

PIONIERS IN HET CONSUMPTIEKREDIET TIJDENS DE BELLE EPOQUE. TWEE BELGISCHE CASUSSEN

■ - *Stan Pannier en Frank Caestecker* -

Het kopen op afbetaling is een diep ingeburgerd onderdeel van onze massaconsumptiemaatschappij. De gestandaardiseerde massaproductie van de fordistische economie had nood aan voldoende koopkracht om de schaalvoordelen eigen aan deze productiewijze te kunnen boeken. Het consumptiekrediet als een vorm van formele kredietverschaffing maakte het mogelijk ook toekomstige inkomens in te zetten. Het zou de Amerikaanse naaimachineproducent Singer zijn die deze innovatie op het vlak van kredietverlening globaal populariseerde op het einde van de 19^{de} eeuw. Ook in België werd in deze periode geëxperimenteerd met consumptiekrediet. De werkwijze van twee van deze pioniers – de pianohandelaar Riesenburger in Brussel en de verkoper van naaimachines Gabriël in Eeklo – wordt in het artikel toegelicht.

I. Inleiding

De geschiedenis van het consumptiekrediet is lange tijd onderbelicht gebleven en beperkte zich veelal tot de Verenigde Staten¹. Met het groeiende besef van de alomtegenwoordigheid van krediet die de crisis van 2008 teweegbracht kwam tevens een toenemende interesse voor het thema, ook in Europa². Consumptiekrediet is immers meer dan een kredietverlening, het is een vorm van krediet die naar het hart van de consumptiemaatschappij gaat. De massaconsumptiemaatschappij die tot volle wasdom kwam in de twintigste eeuw werd op het einde van de negentiende eeuw aangekondigd door de eerste grootwarenhuizen, maar ook door het consumptiekrediet. De genese van dit consumptiekrediet kan ons historisch inzicht versterken in de transformatie van maatschappij en economie³.

Deze bijdrage wil dit onderzoek verdiepen door het gebruik van afbetalingskrediet tijdens de *Belle Époque* te bestuderen. Vanaf het midden van de jaren 1890 trekt, na de economische neergang van de jaren 1880, de economische groei terug aan. Een economische groei die mede wordt aangedreven door een bredere vraag naar consumptiegoederen mogelijk gemaakt door het doorsijpelen van de weldaden van de economische groei naar nieuwe sociale groepen⁴. Zelfs de arbeiders

zagen hun koopkracht toenemen⁵. Het ontluiken van deze massaconsumptiemaatschappij ging gepaard met institutionele vernieuwing. De grootwarenhuizen werden de kathedralen van deze gedemocratiseerde consumptie, terwijl het consumptiekrediet de smeerolie leverde om de snel ontwakende ambities tot consumptie te verzoeven met de toch trager evoluerende economische realiteit⁶.

De Amerikaanse econoom Edwin Seligman definiëerde afbetalingskrediet als *“a transfer of wealth, the payment for which is deferred in whole or in part to the future and is liquidated piecemeal or in successive fractions, under a plan agreed upon at the time of transfer”*⁷. Eeuwenlang hadden mensen in Europa die geld nodig hadden zich gewend tot kredietkanalen als de naaste familie of pandjeshuizen, of lieten ze hun aankopen opschrijven in het boek van de winkelier (‘op de pof’) om deze later te betalen. Al deze vormen van consumptiekrediet hadden een eerder informeel karakter. Afbetalingskrediet daarentegen was formeler van aard, aangezien de koper er zich toe verbond na het betalen van een voorschot het resterende bedrag periodiek af te lossen⁸.

Ofschoon betalingen via aflossing teruggaan tot de oudheid⁹, verschijnt afbetalingskrediet in zijn moderne vorm tijdens de negentiende eeuw, eerst

1. Zie bijvoorbeeld MARTHA OLNEY, *Buy now, pay later. Advertising, credit, and consumer durables in the 1920s*, Chapel Hill, 1991 en LENDOL CALDER, *Financing the American Dream. A cultural history of consumer credit*, Princeton, 1999.

2. Voor de Verenigde Staten, zie onder meer DONNCHA MARRON, *Consumer credit in the United States. A sociological perspective from the 19th century to the present*, New York, 2009 en LOUIS HYMAN, *Debtor Nation: The History of America in Red Ink*, New Jersey, 2011. Voor Europa, zie onder meer SABINE EFOSSE, *Le crédit à la consommation en France, 1947-1965*, Paris, 2014; JAN LOGEMANN en UWE SPIEKERMANN, “The myth of a bygone cash economy: consumer lending in Germany from the nineteenth century to the midtwentieth century”, in *Entreprises et histoire*, nr. 1, 2010 (59), p. 12-27; JAN LOGEMANN, “Americanization through Credit? Consumer Credit in Germany, 1860s-1960s”, in *The Business History Review*, nr. 3, 2011 (85), p. 529-550.

3. JAN LOGEMANN, “Introduction: Toward a Global History of Credit in Modern Consumer Societies”, in JAN LOGEMANN, ed., *The Development of Consumer Credit in Global Perspective. Business, Regulation, and Culture*, New York, 2012, p. 1-20.

4. YVES SEGERS, *Economische groei en levensstandaard: de ontwikkeling van de particuliere consumptie en het voedselverbruik in België, 1800-1913*, Leuven, 2003.

5. PETER SCHOLLIERS, “Industrial wage differentials in nineteenth-century Belgium”, in YEHOJACHIN SIMON BRENNER, HARTMUT KAELE en MARK THOMAS, eds, *Income distribution in historical perspective*, Cambridge, 1991.

6. GEOFFREY CROSSICK en SERGE JAUMAIN, *Cathedrals of consumption: the European department store, 1850-1939*, Aldershot, 1999.

7. EDWIN SELIGMAN, *The economics of instalment selling*, dl. 1, New York, 1927, p. 2.

8. LENDOL CALDER, *Financing...*, p. 37-73; DONNCHA MARRON, *Consumer credit...*, p. 40; JAN LOGEMANN, “Americanization...”, p. 532-533.

9. EDWIN SELIGMAN, *The economics...*, dl. 1, p. 6-13.

in de Verenigde Staten, daarna ook in Europa¹⁰. Er werd mee geëxperimenteerd in de verkoop van duurdere consumptiegoederen, die middenklassegezinnen zich wel konden veroorloven, maar vaak niet in één keer betalen. Twee goederen springen er tussenuit: de naaimachine, die in de negentiende eeuw vervolmaakt werd tot een praktisch toestel bruikbaar in de thuiscontext, en de piano, die een essentieel onderdeel vormde in de opvoeding van gegoede dochters en tijdens de *Belle Époque* als statussymbool een ongeziene belangstelling genoot van de opklimmende middenklasse¹¹.

Onderzoek naar afbetalingskrediet in het bijzonder is, net zoals consumptiekrediet in het algemeen, weinig voorhanden. De dieptestudie van de hierboven aangehaalde Seligman stamt al uit 1927, daarna werd afbetalingskrediet ofwel kort aangeraakt in bredere geschiedenissen van consumptiekrediet, ofwel werd het summier behandeld in werken rond de negentiende-eeuwse middenstand¹². In België beperkte het onderzoek naar vroege vormen van krediet zich ofwel tot de achttiende eeuw, ofwel tot meer informele kredietvormen tijdens de negentiende eeuw bestemd voor levensmiddelen¹³. Meestal werd bij deze Belgische studies gebruik gemaakt van boedelbeschrijvingen, die weliswaar een waardevol licht op de verspreiding van consumptiekrediet werpen, maar tegelijk veel zaken onbeantwoord laten, bijvoorbeeld hoe een kredietprogramma precies in elkaar stak en hoe contacten tussen zaakvoerders en schuldenaren verliepen.

In dit artikel zullen we aan de hand van twee bedrijfsarchieven de werking van afbetalingskrediet in België op het einde van de negentiende eeuw van dichterbij onderzoeken. Archiven van kleinhandelaars, voor zover beschikbaar, werden niet eerder ingezet in het onderzoek naar consumptiekrediet in deze periode en deze bijdrage levert dan ook een unieke inkijk in deze praktijk. De eerste casus is die van Pianohandel Riesenburger, die in 1887 in Brussel zijn deuren opende. Het tweede bedrijf is het Huis Gabriël dat sedert 1881 in Eeklo naaimachines verkocht. Bij Riesenburger werden twee bronnen gebruikt: enerzijds een verkoopboek met daarin al de verkochte piano's tussen 1887 en 1916, anderzijds een verkoopboek dat de administratie van een tweehonderdtal kredietprogramma's bevat die liepen tussen 1911 en 1918. Bij Gabriël beschikken we over de verkoopfacturen. Wegens de omvang van het archief van Gabriël werd hier op basis van een steekproef (n:120) gewerkt: uit de jaren 1881, 1886, 1895, 1900, 1905 en 1910 werden telkens willekeurig twintig aankopen geselecteerd en onderzocht.

II. De motieven achter consumptiekrediet

"PIANOS RIESENBURGER" staat er in schreeuwerige grootkapitalen in de maart 1914-editie van het cultureel tijdschrift *Le Diapason*. Onder de naam van zijn zaak nog twee dingen die Pierre Riesenburger belangrijk vond te vermelden in zijn adver-

10. ROBERT LYNN, "Installment credit before 1870", in *The Business History Review*, nr. 1, 1957 (31), p. 415. Het was volgens Andrew Godley naaimachinefabrikant Singer die het afbetalingskrediet in Europa introduceerde, ANDREW GODLEY, "Selling the sewing machine around the world: Singer's international marketing strategies, 1850-1914", in *Enterprise and society*, nr. 2, 2006 (7), p. 266-314.

11. ROBERT LYNN, "Installment credit...", p. 415-419; LENDOL CALDER, *Financing...*, p. 157-166; ARTHUR LOESSER, *Men, Women and Pianos. A Social History*, New York, 1954, p. 131, 136, 234, 348.

12. Voor Europa, zie bijvoorbeeld GEOFFREY CROSSICK en HEINZ-GERHARD HAUPT, *The petite bourgeoisie in Europe 1780-1914: enterprise, family and independence*, Londen, 1995, p. 180-186. Voor de middenstand in België, zie GINETTE KURGAN-VAN HENTENRYK, "Une classe oubliée: la petite bourgeoisie de 1850 à 1914", in GINETTE KURGAN-VAN HENTENRYK en SERGE JAUMAIN, *Aux frontières des classes moyennes. La petite bourgeoisie belge avant 1914*, Brussel, 1992, p. 15-28; SERGE JAUMAIN, *Les petits commerçants belges face à la modernité 1880-1914*, Brussel, 1995, p. 80-83; PETER HEYRMAN e.a., *Voor eigen winkel: honderd jaar middenstand en middenstandsbeweging in Oost-Vlaanderen*, Gent, 1991, p. 12-18.

13. BART WILLEMS, *Leven op de pof. Krediet bij de Antwerpse middenstand in de achttiende eeuw*, Amsterdam, 2009; MICHIEL HORSTEN, "Consumptiekrediet in Aalsterse herbergen op het eind van het Ancien Régime (1747-1794)", in *Het Land van Aalst*, nr. 2, 2011 (63), p. 153-172, zie ook de andere bijdragen in dit nummer; LUC SCHIEPENS, "Les livres de dettes d'un boulanger campagnard, 1880-1891", in *Belgisch Tijdschrift voor Nieuwste Geschiedenis*, nr. 1, 1973 (3-4), p. 331-342.

tentie, waarvan hij de prijs “assez élevée!” vond, zo liet hij zich ontvallen aan de uitgever: zijn adres natuurlijk, “RUE DU CONGRÈS 10”, maar ook: “LOCATION – VENTE À CRÉDIT”¹⁴.

Zoals deze advertentie aantoont, werd het aanbieden van consumptiekrediet beschouwd als een belangrijke manier om klanten te lokken. In zo goed als elke van de talrijke advertenties die Riesenburger plaatste, staat de mogelijkheid voor klanten om uitgesteld te betalen vermeld. Wat waren de motieven achter dergelijke reclamecampagnes gericht op afbetalingskrediet? Met andere woorden, waarom boden producenten het aan en waarom maakten consumenten er gebruik van?

Een eerste reden, vooruitgeschoven door onder meer Serge Jaumain, was er één uit noodzaak: de auteur schrijft dat Brusselse middenstanders tijdens de *Belle Époque* niet anders konden dan krediet verstrekken aan hun gegoede klanten. Zij zagen het krijgen van krediet als een bevestiging van hun stand; werd het hun geweigerd, gingen ze elders winkelen¹⁵. Andere auteurs legden meer de nadruk op een strategische keuze voor het aanbieden van krediet. Het aanbieden van kredietmogelijkheden kon derhalve zorgen voor een toename van de verkoop door klanten die de prijs niet in één keer konden betalen over de streep te trekken¹⁶. Tijdens de jaren 1880, een periode van economische crisis, kon de consument deze tegemoetkoming zeker

waarderen, maar ook later tijdens de voorspoedige jaren van de eeuwwisseling was deze ruggensteun steeds welkom. Bovendien zorgde afbetalingskrediet door zijn aard voor het lang aan zich binden van een klant, die tijdens het afbetalen mogelijk nog andere aankopen kon doen¹⁷.

Ook voor de klant zelf waren er voordelen. Minder gegoede gezinnen konden nog tijdens het sparen, nu genoemd het afbetalen, reeds genieten van het gebruik van een luxeproduct als een piano of een naaimachine¹⁸. Andrew Godley schreef in zijn studie over de Singer Corporation dat de relatie die tot stand kwam door het maandelijks komen afbetalen van de aankoop tevens zorgde voor een soort van dienstverlening aan de klant. Bij eventuele technische problemen kon die zo makkelijk geholpen worden door de producent¹⁹. Dat lijkt ook het geval geweest te zijn bij de naaimachinehandel van Gabriël: zijn verlenen van afbetalingskrediet was sterker gericht op het creëren van een vertrouwensband en dienstverlening na verkoop. Het is aannemelijk dat een dergelijk motief ook zou meespelen bij pianokopers, bijvoorbeeld in het geval dat een piano gestemd diende worden. Riesenburger bood inderdaad de diensten van een stemmer aan, maar om een echte dienstverlening lijkt het niet te gaan: het laten stemmen van de piano bij Riesenburger was een contractuele verplichting, en gebeurde bovendien op kosten van de klant²⁰.

14. Brief van P. Riesenburger aan J. Garras, 07.03.1914 (Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekweste: Riesenburger P., pianohandel, nr. 11, f. 96).

15. SERGE JAUMAIN, “Le petit commerce bruxellois face au Bonheur des Dames. Naissance de la grande distribution et nouvelles stratégies des petits détaillants (1870-1914)”, in *Cahiers de la Fonderie*, nr. 1, 1987 (3), p. 4.

16. DONNCHA MARRON, *Consumer credit...*, p. 39.

17. GEOFFREY CROSSICK en HEINZ-GERHARD HAUPT, *The petite bourgeoisie in Europe...*, p. 180-184. Bart Willems toonde genoegzaam aan dat dergelijke motieven ook al in de vroegmoderne tijd golden, BART WILLEMS, *Leven op de pof...*, p. 183-197. De voordelen van een klant aan zich te binden middels het aanbieden van krediet waren evenwel groter voor winkeliers die minder duurzame goederen verkochten, aangezien deze sneller aan vervanging toe waren. Dat was doorgaans niet het geval voor piano's en naaimachines, die een generatie mee konden gaan. EDWIN SELIGMAN, *The economics...*, dl. 1, p. 202.

18. MARTHA OLNEY, *Buy now, pay later*, p. 63.

19. ANDREW GODLEY, “Selling the sewing machine...”, p. 19.

20. Brief van P. RIESENBURGER aan P. Manse, 06.02.1914 (Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekweste: Riesenburger P., pianohandel, pianohandel, nr. 11, f. 43). Wanneer P. Manse vraagt of hij garantie heeft op een gebroken pianopedaal, ontkent Riesenburger dat en voegt hij eraan toe dat “[...] la garantie donnée est subordonnée aux soins que vous êtes obligé de donner à l'instrument, notamment l'accordage régulier à vos frais, par mon entremise.”

III. De verspreiding van consumptiekrediet

Pierre-Mathieu Riesenburger (1853-1927), een Duitser die in 1911 tot Belg genaturaliseerd werd, startte zijn zaak in december 1887²¹. Gedurende dertig jaar zou hij aan het werk blijven in Brussel, tot het verkopen van zijn bedrijf in 1918. Tijdens die periode verkocht hij meer dan 2000 piano's. Van bij de start van zijn bedrijf bood Riesenburger de mogelijkheid aan om piano's op krediet te kopen. Het ging daarbij om een soort van huurkoop: de klanten betaalden na een voorschot maandelijks een bepaalde som, die op termijn tot de aankoop van het instrument leidde. Zolang de afbetaling niet voltooid was, bleef de piano eigendom van Riesenburger. Voldeed de klant niet aan het contract, kon de pianohandelaar het instrument gewoon ophalen, zonder dat enige van de reeds betaalde termijnen moesten terugbetaald worden (cf. infra)²². Auguste Gabriël (?-1917) startte zijn zaak in Eeklo in 1881 en in 1894 opende hij een bijhuis in Zelzate. Tot zijn dood in 1917 had Gabriël ongeveer 3400 naaimachines verkocht. Hij verkocht diverse merken, maar het waren voor driekwart Duitse naaimachines Gritzner (zie ill. 3)²³.

Ook Gabriël gaf de mogelijkheid aan zijn klanten om op krediet aankopen te doen, die aan dezelfde modaliteiten verbonden waren als die van Riesenburger. Concreet verliep de transactie als volgt. Na het betalen van een voorschot werd de naaimachine met een bakfiets geleverd en soms, zoals de piano's, met paard en kar of later per auto²⁴. Vervolgens moest de koper zijn afbetalingen honoreren. De verkoper kon de verontschuldigde som ophalen of de koper kon bij de verkoper langskomen. Gabriël begon met zelfs wekelijks afbetalingen, maar standaard werd snel de maandelijks afbetaling. Hij maakte slechts vanaf 1895 gebruik van de afbetaling via de post²⁵.

Werd er veel gebruik gemaakt van afbetalingskrediet? Figuur 1 en 2 vatten het aandeel van de verkoop op krediet en de verkoop met contante betaling in het bedrijf van Riesenburger en Gabriël per jaar samen.

Zowel bij Riesenburger als bij Gabriël werd meestal contant betaald, maar niet altijd was dat bij aankoop. Soms werd contant betaald bij levering of soms nog later²⁶.

21. DE KAMER, *Chambre des Représentants. Séance du 4 juillet 1911. Naturalisation ordinaire*, p. 4; Algemeen Rijksarchief, Ministerie van Justitie. Bestuur Openbare Veiligheid. Dienst Vreemdelingenpolitie. Individuele dossiers, nr. 228 997.

22. Dit eigendomsrecht had tevens tot gevolg dat klanten de piano niet naar eigen goeddunken mochten verplaatsen. Het personeel van het pianobedrijf lette er bij de plaatsing immers goed op dat het instrument niet in een vochtige ruimte terecht kwam. De niet-verplaatsingsclausule in het afbetalingscontract moest verhinderen dat de piano beschadigd raakte door een onoordeelkundige locatiekeuze van de klant. Sommigen verplaatsten het instrument toch, wat hun op boze brieven van Riesenburger kwam te staan. Zie o.a. Brief van P. RIESENBURGER aan C. Delgouffre, 21.02.1916 (Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 12, f. 31).

23. De registers van verkoop van de firma Gabriël zijn een opeenvolging van facturen van bijna uitsluitend naaimachines aan telkens één klant. De facturen van 1889-1894 en van 1910-1913 ontbreken of zijn onvolledig. Op basis van de telling van het jaarlijks aantal facturen en een extrapolatie voor de ontbrekende/onvolledige jaren komen we op 3400 verkochte exemplaren. Op basis van een steekproef tot 1914 (zie verder) kwam we op $\frac{3}{4}$ van de naaimachines van Gritzner en iets meer dan een tiende van Singer. Rijksarchief Beveren, B119 (met dank aan Laurent Lievens voor het opmaken van de database), 1-14; R. VAN HOECKE, "Eeklose handelszaken met een geschiedenis (3): August heeft een naaimasjien," in De Eeklose Dobbelsgebakken, driemaandelijks tijdschrift van de Geschied- en Heemkundige Kring van de Stad Eeklo, nr.1, 2006(15), p.17-34.

24. Vanaf 1908 vermeldt Riesenburger in zijn inventaris een 'voiture électrique' en een 'voiture Pipe', respectievelijk met de waarde van 5000 frank en 10 000 frank. Eén van deze wagens biedt hij tijdens de Eerste Wereldoorlog aan aan het stadsbestuur om gewonden mee te helpen vervoeren, en omschrijft hij als een 'excellente voiture-camion'. Wellicht gebeurde het transport van piano's na 1908 dus per auto, daarvoor met paard en kar. Inventaris (Algemeen Rijksarchief 2, Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 5, f. 148); Brief van P. RIESENBURGER aan de burgemeester van Brussel, 04.08.1914 (Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 11, f. 299).

25. Rijksarchief Beveren, B119, nr. 1-25. Bij Riesenburger is niet na te gaan op welke wijze de afbetaling gebeurde.

26. Terwijl bij Riesenburger de laattijdige contante betaling eerder uitzonderlijk was, was dit bij Gabriël frequenter waarbij in de regel, maar niet altijd, bij de verkoop een voorschot betaald werd. Nadien, soms al na een week maar ook na een jaar werd in een éénmalige betaling dan de resterende schuld betaald. In 1900 en 1905 bestond er een optie te betalen na de les waarbij de koper een snelcursus van enkele uren kreeg van de verkoper om de naaimachine te leren gebruiken.

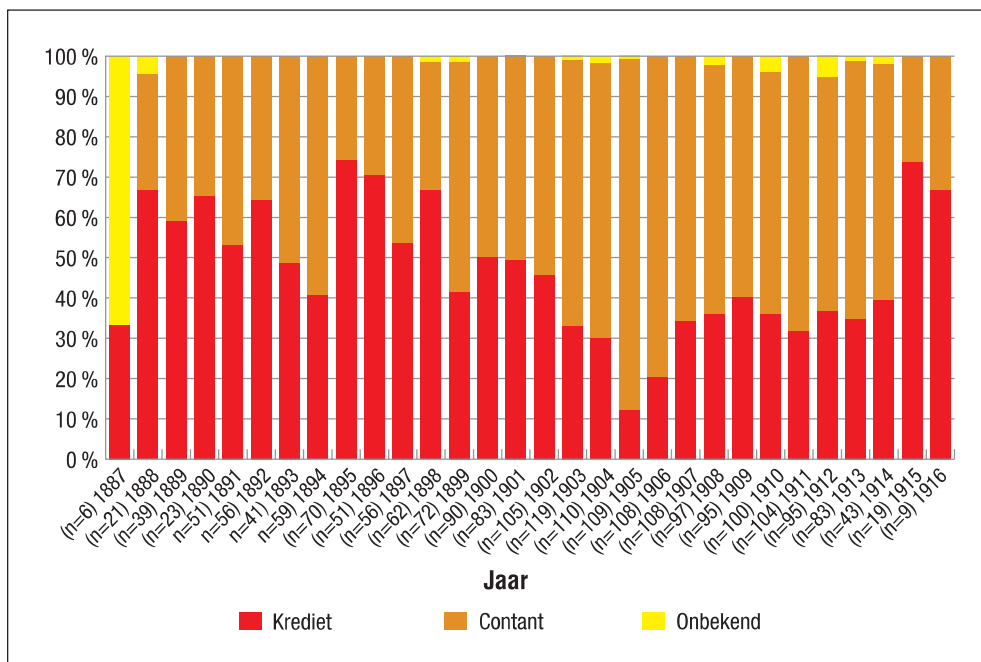


Fig. 1. Aandeel van krediet en contante betalingen (in %) binnen het totaal aantal verkochte piano's, 1887-1916. Bron: Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 9.

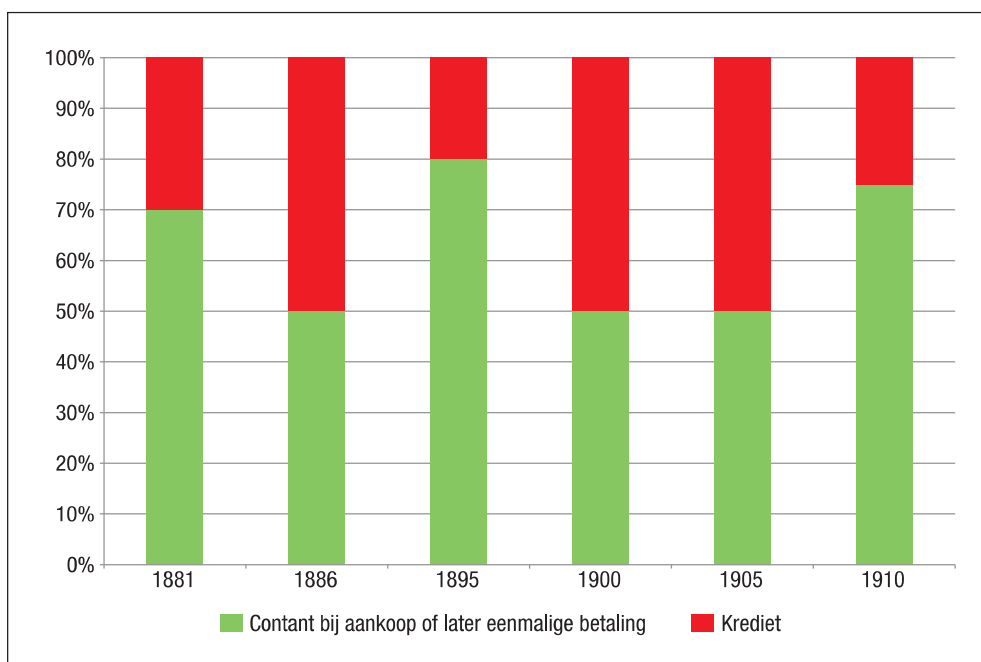


Fig. 2. Aandeel van krediet en contante betalingen (in %) binnen het totaal aantal verkochte naaimachines, 1881-1910. Bron: Rijksarchief Beveren, B119, nr. 1-14.

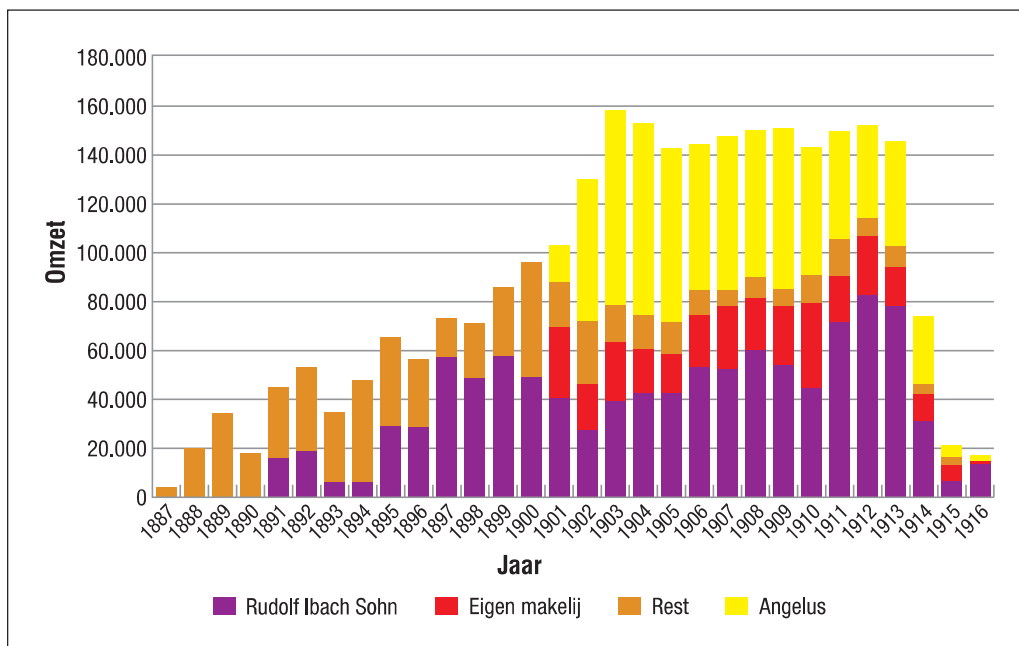


Fig. 3. Omzet (in frank) vier meest verkochte pianomerken, 1887-1916. Bron : Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester : Riesenburger P., pianohandel, nr. 9.

Van alle door Riesenburger verkochte piano's werd 42 % op krediet met afbetalingen verkocht. Bij Gabriël werd eveneens 38 % van de steekproef (n:120) op krediet met afbetalingen verkocht. Gabriël vermeldde in zijn boekhouding bij wijlen zowel het beroep als de woonplaats. Op basis van veertig steekkaarten die in 1886 volledig werden ingevuld, dus inclusief het beroep, kan het profiel van de kopers vastgelegd worden. Zo woonde in 1886 een vierde van zijn klanten in Eeklo zelf en de andere klanten waren voornamelijk gesitueerd in de omliggende gemeenten en de poldergemeenten in het noorden van het Meetjesland (zie ill. 3). Uit die lijst blijkt naast het landelijke karakter van Eeklo (landbouwer) ook het bredere doelpubliek (bakker, herbergier, winkelier ...) van de naaimachine. De naaimachine was beduidend goedkoper dan een piano en een brede bevolkingslaag kon zich een dergelijk toestel veroorloven. Bovendien was een naaimachine nuttig voor iedereen, en was het geen toestel, zoals de piano, dat vrijwel enkel geambeeld werd door mensen die in een bepaalde burgerlijke levenssfeer ver-

toefden of zich een burgerlijke of adellijke status wilden aanmeten. De naaimachine werd evenwel niet alleen gebruikt in een thuiscontext, wat eerder als consumptief gebruik kan beschouwd worden, maar ook gebruikt door kleermakers, schoenmakers of modistes waarbij de naaimachine eerder een bedrijfsinvestering was om een inkomen te genereren. De prijs van een naaimachine schommelde tussen 105 en 230 frank, maar de duurdere naaimachines vanaf 207 frank werden bijna uitsluitend verkocht aan kleermakers. In 1886 maken kleermakers en schoenmakers 37 % van de kopers uit. Acht kleermakers kochten de duurste naaimachine van 230 frank. De gemiddelde prijs van een naaimachine was 167 frank, bij kleermakers bedroeg die 207 frank. De beide modistes in de steekproef kochten daarentegen het goedkoopste model van 105 frank en de schoenmaker ging voor een model van 207 frank. Bij het profiel van de kopers blijkt bij Gabriël dat de naaimachines bijna uitsluitend werden gekocht door mannen, slechts uitzonderlijk stond de factuur op de naam van een vrouw, veelal weduwes.

Uit de bedrijfsarchieven van beide ondernemers blijkt een zekere chronologische evolutie: zowel Riesenburger als Gabriël lijken in de eerste jaren van hun zaak sneller krediet verleend te hebben dan later. Bij Riesenburger bijvoorbeeld wordt tijdens de eerste tien volledige jaren, van 1888 tot en met 1898, 60% van zijn verkoop bepaald door krediettransacties. Daarna daalt dit cijfer spectaculair: van 1899 tot aan de vooravond van de Eerste Wereldoorlog wordt nog slechts bij 35% van de verkopen een kredietprogramma opgestart. Daarna stijgt het cijfer weer enigszins, maar dat kan te wijten zijn aan de beperkte steekproef in die jaren, net als in 1887 overigens. Gabriël kende niet per se vaker krediet toe tijdens de beginjaren van zijn bedrijf, maar het meer voorkomen van betalingsproblemen tijdens de eerste twee steekproefjaren, namelijk 1881 en 1886, lijkt erop te wijzen dat de Eklonaar toen op een minder selectieve manier krediet verleende aan zijn klanten.

Mogelijk trachtten beide ondernemers door een doorgedreven kredietverlening na de opening van hun zaak tijdens de moeilijke crisisjaren snel een klantenbestand op te bouwen. Bij Riesenburger lijkt er echter meer aan de hand: meer nog dan commerciële redenen lijkt het lagere aandeel van de kredietverkoop na 1900 eerder het gevolg van de rond de eeuwwisseling onder stoom komende verkoop van (duurdere) Ibach- en Angeluspiano's (cf. Figuur 3), waarmee Riesenburger een klantenbestand aanboorde dat eerder contant betaalde. Beide merken namen al snel grote delen van Rie-

senburgers omzet in beslag, en werden slechts in beperkte mate op krediet gekocht (cf. infra).

Het lijkt er sterk op dat Gabriël en Riesenburger tijdens de jaren 1880 door het verlenen van consumptiekrediet pioniers waren in het innoveren van de wijze van betalen voor hun goederen²⁷. Tijdens de crisisjaren konden ze zo waarschijnlijk kopers die gezien de economisch onzekere tijden twijfelden over de aankoop over de streep trekken. Beide verkopers bleven deze financiële innovatie aanhouden tijdens de economisch voorspoedige jaren van de *Belle Époque*. Voor Gabriël en Riesenburger was het aanbieden van krediet in een steeds competitievere marktomgeving een handig middel om klanten af te snoepen van de concurrentie. Immers de concurrentie op de pianomarkt, maar ook de naaimachinemarkt werd steeds intenser²⁸.

IV. Profiel van kopers op krediet

Uit de literatuur blijkt dat het vooral de middenklasse was die zich wendde tot afbetalingskrediet. Bevolkingsklassen met een beperkter inkomen gebruikten ook krediet, maar moesten hun toevlucht nemen tot pandjeshuizen of andere verleners van kleine leningen, vaak aan woekerrentes²⁹. Lendol Calder weet het verschil in kredietgebruik aan het verschillende consumptiepatroon van beide klassen tijdens de Amerikaanse *Gilded Age*. Waar het vooral armoede was dat de

27. Dat Riesenburger een voorloper is, blijkt uit de *Almanach Général du Commerce et de l'Industrie*. In 1900 en 1905 wordt zijn handelshuis vermeld, met de vermelding dat hij 'vente à terme' verleent. In 1900 was er slechts één andere pianoverkoper op een totaal van 46 handelshuizen die volgens deze Almanak ook deze dienst aanbood. In 1905 zijn er zelfs 70 pianoverkopers in de Almanak en Riesenburger is de enige die expliciet vermeldt dat hij krediet verleent, een enkele concurrent pakt uit met zijn 'facilités de paiement'. Bij de naaimachineverkopers te Brussel is er geen enkele handelaar (in 1895, 1900 en 1905) die zijn kredietfaciliteiten aanprijst. Het verlenen van consumptiekrediet was zelfs in de jaren dertig van de twintigste eeuw nog niet overal volledig ingeburgerd. De plaatselijke middenstand in de Limburgse mijnstreek hieldel toe de 'Joodse schacheraars' omdat ze afbetalingskrediet verleenden aan hun klanten. FRANK CAESTECKER, *Ongewenste gasten. Joodse vluchtelingen en migranten in de dertiger jaren*, Brussel, p.151-153.

28. Volgens de *Brusselse Almanach Général du Commerce et de l'Industrie* nam het aantal pianohandelaars alleen maar toe: 34 in 1887, 46 in 1900 tot 92 in 1914. Ook het aantal naaimachineverkopers te Brussel was in stijgende lijn: in 1895 zijn er 43, in 1900 50 en in 1905 staan er 68 verkopers vermeld. *Almanach Général du Commerce et de l'Industrie*, 1887-1914 (Stadsarchief Brussel). Omdat bedrijven zich soms in deze lijst lieten inschrijven per merk dat ze verkochten, werd om dubbelstellingen te vermijden het aantal unieke handelsadressen geteld. Repareateurs, transporteurs en stemmers van piano's werden niet geteld.

29. LENDOL CALDER, *Financing...*, p. 41.

laagste klassen naar krediet dreef, was het voor de middenklassen eerder welvaart en een poging hun levensstandaard nog meer te verbeteren. Met andere woorden, de lagere klassen leenden uit pure economische noodzaak, de middenklasse om hun sociale en psychische noden te lenigen. De goederen die ze zich daartoe aanschafte, zoals naaimachines of piano's, waren duur en vormden zo een logisch voorwerp van afbetalingskrediet³⁰. Jaumain schrijft dan weer specifiek voor Brussel dat het verwerven van krediet zowel door de middenklasse als door rijken als een erkenning van hun sociale positie werd beschouwd³¹.

Wie waren de klanten van Riesenburger en Gabriël die gebruik maakten van consumptiekrediet? Wat was hun sociaaleconomische achtergrond? Riesenburger vermeldde in zijn administratie geen beroepen, maar vanaf 1910 wel adressen. De meeste van zijn klanten blijken uit Brussel-centrum te komen, waar de pianohandel gevestigd was, en de gemeenten tussen het noordoosten en het zuidwesten van de stad. In de meer door lagere inkomensgroepen bewoonde gemeenten in het noordwesten verkocht Riesenburger vrijwel geen piano's. Net als vandaag woonden in deze eerste groep gemeenten vooral mensen met een hoger dan gemiddeld inkomen. Elsene bijvoorbeeld was met zijn vijvers en de abdij van Ter Kameren al in de negentiende eeuw een geëerde plaats om te wonen voor zij die geld hadden³². De klanten van Riesenburger waren dus van een zekere stand, wat enigszins te verwachten was gezien de luxueuze aard van de piano.

Een tweede mogelijke manier om meer te weten te komen over welke klanten krediet gebruikten, is door per merk dat Riesenburger verkocht een opdeling te maken in hoeveel piano's contant werden betaald en hoeveel op krediet. Indien de stelling klopt dat rijken dure piano's kochten én contant betaalden, zouden we een lager aandeel

op krediet gekochte piano's verwachten bij dure merken van piano's. Wat betreft onze stelling dat het vooral de middenklasse was die op krediet kocht, zouden we een hoger aandeel op krediet gekochte piano's verwachten bij meer middenmodellen van piano's. Indien Jaumains stelling hier zou opgaan, zouden we een stijgend aandeel van kredietgebruik verwachten naarmate de waarde van de piano steeg en vermoedelijk dus ook het vermogen van de koper.

Figuur 4 bevat de verkoopcijfers voor de tien populairste merken in Riesenburgers winkel. Uit de figuur blijkt een verband in de vorm van een omgekeerde U: hoe duurder het merk, hoe kleiner de kans dat het op krediet werd gekocht. Ook erg goedkope merken werden uitsluitend contant betaald. Het zijn de middelmerken die overwegend, tot aandelen van bijna 70%, op krediet werden gekocht. Onze stelling dat kredietverlening een middel was tot koopkrachtverhoging bij de middenklassen kan op basis van de empirische gegevens weergegeven in Figuur 4 bevestigd worden, terwijl de stelling dat kredietverlening een uiting van een sociale status was eerder verworpen kan worden.

In Figuur 5 breiden we de steekproef uit en betrekken we alle piano's die Riesenburger tussen 1887 en 1916 verkocht. We maakten per prijsklasse een opdeling tussen het aantal piano's dat contant werd betaald en het aantal piano's dat op krediet werd aangeschaft.

Opnieuw blijkt een duidelijk verband. Goedkope piano's tot 750 frank werden weliswaar overwegend contant betaald, maar ook duurdere modellen werden hoofdzakelijk uit de hand aangeschaft. Het zijn daarentegen de modellen tussen 750 en 1250 frank die overwegend op krediet werden gekocht. Onze stelling blijkt net als in Figuur 4 bevestigd te worden: indien we de prijs

30. LENDOL CALDER, *Financing...*, p. 55-58.

31. SERGE JAUMAIN, "Le petit commerce bruxellois...", p. 4.

32. GEERT VAN ISTENDAEL, *Arm Brussel*, Amsterdam, 1992, p. 55; ERIK MIN, *De eeuw van Brussel. Biografie van een wereldstad, 1850-1914*, Antwerpen, 2013, p. 28.

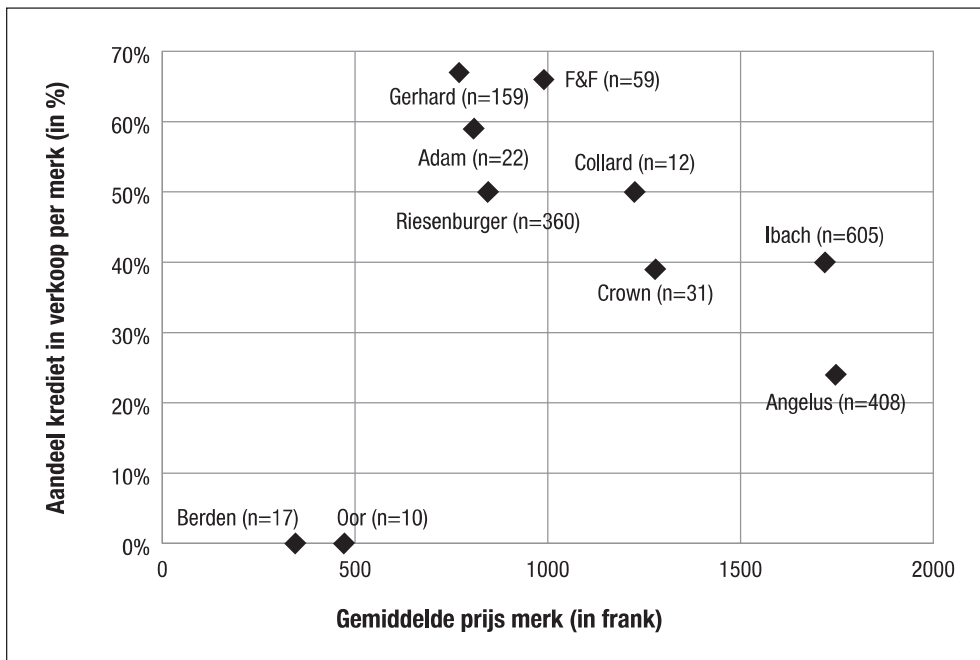


Fig. 4. Relatie gemiddelde prijs (in frank) en aandeel (in %) verkoop op krediet per merk, 1887-1916. Bron: Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 9.

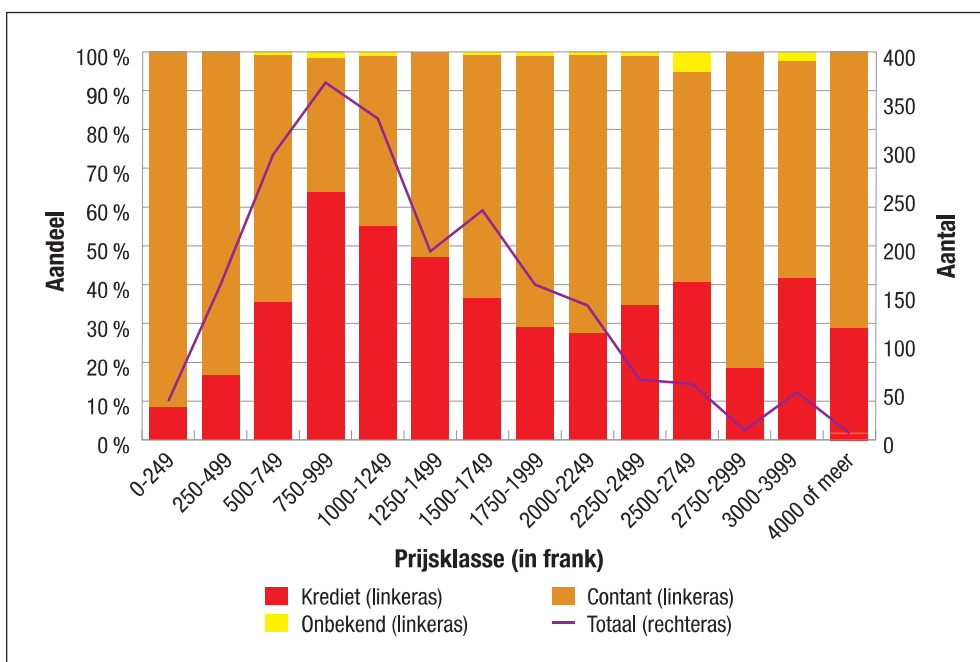


Fig. 5. Aantal en aandeel krediet-, contant- en onbekende betalingen per prijsklasse, 1887-1916. Bron: Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 9.

van een piano als graadmeter gebruiken voor het vermogen van de klant, blijken vooral mensen uit de middenklasse gebruik te hebben gemaakt van krediet.

Ook bij Gabriël zijn de lagere klassen nauwelijks klant. We hebben de informatie uitgediept van zij die een naaimachine kopen in 1886. Herbergiers en winkeliers zijn in 1886 sterk vertegenwoordigd onder zijn klanten (33%), een ander kwart (37%) zijn de kler- en schoenmakers. De weinige werkmannen die in zijn boeken vermeld worden – in onze steekproef van 1886 zijn ze niet vertegenwoordigd – zijn zij die met grote moeite hun aankoop financieren of hun naaimachine terug moeten inleveren omdat het afbetalingsplan hun koopkracht te boven gaat (zie verder). Toch is het beeld van de aankoop met afbetaling bij Gabriël anders dan bij Riesenburger. Bij Gabriël werd bijna uitsluitend het duurdere model naaimachines op krediet gekocht en de goedkopere modellen werden hoofdzakelijk uit de hand aangeschaft. De gemiddelde prijs van een naaimachine was voor de 40 aankopen van onze steekproef van 1886 169 frank. Op de 40 aankopen van onze steekproef van 1886 waren er 26 die hetzij bij aankoop contant betalen of die na een voorschot later een tweede (of derde) betaling doen, alles in de regel binnen de drie maanden en zo eigenaar werden van de naaimachine. De gemiddelde prijs van een naaimachine van de veertien andere klanten die bij afbetaling betalen is 208 frank. Het zijn vooral de kleermakers (tien) die kiezen voor de duurste toestellen, maar zij kopen, met een afbetalingsplan evenwel geen consumptie-, maar een productiegoed.

Ofschoon het bespelen van de piano een uitgesproken vrouwelijke aangelegenheid was tijdens de *Belle Époque*, wordt dit gegeven niet weer-

spiegeld in het klantenbestand van Riesenburger. Slechts 33 van de 169 klanten of 19,5% die tussen 1911 en 1918 een piano aanschaffen met een afbetalingsplan waren vrouwen. Het gaat om een meerderheid van gehuwde vrouwen, immers slechts tien werden aangesproken als *mademoiselle* en 23 als *madame*. Ook bij Gabriël was er een mannelijke dominantie onder de kopers, wat ongetwijfeld valt toe te schrijven aan het toenmalige patriarchale gezinsmodel met de man als kostwinner en beheerder van de gezinsfinanciën. Naast het sociaal-economisch en genderprofiel van de kopers bieden deze beide bedrijfsarchieven geen verdere sleutels, ook niet in de geringe briefwisseling tussen koper en verkoper, tot het verwerven van inzicht in het profiel van de klanten en hun motivatie om hun aankopen te doen op krediet

V. Het kredietprogramma in de praktijk

De verkoop bij afbetaling verwijst naar een verkooptechniek waarbij, na het betalen van een voorschot, de nog te betalen som voor het gekochte product verhoogd wordt met de te betalen rente als gevolg van het spreiden van de betaling doorheen de tijd. Het ritme van de betalingen werd weergegeven in de aflossingsstructuur.

De te betalen rente als vergoeding voor de spreiding van de betaling doorheen de tijd

Jaumain schrijft dat Brusselse winkeliers geen rente vroegen op het aan hun klanten verschaft krediet³³. Dat was niet het geval bij Riesenburger. Om te achterhalen hoeveel rente de piano-handelaar precies op het door hem verleende

33. SERGE JAUMAIN, "Le petit commerce bruxellois...", p. 4.

krediet rekende, baseren we ons op kwalitatieve bronnen³⁴. Uit een brief aan J. Du Jardin in januari 1914 blijkt dat deze 5 % interest betaalde. Dat was evenwel voor een krediet 'limité', beperkt tot een looptijd van een jaar³⁵. Voor langere looptijden hanteerde Riesenburger ogenschijnlijk een rente van 6 %³⁶. Dezelfde interestvoet gebruikte hij tijdens de Eerste Wereldoorlog, wanneer hij verschillende klanten verlenging van hun afbetalingstermijn verleende 'par suite des tristes circonstances'³⁷. In sommige gevallen vroeg Riesenburger ook geen rente. Wanneer F. Merlin reeds voor de derde maal een piano kocht³⁸, stelde Riesenburger een afbetalingsprogramma voor met een voorschot van 300 frank en maandelijkse betalingen van 100 frank. Hij rekende de vrouw geen interest aan, schreef hij, omwille van hun 'anciennes et bonnes relations'³⁹.

De wanbetalers - als 'débiteur' vermeld in Riesenburgers boeken - moesten in ieder geval een rente betalen op de uitstaande schuld. Er zit weinig lijn in de procedure bij achterstallige betalingen: soms werd een rente gerekend na zes maanden zonder betaling, soms na een jaar, soms was de interest 5 %, soms 6 %.

In de vermelde brief aan J. Du Jardin schrijft Riesenburger dat hij zelf aan 6,5 % moest lenen bij de bank. De impliciete rentevoet voor de overheids-schuld schommelde tussen 1883 en 1912 rond de 3 %, maar de interestvoet voor commerciële leningen was hoger⁴⁰. De rente die Riesenburger rekende op het verschaft consumptiekrediet was dus zeker geen woekerrente. Gabriël lijkt zelf onder de marktprijs te zijn gegaan want bij hem schommelde de rente bij zijn consumptiekrediet tussen de 2 en 3 % voor een looptijd tussen anderhalf en drie jaar⁴¹. Het aanbieden van krediet bij aankoop was dan ook louter een commercieel middel om klanten te lokken en niet per se om winst uit te halen, in tegenstelling tot latere aanbieders van krediet. Bovendien was de inflatie tijdens de *Belle Époque* nagenoeg onbestaand, waardoor zij zich bij het bepalen van hun rente niet moesten indekken tegen muntontwaarding⁴².

De structuur van de afbetaling

In theorie werkte afbetalingskrediet relatief eenvoudig. De koper kreeg het aangeschafte product, in dit geval een piano, meteen mee naar huis, doch zon-

34. In de verkoopcijfers van Riesenburger is het verschil tussen verkoopprijs bij constante betaling of op krediet niet zo eenvoudig te bepalen. Er waren niet alleen veel pianomerkten, maar ook binnen elk merk nog eens tientallen verschillende submodellen. Er bestond ook de mogelijkheid een abonnement te nemen op de muziekroldienst van Riesenburger. Voor de Eerste Wereldoorlog zijn bij een staal van samen 235 verkochte piano's de prijzen bij verkoop op afbetaling van de Riesenburger 1, 2, Inoy en de Angelus 66 en C2 respectievelijk 13, 5, 5, 6 en 8 % hoger dan bij een contante betaling. Voor een klein aantal aankopen (n:66) van Ibach 33 en Angelus C3 is het verbazend genoeg respectievelijk 5 en 4 % goedkoper ze bij krediet aan te kopen dan ze contant te betalen. Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 9.

35. Brief van P. RIESENBURGER aan J. Du Jardin, 13.01.1914 (Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 11, f. 14). Aankoop van Ibach 65694 in november 1911 voor 2080 frank. Deze en hiernavolgende aankoopgegevens zijn telkens afkomstig uit Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 9.

36. Ibach 71964, 2/1914, 2360 frank. Brief van P. RIESENBURGER aan M. Jamar, 14.02.1914 (Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 11, f. 53).

37. Brief van P. RIESENBURGER aan M^{lle} Vantomme, 14.08.1914 (Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 11, f. 318).

38. Wat betreft de derde piano: Angelus 32861, 6/1914, 3300 frank.

39. Brief van P. RIESENBURGER aan F. Merlin, 11.06.1914 (Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 11, f. 221).

40. PIET CLEMENT, *Government consumption and investment in Belgium 1830-1940: the reconstruction of a database*, Leuven, 2000, p. 130-131.

41. Berekend op basis van de verkoopprijs en de uiteindelijk betaalde prijs van de naaimachines volgens de vijfjaarlijkse steekproef (n:120)

42. PETER SCHOLLIERS, "Le pouvoir d'achat des salariés", in GUY VANTHEMSCHÉ, ed., *Les classes sociales en Belgique: deux siècles d'histoire*, Brussel, 2016, p. 127-150, 446-450; PIET CLEMENT, *De Belgische overheidsfinanciën en het ontstaan van een sociale welvaartsstaat, 1830-1940*, Leuven, doctoraatsverhandeling KU Leuven, 1995, p. 128-133.

der dat hij wettelijk eigenaar was. Bij de transactie betaalde hij een bepaalde som en verbond hij er zich toe het resterende bedrag periodiek af te lossen. Dat gebeurde in sommen die klein genoeg waren opdat de koper ze daadwerkelijk zou kunnen aflossen, maar groot genoeg dat het aangeschafte instrument in een redelijke termijn werd terugbetaald en de verkoper niet in kapitaalproblemen kwam. Bleef de koper in gebreke, dan kon de verkoper de piano of de naaimachine teruggeisen⁴³.

Afbetalingskrediet werkte dus ideaaltypisch met een voorschot A en periodieke aflossingen B,

een structuur die kan gevat worden in de lettercombinatie ABBB. Wanneer we de boekhouding van Riesenburger erop naslaan (cf. Tabel 1) vinden we een dergelijke structuur inderdaad terug. De praktijk blijkt echter veel complexer en meer divers te zijn dan het standaardmodel doet uitschijnen. Hoewel een ABBB-structuur inderdaad voorkomt, treffen we ook een BBBB-structuur aan, met alleen maar kleine aflossingen. Binnen beide ideaaltypes waren bovendien blijkbaar heel wat variaties mogelijk: soms stond de hoofdsom op het eind, of werd een grote som aan het begin én het eind betaald.

Afbetalingskrediet	Aantal (n=115)	Aandeel (in %)
Structuur		
ABBB	91	79,1
<i>Binnen de bij aanvang vastgelegde termijn</i>	67	58,3
<i>Met vervroegde afbetaling (BL ≤ A)</i>	13	11,3
<i>Met vervroegde afbetaling (BL > A)</i>	11	9,6
BBBB	11	9,6
<i>Binnen de bij aanvang vastgelegde termijn</i>	7	6,1
<i>Met vervroegde afbetaling (BL > B)</i>	4	3,5
onduidelijk	13	11,3
Lengte (in maanden)		
1-11	22	19,1
12	1	0,9
13-23	32	27,8
24	11	9,6
25-35	31	27,0
36	8	7,0
37-47	7	6,1
>47	3	2,6

Tabel 1. Structuur en lengte van het klassieke afbetalingsprogramma's Riesenburger⁴⁴, 1911-1918. Bron: Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 6. BL staat voor de laatst betaalde termijnsom.

Een ABBB-structuur kwam het meeste (79,1%) voor. Evenwel werd minder vastgehouden aan de ABBB-structuur dan de literatuur doet uitschijnen. Zowaar 21 % van de klanten met een ABBB-plan koos ervoor om hun afbetalingskrediet vervroegd af te betalen, dat wil zeggen dat de laatste beta-

ling groter was dan de normale voorziene maandelijkse som zonder dat dit het gevolg was van in het verleden gemiste maanden. In de meeste gevallen ging het daarbij om programma's waarbij de opdeling in schijven niet perfect uitkwam en bij de laatste maand ook het minieme reste-

43. DONNCHA MARRON, *Consumer credit...*, p. 40.

44. De 54 klanten die laattijdig of zelfs niet volledig afbetaalden - de wanbetalers - worden in deze analyse van het klassieke afbetalingsschema niet weerhouden daar zij er een heel onregelmatig betalingspatroon op nahielden dat sterk afweek van het model dat Riesenburger voor ogen had. Deze wanbetalers komen verder uitgebreid aan bod.

rende bedrag werd bijgeteld, of om mensen die bij hun voorlaatste maand meteen ook de laatste maand betalen. De eindsom bij deze vervroegde afbetalingen overtrof in de regel niet het voorschot betaald bij de aankoop van de piano. In elf gevallen overtrof deze som wel het oorspronkelijk betaalde bedrag, waardoor de betaalstructuur eerder een ABBA-formule werd.

Een minderheid van de afbetalingskredieten (10%) bestond louter uit een opeenvolging van kleine bedragen. We noemden dergelijke pro-

gramma's een BBBB-structuur. Ook hier werd het programma soms vroegtijdig afbetaald. Ten slotte troffen we ook nog een hele resem programma's aan die moeilijk in een ideaaltipe te vatten zijn, omdat de betalingen een uitermate korte periode bestreken of omdat ze te willekeurig gebeurden.

Bij Gabriël werd uitsluitend geopteerd voor een BBBB-structuur. Deze concrete modaliteiten zagen we bij de steekproef van 1886, waarbij veertien klanten, waaronder tien kleermakers, een toestel op afbetaling kochten.

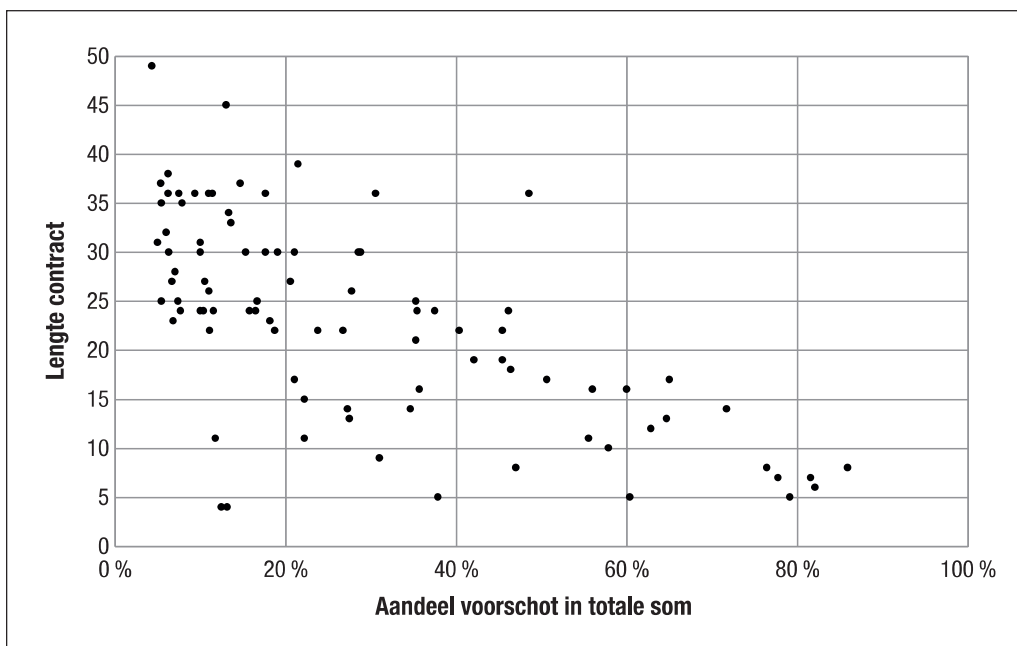


Fig. 6. De relatie tussen de duur van de afbetaling en de grootte van het voorschot⁴⁵. Bron: Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 6.

De duur van het afbetalingsplan

De grootte van het voorschot bepaalde in de regel de duur van de afbetaling (cf. Figuur 6), dus een ABBA-structuur was korter van duur dan een BBBB-structuur. Seligman stelde vast dat piano's

gemiddeld na 30 maanden afbetaald werden, en ook Calder schrijft dat transacties via afbetalingskrediet doorgaans binnen twee tot drie jaar voltooid waren⁴⁶. Dat lijkt ook bij Riesenburger zo geweest te zijn: slechts 8,7% van de kredieten liep langer dan drie jaar. Kennelijk wilden

45. Twee uitschieters waarvan de duur van de afbetaling boven de 50 maanden ging werden niet in deze grafiek opgenomen.

46. EDWIN SELIGMAN, *The economics...*, dl. 1, p. 104; LENDOL CALDER, *Financing...*, p. 60.

de klanten geen langere periodes schulden aanhouden, of wilde Riesenburger vanuit een zekere risico-aversiteit geen langerlopende aflossingsperiodes toestaan. Dat de pianohandelaar inderdaad liefst zo snel mogelijk zijn piano's afbetaald zag, blijkt uit zijn mededeling aan een nieuwe klant dat *"tout paiement anticipatif, en sus des mensualités, jouit un escompte de 10 % la 1^{ère} année, 5 % la 2^{ème}!"*⁴⁷. Kennelijk gaf een deel van de klanten, zoals uit de vroegtijdige afbetalingen in Tabel 1 mocht blijken, gehoor aan deze oproep.

Bij Huis Gabriël schommelde de duur van de kredieten, afhankelijk van de kostprijs van de naaimachine, rond één of twee jaar. Voor de

kleermakers die de duurste modellen (207 en 230 frank) kochten, betekende dit dat ze een afbetalingsplan over twee jaar spreidden. Bij de goedkopere toestellen was de afbetaling geregeld in een jaar. In de regel werd maandelijks afbetaald, maar twee van de veertien die de aankoop deden op afbetaling in de steekproef van 1886 deden die via een driemaandelijks betaling. In 1900 sloot Gabriël zelfs een contract af voor het afbetalen van een naaimachine gedurende zeven jaar met een maandelijks klein bedrag. In 1915 verleende het huis Gabriël verschillende malen kredieten *"betaalbaar na den oorlog"*. Net als Riesenburger moedigde Gabriël het vervroegd afbetalen aan met een korting.

Periode	Vredetijd (vóór juli 1914)		Overlappend		Oorlogstijd (vanaf juli 1914)		Totaal	
Afbetalingskrediet	Aantal (n=70)	Aandeel (in %)	Aantal (n=31)	Aandeel (in %)	Aantal (n=14)	Aandeel (in %)	Aantal (n=115)	Aandeel (in %)
Gemiste maanden								
0	25	35,7	11	35,5	8	57,1	44	38,3
1 tot 2	14	20,0	4	12,9	4	28,6	22	19,1
3 tot 5	10	14,3	3	9,7	1	7,1	14	12,2
6 tot 10	12	17,1	3	9,7	0	0	15	13,0
>10	9	12,9	10	32,3	1	7,1	20	17,4
Maximaal achtereenvolgens gemiste maanden								
0	25	35,7	11	35,5	8	57,1	44	38,3
1 tot 2	27	38,6	8	25,8	4	28,6	38	33,0
3 of meer	18	25,7	12	38,7	2	14,3	33	28,7

Tabel 2. Gemiste maanden door afbetalende klanten Riesenburger, 1911-1918⁴⁸. Bron: Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 6.

Zoals gezegd betaalden klanten in theorie maandelijks een bepaalde som af. Uit Tabel 2 blijkt dat 44 klanten of 38,3 % dat ook daadwerkelijk gedaan hebben. Nog eens 19,1 % beperkte zich tot het overslaan en later inhalen van één of twee maanden. Wat opvalt is dat meer dan 40 % van de 115 klanten die hun rekening uiteindelijk afbetaalden drie maanden of meer oversloeg, en

bijna de helft van die groep meer dan 10 maanden. Dat blijkt niet het gevolg van de maatschappij-ontwrichtende omstandigheden van de Eerste Wereldoorlog: ook in vredetijd sloeg ruim een derde van Riesenburgers klanten drie of meer maanden over bij het afbetalen. 28,7 % van de klanten miste bovendien drie of meer aaneensluitende maanden. Dit cijfer is extra opmerkelijk,

47. Brief van P. RIESENBURGER aan L. Gaudio, 28.03.1914 (Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 11, f. 135).

48. In deze tabel werden enkel de 115 gevallen opgenomen die geïnclassificeerd werden als de klassieke betalende, zoals aangegeven in Tabel 4. De wanbetalers werden hierbij niet weerhouden.

aangezien drie of meer achtereenvolgende maanden zonder betaling heden door de Centrale voor Krediet aan Particulieren als definitie van wanbetaler wordt gehanteerd⁴⁹. Zelfs in vreedstijd zou een kwart van Riesenburgers afbetalende klanten vandaag de dag als wanbetaler gemeld staan bij de Centrale. De pianohandelaar stond zijn kopers blijkbaar heel wat vrijheid toe op vlak van betalingen. Wellicht speelde daarbij het feit mee dat kopers in normale omstandigheden slechts zelden in gebreke bleven (cf. infra).

Ook bij Gabriël waren laattijdige betalingen schering en inslag. Van de 45 naaimachines die in onze steekproef (n:120) op krediet werden gekocht, gebeurde in 23 gevallen één of meerdere betalingen te laat. Deze nalatige betalers waren in 1881 de grote meerderheid (83 %), het verbeterde lichtjes in 1886 (70 %) om het aandeel wanbetalers vanaf 1895 te zien terugvallen tot 30 %-40 % van diegene die een naaimachine op krediet kopen. In de beter gedocumenteerde dossiers van de steekproef van 1886 met veertien afbetalingsplannen over één of twee jaar kwam vervroegd afbetalen niet voor, de meerderheid hield zich aan het afbetalingsplan. Toch faalden één op drie - vijf personen waaronder drie kleermakers - in het afbetalen van de aankoop in de opgegeven termijn. De termijn duurde bij twee kleermakers zelfs op van twintig maanden naar 42 maanden, maar de termijn onder deze vijf wanbetalers was gemiddeld met 180 % verlengd.

De hoogte van het voorschot en van de periodieke sommen

Voor de Amerikaanse praktijk hebben we uiteenlopende schattingen voor het te betalen voorschot bij een aankoop van een piano onder afbetaling.

Calder schrijft dat piano's en orgels ter waarde van 500 tot 1000 dollar doorgaans werden verkocht middels een betaling van één derde van de prijs in de hand en de rest van het bedrag via maandelijks afbetalingen⁵⁰. Seligman constateerde uit zijn onderzoek dat een piano meestal werd gekocht middels een eerste betaling van 15 % van de volledige som⁵¹. Donncha Marron schrijft dan weer dat dit voorschot bij afbetalingskredieten meestal om en bij de 10 % bedroeg⁵². Uit Tabel 3 blijkt dat de door ons onderzochte praktijk dichterbij Seligmans en Marrons schattingen aanleunen dan die van Calder: een voorschot tussen de 10 en de 19 % van de totale aankoopssom kwam het meeste voor. Bij de helft van de piano's op afbetaling van Riesenburger werd tot 20 % van de verkoopsom als voorschot betaald.

Voor Gabriël hebben we de informatie uitgediept van zij die een naaimachine kopen op krediet in 1886. De klanten met een afbetalingsplan bij Gabriël betaalden in de regel een voorschot dat schommelde tussen 10 en 40 frank, maar twee klanten (14 % van de afbetalingsplannen) moesten zelfs geen voorschot betalen. Gemiddeld bedroeg het voorschot 26 frank, wat 11 % bedroeg van de duurste naaimachine. Het bedrag dat men als voorschot betaalde leek eerder afhankelijk van de individuele situatie van de koper en los te staan van de kostprijs van de naaimachine. Of men een naaimachine kocht die goedkoop of duur was, meestal werd 25 frank voorschot gevraagd.

Tegen het licht van latere wetgeving zou het voorschot als 10 % aandeel in de totale kostprijs aanleunen bij wat de Belgische wetgever in 1957 de absolute minimumgrootte van het voorschot achtte, namelijk 15 %⁵³. Niettemin bleef bij Riesenburger en bij Gabriël in de steekproef van 1886 respectievelijk bijna 20 % en 43 % van de

49. Wet op het consumentenkrediet van 6 juli 1992. In 1987 werd een door de Nationale Bank beheerde zogenaamde 'negatieve schulden centrale' opgericht (later Centrale voor Kredieten aan Particulieren), die een lijst bijhield van alle wanbetalers in België. JAN VRANKEN, DIRK GELDOF en GERARD VAN MENXEL, *Armoede en sociale uitsluiting. Jaarboek 1996*, Leuven, 1996, p. 320.

50. LENDOL CALDER, *Financing...*, p. 60.

51. EDWIN SELIGMAN, *The economics...*, dl. 1, p. 104.

52. DONNCHA MARRON, *Consumer credit...*, p. 40.

53. Wet van 9 juli 1957, *Belgisch Staatsblad*, 26.07.1957.

contracten het voorschot onder de 10%, wat als een uiterst soepele aankoopvoorwaarde kan beschouwd worden. Wat betreft de periodieke som werd in de ruime meerderheid van de gevallen een getal tussen 2 % en 3 % van de totale aankoopprijs vastgelegd. Dat was lichtjes hoger bij Gabriël, waar in de steekproef van 1886 de maandelijkse afbetaling in de regel 10 frank was, wat voor de duurste toestellen van 230 frank 4 % van de koopprijs was. Bij wijlen was de maandelijkse

afbetaling beduidend lager, 2,5, 5 of 7,5 frank. In tegenstelling tot de Brusselse situatie werd bij de naaimachineverkoper ook soms in natura betaald: in 1899 lost een man deels zijn krediet af met zes zakken aardappelen, in oktober 1896 schaft het klooster van Eeklo zich een naaimachine aan met de levering, in twee ladingen van 75 kilo suiker en 35 kilo meelsuiker. Een schoenmaker uit Eeklo betaalde in 1905 de laatste schijf van 20 frank af met wat herstelwerk⁵⁴.

ABBB	Aantal (n=91)	Aandeel (in %)
Voorschot A als deel van totale som		
0-9 %	18	19,8
10-19 %	26	28,6
20-29 %	14	15,4
30-39 %	9	9,9
40-49 %	8	8,8
50-90 %	16	17,6
Periodieke som B		
1 tot 2 %	4	4,4
2 tot 3 %	50	54,9
3 tot 4 %	25	27,5
4 tot 5 %	3	3,3
5 tot 6 %	4	4,4
6 tot 7 %	0	0
7 tot 8 %	1	1,1
8 tot 9 %	0	0
9 tot 10 %	2	2,2
>10 %	2	2,2

Tabel 3. Aandelen voorschot en periodieke som in afbetalingsprogramma's van het type ABBB, 1911-1918⁵⁵.
Bron : Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester : Riesenburger P., pianohandel, nr. 6.

VI. Een evaluatie van het vroege consumptiekrediet voor duurzame consumptiegoederen

Het hierboven toegelicht kredietprogramma heeft de koopkracht van consumenten - voor de naaimachines ook producenten - virtueel verhoogd. Zo konden ze reeds het consumptiegoed uitlenen met zicht op bezit vooraleer ze voldoende finan-

ciële middelen hiertoe hadden. Hun koopkracht in de toekomst zou deze aanzet tot aankoop kunnen vervullen. De achillespees van deze verkooptechniek zijn de wanbetalers. Hoe gingen Gabriël en Riesenburger om met deze klanten die dan toch niet in staat waren of bereid waren de nog verontschuldigde som te betalen? Hadden ze juridisch afdwingbare argumenten om deze wanbetalers tot de orde te roepen?

54. Registers van verkoop van naaimachines (Rijksarchief Beveren, B119, nr. 6 en 8).

55. Deze grafiek bevat enkel de gevallen die geclassificeerd konden worden onder een ABBB-contract, zoals aangegeven in Tabel 1. De zestien voorschotten die onder de groep 50-90 % vallen zijn gelijk verdeeld over de decielen.

Het afbetalingscontract als ‘gentlemen’s agreement’ in een vrije markt

In 1804 werd in de Zuidelijke Nederlanden tijdens het Napoleontische bestuur de *Code civil* ingevoerd. Vanuit de Verlichtingsidee van absolute individuele vrijheid werden consumenten in het wetboek niet geacht nood te hebben aan bescherming. Dat uitte zich onder meer in een volkomen contractuele vrijheid: wanneer individuen in een vrij partnerschap de voorwaarden van het contract bepaalden, dan zou dat het algemene welzijn ten goede komen. Krediettransacties hoorden onder dezelfde noemer thuis en was een private zaak tussen de contractuele partners⁵⁶.

Zoals hoger reeds vermeld behielden ondernemers als Riesenburger en Gabriël, net als in Duitsland en Groot-Brittannië, maar niet zoals in Frankrijk, het recht om bij het in gebreke blijven van een klant het gekochte goed terug op te halen⁵⁷. Hierbij verloor de klant alle reeds betaalde sommen. Deze heropeising van het ‘uitgeleend’ goed kon afgedwongen worden via de vrederechter, maar dat was een omslachtige en dure operatie. Een juridisch afgedwongen heropeising van het goed bracht ook imagoschade toe aan de verkoper want het maakte de grenzen duidelijk van de innovatieve en schijnbaar heel genereuze verkooptechniek. Het was wel het enige effectieve middel voor verkopers om daadwerkelijk hun schulden (ruimschoots) te recupereren. In de praktijk steunden verkopers vooral op overtuigingskracht en morele druk om hun klanten aan te zetten hun schulden te betalen. Jaumain schrijft dat het verzamelen van achterstallige betalingen voor

zaakvoerders tijdens de *Belle Époque* ‘un art, tout empreint de délicatesse et de psychologie’ was. Verkopers trachtten weliswaar hun schuldenaars te doen betalen, maar deden dat zonder hun klanten al te veel onder druk te zetten, waardoor ze hem of haar als klant mogelijk zouden verliezen⁵⁸.

In de overgeleverde briefwisseling van het piano-bedrijf konden we een paar conversaties terugvinden met problematische betalende. Daaruit blijkt dat ook Riesenburger erg veel voorzichtigheid aan de dag legde bij het proberen innen van schulden. Wat ten eerste opvalt is dat hij erg lang wachtte met wanbetalers aan te schrijven: bij vrijwel alle brieven was er een termijn van minstens 10 maanden voorafgegaan waarin niet betaald was door de klant. Wanneer deze brieven geen beterschap opleverden werd het gerechtelijk afdwingen van de afbetaling via de vrederechter lang uitgesteld. Dat blijkt uit de casus van J. Du Jardin (cf. supra) die 1000 frank op voorhand had betaald, maar daarna had nagelaten het resterende bedrag af te betalen of zelfs te antwoorden op Riesenburgers brieven. Pas begin 1914 schrijft hij Du Jardin nog eens aan, met de boodschap dat de piano al minstens een jaar had betaald moeten zijn. Ofschoon de periode op zich aanzienlijk genoeg is, voegt Riesenburger er nog een “*veuillez constater que je n’ai pas été pressé*” aan toe om te benadrukken dat zijn verzoek niet buitensporig is. In een laatste poging om zijn brief te rechtvaardigen haalt de pianohandelaar er nog het financiële argument bij dat hij aan 6,5 % rente moet lenen, en dat Du Jardins kredietprogramma van een jaar slechts 5 % oplevert⁵⁹.

56. JOOST JONKER, MICHAEL MILO en JOHAN VANNEROM, “From Hapless Victims of Desire to Responsibly choosing Citizens. The Emancipation of Consumers in Low Countries’ Consumer Credit Regulation”, in *Low Countries Historical Review*, nr. 1, 2017 (132-133), p. 117-119.

57. Volgens de Franse wetgeving werd een goed iemands eigendom vanaf het moment van de aankoop, ook al was het nog niet (volledig) betaald. SABINE EFFOSSE, “French Consumer Credit Policy in the 1950s and 1960s: From Opposition to Control”, in JAN LOGEMANN, ed., *The Development...*, p. 186.

58. SERGE JAUMAIN, *Les petits commerçants belges...*, p. 80-81. Eenzelfde handelwijze trof Bart Willems aan in de achttiende eeuw, waar het aanmanen van schuldenaren om hun rekening te betalen heel wat eiste van de winkelier, en nu eens een vriendelijke, dan weer een doortastende aanpak vereiste, BART WILLEMS, *Leven op de pof...*, p. 199.

59. Brief van P. RIESENBURGER aan J. Du Jardin, 13.01.1914 (Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 11, f. 14).

Een dergelijke vaststelling strookt met het beeld dat vroege auteurs als Henry Mussey en Seligman schiepen in hun werk. Zij beschreven de omgang van Amerikaanse winkeliers met wanbetalers als ‘exceedingly liberal’⁶⁰. Ze stelden vast dat deze heel lang draalden eer ze het verkochte product in geval van schulden kwamen ophalen, dat nochtans hun eigendom was zolang er geen volledige betaling had plaatsgevonden. Het in beslag nemen van het goed gebeurde pas als de winkelier echt geen enkele kans meer zag op terugbetaling⁶¹. Lang wachten en voorzichtigheid vatten ook de brieven samen die handelen over de stok die Riesenburger contractshalve achter de deur had, het vermelde komen ophalen van de piano in geval van niet-terugbetaling. Dat het evenwel af en toe gebeurde, blijkt uit de bronnen: tussen 1910 en 1918 werden immers veertien piano’s teruggebracht naar de winkel na voorafgaande betaalproblemen, wat lijkt te wijzen op een gedwongen ophaling (cf. Tabel 4). Een piano gedwongen weer ophalen was voor beide partijen een pijnlijke gebeurtenis. Riesenburger deed er dan ook alles aan opdat wanbetalers zelf de stap zouden zetten om hun instrument van de hand te doen. Wanneer J. Schlosser⁶² in gebreke blijft bij zijn afbetaling en vraagt of hij na het einde van de oorlog kan betalen, antwoordt Riesenburger dat zoiets onmogelijk is omdat die nog jaren kan duren. “D’ailleurs”, schrijft hij, “je suis d’avis que, si votre situation ne vous permet pas le luxe, inutile, d’un piano, vous en priver n’est qu’une question d’honnêteté [...]”⁶³. Klanten hadden er door de aard van het kredietprogramma echter alle reden toe om niet toe te geven: bij het terugbrengen van het instrument verloren ze zoals gezegd immers niet alleen het goed, maar ook alle reeds betaalde sommen.

Zelfs als het toch tot een gedwongen ophaling kwam, beschuldigde Riesenburger zijn klanten nooit van geldgebrek of een gebrek aan financiële zelfcontrole om te voldoen aan de maandelijkse betalingen van het contract. Alvorens hij bijvoorbeeld in maart 1918 de piano van V. Biesman⁶⁴ gaat ophalen, die al vier jaar niet meer betaald had, schrijft Riesenburger:

*“M[adame] Biesman me doit la location depuis Octob[re] 1913, n’étant pas rentrée à Bruxelles cette année, le tout est resté en suspens; je la savais riche et solvable et m’en suis guère inquiété. Mais je crains que l’instrument soit abîmé par la rouille, les mites etc. et je juge absolument nécessaire qu’il rentre pour le vérifier [...]”*⁶⁵

Naar eigen zeggen maakt het hem niet uit dat Biesman, die hij nog steeds rijk en solvabel acht, al jaren niet meer betaald had, het zijn echter de vochtigheid en de motten waar hij zich zorgen over maakt en waarom hij zijn piano terug wil.

Wanneer Riesenburger een probleemklant anschreef, eiste hij niet per se een onmiddellijke en volledige terugbetaling van de schulden. Eerder vroeg hij om een teken van goede wil door toch iets van het bedrag te vereffenen. Dat bewijst de casus van A. Ségal⁶⁶. Tot het uitbreken van de oorlog toonde de man zich een stipte betaler, maar daarna betaalde Ségal geen enkele keer meer. Na anderhalf jaar zonder betalingen verzocht Riesenburger hem in december 1915 om op z’n minst een deel te betalen, of anders de piano terug te brengen. Ségal antwoordde dat hij zou betalen, waarop de pianoverkoper hem nog enkele maanden respijt gunde. Wanneer in maart 1916

60. EDWIN SELIGMAN, *The economics...*, dl. 1, p. 16.

61. DONNCHA MARRON, *Consumer credit...*, p. 39.

62. Riesenburger 657, 1/1914, 760 frank.

63. Brief van P. RIESENBURGER aan J. Schlosser, 23.10.1917 (Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 12, f. 368).

64. Ibach 62050, 6/1911, 2600 frank.

65. Brief van P. RIESENBURGER aan P. Jamar, 16.03.1918 (Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 12, f. 463).

66. Ibach 70980, 5/1913, 1440 frank.

nog steeds geen geld Riesenburger bereikt heeft, schrijft hij Ségal: “*Vous y mettez de la mauvaise volonté*”. Een maand later laat hij de piano door zijn transporteurs ophalen⁶⁷. Hetzelfde verhaal troffen we aan bij G. Feignaert. Deze arts had in november 1912 een piano gekocht bij Riesenburger, maar had na juni 1913 nagelaten nog langer te betalen. Negen maanden later had de piano-handelaar zijn instrument opgehaald. Niettemin stond Riesenburger in april 1914 toe dat Feignaert opnieuw een piano op krediet kocht. Dat liep even goed, tot de Eerste Wereldoorlog roet in het eten kwam strooien. Ondanks dat het de tweede keer was dat Feignaert in gebreke bleef, eiste Riesenburger net als bij Ségal slechts een gedeeltelijke terugbetaling:

“J’ai l’honneur de vous rappeler que ce jour échoit le 4^{ième} mois de location; je dois insister afin que vous payiez sans retard au moins 2 mois, et par la suite au moins un mois sur deux, sinon je préférerais, pour ne pas augmenter à nouveau votre dette, reprendre mon piano à fin du mois courant⁶⁸.”

Bij Gabriël treffen we een gelijkaardige situatie aan. Bij betalingsachterstanden wendde de verkoper zich per brief tot de klant om deze aan te manen te betalen, wat in de meeste gevallen, net zoals bij Riesenburger, voldoende bleek. Gabriël had evenwel een moeilijker cliënteel want onze steekproef bij dit bedrijf handelt enkel over afbetalingsplannen voor de oorlog en zowaar de helft van zijn klanten betaalde toen reeds niet tijdig. Gabriël verleende de meeste wanbetalers uitsstel, maar sommige klanten rekten bij wijlen de afbetaling ongelooflijk lang. In 1884 kocht een

man een naaimachine van 175 frank met een voorschot van 10 frank en beloofde maandelijks 2,5 frank te betalen. In plaats van 5,5 jaar liep de afbetaling uit tot in september 1892, slechts na bijna 9 jaar was de afbetaling rond.⁶⁹ Een aankoop van 1899 liep volledig uit de hand. Toen moest Gabriël naar de vrederechter trekken om zijn geld te zien. Emile Heene, een arbeider, had zich in september 1899 een occasie-naaimachine van 90 frank aangeschaft en kwam overeen met Gabriël een voorschot van 5 frank te betalen en dan wekelijks 2 frank af te betalen gedurende een jaar. Reeds na twee weken begon Heene echter onregelmatig te betalen. Wellicht kwam hij daarna tot een nieuw akkoord waarin slechts tweewekelijks 2 frank betaald moest worden. Gedurende vier maanden betaalde hij maandelijks 2 frank, daarna stopte de man plots een half jaar met betalen. In de periode erna begon hij terug met het tweewekelijks betalen, maar nu een lager bedrag van 0,50 frank. Na bijna twee jaar was de naaimachine nog maar voor de helft afbetaald. Voor Gabriël was het welletjes geweest, en in september 1901 moest Heene verschijnen bij de vrederechter. De uitspraak van de vrederechter is echter niet bekend, maar gezien Gabriël geen verdere aantekeningen maakte over een betaling, is het waarschijnlijk dat Gabriël zijn naaimachine mocht gaan ophalen⁷⁰.

De Amerikaanse getuigenissen over hoe winkeliers omgingen met schuldenaars deed Donncha Marron besluiten dat een afbetalingscontract in de negentiende eeuw eerder een ‘gentleman’s agreement’ was dan een afdwingbaar juridisch contract⁷¹. Op basis van de hierboven aangehaalde voorbeelden durven wij dit beeld onderschrijven.

67. Brief van P. RIESENBURGER aan A. Ségal, 08.03.1916 (citaat) (Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 12, f. 41) en Brief van P. RIESENBURGER aan A. Brimeyer, 20.03.1917 (Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, f. 245).

68. Brief van P. RIESENBURGER aan F. Feignaert, 31.10.1914, onderstreping Riesenburger (Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 11, f. 342).

69. Registers van verkoop van naaimachines, 1899 (Rijksarchief Beveren, B119, nr.2).

70. Registers van verkoop van naaimachines, 1899 (Rijksarchief Beveren, B119, nr.8).

71. DONNCHA MARRON, *Consumer credit...*, p. 39.

De wanbetalers, onvoldoende garanties voor het afbetalingskrediet?

We selecteerden een steekproef van 169 mensen uit één van Riesenburgers verkoopboeken met tweehonderdtal klanten die tussen 1911 en 1918 op krediet een piano kochten⁷². Uit Tabel 4 blijkt dat 115 mensen of 68,0% van het totaal zijn of haar rekening zonder problemen afbetaalde. Een extra 4,7% van de kopers betaalde uiteindelijk integraal de rekening voor de piano. Hun afbetaling verliep

evenwel niet probleemloos, maar de achterstallige betalingen werden uiteindelijk vereffend. Zestien of 10% van de kopers brachten hun piano terug: in twee gevallen gebeurde dat zonder voorafgaande achterstallige betalingen, bij de overige gevallen ging een terugkeer telkens gepaard met in gebreke gebleven betalingen of met oplopende schulden, wat lijkt te wijzen op een gedwongen ophaling. Dertig mensen of 17,8% van de kopers op krediet had zijn of haar rekening niet integraal afbetaald toen Riesenburger zijn zaak verkocht in 1918.

Periode	Vredestijd (vóór juli 1914)		Overlappend		Oorlogstijd (na juli 1914)		Totaal	
Type betaling	Aantal	Aandeel (in %)	Aantal	Aandeel (in %)	Aantal	Aandeel (in %)	Aantal	Aandeel (in %)
Afbetaald	70	93,3	31	43,7	14	60,9	115	68,0
Afbetaald mits problemen	0	0	6	8,5	2	8,7	8	4,7
Piano teruggebracht Zonder voorafgaande gemiste maanden	4	5,3	11	15,5	1	4,3	16	9,5
	1	1,3	1	1,4	0	0	2	1,2
	3	4	10	14,1	1	4,3	14	8,3
Niet afbetaald	1	1,3	23	32,4	6	26,1	30	17,8
	—	—	—	—	—	—	—	—
Totaal	75	100	71	100	23	100	169	100

Tabel 4. Betalingsprofiel klanten Riesenburger, 1911-1918. Bron : Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwestre : Riesenburger P., pianohandel, nr. 6⁷³.

72. In de bron worden 206 klanten vermeld die tussen 1911 en 1918 zaken deden met Riesenburger en niet contant betaalden. Vier klanten werden weggelaten uit de steekproef omdat het niet duidelijk om een aankoop van een piano ging. Eén werd weggelaten wegens een groothandelaar in piano's en een mogelijk afwijkende manier van betalen. De vijftien klanten die hun aankoop in één termijn afbetaalden worden hier niet verder behandeld daar het krediet op afbetaling zoals Seligman die definieert hen uitsloot. Ten slotte werden zeventien klanten uit de steekproef gelaten wegens een onduidelijke transactie.

73. 'Vredestijd' bevat enkel contracten aangegaan vóór juli 1914 en verderlopend tijdens het conflict. 'Oorlogstijd' ten slotte bevat louter contracten begonnen en afgehandeld tijdens de Eerste Wereldoorlog. 'Afbetaald mits problemen' duidt aan dat de klant als 'débiteur' vermeld stond in Riesenburgers boeken en dus uitstaande schuld had. Onder 'Niet afbetaald' staan de klanten die hun rekening niet volledig aflostten. Soms was dat duidelijk, bijvoorbeeld wanneer bij de laatst vermelde betaling het gehele bedrag nog niet was afgelost, of wanneer Riesenburger 'perte' vermeldt op het eind. In negen gevallen stond er de voor ons onbekende afkorting 'P&P', gevolgd door het nog verschuldigde bedrag. Vaak stond deze afkorting in rode inkt, en altijd werd ze voorafgegaan door lange periodes zonder betaling, waardoor we deze gevallen ook bij de niet afbetaalde piano's rekenden.

We splitsten deze cijfers in voorgaande tabel op in drie subperiodes, aangezien het verkoopboek van Riesenburger de periode van 1911 tot 1918 behelst. Op 28 juli 1914 startte de invasie van Servië door Oostenrijk-Hongarije en niet veel later, op 4 augustus, viel het Duitse leger België binnen. Het begin van de Eerste Wereldoorlog had ingrijpende gevolgen voor het economische leven in ons land. Vele gezinnen verloren hun inkomen, hielden aan hun spaargeld als een appel voor de dorst in deze onzekere tijden of vluchtten naar veiliger oorden. De gevolgen van de maatschappelijke ontwrichting waren uiterst negatief voor het piano-bedrijf. *“Les affaires [sont] arrêtés complètement, et personne ne [paie] plus”* schrijft Riesenburger op 10 augustus 1914 in een brief⁷⁴. *“Brux[elles] est calme et ville morte [...] les affaires sont nulles”* herhaalt hij in oktober, *“souhaitant cette sacrée guerre et ses auteurs à tous les enfers”*⁷⁵.

Het merendeel van de betaalproblemen en overgeslagen maanden in de kredietprogramma's vonden inderdaad plaats tijdens de Eerste Wereldoorlog. Vóór het uitbreken van het conflict betaalde 93,3 % van de klanten zijn rekening zonder problemen af. Van de 75 klanten bleef slechts één koper in gebreke. Vanaf juli 1914 veranderde dat patroon drastisch: van de afbetalingscontracten die zowel de vrede-tijd en de oorlogstijd overspannen bleef 32,4 % onafbetaald. Vaak begonnen de betalingsproblemen

rond juli 1914. G. Morissen⁷⁶ bijvoorbeeld, wonende in Bergen, kocht in november 1912 twee instrumenten bij Riesenburger. Hij betaalde ter plekke een voorschot van 100 frank, en betaalde daarna 50 frank per maand zonder ook maar één keer een maand te missen. Tot juli 1914 tenminste, waarna Morissens stipte betalingspatroon spaak liep en hij een openstaande rekening van 535 frank achterliet⁷⁷. Verkopen gedaan tijdens de oorlogstijd leunen dicht aan bij de cijfers van de overlappende periode, met 26,1 % schuldenaren en een kleine 70 % afbetalingen, maar zijn toch iets positiever. Personen die een piano kochten tijdens de Eerste Wereldoorlog hadden de oorlogsomstandigheden wellicht al in rekening gebracht bij hun aankoopbeslissing, in tegenstelling tot de kopers uit de overlappende periode, die verrast werden door het uitbreken van het conflict en hun uitgaven plots noodgedwongen moesten terugschroeven.

Om het beeld van de impact van het conflict op Riesenburgers afbetalingscontracten te verfijnen geeft Tabel 5 aan per jaar hoeveel van de verschuldigde maanden daadwerkelijk die maand betaald werden. Vóór juli 1914 lag dit efficiëntiecijfer tussen de 80 en de 90 %. Onmiddellijk na de Duitse inval in België daalde de stipte maandelijkse afbetaling spectaculair naar 25 %. Gedurende heel het conflict zou het percentage laag blijven, zij het met een licht herstel naar 1918 toe.

1911 (n=745)	1912 (n=870)	1913 (n=779)	1-6/1914 (n=344)	7-12/1914 (n=305)	1915 (n=646)	1916 (n=586)	1917 (n=452)	1918 (n=212)
89	80	77	80	25	21	31	39	32

Tabel 5: Daadwerkelijk betaalde maanden ten opzichte van verschuldigde maanden (in %), 1911-1918. Bron: Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 6⁷⁸.

74. Brief van P. RIESENBURGER aan M. Bernard, 10.08.1914 (Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 11, f. 315).

75. Brief van P. RIESENBURGER aan C. Thomson, 28.10.1914 (Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 11, f. 340).

76. Angelus 9433 en Riesenburger 10316, 11/1912, 800 frank en 700 frank.

77. Algemeen Rijksarchief 2, WO 1 Sekwester: Riesenburger P., pianohandel, nr. 6, f. 315.

78. Steekproef op basis van dezelfde 169 klanten als hoger. Teruggebrachte piano's werden als betaling gerekend. Hoewel de Eerste Wereldoorlog op papier pas op 28 juli 1914 begon en België pas begin augustus werd aangevallen, werd juli al bij de oorlogsmoanden gerekend. Vele klanten betaalden immers pas op het eind van de maand. Bovendien kon de moord op Franz-Ferdinand eind juni 1914 en het daaropvolgende ultimatum aan Servië reeds aangetoond hebben dat er iets op til was in Europa en de beslissingen van klanten om al dan niet te betalen beïnvloed hebben.

Mussey deed begin twintigste eeuw een onderzoek naar afbetalingskrediet in New York. Hij onderscheidde onder de aanbieders van afbetalingskrediet drie groepen, namelijk de *low-grade installment business*, de *high-grade installment business* en de 'valse' *installment business*, die nietsvermoedende mensen wilde oplichten. Tot de *high-grade installment business* rekende hij mensen als Riesenburger en Gabriël, die piano's, naaimachines of andere duurzame goederen verkochten. Omdat zij zeer goed hun klanten selecteerden, zo stelde Mussey, waren niet-betaalde schulden bijna onbestaande⁷⁹. Ook Seligman was die mening toegedaan, wanneer hij schreef dat "*owing to the great care in the selection of the purchasers, losses from dishonesty are comparatively uncommon, the default being generally due to unforeseen contingencies*"⁸⁰. Een dergelijk beeld lijkt ook voor Riesenburger op te gaan, de 'unforeseen contingencies' waren in dit geval de Eerste Wereldoorlog. Ook bij Gabriël geeft de analyse van zijn kredietverlening voor de oorlog aan dat hij door een goede selectie, maar toch met wat meer geduld dan Riesenburger, de verkoop van naaimachines op afbetaling veelal succesvol kon afronden. Van de 45 naaimachines verkocht op afbetaling in de steekproef (n:120) werden twee naaimachines teruggebracht daar de koper niet meer kon betalen, waarvan één omwille van overlijden. Dit betekent dat in deze jaren Gabriël slechts 4% van zijn aankopen op afbetaling negatief moest afsluiten. Bij geen van beide terugroepoperaties in deze steekproef moest een beroep gedaan worden op de vrederechter. Een beperkt aantal kopers realiseerde zich snel dat ze hun hand hadden overspeeld en dat een maandelijks afbetaling van 5 of 10 frank niet binnen hun financiële mogelijkheden lag en bracht de naaimachine terug⁸¹. Emile Heene was de enige koper op afbetaling – buiten de steekproef – waar Gabriël ooit, althans zo blijkt uit de handelscorrespon-

dentie van het bedrijf de vrederechter moest voor inschakelen.

In normale omstandigheden lijkt afbetalingskrediet, gezien het gering aantal wanbetalers, erg goed gewerkt te hebben. Door het beperkt aantal schuldenaars valt het daarom te begrijpen waarom verkopers als Riesenburger en Gabriël in hun promotiecampagnes zo inzetten op kredietverlening om klanten te lokken. De oorlog zou de nauwkeurige selectie van de klanten die in aanmerking kwamen voor aankoop bij afbetaling minder feilloos maken.

VII. Besluit

Hoewel het er op lijkt dat onze beide handelaars pioniers waren in het verlenen van afbetalingskrediet bij de kleinhandel moet verder onderzoek deze stelling sterker onderbouwen. Hoe het consumptiekrediet zich verspreidde binnen de Belgische economie kunnen we binnen het bestek van deze studie niet beantwoorden. Het is evenwel geen onbelangrijke vraag: vormde deze financiële innovatie mogelijk een onderdeel van het geheel van innovaties die de economie in staat stelde te klimmen uit het dal van de economische crisis van de jaren 1880?

Onze beide casussen tonen evenwel duidelijk aan dat het krediet aangeboden door ondernemende zaakvoerders als Riesenburger in Brussel en Gabriël in Eeklo door veel klanten werd gewaardeerd. De kredietverstrekking van Gabriël was ook een aanbod voor de aankoop van een productiegoed voor weinig kapitaalkrachtige, kleine ondernemers. Evenwel ook bij Gabriël kwamen, dankzij zijn afbetalingsschema, de goedkopere naaimachines in zijn assortiment in het bereik van een breder publiek. De ontwikke-

79. LENDOL CALDER, *Financing...*, p. 175-176.

80. EDWIN SELIGMAN, *The economics...*, dl. 1, p. 15-16.

81. Een herbergier bracht na een half jaar maandelijks 10 frank te hebben betaald de naaimachine terug, terwijl een werkman reeds nadat hij één maand 5 frank had betaald de naaimachine terugbracht, beide om 'reden niet te kunnen betalen'. Registers van verkoop van naaimachines (Rijksarchief Beveren, B119, respectievelijk nr. 2 en 8).

1

1887

P. Riesener

MANUFACTURE DE PIANOS

Bruxelles, le 31 Dec 1903

10, Rue du Congrès.

M. Sanctaire (Atelier) Doit

pour vente et livraison du suivant:

(Toute Réclamation devra être faite endéans les 5 jours)

	Outillage	Fon. aut.
15	Ralists grands et petit	40 00
14	ceux " "	15 00
6	seie 3 grandes et 3 petites	12 00
2	seie a main	4 00
10	Lours divers	15 00
2	poides	50
5	empoke pierres pour moules de claviers	30 00
12	emp. pines ord.	12
1	coeurle pointe	1 50
2	clep. l'apond	
1	esaa pour machaups	6 00
1	disposit	1 50
3	etupes	3 00
24	pupes	50 00
11	piches p. villaquin	5 00
3	seu-fabuts	4 00
1	molet	1 50
6	taure a gauche	10 00
1	port foyets	5 00
1	Villaquin	1 50
2	Pilles robotives	6 00
1	coursa a feutre	1 50
12	pines en aier pour cater mabants	18 00
1	chae cheviller	2 50
		250 50

Location & Vente à terme, Echange, Accord & Réparations.

Depuis 1887 Successeur de la Maison
F. LA FAYE, fondée en 1853
L. ROFFMANN, " " 1870
A. FAMEL, " " 1879

Dépot Général des Pianos. Rue. Wael. 10.

Illustratie 1: Een factuur van de firma Riesener. Bron: rijksarchief, Depot Joseph Cuvelier, ara2, Sekwester, Riesener P., pianohandel, nr. 9.

ling van het Belgische consumptiekrediet is dus geen verschijnsel uitsluitend uit de tweede helft van de twintigste eeuw, maar vindt zijn oorsprong in de negentiende-eeuwse *Belle Époque*. Daarmee onderschrijven we de bevindingen van Jan Logemann en Uwe Spiekermann, die eerder al voor Duitsland de mythe ontkrachten dat vóór de spectaculaire economische groei van de *Trente Glorieuses* iedereen spaarde en zich verzoende met zijn onmiddellijk beschikbare koopkracht en niet boven 'zijn stand' uitgaft⁸².

Het afbetalingskrediet, met zijn structuur van vaste maandelijkse afbetalingen, lijkt formeler van aard dan andere en vroegere vormen van krediet. Niettemin bleef er heel wat vrijheid voor de klant: Riesenburger en Gabriël hanteerden geen *one size fits all*-contract, maar gebruikten contracten met heel diverse voorschotten, termijnsommen en afbetalingsduren. Daarbij lieten zij wellicht deels de keuze aan de klant, deels aan zichzelf of zij langerlopende, meer risicovolle contracten afsloten dan wel meer risico-averse contracten met een kortere looptijd en een groter voorschot. Bij een evaluatie van deze experimenten met het afbetalingskrediet horen we eerder aandacht te besteden aan de periode vóór de uitzonderlijk economische situatie van de Eerste Wereldoorlog, want tijdens de oorlogsjaren werd de rekbaarheid van het consumptiekrediet onvoorzien tot zijn uiterste gedreven. Voor augustus 1914 werkte het overgrote deel van de klanten hun contract af zonder een maand te missen, maar er waren er ook niet weinig die enkele maanden oversloegen zonder dat dit kennelijk een probleem stelde.

Voor augustus 1914 werden wanbetalers steeds met zachtheid behandeld: pas als geen enkel middel meer kon baten haalden Riesenburger en Gabriël hun goederen op. Het is intrigerend dat beide zaakvoerders hun wanbetalers met fluwelen

handschoen aanpakten gezien deze beide ondernemers het recht aan hun zijde hadden. Zij konden steeds hun nog niet volledig afbetaalde goederen terug opeisen. Toch was hun weigering om dit (juridisch) machtsverwicht uit te buiten rationeel, want het consumptiekrediet op het einde van de negentiende eeuw was louter een commercieel instrument om klanten te winnen. Consumptiekrediet was geen financieel instrument zoals in de twintigste eeuw waarmee winst beoogd werd. Zelfs bij wanbetaling steeg de te betalen interestvoet nauwelijks. Het consumptiekrediet was een nieuwe verkooptechniek dat de harten van de consumenten nog moest winnen. Een al te agressieve schuldinning zou het schijnbaar genereuze karakter van de nieuwe verkooptechniek kunnen ondermijnen. Het bij de eerste wanbetaling drastisch doorprikken van de illusie dat de koper reeds het 'gehuurde' goed bezat zou immers contraproductief kunnen zijn. Potentiële klanten zouden er kunnen van weerhouden worden om goederen aan te schaffen vanuit het optimistische geloof dat de toekomstige koopkracht de verkoopprijs integraal zou dekken.

Riesenburger en Gabriël wisten dat ze hun verkoopcijfers dankzij het verleende consumptiekrediet hadden opgekrikt. Mogelijk had dit krediet in de crisis van de jaren 1880 toen ze hun bedrijf opstartten potentiële klanten over de streep getrokken. Ook tijdens de voorspoedige *Belle Époque* blijven ze dit marketinginstrument, weliswaar verfijnd inzetten. Ze wilden dan ook dit rendabele verkoopkanaal niet in een negatief daglicht stellen met inbeslagnames en vredechters. Riesenburger en Gabriël hebben met het voorzichtig introduceren van deze financiële innovatie het pad mee helpen effenen opdat het afbetalingskrediet kon uitgroeien tot een instrument dat de uitbouw van de massaconsumptie maatschappij ondersteunde.

82. JAN LOGEMANN EN UWE SPIEKERMANN, "The myth...", p. 12-27.

Frank Caestecker is doctor in de geschiedenis en verbonden aan de vakgroep economie aan de UGent. Hij publiceerde ondermeer Belgian Alien Policy, 1840-1940. The creation of Guest Workers, Refugees and Illegal Aliens en Refugees from nazi Germany and the Liberal European states, 1933-1939 dat respectievelijk verscheen in 2000 en 2010 bij Berghahn Books. Zijn huidig onderzoek blijft zich toespitsen op het Europese immigratiebeleid in het kader van een H2020 project Protect. Hij breidde zijn onderzoeksagenda uit tot de geschiedenis van de financiële economie in België.

Stan Pannier behaalde zijn master geschiedenis aan de UGent met een proefschrift over de effecten van zestiende- en zeventiende eeuwse oorlogsvoering en contrareformatie op de werking van het Sint-Janshospitaal te Brugge. Voor zijn opleiding economie onderzocht hij experimenten met consumptiekrediet tijdens de Belle Époque. Momenteel is hij als historicus verbonden aan het Vlaams Instituut voor de Zee (VLIZ). Daar doet hij onderzoek naar de maritieme geschiedenis van de Zuidelijke Nederlanden op basis van de zogenaamde 'prize papers', scheepsdocumenten die in oorlogstijd buitgemaakt werden door Britse kapers.