den USA geliefert worden waren, wieder von diesen zu erwerben. Der Kauf solcher gebrauchten Aggregate hilft zwar der westdeutschen Textilindustrie ihren augenblicklichen Maschinenengpaß überbrücken; doch wird damit letzten Endes nur der Bestand an veralteten Maschinen vergrößert, was wiederum einen entsprechend höheren Erneuerungsbedarf der Anlagen nach sich zieht.