

die GEFI-Reklame hin oder auf Empfehlung direkt mit dem Wunsche, auf Monatsraten zu kaufen, das Haus betreten. Hier handelt es sich durchweg nicht um Kunden, die sonst ein Konto bei uns in Anspruch genommen hatten, sondern um Kunden, die sonst nicht oder nicht mehr in unserem Hause gekauft haben, sondern zu den Abzahlungsgeschäften abgewandert waren.

Dieser Umsatz darf zu einem großen Teil als ein zusätzlicher Umsatz betrachtet werden, auch dann z. B., wenn ein Kunde im Hause sich zu einer größeren Ausgabe veranlaßt sieht, als er sie ursprünglich vorgesehen hatte und nun den Kauf nicht gegenbare Kasse tätigen kann*.

FIRMA H. & L. FRITZSCHE, ELBERFELD

Die bisherigen Erfahrungen haben zweifelsohne gezeigt, daß in den einfacheren und mittleren Schichten des Käuferpublikums ein starkes Bedürfnis nach Ratenzahlung vorhanden ist. Darin sind unsere Erwartungen unbedingt übertroffen worden, was sich wohl daraus erklärt, daß wir im Wuppertal eine größere Anzahl Abzahlungsgeschäfte haben. Die bisherigen Kunden des alten Abzahlungssystems zeigten sich vielfach direkt dankbar, in einem guten Spezialgeschäft nun auch gegen Ratenzahlung ihre Käufe tätigen zu können.

Von den GEFI-Kunden waren zirka 40% alte Kunden, während 60% neue Kunden durch das GEFI-System gewonnen wurden.

Es wird zweifelsohne den bisherigen Kunden der Abzahlungsgeschäfte

* Anm. d. GEFI: Die bei Vertragsabschluß den Firmen zur Verfügung gestellten Richtlinien für den Geschäftsverkehr enthalten in der Praxis bewährte Briefentwürfe für die Überleitung von Kontokunden.