

Im Übergangswirtschaft

dazu verstehen wollten, an der einmal gewählten Wagentype, insbesondere wenn solche für wirtschaftlich schwächere Benutzer bestimmt ist, mehrere Jahre festzuhalten. Leider hat sich hierzulande der Abusus eingelebt, jedes Frühjahr mit dem Auftauchen der Primeurs am Gemüsemarkt auch solche in Gestalt neuer Modelle am Automobilmarkt feilzubieten. In diesem Belange sollten die Amerikaner für uns beispielgebend sein, inwieweit anerkannt sei, daß auch eine geringe Anzahl deutscher Fabriken sich vom System der kurzfristigen Modelle abgekehrt hat. Letztere erzeugen drei bis sechs Jahre mit geringfügigen, der wechselnden Karosseriemode Konzeptionen nachziehenden Abänderungen, die nämliche Type, ohne daß sie dieserhalb der Vorwurf der Rückständigkeit treffen könnte. Auch sie gehen mit der Zeit, studieren und probieren alle auftauchenden Neuerungen, in ihren Konstruktionsbüros und Laboratorien herrscht ohne Unterlaß rege Tätigkeit, aber sie enthalten lieber ihrem Kundenkreis für gut befundene Neuerungen — die bei der Konstruktionsreise der jetzigen Modelle keine Wunderwirkung beinhalten — mehrere Jahre vor, als wegen modischer Neuerungen oder Adaptierungen ihren Chassisentwurf alle ein bis zwei Jahre umzustoßen. Selbst beim Auffinden nicht zu schwer wiegender Konstruktionsfehler scheitern sie nur dann zu sofortiger Abhilfe, wenn dieser Fehler nicht zu sehr betriebshemmend wirkt und mit der Beibehaltung der betreffenden Spezialmaschinen vereinbar ist. Die Unsitte der jährlichen Pferdestärkevariationen (z. B. von 12/14 auf 16/18, dann wieder auf 13/15 u. s. w. in bunter Folge) bei ein und derselben Type — die genau genommen dann nicht mehr dieselbe ist — ist dem Konstrukteur der amerikanischen Unterarttype fremd. Die geringfügigste Aenderung der Pferdestärke bedingt bei gewissenhafter Fabrikation Neukonzeption des Gesamtchassis, wirkt also betriebslähmend und steigert die auf jedes einzelne Chassis entfallende Quote für Konstruktions- und Erprobungsarbeiten nicht unerheblich. Auch verbietet sie die Anschaffung von kostspieligen, für Einzelorgane spezialisierte Automaten, deren Amortisation bei dem System der automobilen Eintagsfliegen a priori ausgeschlossen wäre.

Fabriken, die für kapitalsträchtige wie auch wirtschaftlich schwächere Klientel liefern, sollten sich tunlichst auch zu einem diesbezüglichen Zwiespalt in dem Erzeugungsmagazin bekennen. Der Koblese mögen sie auch fernerhin jährlich das obligate, ultramoderne, mit Neuheiten durchsetzte Modell kreieren, die Kundenunterstützung aber nur in beträchtlichen Zeitintervallen mit einer neuen, fortschrittlichen, sorgfältig erprobten, auf ökonomische Arbeitsweise berechneten Wagentype beglücken.

Die zukünftige Vermeidung des sprunghaften Typenwechsels wird die preisniedrigere Wirkung nicht verfehlen, aber seinen unvermittelten Sturz in die Niederungen der amerikanischen Notierungen nicht hervorrufen können. Nun gibt es eine nicht zu kleine Käuferkategorie, deren materielle Potenz auch bei äußerster Anspannung nicht hinreicht, einen größeren Barbetrag als den für überseeische Wagen geforderten mit einem Schlage flüssig zu machen, die somit nolens volens häufig genug gegen ihre bessere Ueberzeugung, der fremdländischen Massenindustrie in die Fangarme getrieben wird. Um auch diesen Konsumentenkreis der kontinentalen Industrie zu erhalten, scheint nur ein Auskunfts-mittel geeignet: die Krediteinräumung. Wir befürworten nicht die Abgabe von Mittelstandsautos auf Raten etwa konform dem bei Grammophonon üblichen Abzahlungsmodus, sondern halten unbedingt dafür, bei Abgabe des Autos unter Geltendmachung des Eigentumsvorbehaltes auf zwei Drittel Anzahlung (die dem ungefähren Detailpreis des amerikanischen Wagens ebenbürtiger Leistung entspräche) zu bestehen; den Restbetrag hätte der Käufer innerhalb der folgenden zwei Jahre zu tilgen. Man wende nicht ein, daß Autobranchen und Kreditwesen zwei Dinge sind, die sich seit jeher schlecht miteinander vertragen; diese Argumentation hat ihre Stichhaltigkeit eingebüßt. Heute sind die Verhältnisse in der Kraftwagenbranche soweit konsolidiert, daß ein seriöser Händler ebensolchen Kunden ruhig beschränkten Kredit einräumen kann, ohne einen Rattenchwanz von Verzugsansetzungen und Prozessen befürchten zu müssen, um so eher, wenn er von der Solidität seiner Ware überzeugt ist. Die Vertreter amerikanischer Autos hingegen werden von dem Barzahlungsprinzip nicht ablassen können, wie das seitens ihrer Stammfabriken hochgehalten wird. Solange ist ja so ziemlich die einzige Händlerqualifikation, die sie nachweisen müssen, diese jedoch in einem bei uns ungewohnten Ausmaße. Der Fabrikant von drüben ist nicht vertrauensfähig genug, sich mit seinem fixen Schluß auf ein bestimmtes Autoquantum für die betreffende Saison zufrieden zu geben. Er verlangt auch in Form einer oft 50prozentigen Anzahlung auf den betätigten Schluß materielle Garantien für dessen Realisierung, die den Subvertreter außerstande setzen, seinerseits irgend welche Zahlungserleichterungen seinen Abnehmern gegenüber zu gewähren.

Der zweitwirkungsvolle Blendfaktor des amerikanischen Wagens ist die im Verkaufspreis begriffene komplette Ausstattung, die aus Klappverdeck mit Seitenteilen und Hülle, zwei Scheinwerfern, d. h. Stadllampen, Decklaterne, Windschutzscheibe, Kilometerzähler, Geschwindigkeitsmesser, Suppe, neuerdings auch aus Dynamobleuchtung und elektrischem Anlasser besteht. Fürwahr, eine reiche Blütenlese von „Gratisbeigaben“, die ihre Verführungskraft so lange ausüben wird, als sich die einheimischen Fabriken nicht entschließen, Gleiches mit Gleichem zu vergelten. Bei uns werden die obgenannten Zutaten meist nur „auf Wunsch“ mitgeliefert und in der Regel „gegen den Wunsch“ hoch in Rechnung gestellt. Die Herren Niederlagsleiter und Generalrepräsentanten sehen ihr lukratives Neben- (oder Haupt-) Geschäft darin, den P. T. Kunden die diversen Zubehörtteile stückweise z. T. unangemessen hoch zu berechnen und ihnen womöglich allerlei — für ein Berufsfahrzeug — überflüssigen Kram aufzuschwätzen, so daß die Käufer den wahren Preis des Wagens erst bei Erhalt der Faktura und nicht bei Kaufabschluß erfahren und es dann kaum fassen können, wieso der ursprünglich genannte Katalogpreis sich so zu seinem Nachteil verändern konnte. Was

Wunder, daß sich zögernde, ängstliche Naturen endgültig für den Amerikaner entscheiden, wobei folgende beispielsweise Kalkulation den Entschluß offenbar zeitigte: Der offerierte und auch erworbene Wagen kostet mit allem Um und Auf 6000 K., die Ausstattung ist nach inländischen Notierungen mit 2000 K. zu veranschlagen, verbleibt als Nettopreis für den blanken Wagen die Lappalie von 4000 K. Diese Differenzrechnung würde stimmen, wenn die Gratzausstattung der in Rede stehenden Wagen der kontinentalen, separat in Rechnung gestellten, nur annähernd gleichwertig wäre; sie ist ihr jedoch durchaus inferior, wodurch diese Scheinkalkulation problematisch wird. Dessenungeachtet ist es wenig diplomatisch, den Interessenten überhaupt zu solchen, auf falschen Voraussetzungen basierenden Preisstudien Veranlassung zu geben. Hier müßte eine durchgreifende Reform des Ausstattungs-wesens der populären Wagentypen Remedur schaffen. Der Luxusautler sei — sofern er nichts davor hat — auch fernerhin die Zitrone, deren Privileg es ist, von jedermann ausgepreßt zu werden, den Mittelstandsautler aber bringe man nicht erst in Versuchung, für die Ausstattung seines ohnedies an der Grenze des Erschwinglichen balanzierenden Besitzes ein kleines Vermögen anzulegen, man biete ihm den Wagen mit einfacher, aber zweckdienlicher, für jede Verwendungseventualität genügender Ausstattung zu einem fixen Preise an. Ob in dieser einseitlichen, obligatorischen Ausstattung, welche die Fabrik als Großabnehmerin sehr vorteilhaft beziehen und bei einigen guten Willen ebenso kalkulieren kann, Dynamobleuchtung und Anlasser werden einbezogen werden können, bleibt abzuwarten. Uebrigens ist die Funktion dieser Attribute bei den wohlfeilen Chassis amerikanischer Herkunft eine so mangelhafte und häufigen Störungen ausge-setzte, daß der Käufer eines österreichischen Wagens sich über kein Ausstattungsmanko zu beklagen hat, wenn er der Segnungen der im Massenfabricationswege entstandenen komplizierten elektrischen Anlage verlustig wird.

Ein Moment, das ebenfalls für den amerikanischen Standard-Wagen Propaganda macht, ist die zu jeder Zeit gewählteste Bezugsmöglichkeit passender Ersatzteile. Von der simplen Ventillfeder bis hinauf zum Zylinderblock, vom Kugellager bis zur Differentialbrücke ist in den großzügig organisierten Zentralteilslagern der in Europa eingebürgerten Marken alles prompt und zu mäßigen Preisen erhältlich. Mancher österreichische Fabrikant mag dem gegenüber die tendenziöse Einwendung machen, daß sein solides Chassis keinen Ersatzteilmassenkonsum aufzuweisen hätte, weshalb die Vorkehrungsmaßregeln gewisser Firmen, bei denen organische Gebrechen, wenn schon nicht an der Tages- so doch an der Wochenordnung stehen, ihm nicht zur Richtschnur dienen können. Theoretisch ist diese etwas hohle Argumentation wohl berechtigt. Ein fehlerlos konstruiertes, bis zur letzten Schraube minutiös errechnetes Chassis darf während des Betriebsjahres überhaupt keine Brüche aufweisen und soll eine Werstätte bestenfalls einmal jährlich zum Zwecke der Generalrevision, eventuell Reparatur beziehen; ob dann die zu erscheinenden Verschleißteile unmittelbar zur Stelle sind oder nicht, ist bei der längeren Dauer, welche die Zerlegung, gründliche Reinigung und Kontrolle auf alle Fälle erfordert, belanglos. In der Praxis dagegen ergeben sich auch bei erstklassigen, kostspieligen Kraftwagen unvorhergesehene Brüche, sei es infolge Karombolge, hervorgerufen durch leichtsinnige oder ungeschickte Fahrweise — natürlich stets des entgegenkommenden Fahrzeuglenkers — sei es durch selbst bei rigorosester Kontrolle unvermeidliche Materialfehler, da, wie der Wiener Mechaniker sich auszudrücken beliebt, „ins Materieul laner net einschauen kann“. Der Angelpunkt der Sanierung unseres Ersatzteilwesens liegt in der schon an anderer Stelle empfohlenen größeren Konsequenz im Fortbau bewährter Typen. Bei der Ueberfülle

grundverschiedener Modelle, die manche Konstrukteure mit verschwenderischer Hand austreuen und von denen nicht zu wenige, kaum ins Leben gerufen, wieder aufs Musterbeet gefegt werden, ist es vom fabricationsökonomischen Standpunkte undurchführbar, ein vollständiges Teilelager für die im letzten Dezennium erzeugten und zum Teile in bloß 20 bis 50 Exemplaren gelieferten Typen, selbst nur an einer einzigen Zentralstelle, zu unterhalten. In der Majorität der Bedarfsfälle waren selbst in normalen Zeiträumen etwas seltener begehrte Ersatzteile weder in der Fabrik noch beim Händler auf Lager und wurden erst auf ausdrückliche Bestellung fallweise bei mehrwöchentlicher Lieferungsfrist erzeugt. Der Mittelstandsautler ist meist nicht in der glücklichen Lage, um für die mehrwöchentliche Reparaturzeitspanne durch Autotagmiete Ersatz zu schaffen. Er fühlt sich durch die ihm zubilligte Automobilsparzeit beruflich schwer geschädigt, wälzt alle Schuld auf den Wagenlieferanten, der schließlich auch kein Prophet ist, um im Voraus zu wissen, daß bei einem der zehn gelieferten Motoren der Type Y/6 die Sturbelwelle brechen würde. Das propagierte System der größeren Typenkonsequenz bei wohlfeilen Gebrauchswagen wird das leidige Ersatzteilproblem automatisch einer allseits befriedigenden Lösung zuführen. Bei starkem Umlauf ein und desselben Modells wird kein geschäftstüchtiger Händler davor zurückschrecken, sich ein reich assortiertes Teilelager anzulegen, da er des prompten Abganges sicher ist. Aber es kann nicht oft genug betont werden: was dem Luxusfahrer recht ist, ist dem Berufsautler noch lange nicht billig... genug. Mit anderen Worten: er muß die Ersatzteile, die für ihn ohnedies eine unerwartete Budgetbelastung darstellen, zu zivilen Preisen berechnet bekommen. Die Zeiten, in denen der Händler in jedem kapitalsträchtigen Kunden — und er hatte dazumal ausschließlich solche — eine Lebensrente erblicken durfte, deren Ertrag aus den fortlaufenden Ersatzteil- und Reparaturrechnungen erloß und sich proportional zur materiellen Potenz der Klienten verhielt, gehören glücklicherweise der Vergangenheit an.

Um die Reform des Ersatzteillieferungswesens wunschlos durchzuführen, müßten Fabrikanten und Vertreter sich in dem Gedanken einig sein, das Einzelgeschäft mit der Wagenlieferung, von der Verbienersperspektive aus, als abgeschlossen zu betrachten; von diesem Augenblicke an trägt ihnen das Geschäft nur noch Verpflichtungen, die darin gipfeln, ihren Kunden die Wagenhaltung nach Kräften zu erleichtern.

Ein in Käuferkreisen hochgeschätzter Vorzug ist die rasche Bezugsmöglichkeit des amerikanischen Wagens. Seine Anschaffung kann punkto Zeitaufwand und glatter, unkomplizierter Geschäftsabwicklung (bei zunehmender Kriegsbauer vielleicht auch punkto Preis) mit der eines neuen Anzuges erfolgreich konkurrieren. Voraussetzung für prompte Lieferung ist ein großzügiges Auf-Vorrat-Erzeugen, ein bei uns wohl infolge des damit verknüpften Risikos selten gehandhabtes fabricationsgenre. Einerseits propagiert man hier für bestimmte vollständige Typen Massenherstellung, andererseits hält man in übertriebener, krankhafter Scheu vor Ueberproduktion an dem nur Auf-Bestellung-Erzeugen fest. Wir fallen da von einem Extrem ins andere, wo doch der goldene Mittelweg einer gewissen fabricationslargeheit, welche die Frühjahrsdotierung der Hauptverkaufsstellen mit einer mäßigen Anzahl sofort greifbarer Chassis gestatten würde, der zielsicherste wäre. Die hierorts üblichen Lieferfristen, die trotz überreichlicher Bemessung den Fabriken, wie die Erfahrung lehrt, noch zu kurz dünken, leisten der Verbreitung der überseeischen Duzendwagen Vorschubdienste. In dieser Erkenntnis verhoffe auch unser Kraftfahrzeughandel dem idealen Verkaufsrezept Geltung: Man kommt — lauft — turlet an!

Ein mächtiger Impuls zum Antauf amerikanischer Autos könnte während der Uebergangsperiode auch im Verleifungsmoment zu suchen sein. Die Entente beabsichtigt nämlich, unsere notorische Gummiknappheit auf eine ihrer Eintreibungsphasen würdige Form zum Sprungbrett für den Import ihrer Automobilfabrikate auszugestalten. In der Gilde ihrer Pneumatikproduzenten wurde bereits vor mehreren Monaten ein Kartellierungsgebilde beniffert. Dem erhabenen Zweck dieses Zusammenschlusses sollte das Ueber-einkommen zugrunde liegen, in Zukunft, zumindest für einige Jahre nach Friedensschluß, nur an jene Automobilisten der Mittelmächte Pneumatik zu liefern, die aus den Entente-ländern stammende Fahrzeuge benötigen. Ob dieser hingespinn-te Plan inzwischen ad acta gelegt wurde, wissen wir nicht. Jedenfalls sei er uns ein bedeutamer Fingerzeig, die Reifenfrage während der Uebergangsperiode nicht an bagatelle zu behandeln. Die Rohgummieinfuhr muß unmittelbar nach Friedensschluß aufs energichste einsehen und dürfen ihr volutarische Bedenken nicht im Wege stehen, wenn unsere Automobilindustrie vor schwerem, unheilbarem Schaden bewahrt werden soll. Die ausländischen Chassis werden nach wie vor mit kompletter Vereifung von sogenannter Friedens-qualität angepriesen werden. Auch bei uns wäre es grund-falsch, die Pneumatikfragen durch Vereifung unbereifter Behälter auf die Kunden zu überwälzen und sie auf die wilde Pneumatikagd zu schicken, deren Beuteergebnis — wie anno 15 zu Wien — von dem Aufwand an blaupapierener Munition abhängig wäre.

Es hieße die Seite der Verführungskünste des amerikanischen Wagens nicht erschöpfen, wollte man seine Bluff-methode übergehen. Diese vermag in den Händen routinierter Verkäufer oder Vorführer auch gewichtige Autler zu Lobeshymnen hinzureihen, die nach der ersten Tagespartie, ach, nur zu häufig, in Klagefieber umstimmen. Das Wesen des amerikanischen Bluffs ist ob seiner Vielgestaltigkeit in wenigen Worten schwer definierbar. Wir beschränken uns daher auf folgende Musterbeispiele. Vorerst das friedliche: Verkaufsproben-schritt über den Greifberg. Der Zweigeschwindigkeitswagen zieht mit direktem Eingriff (der höchsten Uebersetzungsstufe) schwungvoll die Steigung hinauf. Da läßt sich der Händler prophetisch vernehmen: „Das soll mal der 30 HP-Z-Wagen mit dem fünffachen Katalogpreis nachmachen, diese Steigung mit direktem Eingriff so mit der Vierten zu nehmen. Ich wette zehn gegen eins, der muß schon vor der Rohrerhöhe im