

Die Diskontierung offener Buchforderungen

Ein Leitfaden für die Praxis

von

Heinr. G. Mueller



Springer-Verlag Berlin Heidelberg GmbH

1909

Die Diskontierung offener Buchforderungen

Ein Leitfaden für die Praxis

von

Heinr. G. Mueller



Springer-Verlag Berlin Heidelberg GmbH 1909

ISBN 978-3-662-38609-5

ISBN 978-3-662-39465-6 (eBook)

DOI 10.1007/978-3-662-39465-6

Vorwort.

Eine Reihe von Umständen und auch wohl von Zufälligkeiten hat dazu geführt, dass seit etwa zwei Jahren das Problem der Diskontierung von Buchforderungen in den deutschen Fachzeitschriften und der Tagespresse zur Diskussion gestellt wird. Der Stein ist ins Rollen gekommen, und die Tatsache, dass man über die theoretischen Erörterungen hinaus an verschiedenen Stellen in Deutschland bereits zu praktischen Versuchen übergegangen ist, spricht dafür, dass ein Bedürfnis danach in weiten Kreisen vorliegt.

Dieser Geschäftszweig ist, weil er bis jetzt in Deutschland noch nicht allgemein eingeführt ist, so wenig bekannt oder derart missverstanden, dass es angezeigt erscheint, das Wesen dieses Kredites zu erläutern, seine bisherige Entwicklung zu verfolgen und zu untersuchen, ob und wie weit er sich in dieser Form auch für unsere Verhältnisse eignet.

Eine Literatur über die Diskontierung von Buchforderungen liegt bis jetzt noch nicht vor, von der Abhandlung des Professors Eduard Deimel in Prag „Die Eskomptierung

von Buchforderungen“ abgesehen, welche als Separatabdruck aus dem Jahresbericht der Prager Handelskammer 1905, nicht aber im Buchhandel erschienen ist. Deimel gibt darin eine Schilderung der Diskontierung von Buchforderungen, die er mit einer peinlichen Genauigkeit beschreibt, behandelt sie aber nur unter Berücksichtigung des Kreditwesens in unserem Nachbarstaate.

Sonst ist das Thema, soweit dem Verfasser bekannt, nur in gelegentlichen Aufsätzen besprochen worden, die in der Neuen Hamburgischen Börsenhalle, der Bayerischen Handelszeitung, dem Berliner Tageblatt, der Berliner Morgenpost, dem Plutus, dem Confectionair und der Frankfurter Zeitung erschienen sind.

Bei einem so spärlichen Quellenmaterial, das sich, von einigen Artikeln abgesehen, obendrein miteinander deckt und zum Teil für die Praxis völlig unbrauchbare Vorschläge enthält, musste naturgemäss die Ausbeute dürftig ausfallen. Der Verfasser, welcher sich die Aufgabe gestellt hat, alles Wissenswerte über diese Kreditform niederzuschreiben, war daher bei seiner Arbeit in der Hauptsache auf seine eigenen Studien und Erfahrungen angewiesen. Deren Ergebnis hat er im Verein mit dem Gesammelten systematisch geordnet und zu einem Lehrbuch für die Praxis und den Unterricht zusammengefaßt.

Für die Feststellung der Stempelpflicht wurde ein vorhandenes Gutachten benutzt, welches von einem als erste Autorität auf diesem Gebiet anerkannten Notar gelegentlich abgegeben worden ist.

Die Kreditfrage ist, weil sie bei der Diskontierung von Buchforderungen von wesentlich anderen Gesichtspunkten

aus als bei den übrigen Kreditformen zu lösen ist, besonders eingehend behandelt worden.

Bei der Darstellung ist alles Unwesentliche beiseite gelassen worden, dazu rechnet der Verfasser auch die statistischen Angaben, denen Deimel nebst dem Formularwesen in seiner Schrift einen breiten Raum gewährt. Die einzig vorhandenen betreffen nämlich die Tätigkeit der österreichischen Genossenschaftsbanken und haben, weil ihnen andere zum Vergleich nicht gegenübergestellt werden können, für die allgemeine Beurteilung der vorliegenden Materie nur einen beschränkten Wert. Der Verfasser glaubte deshalb auf ihre Wiedergabe verzichten zu sollen.

Zur besseren Uebersicht des Stoffes ist das Buch in verschiedene Abteilungen eingeteilt, welche sich in einzelne Kapitel zergliedern, von denen jedes für sich getrennt bearbeitet ist und ein in sich geschlossenes Ganzes bildet. Ein ausführliches Sachregister ist beigelegt, damit das Buch auch als Nachschlagewerk benutzt werden kann.

Berlin, im Sommer 1909.

Heinr. G. Mueller.

Inhaltsverzeichnis.

	Seite
I. Der Ursprung des Gedankens der Diskontierung von Buchforderungen und dessen Verwirklichung.	
1. Eine Lücke im Kreditwesen	9
2. Das Bedürfnis nach einer neuen Kreditform	11
3. Die geschichtliche Entwicklung dieses Kreditsystems	16
II. Abtretung und Anzeige.	
4. Die Abtretung und der Uebergang der Forderung	22
5. Die Anzeige an den Drittschuldner	25
6. Die rechtlichen Wirkungen	30
7. Abtretung und Konkurs	33
8. Abtretung oder Verpfändung?	34
III. Die Faktoren der Diskontierung von Buchforderungen.	
9. Die Forderung	36
10. Der Geldgeber	40
11. Der Kreditnehmer	43
IV. Die Technik.	
12. Der geschäftliche Hergang	46
13. Die Prüfung des Antrages	52
14. Die Einsichtnahme der Bücher	53
15. Die Verwendung des Diskonterlöses	54
16. Die Buchungen	57

V. Die Kreditfrage.	Seite
17. Die Krediterkundigung	60
18. Die Kreditwürdigung	64
19. Die Kreditbemessung	69
VI. Die Kosten.	
20. Provision, Zinsen und Spesen	74
21. Stempelpflicht und Stempelgebühr	77
VII. Die Sicherung der Forderung.	
22. Die Unterlagen	80
23. Die Sicherheitsmassregeln	82
24. Die Kontrolle	85
VIII. Die Wirkungen für die Beteiligten.	
25. Der Nutzen für die Banken	88
26. Die Vorteile für den Kreditnehmer	89
27. Der Einfluss auf Drittschuldner und Gläubiger des Zedenten	91
IX. Der volkswirtschaftliche Standpunkt.	
28. Buchforderungsdiskont und Wechseldiskont	93
29. Grossbank und Zwischenhandel	97
30. Die Ueberspannung des Kredits	100
31. Der berechnete Kredit	102
X. Leitsätze	105
XI. Schlusswort	107
XII. Sachregister	109

I.

Der Ursprung des Gedankens der Diskontierung von Buchforderungen und dessen Verwirklichung.

1. Eine Lücke im Kreditwesen.

Wenn der Volksmund sagt, das Geld muss rollen, so drückt er damit die richtige Empfindung aus, dass es für Handel und Wandel keine Ruhe gibt, dass sein Element Bewegung ist.

Mit dieser Bewegung geht Hand in Hand eine andauernde Umwandlung der Werte: das Geld wird zur Ware, die Ware zur Forderung, die Forderung zum Wechsel, der Wechsel wieder zu Geld, und so beginnt der Reigen aufs Neue, der sich in ständigem Kreise bewegt.

Und in der Tat, alles im kaufmännischen Betriebe drängt nach Umwertung: erst dient, um ein Beispiel zu nehmen, das Kapital zum Kauf eines Grundstücks, dann wird es durch Aufnahme einer Hypothek herausgezogen – die Hypothekenbank macht ihrerseits das hergegebene Geld flüssig durch Ausgabe von Pfandbriefen –, man legt es in Wertpapieren an, lombardiert diese – was auch der Bankier seinerseits tut –, kauft mit dem Erlös Ware, die weiter verkauft wird, schafft aus der Forderung den Wechsel, den

man dem Bankier verkauft – dieser gibt ihn ebenfalls weiter – und ist schliesslich wieder in den Besitz des Kapitals gelangt, das man aufs neue fruchtbringend anlegt.

So sehen wir, dass die Werte sich in einer ständigen Bewegung befinden, die um so lebhafter wird, je komplizierter der Mechanismus des kaufmännischen Verkehrs wird, sie erleidet nur an einer Stelle eine Unterbrechung: bei den Posten, die weder durch sofortige Zahlung flüssig werden noch durch Wechsel entnommen werden können und deshalb als „offene“ Forderungen in den Büchern stehen bleiben müssen. Daher die Bezeichnungen „Buchforderung“, „Buchschuldner“ und „Hauptbuchverpfändung“.

Hier ist im Kreislauf der Bewegung eine Lücke geblieben, die trotz der gewaltigen Entwicklung, welche das Kreditwesen während der letzten dreissig Jahre genommen hat, noch nicht ausgefüllt ist. Der Kaufmann, von jeher bestrebt, seine Einrichtungen den Bedürfnissen der Zeit anzupassen, hat auch hier Rat geschafft: er verkauft seine offenen Buchforderungen ganz oder teilweise gegen Diskontvergütung, d. h. er diskontiert (eskomptiert) sie, er hilft sich, wie man in Oesterreich zu sagen pflegt, durch den „Buchforderungsdiskont“, kurz „Buchdiskont“, „Bucheskompte“ oder „Debitorendiskont“ genannt.

Wie dies geschieht und welche Wirkungen damit verbunden sind, soll in den weiteren Ausführungen gezeigt werden.

2. Das Bedürfnis nach einer neuen Kreditform.

Mannigfach sind die Ursachen, welche den Gedanken der Diskontierung von Buchforderungen hervorgebracht haben.

Betrachten wir zunächst die Verhältnisse der Geburtsstätte dieser Kreditform, der österreichischen Monarchie, so sehen wir folgendes:

Der österreichische Durchschnittskaufmann betreibt sein Geschäft in einer sehr gemüthlichen Weise und dokumentiert dadurch, dass Oesterreich-Ungarn nicht mit Unrecht als das Vorzimmer des Orients bezeichnet wird. Er bezahlt, wenn er gerade kann, und da er sich in dieser Beziehung einen Zwang nicht antut, so ist er gerecht genug und erwartet es auch von seinen Kunden nicht anders. Bei solchen Gewohnheiten kann es nicht Wunder nehmen, dass der Wechsel mit seinen strengen Vorschriften in Oesterreich niemals recht Fuss fassen konnte, dass sich der Kunde entweder für dessen Annahme eine Akzeptprovision von $\frac{1}{4}$ % und mehr vom Lieferanten ausbedingt oder die Entnahme überhaupt verbittet. Allerdings muss man zur Erklärung dieser Abneigung gegen den Wechsel auch den überwiegend agrarischen Charakter weiter Landesteile ins Auge fassen, denn der Kaufmann, welcher zumeist Landkundschaft hat und demgemäss vollständig vom Ausfall der Ernte abhängig ist, kann keine Wechselverpflichtungen eingehen.

Als mit den steigenden Umsätzen auch die offenen Buchforderungen wuchsen, wurde in den ersten Handels-

kreisen das Bedürfnis, diese nutzbar zu machen, immer fühlbarer, und die Banken zeigten umsomehr Entgegenkommen, es zu befriedigen, als sie ein starkes Interesse hatten, ein Material von Wechseln zu bekommen, dessen Mangel sich durch die allgemeine Abneigung gegen das Akzept erklärte. Ausserdem aber bot sich den Banken, welche Blankokredite im allgemeinen nur allerersten Firmen gewährten, eine willkommene Gelegenheit, ihren Geschäftsbetrieb zu erweitern und nunmehr auch Geschäftsleuten, welche für einen offenen Kredit nicht in Frage kamen, einen durch Sicherheiten gedeckten Kredit einzuräumen.

So entstand, nachdem der Versuch, die offenen Posten zu mobilisieren, durch Einführung der unakzeptierten Tratte gescheitert war, die neue Kreditform, die Diskontierung von Buchforderungen, welche beide Teile zum Ziele führte.

In den Vereinigten Staaten von Nordamerika sind es ganz andere Beweggründe gewesen, welche die Einführung dieses Kreditsystems begünstigt haben. Dort ist, soweit nicht Kassezahlung ausbedungen, ein viermonatliches Ziel allgemein üblich, der praktische Amerikaner wartet nur ab, ob sein Kunde den Kassenskonto für Barzahlung nach dreissig Tagen in Anspruch nimmt, anderenfalls er seine Forderungen, die er sonst als totes Kapital betrachten würde, an die Bank weitergibt.

Aehnlich verhält es sich in Frankreich, wo das vereinbarte Ziel, traditionell möchte man sagen, innegehalten wird und Regulierungen prompt auf den Tag erfolgen. Wenn der Fabrikant oder Händler trotzdem seine Forderungen weitergibt, und zwar selbst solche, die schon nach dreissig Tagen fällig werden, so tut er es, um selber seine

Lieferanten nach 30 Tagen zu bezahlen, was er mit seinen eigenen Mitteln kaum durchführen könnte.

Wesentlich anders liegen die Verhältnisse in Deutschland.

Die grosse Menge der Zwischenhändler und Gewerbetreibenden gehört dem Mittelstand an. Wenn ihnen auch für die erste Zeit genügende Mittel zur Verfügung stehen, so werden diese doch knapper in der Masse, als sich das Geschäft ausdehnt, es müssen grössere Vorräte und zur Lohnzahlung grössere Barmittel bereitgehalten, der Verkaufsapparat erweitert und damit die Handlungsunkosten erhöht werden. Mit dem grösseren Warenumsatz erhöht sich aber nicht auch der Barumsatz, wohl aber schwellen die Debitoren an, und es wird mehr und mehr in den Büchern angeschrieben, der Kapitalzuwachs hält mit dem Aufblühen des Geschäfts nicht gleichen Schritt, und der Zeitpunkt tritt ein, wo sich der Geschäftsmann nach Kredit umsehen muss.

Der Warenkredit ist, wozu er seiner Natur nach allein dienen sollte, ursprünglich dem Abnehmer nur eingeräumt worden, um ihm eine grössere Bewegungsfreiheit zwischen seinen Zahlungs- und Eingangsterminen zu gewähren, für eine Reihe von Geschäftsleuten hat er aber diese Bedeutung längst verloren, nachdem die zahlreichen Kartellbildungen kraft ihrer Monopolstellung dieses Moment mit ihren rigorosen Bedingungen vollständig ausgeschaltet haben.

In den letzten Jahren haben sich nämlich die Hersteller der wichtigsten Rohstoffe und eine Reihe von Fabrikationsgruppen zu Syndikaten, Kartellen, Interessengemeinschaften, Konventionen oder wie sie sonst heissen mögen, zusammen-

geschlossen, die für ihre Ware einheitliche Lieferungs- und Zahlungsbedingungen vorschreiben, denen sich der Abnehmer fügen muss, weil ihm in den meisten Fällen andere Bezugsquellen nicht zur Verfügung stehen.

Und mit der Konzentration der Grossbanken hat für viele auch der Bankkredit aufgehört. Früher arbeitete man mit dem Privatbankier, der nicht wie der Bankdirektor, dessen Zeit nach Minuten gezählt ist, für seine Kunden unsichtbar ist, der Verkehr gab dem Verhältnis zwischen Bankier und Kunden eine persönliche Note, und der Bankier, der Herz und Ohr für die Leiden seines Kunden hatte, konnte sich eine individuelle Kenntnis über dessen Kapitalverhältnisse und die Eigenart seines Geschäftes verschaffen, wozu ihm auch die persönliche Ueberwachung der Konten Gelegenheit gab, er fand Musse, den Charakter seines Kunden zu studieren, dessen Eigenheiten und Fähigkeiten zu ergründen. Dadurch gewann er eine sichere Unterlage für die Kredite, die er seinem Kunden oft genug mehr in Rücksicht auf dessen persönliche Eigenschaften als auf Grund dessen materieller Verhältnisse gewährte, denn Intelligenz und Rechtschaffenheit wurden damals höher bewertet als heute, wo nur greifbare Sicherheiten gelten.

Mit der Ausdehnung der Grossbanken, die ein Aufsaugen der kleinen Betriebe im Gefolge hatte, verschwand der Privatbankier. An seine Stelle ist die Grossbank getreten, an deren Schaltern der Kunde nicht das traute Plätzchen findet wie im Privatbureau seines Bankiers, der Beamte hat weder Zeit, auf seine Wünsche einzugehen, noch findet er Gelegenheit, ihn persönlich näher kennen zu lernen. Kommt nun der Kunde mit einem Kreditgesuch,

so fragt der Beamte pflichtgemäss nur nach den Sicherheiten, die er zu bieten hat: der Kredit, den der Kunde bei seinem Bankier fand, ist ihm hier verschlossen.

Die Zeiten, in denen der Kunde so ausgiebig Kredite in Anspruch nahm, dass sein Lieferant gleichsam sein Bankier wurde, sind vorbei, heute aber ist die Kreditbeschaffung um so schwieriger für ihn, als das Bedürfnis danach immer fühlbarer wird, denn die Ansprüche der Kunden steigern sich andauernd und werden es noch weiter tun, so lange sich der Wettbewerb nicht, wie es eigentlich sein sollte, bloss um Preis und Beschaffenheit der Ware, sondern auch um Höhe und Dauer des Kredits dreht, und dass das letztere Moment oft genug ausschlaggebend für den Käufer ist, kann nicht geleugnet werden.

Ausserdem hat sich vielfach der Brauch eingebürgert, dass die Kunden dem Lieferanten die Wechselentnahme nicht gestatten. Ihre Abneigung dagegen beruht weniger auf dem Zwang, bis zu einem bestimmten Tag als an einem bestimmten Tag zahlen zu müssen, und auf der Furcht vor Unannehmlichkeiten, die aus der geleisteten Wechselunterschrift entstehen könnten.

Der kluge Kaufmann wird aber in dieser Beziehung seinem Abnehmer gegenüber weiteste Rücksicht walten lassen, denn es handelt sich hierbei nicht immer um die schlechten Zahler, sondern oft gerade um gute und treue Kunden, die den Ehrgeiz besitzen, ihre Zahlungsverpflichtungen auch ohne wechselfässige Verbindlichkeit zu erfüllen.

Zudem ist es in manchen Branchen immer mehr und mehr üblich geworden, die Ware gegen offenes Ziel zu verkaufen, wogegen der einzelne Lieferant machtlos ist.

Der Zwischenhandel aber hat, weil er sich wegen seiner Zersplitterung bisher noch nicht organisieren konnte, nicht die Kraft, die Zahlungsbedingungen, die ihm selbst diktiert werden, auch seinen Abnehmern aufzuerlegen, und daraus hat sich nachgerade ein derartiges Missverhältnis zwischen den Anforderungen des Einkaufs und denen des Verkaufs herausgebildet, dass der Ausgleich mit den bisher üblichen Kreditformen nicht mehr herbeigeführt werden kann. Hier soll die Diskontierung von Buchforderungen helfend eingreifen.

3. Die geschichtliche Entwicklung dieses Kreditsystems.

Die Diskontierung von Buchforderungen ist an sich nicht neu, denn gelegentlich wurden Buchforderungen zu allen Zeiten von Bankiers und Privatgeldgebern, auch wohl von Banken beliehen. Als eigener Geschäftszweig tritt die Kreditgewährung in dieser Form jedoch erst 1892, und zwar zunächst in Oesterreich auf.

Damals begründeten die Oesterreichische Kreditanstalt für Handel und Gewerbe und die Allgemeine Bodencreditanstalt, beide in Wien, die Wiener Kreditgesellschaft für Handel und Gewerbe, registrierte Genossenschaft m. b. H., welcher die besondere Aufgabe zufiel, kaufmännische, buchmässig nachzuweisende Warenforderungen zu diskontieren. Zwei Jahre später, 1894, errichtete der Wiener Bankverein zum gleichen Zweck die Oesterreichische Diskontogesellschaft, registrierte Genossenschaft m. b. H., welche, nebenbei bemerkt, heute das bedeutendste Institut dieser Art in

Oesterreich ist, und in rascher Folge entstanden eine weitere Reihe von Genossenschaften in Wien sowohl als in den Provinzen. Heute existieren in der österreichisch-ungarischen Monarchie mehr als zwanzig derartige Genossenschaftsbanken, durch welche die Interessen sämtlicher Grossbanken vertreten sind.

Diese Institute sind alle auf dem gleichen Prinzip aufgebaut, sie sind sämtlich von einer mehr oder weniger potenten Aktienbank, als deren Tochterinstitut sie anzusehen sind, ins Leben gerufen worden. Die Genossenschaft steht zu ihrem Mutterinstitut in einem völligen Abhängigkeitsverhältnis, sie ist gehalten, den gesamten Geldverkehr ausschliesslich über ihre Bank zu leiten und sämtliche Wechsel bei ihr einzureichen. Die Grossbanken ziehen also den Nutzen aus diesem Geschäftszweig, entgegen aber, da sie ihn nicht in ihr eigenes Arbeitsfeld aufgenommen haben, dem damit verbundenen Risiko, das sie dem Tochterinstitut überlassen, für welches mit Vorbedacht die Form der Genossenschaft gewählt worden ist. Trotzdem gehen die Grossbanken dazu über, dieses Diskontierungsgeschäft nach und nach selbst in die Hand zu nehmen, weil dadurch, dass der Kunde den Buchdiskontkredit bei den Genossenschaften in Anspruch nimmt, seine übrigen Geschäfte aber mit den Grossbanken macht, der Kredit zersplittert wird und die Uebersicht verloren geht.

Der Geschäftszweig hat sich in Oesterreich günstig entwickelt, die Umsätze sind von Kr. 5 143 000.— im Jahre 1892 auf ca. 350 Millionen Kronen, welche schätzungsweise für das Jahr 1908 von kompetenter Seite ange-

nommen werden, gestiegen, und auch die Erfolge können als gute bezeichnet werden, Verluste sind da, wo die Genossenschaften vorsichtig geleitet wurden, nur in verschwindendem Umfang, zum Teil überhaupt nicht vorgekommen.

Ferner finden wir die Diskontierung von Buchforderungen in den Vereinigten Staaten von Nordamerika verbreitet, wo sie aber bei weitem nicht den Umfang angenommen hat wie in Oesterreich. Die Banken betreiben daselbst dieses Geschäft direkt, ohne vorgeschobene Tochterinstitute.

Und schliesslich hat dieses Kreditsystem auch in Frankreich Eingang gefunden, wo es von den Aktienbanken, besonders vom Crédit Lyonnais, dem bedeutendsten Kreditinstitut des Landes, betrieben wird und von hoher wirtschaftlicher Bedeutung ist.

In Deutschland ist man bis jetzt über einige Versuche nicht hinausgekommen. Im Jahre 1907 tauchte ein Herr Josef von Ziolkowski auf, der nach Angaben, die auf ihn selbst zurückzuführen sein dürften, in Wien eine Genossenschaftsbank geleitet haben soll. In dortigen Kreisen kennt man ihn nicht, dagegen ist festgestellt worden, dass er aus Westpreussen stammt, von Beruf Landwirt ist und sich dort mit der Gründung landwirtschaftlicher Genossenschaften sowie mit Versicherungsagenturen befasst hat. Die Gründung einer polnischen Hagelversicherungsgesellschaft und andere Vorkommnisse gaben den Behörden wiederholt Veranlassung, sich mit ihm zu beschäftigen. Seitdem betreibt er, und zwar gewerbsmässig, die Gründung von Genossenschaftsbanken, die sich speziell mit der Diskontierung von Buchforderungen befassen sollen, wobei er folgender-

massen zu Werke geht. Er engagiert Direktoren, die er durch Inserate in den Tagesblättern sucht, mit grossem Gehalt, hoher Tantième und Pensionsberechtigung, und zwar gewöhnlich gleich auf sechs Jahre, und gibt ihnen den Rat, sich Genossen zur Gründung einer Genossenschaftsbank zu suchen. Hierauf schnürt er sein Bündel, um sein Rezept am nächsten Ort weiter zu verwerten, allerdings nicht ohne sich zuvor für die ingeniöse Idee ein Honorar von M 5000.— ausbedungen zu haben, von denen er sich mindestens M 1500.— sogleich zahlen lässt. Der Herr Direktor kann dann sehen, woher er seine Genossen nimmt und wie er seine Genossenschaft zustande bringt, der Vorstand ist also eher da wie die Genossen, statt dass erst die Genossenschaft gebildet und von dieser der Vorstand gewählt wird.

Solcher Gründungen hat von Ziolkowski etwa ein Dutzend in verschiedenen Grosstädten Deutschlands ins Leben gerufen, dass sie aber über die bescheidensten Anfänge nicht hinauskönnen, ist klar, besonders wenn, wie dies zu beobachten ist, an ihre Spitze Herren treten, die weder durch ihre Vergangenheit noch durch ihre kaufmännische Bildung dazu geeignet sind.

Eine dieser Genossenschaften ist nach etwa 1½jährigem Bestehen bereits in Konkurs geraten, interessant ist dabei die Feststellung, dass den bei weitem grössten Teil der Passiven die Gehaltsansprüche des Vorstandes bilden, der selbstverständlich die Ablösung seiner langfristigen Verträge von der Genossenschaft verlangt. Andere dieser Gründungen dürften bald folgen, Herr von Ziolkowski aber arbeitet unentwegt weiter, denn er findet immer Leute, die zu denen gehören, die nicht alle werden.

Neben diesen Genossenschaften, deren Tätigkeit kaum in Betracht kommt, befassen sich die Mitteldeutsche Treuhand-Aktien-Gesellschaft und die Bayerische Treuhand-Aktien-Gesellschaft mit der Diskontierung von Buchforderungen. Beide sind aus der am 1. April 1908 in Frankfurt am Main mit einem Stammkapital von M 500 000.—, von denen 25 % eingezahlt wurden, gegründeten Delcredere- und Treuhand-Aktiengesellschaft hervorgegangen, deren Münchener Filiale Mitte Februar 1909 unter Mitwirkung der Bayerischen Vereinsbank zu einer selbständigen Gesellschaft als Bayerische Treuhand-A.-G. mit einer Zweigniederlassung in Nürnberg erhoben worden ist, während das Stammhaus in Frankfurt am Main mit seiner Berliner Filiale sich seit dem 1. April 1909 Mitteldeutsche Treuhand-A.-G. nennt. Das Stammkapital dieser beiden Gesellschaften beträgt je 1½ Millionen Mark und ist mit 25 % eingezahlt. Die Mitteldeutsche Treuhand-A.-G. ist eine Schwestergesellschaft der Auskunftei „Deutschland“ G. m. b. H., mit welcher sie in Frankfurt und Berlin gemeinsame Bureauräume unterhält. Sie befasst sich mit der Diskontierung von Buchforderungen erst in zweiter Linie, da sie laut Prospekt zunächst das Delcredere für Buchforderungen übernimmt und auf Wunsch diese auch diskontiert.

In Frankfurt a. Main scheint das Terrain für diesen Geschäftszweig besonders günstig zu sein, denn auch die altbekannte Deutsche Effekten- und Wechselbank daselbst hat ihn im Juni 1909 aufgenommen.

Als erste der Grossbanken ist die Deutsche Bank auf dem Plan erschienen, ein Schritt, der für das deutsche Wirtschaftsleben grosse Beachtung verdient. In einer Sonderabteilung,

die sie am 1. Februar 1909 errichtet hat, betreibt sie die Diskontierung von Buchforderungen als besonderen Geschäftszweig.

Wenn auch bisher von allen Grossbanken Kredite gegeben wurden, die letzten Endes auf die Mobilisierung der in den Büchern verankerten Forderungen hinausliefen, ohne dass seitens der Banken auf diese Tätigkeit Wert gelegt wurde, so bietet sich doch in dem Vorgehen der Deutschen Bank die neuartige Erscheinung, dass auch in Deutschland diese Mobilisierung jetzt in eine bestimmte Form gebracht und als Spezialzweig betrieben wird. Es unterliegt kaum einem Zweifel, dass dem Beispiel der Deutschen Bank die übrigen Grossbanken folgen werden und dieser Geschäftszweig, der noch am Anfang seiner Entwicklung steht, eine weitere Ausdehnung erfahren wird, sobald erst eine Reihe von Fragen organisatorischer und volkswirtschaftlicher Natur völlig geklärt sein werden.

II.

Abtretung und Anzeige.

4. Die Abtretung und der Uebergang der Forderung.

Die Abtretung (Uebertragung, Zession) der Buchforderung ist an bestimmte Formen nicht gebunden, sie kann also auch mündlich erfolgen. Im geschäftlichen Verkehr wird man sich auf mündliche Abtretung nicht einlassen, sondern unter allen Umständen auf schriftliche Abmachung Wert legen, die entweder durch Ausstellung einer Urkunde, Vollziehung eines Vertrages, Anerkennung von Bedingungen oder Austausch von Briefen zustande kommt, ohne dass sie einer notariellen Beurkundung bedarf.

Durch die Ausstellung der Urkunde überträgt der Gläubiger seine Forderung an einen anderen, auf den sie damit ohne weiteres übergeht. Diese Form wird von den deutschen und französischen Grossbanken bevorzugt, weil durch sie der Nachweis der Abtretung am einfachsten und am sichersten zugleich zu erbringen ist. Die Beglaubigung der Unterschrift kann verlangt werden, wodurch der Nachweis ihrer Echtheit entbehrlich wird, dies kann von Vorteil sein, wenn z. B. der bisherige Gläubiger gestorben oder verschwunden ist. Die einfache schriftliche Zession bildet jedoch die Regel.

Im Vertrag wird vereinbart, dass die Buchforderung durch die Diskontierung als an die Bank abgetreten gelten soll, die Forderung geht also durch die beiderseitige Vollziehung des Vertrages noch nicht an die Bank über, sondern erst mit der erfolgten Diskontierung. Im allgemeinen ist der Vertrag bei der Diskontierung von Buchforderungen im geschäftlichen Verkehr nicht üblich.

Wo zum Zweck der Abtretung an Stelle der Urkunde die Anerkennung von Geschäftsbedingungen tritt, heisst es in letzteren, dass der Antrag auf Abtretung der Forderung durch Einreichung einer Abschrift der betreffenden Faktura erfolgt und weiter, dass die Annahme eines solchen Antrages als erfolgt gilt, wenn ihn die Bank nicht binnen zehn Tagen ablehnt. Der Vorgang ist der, dass der Kunde zunächst die Bedingungen anerkennt, dass er die Abschrift der Faktura, deren Betrag er diskontieren lassen will, einreicht und die Bank die Abrechnung über die vorgenommene Diskontierung schickt. Abtretung und Uebergang der Forderung erfolgen also stillschweigend durch eine Reihe von Handlungen, ohne dass die Abtretung selbst förmlich beurkundet wird. Trotzdem ist in manchen Bedingungen bestimmt, dass die Bank jeder Zeit berechtigt ist, die Ausfertigung einer Urkunde zu verlangen. Dieses Verfahren erscheint unpraktisch, denn hat die Bank die Urkunde nicht gleich beim Abschluss des Geschäfts in Händen, so wird sie sie nachträglich vom Kunden schwerlich bekommen. Diese Art der Abtretung ist bei verschiedenen österreichischen Genossenschaften eingeführt und von den deutschen aufgenommen worden, während bei anderen der Genosse in seinen Büchern die Genossenschaft für die Forderungen er-

kennt, die er begeben will, und den Antrag auf Diskontierung derselben unter Einreichung des Kontoauszuges stellt.

Ebenso formlos erfolgt die Uebertragung von Forderungen durch den Briefwechsel, mit dem Unterschied, dass an Stelle des Vertragsformulars, welches zwei Unterschriften trägt, und der Bedingungen, deren Anerkennung durch eine Unterschrift erfolgt, der briefliche Vertragsantrag mit der Unterschrift des einen Teilhabers und die einseitig vom andern vollzogene, ebenfalls briefliche Vertragserklärung treten. Der Antrag kann ebenso vom Gläubiger der Forderung, dem Kreditnehmer, als vom Geldgeber ausgehen. Der Austausch von Briefen ist durch die Anerkennung der Bedingungen verdrängt worden.

Allgemein üblich ist die schriftliche Vereinbarung, dass der bisherige Gläubiger für den Eingang der abgetretenen Forderung haftet.

In allen genannten Fällen geht die abgetretene Forderung auf den neuen Gläubiger über. Die dadurch gebotene Sicherheit ist zunächst nur eine bedingte, weil die Abtretung allein nur ein Rechtsverhältnis zwischen dem bisherigen und dem neuen Gläubiger, nicht aber Dritten, und namentlich nicht dem Schuldner gegenüber begründet. Trotzdem wird sich die Bank damit begnügen können, wenn die Verhältnisse des Kunden geordnete sind und seine persönlichen Eigenschaften ein Vertrauen rechtfertigen.

Die rechtlichen Folgen, welche sich an die Abtretung der Forderung knüpfen, sind in einem besonderen Kapitel behandelt.*)

*) Seite 30 ff.

5. Die Anzeige an den Drittschuldner.

Die Benachrichtigung von der Abtretung der Forderung erfolgt durch Mitteilung seitens des bisherigen Gläubigers.

Sie kann entweder in Briefform erfolgen oder durch einen Vermerk auf der Faktura bezw. dem Rechnungsauszug, „zediert an die N. N. Bank und daher nur an diese zu zahlen“ oder ähnlich. Der Anzeige steht es gleich, wenn der neue Gläubiger die über die Abtretung der Forderung ausgefertigte Urkunde dem Schuldner vorlegt. Im Handelsverkehr ist diese Form jedoch nicht üblich. Anzeige oder Vorlage brauchen nicht sofort, sondern können zu beliebiger Zeit geschehen. Je nach Vereinbarung erfolgt oder unterbleibt die Anzeige.

Die Zweckmässigkeit der Anzeige soll zunächst vom Standpunkt des geschäftlichen Verkehrs geprüft werden.

Der Lieferant wird da, wo die Abtretung von Buchforderungen noch nicht zu einem ständigen Handelsgebrauch geworden ist, sich gegen die Anzeige an seinen Schuldner sträuben, weil er mit dem Vorurteil rechnet, dass sein Abnehmer ihn nicht für „fein“ hält, und er deshalb Gefahr läuft, dass dieser, weil er ihn auch nicht als leistungsfähig ansieht, ihm seine Kundschaft entziehen könnte. Dieses Vorurteil entbehrt aber der Begründung, denn es müsste mit demselben Recht auch denjenigen Lieferanten treffen, der sich zur Hereinholung seiner Forderungen

des Wechsels bedient. Dass aber daraus dem Kaufmann ein Vorwurf gemacht worden wäre, hat man bisher noch nicht vernommen, im Gegenteil, er wird gelobt, weil er damit Ordnung in seinen Aussenständen hält. Ob aber der Wechsel oder die Abtretung hierfür das geeignete Mittel ist, hängt gewöhnlich nicht von ihm oder seiner Ordnungsliebe ab, sondern wird von ganz anderen Faktoren, namentlich durch das Mass von Rücksicht entschieden, das er auf althergebrachte, in der Branche festeingewurzelte Gewohnheiten gegen die der Einzelne machtlos ist, zu nehmen gezwungen ist. Wollte man als Grundlage für die Bonität des Kaufmanns nur die Wechselentnahme oder Abtretung gelten lassen, so müsste man logischerweise zu dem Schluss kommen, dass derjenige, der seine Forderungen, und zwar wie üblich in voller Höhe, gegen Wechsel entnimmt, weit offener seine Geldbedürftigkeit dokumentiert als derjenige, welcher seine Forderungen mit beispielsweise 80 % diskontiert, nicht verkauft, wohlverstanden.

Die Abneigung des Bekanntwerdens der Abtretung von Forderungen hat aber noch eine andere Ursache: früher konnten offene Buchforderungen im allgemeinen nicht verwertet werden, höchstens in der Notlage, wo der Kaufmann gezwungen war, sie entweder mit gewaltigem Nachlass zu verkaufen oder gegen exorbitante Zinsen und Provision zu verpfänden. Die Diskontierung von Buchforderungen konnte daher nur mit Wucherern, bei verschlossenen Türen gemacht werden und galt mit Recht als anrühig, in dem Augenblick aber, wo sie von den ersten Kreditinstituten in die Hand genommen wird und damit jeder Gedanke an eine Ausbeutung schwindet, verliert sie jedes Odium, und der

Kaufmann rechnet mit ihr als einem regulären Kreditbeschaffungsmittel.

Auf den Schuldner wirkt die Anzeige der Abtretung noch nach einer anderen Richtung hin: er hat jetzt nicht mehr mit seinem Lieferanten zu tun, der auf seinen Kunden Rücksicht nehmen und sich u. a. manche Zielüberschreitung gefallen lassen muss, sondern hat nunmehr in der Bank einen neuen Gläubiger, der, durch keine sonstigen Beziehungen zu ihm gebunden, bei Ablauf des Zieles prompte Bezahlung fordern und gegebenenfalls auf seinem Schein kraft des Gesetzes bestehen kann. Der Schuldner braucht sich dabei nicht gleich die Einleitung der Klage vorzustellen, aber schon der Gedanke, dass die Bank das kann und darf und vielleicht eher tut als sein Lieferant, löst bei ihm ein Unbehagen aus, das ihn veranlassen könnte, seine Aufträge anderen Lieferanten zuzuwenden.

Diese Bedenken sind jedoch hinfällig, die diskontierende Bank weiss, dass der Eingang der offenen Posten nicht an einem bestimmten Tag zu erwarten ist, sondern sich gewohnheitsgemäss um 8 bis 14 Tage und noch länger hinausschiebt. Sie erklärt deshalb in dem Schreiben, in welchem sie dem Schuldner die Uebernahme der Forderung anzeigt, ausdrücklich, dass ihm durch die Uebertragung keinerlei Nachteile erwachsen, dass insbesondere die vereinbarten Zahlungsbedingungen nicht geändert werden, sondern jede im Rahmen der Konditionen zulässige Zahlungsweise ihm freisteht. Sie wird den Schuldner auch schon im Interesse ihres eigenen Kunden nicht drängen, der dadurch seinen Abnehmer verlieren könnte; bleibt die Zahlung aus, so wird sie Deckung von ihrem Kunden verlangen, der ihr ja für den Eingang der Forderung haftet.

Bei dieser Gelegenheit sei auch der Irrtum berichtigt, dass die Abtretung der Forderung im Grunde genommen weiter nichts sei als die Uebertragung der Mahn- und Klagepflichten an die Bank. Dass sich diese damit nicht befasst, der Drittschuldner aus dieser Veranlassung mit ihr also schwerlich in Berührung kommen wird, war soeben gesagt worden, der Lieferant aber, welcher glaubt, durch die Abtretung der Forderung die Bank zur Mandantin für das Inkasso-, Mahn- und Klageverfahren ernannt zu haben, wird die Erfahrung machen, dass er letzten Endes doch nicht um die persönliche Erfüllung dieser ihm peinlichen Pflicht herumkommt.

Aus allen diesen Bedenken geht hervor, wie wenig das Wesen dieser Kreditform verstanden wird, der Drittschuldner müsste sich sonst sagen, dass, wenn die Bank, die doch wohl mit Vorsicht an solche Geschäfte herantritt, eine Forderung seines Lieferanten an ihn übernimmt, er sowohl wie sein Lieferant in den Augen der Bank nicht gerade ungünstig beurteilt werden.

Jedenfalls empfiehlt es sich, dass der Lieferant im Zweifelsfall seinem Kunden die Absicht, die Forderung diskontieren zu lassen, mitteilt und bei ihm anfragt, ob ihm eine etwaige Abtretung derselben genehm sei, wobei der Hinweis, dass in den Konditionen damit nichts geändert wird, nützlich ist.

Wie dem auch sei, wenn diese Bedenken ernstlich auch nicht begründet werden können, sie sind vorhanden, man muss also mit ihnen rechnen. Aus dieser Erwägung heraus hat man in den Ländern, wo die Diskontierung von Buchforderungen in grösserem Umfange betrieben wird, vielfach von der Anzeige der Abtretung an den Drittschuldner

abgesehen, so dass also die Bank nicht zwischen den Kreditnehmer und dessen Kunden tritt.

Aber auch von einem anderen Gesichtspunkt aus könnte die Anzeige unterbleiben. Ist einmal diese Abneigung vorhanden, so sollte die Bank versuchen, sich mit ihr abzufinden, sie sollte sich sagen, dass die Anzeige an den Schuldner im schroffen Gegensatz steht zu dem grossen Vertrauen im Warenverkehr, welches nicht zum geringsten Teil die gewaltige Ausdehnung des deutschen Wirtschaftslebens herbeigeführt hat, sie sollte weniger auf den Juristen hören, der, weil sein Gedankengang naturgemäss auf die Wahrnehmung aller Vorteile und Sicherheitsmassregeln gerichtet ist, nur allzu leicht die kaufmännischen Bedürfnisse übersehen und zur Abtretungsanzeige raten wird.

Trotzdem findet die Schuldneranzeige immer mehr Aufnahme, je mehr sich die Diskontierung von Buchforderungen einbürgert. Es ist interessant zu hören, wie sich in dieser Beziehung eins der bedeutendsten Institute dieser Art in Oesterreich, die der Kreditanstalt nahestehende Wiener Credit-Gesellschaft für Industrie & Handel R. G. m. b. H. äussert. In dem Rechenschaftsbericht über das Geschäftsjahr 1907 heisst es u. a.:

„In der Regel vollzieht sich die Escomptierung derart, dass die Buchschuldner von dem Uebergang der Rechte an die Gesellschaft nicht benachrichtigt werden. Es wünscht jedoch die Kaufmannschaft vielfach schon selbst, dass die bankmässige Verständigung der Buchschuldner hinzutrete und aus diesem Grunde hat sich auch bei dem letzteren das Verständnis für diesen Escompte-Zweig bereits sehr eingelebt. Wir können uns nicht versagen, Ihnen diesen interessanten Fortschritt mitzuteilen, weil sich damit ein Umschwung vorzubereiten scheint, der es gestattet, dem Buch-Escomptekredit eine breitere Basis zu geben.“

In Deutschland pflegen die wenigen Kreditinstitute, welche sich mit der Diskontierung von Buchforderungen befassen, die Anzeige an den Drittschuldner vorzunehmen, es wird jedoch auch deren Unterlassung zugestanden, sofern die Verhältnisse des Einzelfalles dazu angetan erscheinen.

Praktisch gehandhabt wird die Anzeige derart, dass das Schreiben, in welchem der Kunde seinem Abnehmer die Abtretung der Forderung anzeigt, oder die Faktura, welche den Zessionsvermerk trägt, durch die Hände der Bank geht, denn diese hat ein Interesse daran, sich von der erfolgten Benachrichtigung zu überzeugen. Auch in den Fällen, wo die Unterlassung der Anzeige vereinbart worden ist, lassen sich einige Banken die Anzeige an den Schuldner geben, die sie in Verwahrung nehmen, um sie, falls Gefahr im Verzuge ist, abschicken zu können.

Ob und wieweit bei der Anzeige oder deren Unterlassung Rücksicht auf die damit verbundenen rechtlichen Wirkungen zu nehmen ist, soll im folgenden Kapitel erörtert werden.

6. Die rechtlichen Wirkungen.

Mit der Abtretung (Uebertragung, Zession) geht die Forderung auf den neuen Gläubiger, den Zessionar, über (§ 398 B. G. B.), sie scheidet damit aus dem Vermögen des bisherigen Gläubigers, des Zedenten, aus.

Mit der Abtretung gehen auch alle Sicherungen der Forderung, insbesondere Pfandrechte und Bürgschaften, auf den neuen Gläubiger über (§ 401 Abs. 1 B. G. B.).

Der bisherige Gläubiger ist dem neuen gegenüber verpflichtet, zur Geltendmachung der Forderung jede

Auskunft zu erteilen und ihm die zum Beweise der Forderung dienenden Urkunden auszuliefern oder zu beschaffen (§ 402 B. G. B.).

Wirksam wird die Abtretung Dritten gegenüber erst durch die Benachrichtigung des Drittschuldners, des debitor cessus, die entweder durch Anzeige des bisherigen Gläubigers oder durch Vorlage der Abtretungsurkunde seitens des neuen Gläubigers erfolgt (§ 409 B. G. B.). Sie ist das Mittel, den guten Glauben des Drittschuldners auszuschliessen, daraus ergibt sich, dass durch die Abtretung allein nur ein Rechtsverhältnis zwischen dem bisherigen und dem neuen Gläubiger, nicht aber Dritten gegenüber begründet wird.

Solange der Drittschuldner von der Abtretung keine Kenntnis hat, kann der neue Gläubiger seine Rechte weder gegen diesen noch sonst einen Dritten geltend machen. Der Drittschuldner kennt bis dahin nur den alten Gläubiger, braucht also nur an diesen zu leisten (§ 407 Abs. 1 B. G. B.), er kann eine ihm gegen diesen zustehende Forderung gegen seine Schuld, die abgetretene Forderung, aufrechnen (§ 406 B. G. B.) oder bezüglich der letzteren mit ihm Vereinbarungen treffen (§ 407 Abs. 1 B. G. B.). Die Forderung kann von einem gutgläubigen Dritten erworben oder gepfändet werden, sie kann vom Gericht einem Dritten überwiesen werden, in beiden Fällen muss der Drittschuldner an diesen Dritten leisten oder kann eine ihm gegen diesen zustehende Forderung mit der abgetretenen Forderung aufrechnen (§ 408 B. G. B.).

Der bisherige Gläubiger macht sich zwar, wenn er die aus der abgetretenen Forderung eingezogenen Gelder für sich verwendet, einer Untreue schuldig (St.-G.-B. § 266 Ziffer 2),

der neue Gläubiger hat aber kein Interesse an dessen Bestrafung, sondern will sein Geld haben. Er wird deshalb zweckmässig auf der Benachrichtigung des Drittschuldners von der Abtretung bestehen. Ihre Wirkung ist die, dass der bisherige Gläubiger die Abtretung gegen sich gelten lassen muss (§ 409 Abs. 1 B. G. B.), über die Forderung also nicht mehr verfügen kann, und der Drittschuldner nun nicht mehr an den bisherigen Gläubiger leisten darf und Gefahr läuft, dass, wenn er es dennoch tut, der neue Gläubiger nochmalige Leistung verlangen kann. (§ 410 Abs. 1 B. G. B.). Erst mit der Anzeige werden also die Rechte des neuen Gläubigers sichergestellt.

Die Anzeige liegt aber auch im Interesse des Drittschuldners, denn dieser kann verlangen, dass er nur dann zu zahlen braucht, wenn er sicher ist, an den richtigen zu leisten und nicht in die Gefahr kommt, etwa noch einmal leisten zu müssen.

Die Abtretung der Forderung kann rückgängig gemacht werden nur von dem, der in der Urkunde oder Anzeige als der neue Gläubiger bezeichnet ist (§ 409 Abs. 2 B. G. B.).

Der Drittschuldner kann zwar dem neuen Gläubiger diejenigen Einwendungen entgegensetzen, die zur Zeit der Abtretung der Forderung gegen den bisherigen Gläubiger begründet waren (§ 404 B. G. B.), der neue Gläubiger wird sich aber dagegen dadurch schützen, dass er den bisherigen Gläubiger für den Eingang der Forderung verpflichtet. Nach erfolgter Anzeige braucht der neue Gläubiger Einwendungen des Drittschuldners überhaupt nicht mehr gegen sich gelten zu lassen (§ 407 Abs. 1 B. G. B.).

7. Abtretung und Konkurs.

Die Abtretung der Forderung bewirkt, dass diese aus dem Vermögen des bisherigen Gläubigers ausscheidet; wenn also dieser nach der Abtretung in Konkurs gerät, so gehört die Forderung nicht zur Konkursmasse, die Abtretung besteht zu Recht.

Sie wird nicht angefochten werden können, wenn an Stelle der Forderung die gezahlte Valuta tritt, denn ob diese zurzeit des Konkurses noch vorhanden ist oder nicht, ist für die Rechtsgültigkeit der Abtretung ohne Belang. Dies wird regelmässig der Fall sein, wenn die Buchforderung bankmässig diskontiert wurde, wenn der Erwerber der Forderung kein Gläubiger des Zedenten ist, oder wenn eine Forderung an den Gemeinschuldner durch Abtretung von jemandem, der diesem etwas schuldig ist, erworben wurde und gegen die Schuld aufgerechnet wird, denn die Aufrechnung steht in diesem Falle der Zahlung gleich. Sie ist nur zulässig, wenn dem Erwerber der Forderung die Zahlungseinstellung des Schuldners oder der Antrag auf Eröffnung des Konkursverfahrens zurzeit der Abtretung nicht bekannt war (Reichskonkursgesetz § 55 Ziffer 3).

Wohl aber kann, obwohl die Abtretung rechtsgültig ist, die Zahlung aus dem Verkauf bzw. der Diskontierung der Forderung angefochten werden, wenn nämlich der Gegenwert zur Befriedigung eines Gläubigers des Zedenten

dient, auch dann, wenn die Zahlung nicht vom Gemeinschuldner selbst, sondern in dessen Auftrag vom Erwerber der Forderung an dessen Gläubiger geleistet wird. Voraussetzung dafür ist, dass nicht die Merkmale der Begünstigung vorliegen (Reichskonkursordnung § 30 Ziffer 2).

Im übrigen gelten für Abtretung und Aufrechnung bezüglich deren Anfechtbarkeit dieselben Gesetze wie für die anderen Forderungen im Konkurs.

8. Abtretung oder Verpfändung?

Die Frage, ob in der Diskontierung von Buchforderungen eine Abtretung oder Verpfändung liegt, ist viel umstritten.

Zunächst muss festgestellt werden, dass die Diskontierung an sich weder das eine noch das andere, sondern die Tätigkeit eines Kaufgeschäfts ist, denn diskontieren heisst „mit Zinsenabzug kaufen“, gemeint ist wohl, ob in der zum Zweck der Diskontierung vorgenommenen Abtretung eine Verpfändung liegt.

Zunächst muss man sich darüber klar sein, dass in der Abtretung der Wille bekundet wird, sich der Forderung zu entäussern. Soll diese Entäusserung eine endgültige sein, so kommt ein Verkauf, eine Diskontierung in Frage, soll sie eine bedingte sein, so liegt eine Verpfändung, eine Lombardierung vor. Die Verpfändung ist eine Veräusserung mit der Einschränkung, dass sie unter im voraus bestimmten Bedingungen rückgängig gemacht werden kann oder muß.

Die Abtretung aber ist unter allen Umständen nur das Mittel zur — endgültigen oder bedingten — Entäusserung, die Forderung muss also, soll sie diskontiert werden, zuvor abgetreten werden.

Wird die Forderung voll diskontiert oder bei einer Teildiskontierung der Betrag in voller Höhe vom Kunden an die Bank abgeführt oder von dieser einkassiert, so liegt eine Abtretung allein vor.

Wird dagegen eine voll abgetretene Forderung mit einem Teilbetrag, sagen wir 80 %, diskontiert, und ist die Bank nach Eingang der 80 % zur Rückgabe der restlichen, als Sicherheit einbehaltenen 20 % verpflichtet, so würde man hinsichtlich dieser 20 % eine Verpfändung annehmen können, insofern die Abtretung mit Verpflichtung zur Aufhebung, ohne es tatsächlich zu sein, praktisch auf eine Verpfändung hinausläuft.

III.

Die Faktoren der Diskontierung von Buchforderungen.

9. Die Forderung.

Die diskontierte Buchforderung muss nicht nur in den Büchern, sondern auch in Wirklichkeit bestehen, ihre Existenz muss nachgewiesen werden können, sie darf weder angefochten, noch bereits anderweitig abgetreten oder verpfändet sein. Auch dürfen von seiten des Schuldners Einwendungen nicht mehr zu erwarten sein; um in dieser Beziehung sicher zu gehen, empfiehlt es sich, mit der Einreichung der Forderung so lange zu warten, bis anzunehmen ist, dass Reklamationen seitens des Abnehmers nicht mehr eintreffen werden.

Die Forderung muss nach Datum, Betrag, Fälligkeit, Schuldner, Ort der Erfüllung und Gegenstand der Lieferung genau bezeichnet sein.

Der Betrag der Forderung an den einzelnen Schuldner wird nicht zu geringfügig sein dürfen, Posten unter etwa M 150.— vertragen die Spesen nicht und sind für die Bank wegen der Umstände der Buchung und Kontrolle nicht lohnend.

Die Fälligkeit der Forderung ist nicht wie bei der gegen Wechsel entnommenen auf einen bestimmten Tag festgesetzt, sondern bewegt sich um einen bestimmten Termin

herum. Wenn also bei der Diskontierung von Buchforderungen das Verfalldatum als bestimmter Faktor ausschaltet, so muss an dessen Stelle als wesentliches Erfordernis die Frist treten, innerhalb deren auf den Eingang der Forderung mit Sicherheit zu rechnen ist. Regelmässig werden beim Verkauf Menge, Preis, Beschaffenheit und Lieferzeit der Ware ausbedungen, Ziel oder Zahlweise aber oft genug nicht vereinbart. Forderungen, welche nicht auch in diesen beiden Punkten klar sind, eignen sich nicht zur Diskontierung, denn jede Disposition würde mit ihnen über den Haufen geworfen werden.

Die Frist für die Fälligkeit der Forderung, welche diskontiert werden soll, ist auf etwa 3 Monate zu bemessen, weil auch das Akzept nur auf höchstens 100 Tage ausgestellt wird. Hat der Lieferant auf längeres Ziel verkauft, so wird er die Forderung soweit ablaufen lassen müssen, bis sie zur Diskontierung reif wird. Forderungen mit späterer Fälligkeit als drei Monate sollten nur ausnahmsweise angenommen werden.

Als Schuldner können im allgemeinen nur Geschäftsleute in Betracht kommen, erwünscht ist, dass sie handelsgerichtlich eingetragen sind.

Forderungen auf Privatleute eignen sich nicht zur Diskontierung, weil deren Verhältnisse im allgemeinen schwierig zu übersehen sind.

Forderungen an Schuldner, die mit dem Antragsteller in Gegenrechnung stehen – hierzu gehören auch die Forderungen aus Kommissionsgeschäften wider den Kommissionär – bedingen eine besondere Aufmerksamkeit, denn auch bei einer geordneten Buchführung wird es nicht immer

leicht sein, deren Bestehen oder Natur einwandfrei festzustellen.

Grundsätzlich sollten nur Forderungen angenommen werden, denen eine Warenlieferung zu Grunde liegt. Dabei ist es aber durchaus nicht gleichgültig, was für eine Warenlieferung den Gegenstand der Forderung bildet. Bei Maschinenlieferungen z. B. ist zu beachten, dass die erste Rate bei Bestellung, die zweite bei Ablieferung oder drei Monate später und die letzte nach Ablauf der Garantiezeit zu entrichten ist. Die erste Rate scheidet ohnehin aus, weil sie eine Vorauszahlung für eine erst vorzunehmende Lieferung ist, und die Zahlung der letzten kann illusorisch werden, wenn sich vor Ablauf der Garantiezeit ein Mangel in der Ausführung bemerkbar macht; der Abnehmer würde, selbst wenn er die Verpflichtung zur Zahlung grundsätzlich anerkannt hätte, im vollen Vertragsrecht die Zahlung zum Termin nicht zu leisten brauchen. Eine derartige Forderung würde demnach auszuschliessen sein, wohl aber würde sich die zweite Rate zur Diskontierung eignen.

Forderungen aus Inseratenaufnahmen könnten, obwohl eine Warenlieferung nicht vorliegt, angenommen werden, wenn sie vom Drittschuldner bestätigt werden, denn erfahrungsgemäss kommen gerade bei diesen Forderungen Differenzen häufig vor.

Kontosalden sollten nur diskontiert werden, wenn ihr Charakter zweifelsfrei festgestellt wird und sie vom Schuldner bestätigt werden.

Forderungen in Bausch und Bogen, d. h. ohne genaue Bezeichnung der einzelnen Beträge oder Schuldner zu diskontieren, ist nicht ratsam, die Kontrolle über deren Bestand

sowie über die Abwicklung des Geschäfts ist beinahe unmöglich, und die Abtretung würde praktisch unwirksam sein, weil die Anzeige an die einzelnen Schuldner eventuell gar nicht erfolgen könnte. Eine derartige Diskontierung würde völlig gleichbedeutend sein mit einem Blankokredit.

Leihverträge können schon deshalb nicht in Betracht kommen, weil deren Schuldner gewöhnlich nicht zu den solventen oder selbständigen Kaufleuten gehören.

Forderungen, welche aus der Hergabe von Geldern oder aus dem Verkauf von Patenten, Lizenzen, Verlags- oder sonstigen Rechten herrühren, werden im allgemeinen nicht den Gegenstand der Diskontierung bilden, weil sich bei ihnen das Verhältnis zwischen Forderung und Leistung in den wenigsten Fällen richtig abschätzen lässt und die Natur dieser Geschäfte die Sicherheit in dem erforderlichen Masse vermissen lässt; ausgenommen davon sind Forderungen auf fällige Hypothekenzinsen, gegen deren Diskontierung im Einzelfall nichts einzuwenden wäre.

Honorar- und Provisionsforderungen sind unbedingt auszuschliessen, denn ein guter Schuldner wird solche Forderungen auf Wunsch auch vor Fälligkeit bezahlen, und das blosse Angebot lässt schon den Verdacht aufkommen, dass etwas hierbei nicht richtig ist.

Von einigen Instituten werden auch Forderungen an Verwandte grundsätzlich zurückgewiesen, indessen lässt sich dieser Standpunkt nicht vertreten, denn auch zwischen Verwandten können lautere Geschäftsbeziehungen bestehen, und Schiebungen lassen sich auch mit Geschäftsfreunden machen, die nicht gerade Verwandte sein müssen.

10. Der Geldgeber.

Mit der Diskontierung von Buchforderungen befassen sich, wie wir gesehen haben, die Genossenschaft m. b. H. und die Aktienbank einschliesslich der Grossbank. Für die Untersuchung, welche Kreditorganisation sich hierfür am besten eignet, und zwar vom Standpunkt des Geldgebers sowohl als von dem des Kreditempfängers aus, ist es notwendig, uns deren Konstruktion vor Augen zu führen.

Die Genossenschaft hat kein festbestimmtes Kapital, sondern ein beständig schwankendes, das sich nach der Zahl der jeweils gezeichneten Anteile und der Höhe der darauf erfolgten Einzahlungen richtet. Die Anteile lauten über M 500–1000, von denen der einzelne Genosse über eine bestimmte Anzahl hinaus, 20–50 Stück, nicht besitzen darf.

Kredite darf sie nur an ihre Genossen geben, die Höhe des für den Einzelnen festgesetzten Kredites darf den zehnbis zwanzigfachen Betrag seiner Anteile nicht überschreiten, der Genosse hat 5–10 % des bewilligten Kredites in Anteilen zu übernehmen.

Jeder Genosse haftet gesetzlich für die Verbindlichkeiten der Genossenschaft mit dem Betrag der gezeichneten Anteile und einer weiteren Summe in der gleichen, bei mancher Genossenschaft dreifachen Höhe seiner Anteile. Bei verschiedenen österreichischen Genossenschaften

erstreckt sich die Haftpflicht ausserdem bis zur Höhe des jeweilig bewilligten Kredites, gleichgültig, ob dieser voll oder überhaupt nicht in Anspruch genommen ist.

Der Austritt des Genossen kann nur nach vorausgehender Kündigung erfolgen, für die eine Frist von 3 bis 12 Monaten vorgesehen ist.

Nur erwähnt sei die Genossenschaft mit unbeschränkter Haftpflicht, die sich mit der Pflege dieses Geschäftszweiges jedoch nicht abgibt: bei ihr haften die Genossen für die Verbindlichkeiten der Genossenschaft unbeschränkt, also mit ihrem gesamten vorhandenen und künftigen Vermögen.

Auf ganz anderer Grundlage ist die Aktiengesellschaft aufgebaut.

Das Kapital ist ein feststehendes und durch die Anzahl und den Betrag der ausgegebenen Aktien bekannt: bei den in Frage kommenden ist es vollbezahlt, mit Ausnahme der Süddeutschen und der Mitteldeutschen Treuhand-Aktien-Gesellschaft, deren Kapital mit nur 25 % eingezahlt ist.

Mit der Aktienbank kann jeder Geschäfte machen, ohne sich irgendwie durch Aktienbesitz, Haftsumme oder Kündigung zu binden, er hat ihr gegenüber keine anderen Verpflichtungen als diejenigen, welche sich aus den laufenden Geschäften ergeben.

Die Verschiedenheit der Kapitalverhältnisse der beiden Organisationen äussert sich in folgender Weise. Die Genossenschaft ist durch die stetigen Schwankungen ihres Kapitals im Gegensatz zur Aktienbank, die mit einem festen Kapital ausgestattet ist, in ihren Dispositionen, namentlich wenn langfristige in Frage kommen, beengt, anderer-

seits stehen ihre Barmittel im ungleichen Verhältnis zu den Krediten, welche sie den Genossen einräumt, sie ist also selbst auf Kredit angewiesen und daher von ihren Geldgebern in starkem Masse abhängig, was nicht gerade als ein Vorteil bezeichnet werden kann. Auf Kapitalien, welche der Aktienbank aus dem Kontokorrentverkehr zufließen, kann die Genossenschaft aber kaum rechnen, da sie von ihren Genossen, die sich zumeist aus den Kreisen der kleinen Gewerbetreibenden und Handwerker rekrutieren und deren Verhältnisse für die Anlage von Kapitalien wenig angetan sind, fast ausschliesslich zur Hergabe von Krediten in Anspruch genommen wird.

Vom Gesichtspunkt des Geldgebers aus erscheint demnach für die Diskontierung von Buchforderungen die Aktienbank als die geeignete Kreditorganisation, sie ist es aber auch vom Standpunkt des Kreditnehmers aus.

Die weitgehende Haftpflicht bei der Genossenschaft mahnt zu besonderer Vorsicht. Der Kreditnehmer wird sich vor allem die Persönlichkeiten des Vorstandes ansehen müssen, denn von deren Geschäftsführung ist bei dem verhältnismässig kleinen Genossenschaftskapital das Gedeihen des Unternehmens und das Wohl und Wehe des Einzelnen in weit höherem Masse abhängig als bei jeder anderen Gesellschaftsform. Er wird sich ferner über die Bonität der Genossen, über das Genossenschaftskapital, dessen Höhe nicht wie bei der Aktienbank bekannt ist, über die Höhe der dem Einzelnen eingeräumten Kredite und über die Verbindlichkeiten der Genossenschaft unterrichten müssen. Und schliesslich sei er sich klar darüber, dass er Kredite von der Genossenschaft nicht nur nimmt,

sondern ihr auch einräumt, insofern nämlich, als er ihr von den Buchforderungen einen Teilbetrag von 25–50 % über die Diskontierung hinaus als Sicherheit abtreten muss.

11. Der Kreditnehmer.

Als Kreditnehmer kommen bei der Diskontierung von Buchforderungen zunächst diejenigen in Betracht, welche ihre Ware gegen kurzes Ziel einkaufen, ihren Kunden, namentlich Behörden usw., aber ein langes und offenes Ziel einräumen müssen

Daneben wird dieser Kredit aber auch da, wo sonst nur gegen Kasse oder Akzept verkauft wird, gern in Anspruch genommen werden, denn solange im Handel das freie Spiel der Kräfte waltet und auf die Preisstellung und Zahlweise bestimmend einwirkt, solange wird es ein Auf und Nieder geben, werden Zeiten eintreten, in denen abweichend vom Herkommen der Abnehmer seine Bedingungen diktiert. Stockungen des Absatzes, niedrige Preise und langes Ziel werden dem Markt ihren Stempel aufdrücken, und der Kaufmann, dessen Kapitalien im Lager oder in den Büchern festgelegt sind, sieht sich vorübergehend beengt. Er wird seine Konten aufschlagen und so viel zum Diskontieren heraussuchen, als er zur Herstellung des Gleichgewichts in seinen Kassenverhältnissen momentan braucht.

Und auch der gutsituierte Geschäftsmann wird sich der Diskontierung von Buchforderungen bedienen, wenn er einen Posten Ware gegen sofortige Kasse zu kaufen hat, andere Dispositionen ihm aber gerade unbequem sind.

Schliesslich werden aber, weil der Satz, dass der frühere Eingang der Forderungen in vielen Fällen wünschenswert ist, allgemeine Geltung hat, der gesamte Handel und Industrie — je nach den Bedürfnissen des Einzelnen mehr oder weniger — als Kreditnehmer für diesen Geschäftszweig in Frage kommen mit Ausnahme der Versandgeschäfte, Abzahlungsgeschäfte, Detaillisten und Handwerker, deren Forderungen, weil zumeist auf Privatleute lautend, von der Diskontierung ausgeschlossen sind.

War im vorigen Kapitel auseinandergesetzt worden, wie die diskontierende Bank, auch vom Standpunkt des Kreditnehmers aus, beschaffen sein muss, so wird hier zu untersuchen sein, welche Anforderungen die Bank an den Kreditempfänger zu stellen berechtigt ist.

Vor allem wird die Bank zur Bedingung machen müssen, dass der Antragsteller entweder bereits ein Konto bei ihr führt oder ihr auch sonstige bankmässige Geschäfte zuweist, denn auf die Diskontierung von Buchforderungen allein wird sie sich dem Antragsteller gegenüber nicht beschränken dürfen. Abgesehen davon, dass keine Bank auf die Dauer mit Debitorenkundschaft allein arbeiten kann, hat sie ein Interesse daran, einen Einblick in die sonstige Geschäftsführung des Kreditsuchenden zu bekommen, um durch einen je regeren Verkehr ein desto sichereres Urteil über ihn zu gewinnen. Auffallend genug ist es, dass bei den Banken dahingehende Bestimmungen nicht getroffen sind, mit Ausnahme der Deutschen Bank, welche die Diskontierung von Buchforderungen von der Eröffnung eines laufenden Kontos abhängig macht.

Voraussetzung muss ferner sein, dass der Kreditnehmer einen kaufmännisch geregelten Betrieb und eine geordnete Buchführung hat, wünschenswert erscheint, dass er handelsgerichtlich eingetragen ist.

Grundbedingung ist, dass der Antragsteller sich weder dauernd noch vorübergehend in einer Notlage befindet, sondern in geregelten Verhältnissen lebt und persönlich in jeder Beziehung vertrauenswürdig erscheint.

Wie seine Kreditfähigkeit¹⁾ zu prüfen ist, und welche Gesichtspunkte für die Kreditbeurteilung²⁾ massgebend sein sollen, wird an anderer Stelle erörtert.

¹⁾ Seite 60—63.

²⁾ Seite 64—73.

IV.

Die Technik.

12. Der geschäftliche Hergang.

Die Diskontierung von Buchforderungen wird in verschiedener Weise gehandhabt.

In Oesterreich-Ungarn finden wir folgende Praxis.

Der Kunde stellt seinen Antrag, worauf er von der Genossenschaft eine Offerte erhält, welche eine Aufstellung der zur Diskontierung geeigneten Forderungen sowie die Aufgabe der zu berechnenden Provision, Zinsen und Spesen enthält. Im Fall der Annahme reicht der Kunde sein Dreimonatsakzept ein oder er trassiert auf die Genossenschaft, welche ihm Akzept leistet; die Tratte wird an die Order der mit der Genossenschaft liierten Bank gestellt und von der Genossenschaft bei dieser diskontiert.

Die Diskontierung bezieht sich nicht nur auf einzelne Forderungen, sondern wird auch auf den monatlichen Versand oder die gesamten Aussenstände des Genossen ausgedehnt, in welchem letzterem Falle man von „Hauptbuchverpfändung“ spricht. In beiden Fällen wird die Abtretung der Forderung dem Schuldner mitgeteilt, und der Genosse ist verpflichtet, während der Dauer der Geschäftsverbindung mit der Genossenschaft dieser seine sämtlichen Aussenstände abzutreten.

Neben den bereits vorhandenen, in den Büchern offenstehenden Forderungen werden solche auch im Augenblick ihres Entstehens zur Diskontierung angenommen. Der Lieferant reicht, sobald er die Ware abschickt, seine Faktura ein, welche die Genossenschaft mit dem Zessionsvermerk, der entweder von ihr oder vom Genossen angebracht wird, an den Abnehmer abschickt. Erhebt letzterer innerhalb einer bestimmten Frist, gewöhnlich 5–8 Tagen, keinen Widerspruch, so erhält der Genosse Abrechnung und Gutschrift der Valuta. Diese Art der Diskontierung nennt man zum Unterschied vom Buchdiskont „Fakturediskont“, der Genosse hat hierbei seinen gesamten Versand der Genossenschaft aufzugeben; der übrige Vorgang ist der gleiche wie bei der Diskontierung von Buchforderungen.

Die Abtretung der diskontierten Forderungen wird regelmässig verlangt.

Die Anzeige an den Schuldner erfolgt von Fall zu Fall, unterbleibt sie, so zieht der Genosse die abgetretene Forderung entweder selbst ein oder weist seinen Abnehmer zur direkten Zahlung an die Genossenschaftsbank an. Je nach den Statuten hat er die Eingänge entweder im Gesamtbetrag der Forderung oder nur bis zur Höhe des bewilligten Diskontkredites abzuführen. Hinsichtlich der abgetretenen Forderung hat er sich im Sinne der von ihm anerkannten Geschäftsbedingungen für das Inkasso der Beträge als Beauftragten der Genossenschaft zu betrachten; die aus der abgetretenen Forderung bei ihm einlaufenden Gelder oder Geldeswerte gelten als anvertrautes Gut und dürfen gegen etwaige Forderungen an die Genossenschaft nicht aufgerechnet werden.

Die Prozentquote, welche diskontiert wird, beträgt in der Regel 50–80 % der Buchforderung, teilweise wird eine höhere bewilligt, manchmal sogar der volle Betrag diskontiert.

Die Laufdauer der diskontierten Forderung beträgt in den weitaus meisten Fällen etwa drei Monate, es werden jedoch auch solche mit längerem Ziel angenommen, zunächst gegen Akzept auf drei Monate, dessen Prolongation unter bestimmten Voraussetzungen vereinbart wird.

Buchforderungen auf das Ausland sind von der Diskontierung ausgeschlossen.

Eine Zinsvergütung wird für die Zeit vom Eingang der Beträge bis zur Fälligkeit des Akzeptes von den meisten Genossenschaften gewährt.

Sobald das Akzept durch die Eingänge aus der abgetretenen Forderung gedeckt ist, wird es dem Genossen sofort, falls weitergegeben, erst bei Fälligkeit ausgehändigt, und die Abtretung derjenigen Forderungen, deren Wert den diskontierten Betrag überschreitet, gilt nach den Geschäftsbedingungen mit der Einlösung des Akzeptes als aufgehoben, die in Verwahrung genommenen Abtretungsanzeigen sowie etwa ausgefertigte Abtretungsurkunden werden dem Genossen zurückgegeben. Unbeschadet dessen werden die unter Anzeige abgetretenen Forderungen von der Genossenschaft nach wie vor zugunsten des Genossen einkassiert.

Reichen die Eingänge aus der abgetretenen Forderung zur Deckung des Akzeptes nicht aus, so kann der Genosse für den ganzen bzw. daran fehlenden Betrag eine neue Forderung einreichen oder das Akzept ganz oder teilweise prolongieren lassen.

Teilweise ist es gestattet, eine diskontierte Forderung, welche vor Fälligkeit durch Einlösung des Akzeptes freigeworden ist, ein zweites Mal zur Diskontierung einzureichen; eine Forderung kann jeder Zeit durch eine andere ersetzt werden, wenn die Genossenschaft darin einwilligt.

Der Diskonterlös wird dem Genossen, der darüber frei verfügen kann, gutgeschrieben.

Die Abrechnung erfolgt verschiedentlich, entweder bei Verfall des Akzeptes oder vierteljährlich.

Der Verkehr mit der Genossenschaft wickelt sich ausschliesslich mittels vorgedruckter Formulare ab, die so umständlich sind, dass sie fast den Anschein erwecken, als seien sie eher für Behörden als für den Verkehr unter Kaufleuten bestimmt.

In Frankreich werden verschiedene Verfahren geübt. Die Bank diskontiert einzelne Forderungen oder den Monatsumsatz, in der Regel mit 80 %, und lässt sich vom Kunden entweder ein Akzept darüber geben oder die Forderung in voller Höhe abtreten. In beiden Fällen treibt der Kunde die Forderung selbst ein, nur ist er zur Ablieferung der Beträge an die Bank verpflichtet.

Noch einfacher gestaltet sich die Diskontierung dadurch, dass der Kunde seine Forderung gegen eine Ausschreibung entnimmt und diese bei der Bank einreicht, die sie ihm voll diskontiert. Die Ausschreibung geschieht in Form einer Anweisung, die weder akzeptiert wird (mandat non acceptable), noch überhaupt wechselfähige Kraft besitzt.

Ein drittes Verfahren besteht darin, dass der Kunde seine Fakturen, welche Ende des Monats fällig werden,

der Bank zum Inkasso überweist und deren Betrag sofort diskontiert erhält. Dieses Verfahren wird nur der Vollständigkeit halber erwähnt, denn es ist mehr ein Inkasso mit Vorausbezahlung des Betrages als eine Diskontierung.

Die Anzeige an den Drittschuldner unterbleibt in der Regel.

Der Diskonterlös wird dem Kunden zur freien Verfügung gestellt.

Das Akzept kann prolongiert oder durch Hereingabe neuer Forderungen gedeckt werden.

In den Vereinigten Staaten von Nordamerika entnimmt der Kunde seine Forderung in einer Tratte auf drei oder vier Monate, welche die Bank ihm diskontiert, ohne sie dem Bezogenen zum Akzept vorzulegen, ebensowenig wie eine Abtretung der Forderung dabei stattfindet.

In Deutschland werden einzelne Forderungen sowohl wie die Aussenstände, letztere bis zu ihrer Gesamthöhe, diskontiert, auch werden Kreditverträge auf zwei bis drei Jahre mit Festsetzung des benutzbaren Höchstkredites und der Prozentquote für die Diskontierung der Buchforderungen abgeschlossen; die Voraussetzungen sind ungefähr die gleichen wie bei den österreichischen Banken.

Die Abtretung der Forderung ist bei allen Banken Bedingung, von einigen wird sie dem Drittschuldner regelmässig angezeigt, andere verzichten darauf, wenn die Verhältnisse des Einzelfalles es zulassen.

Die Höhe der Diskontierung beträgt wenigstens 50 und höchstens 80 % der Forderung, mehr nur in Ausnahmefällen.

Bezüglich der Fälligkeit der diskontierten Forderung sowie solcher auf das Ausland gilt das Gleiche wie das hierüber beim österreichischen Betrieb Gesagte.

Das Akzept des Kunden wird regelmässig verlangt, einige Genossenschaften sehen von der sofortigen Hergabe ab, in ihren Bedingungen heisst es nur, dass die Bank berechtigt ist, es vom Kunden einzufordern. Dass der Kunde, statt sein Akzept herzugeben, auf die Bank trassiert, ist in Deutschland nicht üblich.

Mangels genügender Eingänge aus der abgetretenen Forderung kann das Akzept ganz oder teilweise durch Hergabe einer neuen Forderung gedeckt werden, auch ist seine Prolongation vorgesehen.

In allen Ländern findet seitens der Banken eine Prüfung des Antrages statt, die sich auf die Verhältnisse des Kreditnehmers und des Drittschuldners sowie auf das Bestehen der Buchforderung erstreckt.

Ebenso sind überall Bestimmungen getroffen für den Fall, dass die diskontierte Forderung nicht eingeht, oder der Kreditnehmer seinen Verpflichtungen der Bank gegenüber nicht nachkommt.

Sicherheitsmassregeln sind vorgesehen, welche die Bank gegen Betrug und Verlust nach Möglichkeit schützen sollen.

Und schliesslich wird überall eine Kontrolle ausgeübt, um die Abwicklung des Geschäfts zu überwachen und das mit diesem Kredit verbundene Obligo festzustellen.

13. Die Prüfung des Antrages.

Zunächst werden die Kreditverhältnisse des Antragstellers geprüft werden müssen. Die Bank wird sich zu diesem Zweck von ihm die Bilanz vorlegen lassen, eigene Angaben einfordern, Referenzen verlangen und ausserdem die Auskunfteien in Anspruch nehmen, um die eigenen Angaben nachzuprüfen, die Referenzen befragen, soweit sie nicht vorzieht, dies selbst zu tun, und alle sonstigen Feststellungen machen zu lassen, welche als Unterlage für das Krediturteil dienen können.

Daneben wird sie in einen persönlichen Verkehr zu dem Antragsteller treten und Gelegenheit nehmen, die Bücher einzusehen.

Nicht minder wichtig sind die Erkundigungen über den Drittschuldner, welche nicht direkt, sondern nur mit Hilfe der Auskunfteien vorgenommen werden dürfen.

Ueber das Bestehen der Forderung wird sich die Bank durch die Vorlage der Bücher und sonstigen Belege unterrichten können, beim Drittschuldner selbst aber jede Nachforschung unterlassen müssen, um ihren Kunden nicht blosszustellen.

Im ganzen wird die Prüfung des Antrages unter Berücksichtigung aller aus den Verhältnissen des Einzelalles sich ergebenden Umstände vorgenommen, jede Forderung einzeln unter die Lupe genommen und individuell,

nicht schematisch behandelt werden müssen. Hierzu gehören Persönlichkeiten, welche in ständiger Fühlung mit dem Geschäftsleben stehen, über eine grosse Firmenkenntnis verfügen, ein praktisches Verständnis für die wirtschaftlichen Verhältnisse im ganzen besitzen und die geschäftliche Position des Einzelnen sicher zu beurteilen imstande sind.

14. Die Einsichtnahme der Bücher.

Die Vorlage der Bücher wird schon jetzt von den Banken verlangt, sobald es sich um grössere oder um Blankokredite handelt, auch die Reichsbank macht sie für die Eröffnung eines Wechseldiskontkredites zur Bedingung.

Bei der Diskontierung von Buchforderungen ist die Einsichtnahme der Bücher insofern gerechtfertigt, als sie ein wesentliches Hilfsmittel dieses Kredites ist. Der Kunde, welcher eine Forderung zur Diskontierung anbietet, kann nicht verlangen, dass die Bank alles unbedingt, bloss auf Treu und Glauben hinnimmt, er wird ihr das Recht einräumen müssen, sich vom Bestehen der Forderung zu überzeugen, wenn sie es für angebracht hält.

Kein vernünftiger Mensch, dessen Verhältnisse geordnete sind, wird das als Kränkung oder Bevormundung empfinden, wenn hierbei, wie nicht anders zu erwarten ist, mit Takt und Diskretion verfahren wird. In Amerika z. B. findet man nichts dabei, jeder Geschäftsmann reicht dort alljährlich seiner Bank und den Auskunfteien unaufgefordert

seine Bilanz ein. Diese Sitte sollte sich auch bei uns einbürgern, sie würde dazu beitragen, dass mancher Kredit nicht abgelehnt würde, der an unrechter Stelle gewährt wird.

Wenn behauptet wird, dass die Bank durch die Einsicht der Bücher Einblick in die Geschäftsgeheimnisse ihres Kunden bekommt und damit ihren Machtbereich immer weiter ausdehnt, so wird dabei übersehen, dass ihre Feststellungen sich nur insoweit erstrecken, als sie daraus ein Urteil über die Position ihres Kunden und die Handhabung des Geschäfts gewinnen kann. An der Ausschnüffelung von Geschäftsgeheimnissen hat die Bank kein Interesse, tatsächlich sind auch Klagen über einen Missbrauch in dieser Beziehung nicht laut geworden.

15. Die Verwendung des Diskonterlöses.

Der Diskonterlös wird überall da, wo die Diskontierung von Buchforderungen gepflegt wird, der Kundschaft zur Verfügung gestellt, von den Genossenschaftsbanken sowohl als auch von den Aktienbanken, von einer einzigen Ausnahme abgesehen. Dass dies ohne weiteres geschieht, muss zu den ernstesten Bedenken Anlass geben, und zwar aus folgenden Gründen:

Die Aussenstände stellen in ihrer Gesamtheit einen grossen Teil der Aktiva dar, die der Lieferant teils durch direkte Trassierung, teils durch Barzahlung, Akzept oder Remittierung seitens seiner Kunden nach und nach hereinbekommt und in seinem Betriebe weiter verwertet.

Ausgenommen hiervon sind die Forderungen an solche Kunden, welche das Ziel in Anspruch nehmen und dem Lieferanten weder Akzept geben, noch überhaupt die Wechselentnahme gestatten. Diese Posten, die offenen Buchforderungen, bilden ein unbewegliches Aktivum, mit dem der Lieferant nichts anfangen kann; wenn ihm nun durch deren Diskontierung Gelegenheit geboten wird, auch diese letzte Reserve aus seinem Geschäft herauszuziehen, so liegt hierin eine grosse Gefahr, und dieser Kredit, welcher segensreich wirken sollte, könnte zum Verderben werden.

Der Lieferant, welcher sich bisher in dem engbegrenzten Rahmen seiner eigenen Mittel bewegen musste, würde nun über eine ungewohnte Menge Geldes verfügen, die ihn mancherlei Versuchungen aussetzen würde. Er könnte weniger sorgfältig in der Wahl seiner Kunden, in der Einräumung des Zieles und dessen Innehaltung werden, er würde vielleicht Einkäufe über seine eigenen Kräfte hinaus machen, könnte Partiewaren kaufen, die ihn bisher nicht interessierten, er könnte Betriebserweiterungen vornehmen durch Aufstellung neuer Maschinen, durch Aufführung von Bauten, Einführung neuer, mit kostspieligen Bemusterungen verbundener Artikel oder durch Aufnahme neuer, zunächst Opfer erheischender Reisetouren, er könnte Spekulationen oder sonstigen, seinem Geschäft fremden Unternehmungen sich hingeben, kurz, er könnte auf die eine oder andere Weise seine Mittel festlegen und würde nicht mehr imstande sein, die laufenden Verbindlichkeiten zu erfüllen. Kapitalschwache Leute aber würden durch diesen Kredit geradezu angespornt werden, sich zu etablieren und ihr Geschäft damit von vornherein auf eine ungesunde Basis zu stellen,

denn der Mangel eigenen Geldes würde sich für sie zunächst nicht fühlbar machen.

Es bedarf keines besonderen Hinweises, dass der Geldgeber, welcher in die Diskontierung von Buchforderungen bedingungslos einwilligt, sich geradezu zum Verführer seines Kunden und zum Mitschuldigen gegen dessen Gläubiger macht, welcher unter Umständen durch die Diskontierung offener Buchforderungen seitens seines Schuldners geschädigt werden kann. Er hat seinem Kunden Ware auf Kredit geliefert bezw. ihm seine Arbeit geliefert in der Voraussetzung, dass dieser in seinen Büchern Forderungen offen stehen hat, welche eine Reserve darstellen, an die der Gläubiger sich evtl. halten kann, und dass er im Verhältnis, wie er seine Aussenstände hereinbekommt, auch seine Lieferanten bezahlt. Entzieht er nun die offenen Posten durch die Diskontierung dem Machtbereich seines Gläubigers, ohne gleichzeitig diesen zu befriedigen, so täuscht er ihn, denn dieser rechnet darauf, dass sein Kunde ihm den Erlös aus der Diskontierung zukommen lässt. Der Gläubiger darf aber von der diskontierenden Bank, wenn sie auch nur den Schein einer Vorschubleistung vermeiden will, erwarten, dass sie auch sein Interesse wahrnimmt und dafür sorgt, dass der Diskonterlös von ihrem Kunden nicht beliebig verwendet, sondern an dessen Gläubiger abgeführt wird.

Den geschilderten Gefahren muss also begegnet, es muss zum Prinzip gemacht werden, dass der Kunde, welcher seine Aussenstände in kurzer Frist verwertet, das Recht verwirkt hat, lange Kredite in Anspruch zu nehmen. Dem kann wirksam nur dadurch vorgebeugt werden, dass die Verwendung der Gelder aus

diesem Kredit von vornherein an bestimmte Einschränkungen gebunden wird.

In dieser richtigen Erkenntnis bestimmt die Deutsche Bank, soweit bekannt als die einzige, dass der Diskonterlös ausschliesslich zur Regulierung von Lieferantenfakturen oder zu Lohnzahlungen dienen soll, d. h. sie stellt ihren Geschäftsfreunden Kapitalien nur für diese Zwecke gegen Diskontierung von Buchforderungen zur Verfügung, und verlangt des weiteren, dass die Lieferantenfakturen von ihr – selbstverständlich ohne jeden Hinweis auf die erfolgte Diskontierung – bezahlt werden, sodass die rationelle Verwendung des Diskonterlöses im Interesse des Kunden sowohl wie dessen Gläubiger gewährleistet wird.

Das ist unseres Erachtens der Angelpunkt bei der Diskontierung von Buchforderungen, welche ohne diese Klausel als ein ungesunder und gefährlicher Kredit bezeichnet werden müsste.

16. Die Buchungen.

Was dem Physiker die Spektralanalyse ist, soll dem Kaufmann die Buchführung sein, in ihr soll sich der gesamte Geschäftsgang, in seine einzelnen Teile zergliedert, widerspiegeln. Das Bild kann aber nur zutreffend sein, wenn jeder Geschäftsvorgang seinem Wesen nach erfasst wird und in der logischen Verbuchung seinen richtigen Ausdruck findet. Es scheint aber, als ob in dieser Beziehung die Diskontierung von Buchforderungen besondere Schwierigkeiten bietet, denn es ist unglaublich, was selbst erfahrene

Buchhalter sich in dieser Hinsicht leisten. Und doch ist für jeden, der sich den Vorgang dieses Geschäfts klar gemacht hat, die Sache sehr einfach, denn die Buchungen ergeben sich folgerichtig aus dem Zusammenhang. Nach dem Gang der Abwicklung werden die Buchungen vorgenommen:

1. Der Kunde gibt der Bank sein Akzept.

Belastet werden: die Bank für den Nettobetrag des Akzepts, das Zinsenkonto für die berechneten Zinsen, das Handlungsunkostenkonto für Provision und Spesen.

Erkannt wird: das Wechselkonto für den vollen Betrag des Akzepts.

2. Die Bank zahlt die Lieferantenfacturen oder gibt das Geld zu Löhnen.

Belastet werden: die Lieferanten für die Zahlungen, die Kasse für das zum Zweck der Lohnzahlung erhaltene Geld.

Erkannt wird: die Bank für die gleichen Beträge.

3. Die abgetretenen Forderungen gehen ein, die Bank erhält die Beträge vom Kunden oder vom Drittschuldner.

Belastet wird: die Bank für diese Beträge.

Erkannt werden: die Drittschuldner, auf welche die Forderungen lauten.

4. Der Kunde erhält sein Akzept, welches durch die Eingänge gedeckt ist, von der Bank zurück.

Belastet wird: das Wechselkonto für den vollen Betrag des Akzepts.

Erkannt wird: die Bank für den gleichen Betrag.

Streng genommen müssten die Drittschuldner für die abgetretenen Forderungen erkannt und die Bank dafür belastet werden, und zwar mit dem vollen Betrag. Besorgt der Kunde die Einziehung, so wäre die Bank über Kassa-konto für die eingegangenen Beträge zu erkennen und bei deren Abführung auf dem gleichen Konto zu belasten. Erfolgt die Zahlung seitens der Drittschuldner jedoch direkt an die Bank, so würde keine Buchung zu treffen sein. In jedem Falle müsste bei Abwicklung der Geschäfte, d. h. bei Rückgabe der Akzepte, die Differenz von 20 % auf den Gesamtbetrag der abgetretenen Forderungen zurückgebucht werden. Da aber diese Buchungen umständlich und wenig übersichtlich sein würden, so empfiehlt sich das oben beschriebene abgekürzte Verfahren.

Im allgemeinen betrachten die Banken die Vornahme der Buchungen als Sache des Kunden. Bei den österreichischen Genossenschaften hat der Kunde unter Ausfertigung vorgeschriebener Formulare der Genossenschaft den Nachweis zu erbringen, dass er die Abtretung der Forderung und die Akzepthergabe bzw. Trassierung in seinen Geschäftsbüchern ordnungsgemäss verbucht hat, und bei einigen deutschen Genossenschaften hat der Kunde spätestens bei Empfang der Diskontvaluta die Versicherung, dass die entsprechenden Buchungen vorgenommen sind, schriftlich abzugeben und sich eine Kontrolle hierüber gefallen zu lassen. Ein praktisches Verfahren übt die Deutsche Bank, indem sie ihren Kunden zu eigenem Nutz und Frommen mit der Abrechnung eine Buchungsanleitung mit durchgeführtem Beispiel gibt.

V.

Die Kreditfrage.

17. Die Krediterkundigung.

Die Ermittlungen über die Kreditfähigkeit des Antragstellers werden seitens der Bank teils bei ihm selbst, teils auf indirektem Wege angestellt werden.

Die Bank wird sich von ihm die Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung vorlegen lassen und eventuell verlangen, dass sie von einem beeideten Bücherrevisor oder einer Treuhandgesellschaft geprüft und abschriftlich beglaubigt wird. Zweckmässig dürfte die Einforderung der Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen der letzten zwei Jahre sein, um daraus zu ersehen, ob in dieser Zeit Kapitalszuwachs oder -verlust eingetreten ist und in welchem Verhältnis die persönlichen Entnahmen dazu stehen, denn letztere bilden, je nachdem sie als übermässige befunden werden oder in starker Familie, früheren Verpflichtungen oder anderen Ursachen ihre Begründung finden, eine wertvolle Unterlage für die Beurteilung der Persönlichkeit sowie der Rentabilität des Geschäftes.

Die Kapitalsverhältnisse müssen klar ersichtlich sein, getrennt aufzuführen sind das eigene, d. h. verantwortliche Kapital, dasjenige der Ehefrau und sonstige fremde Gelder,

wobei anzugeben ist, ob diese auf besonderem Konto verbucht oder auf das eigene Kapitalkonto übernommen sind.

Der Kunde hat ferner eigene Angaben zu machen über Privatvermögen, etwaige Gütertrennung oder -gemeinschaft, Umfang des Geschäfts, Abnehmer und Absatzgebiet, Umsatz und Kapitalsverluste während der letzten drei Jahre, Bankverbindung und Bankkredit sowie über den Werdegang des Geschäfts und des Inhabers.

In gewissen Geschäftskreisen ist es Gewohnheit, dass der Kreditsuchende seine eigene Auskunft vorlegt, die er sich direkt oder auf Umwegen von den Auskunftsteilen verschafft. Es liegt auf der Hand, dass solche Auskünfte keinen Wert haben, weil sie entweder bestellte Arbeit, neudatierte Abschriften eines veralteten Berichts oder gar gefälscht sind, denn es kommt vor, dass das Datum geändert oder der Inhalt durch Abschneiden der Endsätze oder Endzeilen verstümmelt, also gefälscht wird. Derartige selbst angebotene Auskünfte sind unter allen Umständen zurückzuweisen.

Auch Referenzen sind vom Antragsteller zu verlangen, und zwar möglichst aus Kreisen auswärtiger Lieferanten, die man direkt oder durch die Auskunftsteile befragen wird. Doch ist hierbei aufmerksam zu verfahren, denn Kunden, welche ihre Lieferanten in der Provinz sechs Monate und länger warten lassen, pflegen am Platze selbst prompt zu bezahlen, um sich Referenzen zu schaffen. Firmen, welche Markenartikel (Maggi, Odol, Javol) fabrizieren, verkaufen in der Regel gegen Barzahlung oder kurzes Ziel und haben deshalb als Referenzen nur bedingten Wert. Im übrigen mache man sich zum Grundsatz, nur solide Firmen zu

befragen, weil sonst die Gefahr naheliegt, dass mit dem Antragsteller gemeinschaftliche Sache gemacht wird.

Daneben wird man sich an angesehene Auskunftfeien wenden, denen die übliche Selbstbefragung des Antragstellers, weil durch den direkten Erhalt der eigenen Angaben überflüssig, zu untersagen wäre, und feststellen lassen, wie der Kunde in seiner Branche geschäftlich und persönlich – auch am früheren Wohnort, wenn er noch nicht lange am Platze etabliert ist – beurteilt wird, wichtig ist auch zu erfahren, ob er auskömmlich kalkuliert.

Eingeschaltet sei, dass die Bank in keinem anderen Verhältnis als jeder andere Geschäftsmann zur Auskunftfeien stehen darf, denn wenn eine Bank, wie tatsächlich der Fall, mit einer Auskunftfeien so eng liiert ist, dass sie sogar mit ihr gemeinsame Bureauräume unterhält, so lässt das den Schluss zu, dass die der Bank vom Kunden vertraulich gegebenen Angaben und Bilanzen für die gewerbmässige Auskunftserteilung verwendet werden.

Des weiteren wird die Bank sich über den Schuldner der angebotenen Forderung erkundigen. Wenn auch der Kunde etwa vorhandene Auskünfte über diesen der Bank zur Einsicht überlässt, die natürlich nur Wert haben, wenn sie von einwandfreien Firmen oder Auskunftfeien stammen und neuen Datums sind, so wird sie sich doch mit dieser Auskunft allein nicht begnügen dürfen, sondern ihrerseits Kontrollauskünfte einziehen. Die Auskunft soll nur einen Beitrag zum eigenen Urteil, niemals aber allein für die Entschliessung massgebend sein, von den Gerichten ist – bei Schadenersatzklagen gegen Auskunftfeien – wiederholt

ausgesprochen worden, dass der Kreditgeber, welcher sich auf eine einzige Auskunft stützt, gegen die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes verstösst. Im übrigen ist bei den vorgelegten Auskünften die gleiche Vorsicht am Platze wie bei den vom Kreditnehmer angebotenen Selbstauskünften, die direkte Auskunftseinholung ist deshalb vorzuziehen, schon damit die Bank auch die Ergänzungen und Nachträge erhält, denn bei der Vorlegung von Auskünften werden diese nicht immer mitgeliefert, sodass die Bank unter Umständen nur eine unvollständige und dadurch oft unrichtige Auskunft zu sehen bekommt.

Im übrigen wird die Bank, die, wie bereits erwähnt, in bezug auf die Kreditbeurteilung gegen den Privatbankier wesentlich im Nachteil ist¹⁾, mit dem Kunden mehr als seither in direkte Beziehungen treten müssen, um auf diese Weise auch dessen persönliche Qualitäten sowie die Eigenart seines Geschäftes kennen zu lernen. Je mehr Einblick sie in die Verhältnisse ihres Kunden gewinnt, einen desto grösseren Nutzen wird dieser daraus ziehen, denn die Bank wird ihm umsomehr hinsichtlich der Kreditbemessung und Provisionsberechnung entgegenkommen können. Es soll sich aus dem persönlichen Verkehr ein gegenseitiges Vertrauensverhältnis herausbilden, und der Kunde soll der Bank, deren Kredite er in Anspruch nimmt, im Bedarfsfalle gern seine Bücher vorlegen.

¹⁾ Seite 14.

18. Die Kreditwürdigung.

Erste Bedingung für die Kreditgabe ist die Feststellung, wer Inhaber des Geschäfts ist, denn man muss wissen, mit wem man zu tun hat: oft ist der Mann nur Geschäftsführer seiner Frau, welche die Besitzerin des Geschäfts ist, ein Geschäft wird verkauft und unter dem Namen des oder der Vorbesitzer weitergeführt. Es kann also der Fall eintreten, dass man einem vermögenslosen Mann etwas verkauft hat, das aber erst erfährt, wenn dieser zahlen soll; denn dann stellt sich heraus, dass der gutsituierte Vorbesitzer, den man noch für den Inhaber gehalten hat, längst aus dem Geschäft heraus ist.

Wesentlich für die Kreditbeurteilung ist die Rechtsform des Geschäftes, deren Gültigkeit von der handelsgerichtlichen Eintragung abhängt.

Bei der Einzelfirma haftet der Inhaber unter allen Umständen, nicht nur mit seinem Geschäftsvermögen, sondern auch mit seinem sonstigen vorhandenen und selbst zukünftigen Vermögen.

Das Gleiche gilt für die Inhaber der offenen Handelsgesellschaft, deren Inhaber ausserdem solidarisch für einander haften, wenn die offene Handelsgesellschaft handelsgerichtlich eingetragen ist. Im anderen Fall ist jeder Teilhaber nur für seine eigenen Handlungen verpflichtet, der Sozjus kommt also für den Gläubiger nicht in Betracht, auch wenn z. B. eine Bestellung im Namen der Firma erteilt worden ist.

Die Kreditbeurteilung der Gesellschaft mit beschränkter Haftung erfordert ganz besondere Aufmerksamkeit. Bei ihr haftet, im Gegensatz zur Einzelfirma und offenen Handelsgesellschaft, der Gesellschafter nur mit einer bestimmten Summe, und zwar nicht nur, wie fast allgemein angenommen wird, mit dem gezeichneten Anteil, sondern in voller Höhe des gesamten Stammkapitals der Gesellschaft, das unter Umständen einer allein aufbringen muss, wenn die übrigen ihre Einzahlungen nicht leisten. Das übrige Vermögen des Gesellschafters fällt nicht in den Machtbereich der Gläubiger, er nimmt also sozusagen eine Gütertrennung in sich selbst vor. Ein Millionär, der sich mit M 10 000.— an einer G. m. b. H. beteiligt, wird also, die Vollzahlung des Stammkapitals vorausgesetzt, nur für diesen Betrag aufzukommen haben.

Ferner ist zu beachten, in welcher Weise das Stammkapital der G. m. b. H. aufgebracht worden ist, ob und in welcher Höhe Bareinzahlungen hierauf erfolgt oder ob und welche Sacheinlagen in Anrechnung auf das Stammkapital eingebracht worden sind, denn oft genug werden wertlose Patente, Rechtsansprüche und dergleichen an Stelle des Bargeldes unter hoher Bewertung eingelegt.

Es ist nicht zu verkennen, dass die Errichtung der G. m. b. H. die Möglichkeit begünstigt, Verbindlichkeiten unter Ausschaltung der eigenen Verantwortung einzugehen und dass sie in vielen Fällen dazu geführt hat, die Gläubiger zu schädigen.

Wie die Kreditfähigkeit der Genossenschaft m. b. H. zu beurteilen ist, geht aus dem im Kapitel „der Geldgeber“ Gesagten hervor.

Das Gleiche ist auf den Eingetragenen Verein mit beschränkter Haftpflicht zu beziehen.

Massgebend für die Gewährung von Kredit ist dessen Unterlage, deren es trotz der vielseitigen Formen, in denen uns der Kredit begegnet, nur zwei Arten gibt: sie ist entweder eine materielle, auf greifbaren Objekten beruhende, oder eine ideelle, in den persönlichen Verhältnissen des Kreditnehmers begründete, man spricht von Realkredit und von Personalkredit. Jeder Kredit, wie immer er auch gestaltet sei, fällt unter diese Gesichtspunkte.

Für die Diskontierung von Buchforderungen kommt lediglich der Personalkredit in Betracht. Man unterscheidet bei ihm zwischen den Unterlagen, welche im Vermögen und Einkommen des Kreditnehmers bestehen, und denjenigen, welche in dessen Charaktereigenschaften und Fähigkeiten beruhen; den auf Grund der letzteren eingeräumten Kredit nennt man schlechthin Vertrauenskredit, — ein Monstrum von Wort, denn Kredit ist Vertrauen.

Je nach dem in Frage kommenden Kredit kann man seine Entscheidung entweder von der Vermögenslage des Kreditsuchenden oder von dessen persönlichen Eigenschaften abhängig machen, zumeist aber wird man beide Faktoren heranziehen müssen, und das wird besonders der Fall sein bei der Beurteilung des Kredits, der mit der Diskontierung offener Buchforderungen verbunden ist.

Vermögen und Einkommen bilden, an sich betrachtet, noch keinen Anhalt für den Kredit. Wichtiger als Grössen sind dem Beurteiler Verhältnisse, erst wenn man weiss, in welchem Verhältnis Vermögen und Einkommen zu den Verpflichtungen stehen, ob jemand seine Verbindlichkeiten

aus Eigenem decken, ob er den Betrieb mit dem laufenden Warenkredit aufrecht erhalten kann oder fremden Kredit dazu in Anspruch nehmen muss, erst dann wird sich der Massstab für die Kreditwürdigung finden lassen, sofern nicht auch andere Imponderabilien darauf einwirken.

Neben der Vermögenslage ist bei der Kreditbeurteilung auch die Eigenart des Geschäfts zu berücksichtigen, denn gleich den Personen haben auch die Geschäfte ihren besonderen Charakter, der ihnen durch Lage, Alter und sonstige Umstände aufgeprägt wird und sie oft in dem Masse unabhängig von der Person macht, dass ihre Eigenart im diametralen Verhältnis zum Inhaber steht: man sieht Geschäfte immer grösser werden, trotzdem sie in unfähige Hände geraten sind, die jedes andere zu Grunde richten würden, andere dagegen, modern eingerichtet und von kapitalkräftigen Fachleuten geleitet, vermögen nicht aufzukommen, und wiederum andere gehen von allein, ohne dass die Inhaber etwas dazu tun.

Zu den Eigenarten des Geschäfts gehören auch dessen Umfang, Kundschaft und Absatzgebiet und eine Reihe anderer Momente, die für das Krediturteil ins Gewicht fallen, z. B. ob das Geschäft spekulativen Charakter trägt, oder zu einer Branche gehört, bei welcher Ueberraschungen im allgemeinen nicht zu erwarten sind.

Als letztes Moment kommt für die Kreditwürdigung, nachdem die Vermögenslage und das Geschäft beleuchtet sind, die Persönlichkeit des Kreditnehmers in Betracht, man wird sich mit ihr umsomehr beschäftigen, je weniger die erstgenannten Unterlagen allein für die Hergabe des Kredits genügen.

Wie in der Ehe häusliche Tugenden eine wertvollere Bürgschaft für das Glück bieten als bare Mitgift, die man deshalb nicht zu verachten braucht, so sind auch für den geschäftlichen Erfolg ein klarer Kopf und eine geschickte Hand mehr wert als das blosse Kapital. Ehrlichkeit und Rechtschaffenheit, Fleiss und Ordnungsliebe, Ausdauer und Gewandtheit, Intelligenz und Arbeitskraft, Gesundheit und einfache Lebensführung, Erfahrung und Geschäftstüchtigkeit, Fachkenntnis und pünktliche Zahlweise sind Eigenschaften, welche wohl geeignet sind, den Mangel an Kapital zu ersetzen. Ein Bauer, welcher seinen mageren Boden fleissig bewirtschaftet, wird eher eine Hypothek in Höhe des 30fachen Reinertrages darauf erhalten als ein anderer, der seinen wertvollen Besitz vernachlässigt, eine solche in Höhe des 20fachen.

Die Bank, welche die Diskontierung von Buchforderungen betreibt, weiss, dass dieser Kredit hauptsächlich dem Mittelstand zu Gute kommt, sie muss deshalb von vornherein damit rechnen, dass sie dabei nicht immer mit reichen Leuten zu tun hat. Das schliesst aber nicht aus, dass gerade in diesen Kreisen eine Menge Elemente zu finden sind, die dank ihrer persönlichen Eigenschaften mehr Vertrauen verdienen als andere, die nur ihr Kapital in die Wagschale zu werfen haben. Dass aber Kapital allein nicht immer den Erfolg verbürgt, bezeugt der Zusammenbruch manchen Unternehmens, das mehr mit Kapital ausgerüstet als mit Intelligenz geleitet wurde.

Es wird also da, wo sachliche Unterlagen allein den Kredit nicht rechtfertigen, sonst aber geregelte, wenn auch kleine Verhältnisse vorliegen, der Schwerpunkt

des Urteils auf die persönlichen Eigenschaften des Kredit-suchenden, auf seine Fähigkeiten und Charakter, sowie auf die Eigenarten seines Geschäfts zu legen sein.

19. Die Kreditbemessung.

Haben wir im vorigen Kapitel gesehen, welche Gesichtspunkte für die Kreditwürdigung im allgemeinen massgebend sein sollen, so wollen wir hier untersuchen, welcher Standpunkt bei der Bemessung des Kredits eingenommen werden soll.

Kommt für die Kreditgewährung das Kapital in Betracht, so wird sich der Kredit nicht nach dessen absoluter Höhe allein richten dürfen, denn Vermögen und Einkommen sollen dem Kreditgeber nur relative Grössen sein. Er wird ihnen die Verbindlichkeiten seines Schuldners gegenüberstellen, deren Höhe bei der Bemessung des Kredits in Betracht ziehen und dabei berücksichtigen müssen, ob und wie das Kapital festgelegt oder ob es flüssig ist, denn ein wesentliches Moment für den Kredit ist der Termin der Rückzahlung; je eher diese erfolgen kann, desto höher wird der Kredit gegeben werden können.

Beruhet der Kredit jedoch lediglich in der Person des Kreditsuchenden oder in der Eigenart seines Geschäfts, so wird für die Höhe der Kreditziffer die Erwägung ausschlaggebend sein, ob und wie weit hierdurch der Mangel des Kapitals wettgemacht wird.

Bei der Diskontierung von Buchforderungen kommt noch ein anderes Moment hinzu. Der Kunde verpflichtet

sich, die Eingänge aus der abgetretenen Forderung an die Bank abzuführen, die Kreditgabe bedeutet also in diesem Falle kaum mehr als einen Inkassokredit, und man sollte meinen, dass einem Geschäftsmann, dessen persönliche Qualitäten das mangelnde Kapital vollwertig ersetzen, doch wohl das gleiche Vertrauen geschenkt werden könne, das der Fabrikant seinem Agenten entgegenbringt, der ständig Gelder für ihn einzieht.

Von diesem Standpunkt aus wird man einen Kredit von M 10 000.— einräumen können, wo sonst kaum M 1000.— in Frage kommen. Bei anderen Krediten kennt man die Rückzahlungsmittel des Schuldners nicht, läuft also Gefahr, dass er die M 1000.— aus seinem Betrieb nicht herauszuwirtschaften vermag, hier aber weiss man, dass der Gegenwert der M 10 000.— in ganz bestimmten Aussenständen vorhanden ist, die innerhalb einer gewissen Frist hereinkommen sollen. Es wird sich hier also lediglich darum handeln, ob man zum Kunden das Vertrauen haben kann, dass er diese Eingänge auch abführen wird; erfolgt nun gar die Anzeige an den Drittschuldner, so schrumpft das Risiko vollends auf ein Mindestmass zusammen.

Es ist ferner zu beachten, dass die einzelne Forderung im richtigen Verhältnis zum Kapital steht, denn es ist ein anerkannter Grundsatz, dass das einzelne Risiko nicht mehr als den zehnten Teil des Kapitals betragen darf, trotzdem wird natürlich ein kleiner Fabrikant mit M 3000.— Betriebskapital von einem allerersten Hause ruhig einen Auftrag auf M 10 000.— annehmen dürfen.

Und schliesslich wird für die Kreditbemessung die Gesamthöhe der jeweiligen Aussenstände des Kunden in

Rechnung zu ziehen sein, damit nicht sämtliche Forderungen aus den Büchern gezogen werden. Einige österreichische Genossenschaften z. B. nehmen Forderungen nur bis zu demjenigen Betrag an, um welchen die Gesamthöhe der Aussenstände diejenige der Warenverbindlichkeiten übersteigt.

Zu den allgemeinen Gesichtspunkten kommt noch eine Reihe besonderer Momente, welche für die Kreditbemessung ins Gewicht fallen:

Es gehört hierzu u. a. der Umsatz des Geschäfts,

Eine Firma macht mit M 10 000.— Eigenkapital einen Jahresumsatz von M 40 000.— und eine andere mit M 5000.— einen solchen von M 80 000.—. Einen Kredit von M 10 000.— auf drei Monate wird man auch der letzteren bewilligen können, weil bei ihr M 20 000.— Eingänge im Quartal zu erwarten sind.

sowie dessen Kundschaft und Absatzgebiet.

Ein Malermeister, der für seine laufenden Bezüge einen Warenkredit von höchstens M 300.— erhält, kann für M 3000.— gut sein, wenn er die Ware für einen vom Magistrat erhaltenen grösseren Auftrag gebraucht.

Ein Zigarrenhändler, der seine Ware an Hausierer-kundschaft auf Kredit liefert, wird weniger kreditwürdig sein als ein anderer, der gute Zigarren-geschäfte besucht.

Die Verbindung mit dem Fabrikanten, der nur mit Inlandskundschaft arbeitet, wird sorgenloser sein als die mit dem Exporteur, der seine Waren nach dem Balkan absetzt.

Man wird ferner überlegen müssen, von wieviel Stellen derselbe Kredit gleichzeitig verlangt werden kann,

Ein Kredit von M 3000.— auf drei Monate würde für ein Konfektionsgeschäft, welches 10 Lieferanten hat, zulässig erscheinen, für ein Kurz-

warengeschäft dagegen, dessen tausende von Artikeln von mindestens 150 Lieferanten bezogen werden müssen, würde der gleiche Kredit zu hoch gegriffen sein.

und beachten müssen, welcher Artikel gekauft wird und zu welchem Zweck.

Ein Klempnermeister kann für M 1000.— Zinkblech gut sein, weil er dieses in seinem Geschäft verwendet, aber für M 300.— Weinlieferung nicht in Frage kommen, weil seine Verhältnisse eine derartige Luxusausgabe nicht vertragen.

Bestellt ein Friseur in einer kleinen Stadt für M 300.— Zigarren, so wird festzustellen sein, ob er sie zum Wiederverkauf oder für sich persönlich gebraucht.

Ein Kolonialwarenhändler gebraucht monatlich für M 30.— Mostrich und für M 1000.— Kaffee, ein Kredit von M 500.— würde für Mostrich zu hoch, für Kaffee angemessen erscheinen.

Nützlich ist auch zu erfahren, wie der Käufer seine Dispositionen trifft,

Bei einem Modewarengrossisten, der erst seine Aufträge sammelt und dann seine Orders erteilt, wird ein Kredit von M 10 000.— weniger riskiert sein als M 5000.— bei dessen Konkurrenten, der die Ware fürs Lager bestellt.

Einem Kaufmann, von dem man weiss, dass er nicht mehr kauft als er braucht, wird man grundsätzlich jeden im Rahmen des Geschäfts benötigten Kredit einräumen können, sofern nicht andere Momente dagegen sprechen.

es ist auch ein wesentlicher Unterschied, ob ein Waren- oder Barkredit verlangt wird.

Einem Schuhmachermeister wird man für M 2000.— Leder liefern können, aber nicht M 500.— bar leihen dürfen, weil er diese nicht ohne weiteres aus seinem Geschäft ziehen kann.

Besser als langatmige Erklärungen zeigen diese wenigen Beispiele, wie individuell jeder Kredit geprüft und bemessen werden muss, und dass sich für die Kredithöhe eine bestimmte Skala nicht geben lässt, dass vielmehr stets die Umstände des einzelnen Falles ausschlaggebend bleiben werden.

Es ergibt sich hieraus aber auch die Notwendigkeit, dass, falls die Erkundigung durch dritte Personen, Geschäftsfreunde oder Auskunftfeien besorgt werden soll, die Anfrage nicht allgemein nach der Kredithöhe, sondern derart zu stellen ist, dass der Auskunftserteiler auch weiss, worauf es bei der Beantwortung ankommt.

Bei den deutschen und österreichischen Genossenschaften wird der Kredit nach der Anzahl der übernommenen Anteile bemessen und kann den zehnfachen bzw. zwanzigfachen Betrag des Anteilbesitzes erreichen. Bei den österreichischen Genossenschaften wird, wenn es sich um die Diskontierung von Buchforderungen in Bausch und Bogen handelt, der Kredit nach zwei Richtungen hin begrenzt: maximal nach der absoluten Höhe und prozentual für jede einzelne Forderung. Ist der zu benutzende Kredit z. B. auf Kr. 20 000,—, die Prozentquote auf 50 % festgesetzt, so kann der Genosse im Höchsthalle insgesamt für Kr. 40 000,— Forderungen diskontieren lassen, es würden ihm also mit 55 % nicht einmal Kr. 20 000,— diskontiert werden, obgleich die hierauf beanspruchten Kr. 11 000,— um Kr. 9000,— hinter dem bewilligten Kredit zurückbleiben.

VI.

Die Kosten.

20. Provision, Zinsen und Spesen.

Die Spesen auf die Diskontierung von Buchforderungen sind in ihrer Höhe überall fast die gleichen, wenn sie auch in den einzelnen Ländern und bei den verschiedenen Instituten nach von einander abweichenden Normen berechnet werden.

Als Grundlage für die Berechnung dient der diskontierte Betrag, nicht der Nennwert der diskontierten Forderung.

In Oesterreich-Ungarn berechnen die Genossenschaften neben einer festen Provision, die $\frac{1}{4}$ bis $\frac{1}{2}$ ‰ beträgt, eine sogenannte Manipulationsgebühr, deren Höhe sich von Fall zu Fall richtet.

Die Zinsen werden mit 1 ‰ über dem Zinsfuß der Oesterreichisch-Ungarischen Bank berechnet.

Stempelgebühren, Auskunftsspesen sowie Auslagen für Formulare und Porto werden ausserdem belastet, alles in allem kostet die Diskontierung, je nach der Bonität des Kunden, etwa zwei bis drei Prozent über der offiziellen Bankrate.

Die Zinsen auf die Eingänge aus der abgetretenen Forderung werden bis zum Verfall des Akzeptes mit 1 % unter der Wechselrate bzw. zum Depositenzinsfuß vergütet.

Auch in Deutschland wird die Berechnung verschiedentlich gehandhabt.

Die Provision ist in der Regel eine feste, die einzelnen Institute berechnen $\frac{1}{3}$ bis 1 % dafür, dagegen fällt die Manipulationsgebühr fort.

Stempel, Auskünfte und Porti werden nach Auslage belastet.

Die Zinsen werden entweder zum offiziellen Lombardzinsfuß der Reichsbank oder 1 % darüber berechnet, durchschnittlich betragen die Gesamtspesen, je nach dem Fall, wie in Oesterreich zwei bis drei Prozent über dem Wechseldiskont der Reichsbank.

Die Zwischenzinsen werden zum Depositenzinsfuß oder 1 % unter dem Reichsbanksatz, höchstens jedoch mit 4 %, vergütet.

Die Berechnung fester Provisionssätze, die ein für allemal und ohne Rücksicht auf das Risiko des einzelnen Falles gelten, erscheint wenig zweckmässig, denn bei der Menge von Faktoren, welche gerade bei der Diskontierung von Buchforderungen in Frage kommen, sollte die Provision keine schematische sein, sondern eine bewegliche, welche den Bedingungen des Einzelfalles Rechnung trägt.

Sie würde sich zu richten haben nach der Laufdauer des Akzeptes, denn bei dreissig Tagen würde sie niedriger zu bemessen sein als bei neunzig Tagen, ferner nach dem Deckungsverhältnis zwischen dem akzeptierten Betrag und

der abgetretenen Forderung, sie hätte also Schritt zu halten mit der Diskontquote. Für ihre Berechnung wäre auch der Umstand, ob die Benachrichtigung des Drittschuldners zu erfolgen oder zu unterbleiben hat, von entscheidendem Einfluss, denn in letzterem Falle würde sie sich erheblich höher stellen müssen, weil hier die durch die Anzeige gebotene Sicherheit wegfällt. Auch wäre die Höhe der einzelnen Forderung in Betracht zu ziehen, denn kleine Objekte machen verhältnismässig mehr Spesen für Buchung und Kontrolle als grosse, und schliesslich wird die Provision verschieden ausfallen müssen, je nachdem die betreffende Branche spekulativen Charakter trägt, von der Mode abhängt oder eine solche ist, in welcher Ueberaschungen im allgemeinen nicht zu erwarten sind.

Zu welchen Ungerechtigkeiten eine feststehende Provision führen kann, ergibt sich, wenn die Provision auf das Jahr berechnet wird; beträgt z. B. die Provision ein für allemal 1 %, so würde sie sich bei einer Dreimonatsforderung, auf das Jahr berechnet, auf 4 % stellen, bei einer solchen von 1 Monat Dauer auf 12 %, das Risiko würde also, je geringer es ist, desto teurer bezahlt werden.

Hieraus ergibt sich, dass die Provision keine feststehende, sondern eine staffelmässig abgestufte, dem Einzelfall angepasste sein muss. Trotzdem wird sich auch bei der Staffelprovision der Satz für kurze Termine verhältnismässig immer etwas höher stellen als bei langen, weil in jeder Provision ein Minimalsatz liegt, welcher für die Abstufungen durch Zuschläge erhöht wird, die nur gering sein dürfen.

Im Vergleich zum Wechseldiskont müssen sich die Kosten der Diskontierung von Buchforderungen höher stellen, weil

die hieraus gewonnenen Wechsel im Portefeuille bleiben müssen, die Sicherheit nicht die gleiche ist wie beim Wechseldiskont und die Kontrollarbeit eine erheblich grössere als bei diesem ist.

Die Diskontierung von Buchforderungen ist auch nicht viel teurer als der Blankokredit, wenn, wie vielfach üblich, die Bedingung daran geknüpft wird, dass die Kreditsumme mindestens zweieinhalbmal im Vierteljahr umgesetzt und die Provision auf den vorgeschriebenen Mindestumsatz berechnet wird.

21. Stempelpflicht und Stempelgebühr.

Wird die Abtretung der Buchforderung beurkundet, so unterliegt sie der Stempelpflicht, die auch dann begründet ist, wenn eine förmliche Urkunde hierüber nicht ausgefertigt wird. Es genügt vielmehr, dass die – selbst nur mündlich erfolgte – Abtretung sich aus einem oder mehreren Schriftstücken ergibt, auch wenn sie darin nicht besonders ausgesprochen ist.

Dieses wird der Fall sein, wenn der Vertragsantrag, der als solcher nicht stempelpflichtig ist, schriftlich angenommen wird, wenn auf Geschäftsbedingungen Bezug genommen wird, in denen von Abtretung die Rede ist, oder wenn von den Parteien Briefe gewechselt werden über geschäftliche Vorgänge, welche die Abtretung zum Zweck oder Gegenstand haben. Nach den Vorschriften des Stempelsteuergesetzes und deren Auslegung in ständiger Rechtsprechung gilt die in Bezug genommene Urkunde (Vertrags-

antrag, Geschäftsbedingungen) stempelrechtlich als Bestandteil der in Bezug nehmenden Urkunde (Vertragserklärung, Anerkennung oder Empfangsbestätigung von Geschäftsbedingungen), denn es wird vorausgesetzt, dass die Ausfertigung des Schriftstückes dem Zweck der Beurkundung der Abtretung dienen soll.

Die Abtretungsanzeige an den Drittschuldner ist von der Stempelsteuer befreit, sofern diese bei der Abtretung entrichtet ist, sie unterliegt aber aus den vorgenannten Gründen derselben Stempelsteuer wie die Abtretungsurkunde selbst, wenn eine solche nicht ausgefertigt, die Anzeige aber geeignet ist, diese zu ersetzen und die Frage zu bejahen ist, ob nach der Verkehrssitte die Ausstellung einer Urkunde üblich ist (Stempelsteuergesetz, Tarifstelle 2 Abs. 3). Wenn nun behauptet wird, dass eine Verkehrssitte in Bezug auf den erst jetzt in Deutschland auftauchenden Geschäftszweig der Diskontierung von Buchforderungen noch nicht vorliegt, so ist darauf zu erwidern, dass ihr das zu Grunde gelegt werden muss, was bei der Abtretung von Warenforderungen an Banken üblich ist, und in dieser Beziehung kann wohl kaum bezweifelt werden, dass die Verkehrssitte die Ausstellung förmlicher Abtretungsurkunden erfordert, obwohl nach gesetzlicher Vorschrift die mündliche Abtretungserklärung für den Uebergang der Forderung genügt.

Das Gesetz sieht jede Abtretung, die in einem noch so losen Zusammenhang mit einem Schriftstück steht, als stempelpflichtig an, es dürfte deshalb wohl kaum gelingen, eine schriftliche Form zu finden, welche von der Stempelabgabe befreit ist, diese wird in jedem Falle entweder die

Urkunde selbst treffen oder den Schriftwechsel, aus welchem die Abtretung geschlossen werden kann.

Die Abtretungsgebühr beträgt in Preussen $\frac{1}{20}\text{‰}$ (= $\frac{1}{2}\text{‰}$) und wird im Mindestbetrag von M 1.50, also für ein Mindestobjekt von M 3000.— erhoben, je weitere M 1000.— kosten je M 0.50 mehr, wobei die angefangenen für voll gerechnet werden.

Abtretungen unter M 150.— sind in Preussen von der Stempelabgabe befreit.

VII.

Die Sicherung der Forderung.

22. Die Unterlagen.

Die Diskontierung von Buchforderungen erfolgt auf Grund

1. der Abtretung der Buchforderung an die Bank,
2. des vom Kunden der Bank gegebenen Akzeptes,
3. der Krediterkundigung über den Kunden und den Drittschuldner,

welche mehr oder weniger als Sicherheiten zu betrachten sind.

Die Abtretung begründet zunächst nur ein Rechtsverhältnis zwischen der Bank und deren Kunden, dritten Personen gegenüber erlangt sie Wirkung erst durch die Anzeige an den Drittschuldner. Bis dahin begnügt sich die Bank nur mit einer bedingten Sicherheit, insofern sie sich hinsichtlich der abgetretenen Forderung vorerst nur an ihren Kunden halten kann. Ob sie die weitere, durch die Anzeige gebotene volle Sicherheit verlangt und die Benachrichtigung des Drittschuldners zur Bedingung macht oder nicht, wird durch das Mass von Vertrauen bestimmt, welches sie ihrem Kunden entgegenbringt.

Das Akzept des Kunden, das als fernere Sicherheit in Betracht kommt, wird in Höhe des diskontierten Betrages und in der Regel auf drei Monate ausgestellt, ohne Rücksicht

auf etwa frühere Fälligkeit der Forderung. Nur die Deutsche Bank macht hier eine Ausnahme, sie richtet den Verfall des Akzeptes, das nicht länger als 100 Tage laufen darf und bei ihr zahlbar gestellt wird, nach der Fälligkeit der Forderung ein, schiebt ihn aber soweit hinaus, dass bis dahin mit Sicherheit auf den Eingang der abgetretenen Forderung gerechnet werden kann. Der Zweck hierbei ist ein doppelter, der Kunde soll der Sorge um etwaige anderweitige Deckung desselben nach Möglichkeit enthoben werden, und die Bank will eine Prolongation von vornherein ausgeschlossen wissen. Weshalb bei den andern Banken das Akzept gerade auf drei Monate ausgestellt wird, ist nicht recht ersichtlich, wozu, wenn z. B. die diskontierte Forderung in 6 Wochen fällig wird?

In Oesterreich, Frankreich und Deutschland kann bei den Banken, mit Ausnahme der Deutschen Bank, das Akzept mangels genügender Eingänge aus der abgetretenen Forderung ganz oder teilweise entweder prolongiert oder durch Hereingabe einer neuen Forderung gedeckt werden.

Dieses im voraus gemachte Zugeständnis erscheint bedenklich, weil damit beim Kunden der Glaube erweckt wird, dass die Hergabe des Akzeptes nur eine Formsache sei und es mit der Einlösung nicht so genau genommen wird, er kann also Forderungen anbieten, von denen er im voraus weiss, dass sie bis zum Verfall des Akzeptes doch nicht eingehen werden. Zunächst hat er erreicht, was er wollte, und sich Geld gemacht, das Akzept ist ja noch lange nicht fällig, und bis dahin wird sich alles finden, kommt Zeit, kommt Rat! Damit ist aber der Zweck der Diskontierung verfehlt, bietet sie ihm schon die Möglichkeit, Posten flüssig zu

machen, mit denen er sonst erst viel später rechnen kann, so soll sie auch dazu dienen, Ordnung in seine Finanzen zu bringen und seine Position zu stärken. Kann er sich aber so leicht Geld verschaffen, so wird er lustig drauf los borgen und schliesslich überhaupt nicht mehr im Stande sein, das Akzept einzulösen. Der Kunde soll im Gegenteil von vornherein wissen, dass das Akzept nicht zum Spass gegeben wird, sondern dass es mit seiner Einlösung heiliger Ernst ist, und danach soll er seine Dispositionen treffen. Aus dem gleichen Grunde soll aber auch die Bank nur im äussersten Fall in eine Prolongation willigen.

Als dritte Unterlage kommt die Krediterkundigung über den Kunden und den Drittschuldner in Betracht. Wie weit hierin eine Sicherheit gegen Verlust liegt, wird davon abhängen, ob der Antrag sorgfältig geprüft worden ist, ob die Bilanzen aufmerksam gelesen, einwandfreie Referenzen und zuverlässige Auskunfteien befragt worden sind, und schliesslich, ob die Bank bei ihren Wahrnehmungen im direkten Verkehr die persönlichen Eigenschaften ihres Kunden zutreffend gewürdigt hat. Hierin wird unseres Erachtens ein wesentliches Moment der Sicherheit liegen.

23. Die Sicherheitsmassregeln.

Je mehr der Kredit auf den persönlichen Eigenschaften des Schuldners beruht, je weniger greifbare Unterlagen dafür vorhanden sind, desto schärfere Vorsichtsmassregeln werden von den Banken getroffen werden müssen, wenn sie

einen Missbrauch dieses Kredits verhüten und sich vor Verlusten schützen wollen, und zwar nicht nur gegen diejenigen, welche durch Zahlungseinstellungen entstehen können, sondern auch gegen solche, welche ihr aus unlauteren Handlungen ihres Kunden erwachsen können, denn wenn der Betrug auch niemals ganz verhindert werden kann, so soll er doch wenigstens nach Möglichkeit erschwert werden.

Die Banken verlangen zwar in allen Fällen die Abtretung der diskontierten Forderung, der Drittschuldner wird jedoch davon nur benachrichtigt, wenn dies zwischen der Bank und deren Kunden vereinbart worden ist. Trotzdem wird sich die Bank die Abtretungsanzeige in allen Fällen von ihrem Kunden geben lassen, um sich die Rechte gegen den Drittschuldner zu sichern, damit sie sie im Bedarfsfalle ausüben kann. Dieser Fall wird eintreten, wenn z. B. der Kunde Eingänge aus abgetretenen Forderungen an die Bank nicht abführt, wenn er sein Akzept nicht einlöst oder wenn seine Verhältnisse sich in einer die Interessen der Bank bedrohenden Weise ändern. Die Bank wird dann nach der grösseren Sicherheit greifen, die sie nunmehr im Drittschuldner erblickt.

Von der Benachrichtigung des Drittschuldners wird sie ferner Gebrauch machen, wenn die abgetretene Forderung in rechtlicher Beziehung eine Aenderung erleidet. Die Bank erfährt z. B., dass die gutfundierte Firma Mayer & Schmidt, auf die sie eine Forderung diskontiert hat, demnächst in andere Hände übergehen soll, sie wird sich dann Mayer & Schmidt als Drittschuldner sichern, um nicht mit einem unbekanntem Nachfolger zu tun zu haben.

Als weitere Vorsichtsmassregel bedingen sich die Banken aus, dass sie die sofortige Rückzahlung des akzeptierten Betrages oder Sicherheitsleistung dafür verlangen können, wenn der Drittschuldner Akzente protestieren oder sich pfänden lässt, in Zahlungsschwierigkeiten oder Konkurs gerät, ebenso wenn er die Richtigkeit oder Fälligkeit der Forderung beanstandet.

In gleicher Weise schützen sich die Banken für den Fall, dass der Kunde eine angefochtene oder bereits anderweitig abgetretene Forderung diskontieren lässt oder eine abgetretene Forderung weiter verpfändet, wenn die der Bank gemachten Angaben in wesentlichen Punkten der Wahrheit nicht entsprechen oder wenn der Kunde seine Verpflichtungen der Bank gegenüber nicht erfüllt.

Betrug oder Betrugsversuche gehören ebenfalls hierher. Die österreichischen Genossenschaften bedrohen in diesem Fall die Genossen mit Ausschluss aus der Genossenschaft.

Von dem Bestehen der Forderung überzeugen sich die Banken dadurch, dass der Kunde in seinem Antrag das Hauptbuchfolio anzugeben und auf Verlangen die Bücher vorzulegen hat. Liegt der Verdacht vor, dass die angebotene Forderung nicht zu Recht besteht oder gar fingiert ist, so wird die Bank den Originalbestellschein, das Postversandbuch, den Duplikatfrachtbrief oder sonstige einwandfreie Belege verlangen müssen, sofern sie nicht von vornherein auf derartige, ihr zweifelhaft erscheinende Forderungen verzichtet.

Wie bei den meisten österreichischen Genossenschaften, so ist auch bei der Deutschen Bank die Bestimmung getroffen, dass der Kunde seine offenen Buch-

forderungen, soweit überhaupt, ausschliesslich bei ihr diskontieren lassen darf. Es soll dadurch die Uebersicht über die offenen Buchforderungen erleichtert, dann aber auch vermieden werden, dass der Kunde eine Forderung „versehentlich“ an zweiter Stelle nochmals diskontieren lässt. Die übrigen deutschen Banken legen ihren Kunden dahingehende Bedingungen nicht auf.

Die Deutsche Bank, welche als einzige den Diskonterlös nicht zur freien Verfügung stellt, trifft des weiteren die Bestimmung, dass diejenigen Lieferantenfakturen, welche durch ihre Vermittlung bezahlt werden sollen, ihr im Original vorzulegen sind. Es soll dadurch verhütet werden, dass das Geld an Mittelspersonen gezahlt wird, die, ohne Lieferanten des Kunden zu sein, diesem zur Erlangung des Diskonterlöses auf Umwegen behilflich sind; dass die Deutsche Bank Fakturen, welche ihr nicht einwandfrei erscheinen, von der Regulierung ausschliesst, darf als selbstverständlich angenommen werden.

Gemeinsam wird von allen die Diskontierung von Buchforderungen betreibenden Banken der Vorbehalt gemacht, dass der Kunde hinsichtlich der abgetretenen Forderung der Bank jeder Zeit die Einsichtnahme der Bücher und Geschäftspapiere zu gestatten hat.

24. Die Kontrolle.

Die Ueberwachung des mit der Diskontierung von Buchforderungen gewährten Kredites erstreckt sich nach verschiedenen Richtungen hin. Sie bezweckt die Kontrolle der

Eingänge aus den abgetretenen Forderungen, die Uebersicht des Obligos, das der Kunde der Bank gegenüber hat, und des Risikos, welches die Bank in Bezug auf den Drittschuldner läuft, sie soll ferner zur Feststellung einer etwaigen doppelten Abtretung der Forderung dienen und schliesslich erkennen lassen, wie hoch sich das Engagement der Bank in der einzelnen Branche stellt.

Die Eingänge aus den abgetretenen Forderungen werden in der Weise kontrolliert, dass die Fälligkeit der einzelnen Forderung auf einer Termintafel vorgemerkt wird, nach welcher etwa überfällige Posten beim Kunden der Bank angemahnt werden.

Auf derselben Tafel werden die Akzpte des Kunden notiert, damit einige Tage vor Fälligkeit kontrolliert werden kann, ob die zu dessen Deckung erforderlichen Beträge aus den abgetretenen Forderungen eingegangen sind und etwa fehlende reklamiert werden können.

Zweckmässig ist es, jedem Kunden für die Diskontierung von Buchforderungen ein besonderes Konto einzurichten, auf welchem die diesbezüglichen Buchungen vorgenommen werden, damit jeder Zeit ersichtlich ist, wie weit das Akzept durch die Eingänge aus den abgetretenen Forderungen gedeckt ist und wie hoch sich der Gesamtbetrag der seitens der Bank vom einzelnen Kunden übernommenen Forderungen beläuft.

Für den Kunden sowohl wie für die Bank empfiehlt es sich, auf diesem Konto die abgetretenen Forderungen in Form einer Notiz zu verzeichnen, wodurch die Uebersicht und Anmahnung wesentlich erleichtert wird.

Für jeden Drittschuldner wird ebenfalls ein Konto errichtet, aus welchem festzustellen ist, wieviel und welche

Forderungen die Bank auf ihn hereingenommen hat. In letzter Beziehung übt eine besonders wirksame Kontrolle die im Frühjahr 1908 zu Wien begründete „Evidenz-Zentrale für den Eskompte offener Buchforderungen“ aus, eine Vereinigung, welcher sich bis zum April 1909 zehn Genossenschaften, vier Aktienbanken und sieben Privatbankiers angeschlossen haben. Die Mitglieder geben derselben sämtliche bei ihnen zur Diskontierung gelangenden Buchforderungen auf, um nach Möglichkeit der Doppelbegebung von Forderungen vorzubeugen. Tatsächlich ist solche bei einem Jahresumsatz von Kr. 250 478 310.— Forderungen nur in elf Fällen mit einem Gesamtbetrag von Kr. 46 364.— vorgekommen.

Für den Fall, dass in einer Branche eine Krisis eintritt, wird es für die Bank wünschenswert sein, ihr Engagement sofort feststellen und danach geeignete Massnahmen ergreifen zu können. Zu diesem Zweck wird ein Register angelegt, welches, nach Branchen geordnet, die Namen der Kunden und Drittschuldner enthält und das sofortige Nachschlagen der Konten ermöglicht.

Neben den genannten Vorsichtsmassregeln wird eine laufende Kontrolle durch gelegentliche oder periodische Einsichtnahme der Bücher und Geschäftspapiere bezüglich der abgetretenen Forderungen bei dem einen oder anderen Kunden vorzunehmen sein.

VIII.

Die Wirkungen für die Beteiligten.

25. Der Nutzen für die Banken.

Der Einfluss, den die Diskontierung von Buchforderungen auf das Geschäft der Banken ausübt, ist nicht zu unterschätzen.

Auf diesen Geschäftszweig allein, wie dies bei einzelnen Genossenschaften geschieht, darf sich die Bank nicht einlassen, weil eine Bank, die nur mit ihrem Eigenkapital arbeitet und nicht auch fremde Gelder in ihrem Betriebe werben lässt, kaum eine angemessene Dividende herauswirtschaften können. Sie wird vielmehr ihren Betrieb auf alle Zweige des Bankgeschäfts ausdehnen müssen, ihren Verdienst damit erhöhen und einen Ausgleich finden für etwaige Verluste, die bei der Diskontierung von Buchforderungen ebensowenig ausgeschlossen sind wie bei jedem anderen Betrieb. Es werden ihr dabei Gelder aus dem Kontokorrentverkehr zufließen, die sie vorteilhaft im Buchdiskont anlegen wird, denn dass sie die hierzu nötigen Mittel den Depositengeldern entnehmen muss, wie behauptet wird, ist nicht ausgemacht, es stehen der Grossbank genügend andere Kapitalien zur Verfügung, obgleich sich, nebenbei bemerkt, die Depositengelder mit langfristiger Kündigung recht wohl hierzu eignen.

Ferner hat dieser Kreditzweig den Vorteil, dass das Risiko der Bank verteilt wird, weil sich die Höhe der einzelnen Posten im allgemeinen in mässigen Grenzen bewegt.

Aber auch von einem anderen Gesichtspunkt aus ist dieser Kredit für die Banken von Interesse.

Es ist offenkundig, dass eine ganze Anzahl von Kunden aus den Zeiten der Hochkonjunktur her einen Kredit genießt, der durch die heutige Geschäftslage nicht mehr gerechtfertigt erscheint. Die Banken haben daher den dringenden Wunsch, diese Kredite einzuziehen oder zu beschränken, müssen aber hierbei weiteste Rücksicht walten lassen, wenn nicht das gesamte Wirtschaftsleben in hohem Masse gefährdet werden soll. Mit der Diskontierung von Buchforderungen ist nun der Weg angegeben, offene Kredite allmählich einzuschränken und ganz oder teilweise in gedeckte umzuwandeln.

Dieser Geschäftszweig sichert also den Banken nicht nur einen beachtenswerten Zuwachs von Kundschaft und Umsatz, sondern bietet ihnen auch Gelegenheit, die laufenden Kredite zu verbessern.

26. Die Vorteile für den Kreditnehmer.

Ungleich grösser als für den Geldgeber sind die Vorteile, welche der Kreditnehmer aus der Diskontierung von Buchforderungen zieht.

Es werden ihm hier günstige Bedingungen für einen Personalkredit gestellt, den er, da sich im allgemeinen seine Verhältnisse für die Gewährung eines offenen Kredits nicht eignen, sonst nicht erhalten würde, es wird ihm damit ein Kredit eingeräumt, den man zutreffend mit einem kontrollierten Blankokredit bezeichnen kann, nur

dass der offene Kredit bei ungünstigem Geschäftsgange eingeschränkt oder gekündigt werden kann, was regelmässig zu einer Zeit geschehen wird, wo dies eine Gefahr für den Kunden bedeutet.

Mit der Diskontierung von Buchforderungen gewinnt der Kunde in seinem Kassengebaren eine grössere Bewegungsfreiheit, die ihn unabhängiger von dem Eingang seiner Aussenstände macht. Jedes Zielgeschäft wird für ihn zu einem Kassegeschäft, denn obgleich er gegen drei Monate offenes Ziel verkauft, braucht er die Regulierung seines Kunden nicht abzuwarten, sondern kann jeder Zeit über den Betrag verfügen, um seine Lieferanten zu bezahlen.

Er hat dabei nach zwei Seiten hin Vorteil, einerseits bekommt er das Geld billiger von der Bank als von seinem Abnehmer, dem er für Zahlung innerhalb dreissig Tagen gewöhnlich einen höheren Skonto einräumen muss, als die Bankprovision beträgt, andererseits hat er Gelegenheit, durch Barzahlung bei seinem Lieferanten einen Kassenskonto herauszuholen, der ihm gegen die Bankspesen in vielen Fällen einen beachtenswerten Nutzen lässt. Wenn er also Forderungen diskontieren lässt, die netto fällig werden, und Fakturen reguliert, auf die er einen Kassenskonto zu beanspruchen hat, so wird er nicht nur die Spesen decken, sondern noch einen Ueberschuss erzielen.

Ferner ist er in der Lage, alle Vorteile des Einkaufs und der Konjunktur auszunützen, er wird seine Einkäufe zu beliebiger Zeit machen können, denn bekanntlich kauft man vorteilhaft nur in dem Augenblick, wo man will, und nicht, wo man muss, und als Fabrikant wird er sich die billigen Arbeitslöhne vor der Saison zunutze machen können.

Dann aber bietet ihm die Diskontierung von Buchforderungen auch die Möglichkeit, sein Kapital öfter umzusetzen und damit seinen Verdienst zu erhöhen.

Und schliesslich wird er als Kassazahler von seinem Lieferanten billiger und schneller bedient und bei etwaigen Reklamationen oder Retouren mit grösserem Entgegenkommen behandelt werden als der Kunde, welcher durch Inanspruchnahme eines langen Zieles von seinem Lieferanten abhängig ist und den Warenkredit teuer bezahlen muss.

Es ergibt sich daraus, dass der Geschäftsmann, welcher diesen Kredit geschickt auszunutzen versteht, erheblichen Vorteil daraus ziehen kann.

27. Der Einfluss auf Drittschuldner und Gläubiger des Zedenten.

Die Diskontierung von Buchforderungen bietet nicht nur dem Geldgeber und Kreditnehmer Vorteile, auch auf den Schuldner der diskontierten Forderung übt sie wohlthätige Wirkungen.

Der Lieferant, welcher seine Aussenstände diskontieren lässt, wird dafür Sorge tragen müssen, dass sein bei der Bank hinterlegtes Akzept aus den Eingängen der abgetretenen Forderungen gedeckt wird. Will er dabei nicht in Verlegenheit kommen, so wird er mit seinen Kunden ein festes, nicht über vier Monate hinausgehendes Ziel vereinbaren und auf dessen Innehaltung bedacht sein. Weiss nun der Kunde, dass er an die Bank zu leisten hat, so wird er sich einer pünktlicheren Zahlweise befleissigen, ist er aber erst daran gewöhnt,

so wird er sich allmählich zur Zahlung gegen Tratte, wenn nicht gegen Akzept erziehen lassen.

Aber auch der Gläubiger des Zedenten, der an der Diskontierung von Buchforderungen seitens seines Schuldners mittelbar beteiligt ist, weil er dadurch eventuell geschädigt werden kann, wird aus diesem Kreditzweig Nutzen ziehen. Wird nämlich der Diskonterlös ausschliesslich, und zwar durch Vermittelung der Bank, zur Deckung von Warenschulden des Zedenten verwendet, so hat der Gläubiger nicht zu befürchten, dass sein Kunde nach Versilberung der Aussenstände das Geld beliebig ausgibt, er selbst aber dabei zu Schaden kommt. Er verdankt also der Bank den Eingang seiner Forderungen und wird desto eher und mehr Geld bekommen, je mehr Forderungen sein Kunde diskontieren lässt.

IX.

Der volkswirtschaftliche Standpunkt.

28. Buchforderungsdiskont und Wechseldiskont.

Der Vergleich der Diskontierung von Buchforderungen mit derjenigen von Wechseln zeigt einen wesentlichen Unterschied zwischen beiden, im juristischen Sinne sowohl als in der praktischen Handhabung.

Der Wechsel – es ist hier nur vom akzeptierten die Rede – ist eine bedingungslose Anerkennung der Schuld, der Akzeptant ist durch seine Unterschrift, aus dem Wechsel selbst, und ohne jedes Einspruchsrecht jedem beliebigen Inhaber des Wechsels verpflichtet, der Betrag, über den der Wechsel lautet, ist ohne jeden Abzug zahlbar und an einem bestimmten Tage fällig. Diese Faktoren verleihen ihm den Charakter eines Zahlungsmittels, dessen Sicherheit sich mit jeder weiteren Unterschrift, die von den Indossanten darauf geleistet wird, erhöht, er wird deshalb in den Verkehr gebracht und geht von Hand zu Hand. Hierin liegt sein ausserordentlicher Vorzug vor allen übrigen Zahlungsmitteln die das Bargeld zu ersetzen bestimmt sind.

Die offene Buchforderung ermangelt der wertvollen Eigenschaften, welche dem Akzept innewohnen, der Betrag unterliegt grösseren oder kleineren Abzügen, die Zahlung

erfolgt nicht an einem im voraus bestimmten Tag, das Anerkenntnis des Schuldners fehlt. Sie eignet sich deshalb nicht zur Begebung, dem Uebelstande kann aber dadurch abgeholfen werden, dass derjenige, welcher eine Forderung begeben will, einen eigenen Wechsel über den ganzen Betrag der Forderung oder einen Teilbetrag gibt.

Der auf diese Weise geschaffene Wechsel unterscheidet sich vom Warenwechsel insofern, als der Gläubiger der Forderung nicht, wie beim anderen Wechsel, Aussteller, sondern Akzeptant ist, und dass nicht der Drittschuldner, der sonst den Wechsel akzeptiert, haftet, sondern an seine Stelle die Forderung an ihn tritt, der Drittschuldner kann also nicht wechselfähig, sondern nur zivilrechtlich verklagt werden.

Für jeden Wechsel bildet die Forderung das Rohmaterial. Der Warenwechsel wird direkt aus ihm gewonnen, er stellt, da Gläubiger und Schuldner der Forderung in gleicher Weise haften, eine veredelte Form der Forderung dar. Bei der diskontierten Buchforderung ist diese direkte Umbildung in den Wechsel nicht möglich, weil der Schuldner mit seiner Unterschrift ausschaltet.

Ein fernerer Unterschied ist, dass der Charakter des Warenwechsels sich aus dem Verhältnis des Ausstellers zum Akzeptanten ergibt, während die Natur des aus der Diskontierung von Buchforderungen entstandenen Wechsels jedem Dritten verborgen bleibt. In Frankreich achtet man mehr auf den Wortlaut des Wechsels, ein Papier, auf welchem „valeur en marchandises“ steht, erweckt mehr Vertrauen und wird leichter genommen als ein solches mit dem Vermerk „valeur en compte“, und mit Recht gilt dort

die Ausstellung eines Wechsels mit ersterer Bezeichnung, ohne dass ihr eine Warenlieferung zu Grunde liegt, vor dem Gesetz als Betrug.

Da die Buchforderung in bezug auf Betrag und Fälligkeit nicht fest normiert ist, also ein in den Umrissen verschwommenes Bild darstellt und vom Gläubiger nicht verwertet werden kann, so muss es fixiert werden. Das geschieht durch Ausstellung eines Wechsels, dessen Betrag und Verfall sich an diejenigen der Forderung anlehnen, der Wechsel ist also gleichsam die retouchierte Photographie der Forderung. Hiermit ist auch die Frage entschieden, ob bei dieser Kreditform der Wechsel oder die Forderung diskontiert wird, denn wie man z. B. ein Haus kauft und nicht die vorgelegten Pläne oder Photographien, so wird hier die Forderung diskontiert und nicht der Wechsel, der nur als Unterlage für die Berechnung dient.

Der Buchforderungsdiskont ist ein Surrogat des Wechseldiskonts, es liegt daher in der Natur der Sache, dass er nie die Bedeutung des Wechseldiskonts erlangen oder sich hinsichtlich des Umfanges mit ihm messen können.

Die aus dem Buchforderungsdiskont gewonnenen Wechsel müssen im Portefeuille bleiben. An die Reichsbank, die drei Unterschriften verlangt, können sie nicht gegeben werden, weil sie nur mit der Unterschrift der Bank als Ausstellerin und derjenigen des Kunden als Akzeptanten versehen sind, im offenen Markt aber wird eine Bank von Ansehen ihre eigenen Ausschreibungen nicht anbieten. Damit fallen auch die Befürchtungen und die daran geknüpften Bedenken fort, dass sich mit der Diskontierung

von Buchforderungen das Wechselmaterial bei der Reichsbank in unerwünschtem Masse vermehren könne.

Den Banken ist aber damit die Pflicht auferlegt, sich bei der Pflege dieses Geschäftszweiges streng im Rahmen der eigenen Mittel zu halten, wenn sie sich nicht festlegen wollen. Sie werden deshalb die Diskontierung von Buchforderungen nur als eine kurzfristige Kreditgewährung betreiben dürfen und Forderungen, welche nicht spätestens in 90 Tagen fällig werden, von der Diskontierung ausschliessen müssen.

Die Höhe der jeweils im Buchforderungsdiskont angelegten Gelder wird verhältnismässig gering sein. Angenommen eine Grossbank macht hierin einen Jahresumsatz von 120 Millionen Mark, gewiss eine ansehnliche Ziffer, so wird sie durchschnittlich für 25 Millionen Mark Wechsel liegen haben, die in zwei bis drei Monaten fällig werden. Das will wenig bedeuten angesichts eines Wechselbestandes von 400 Millionen einerseits und Depositengeldern, laufenden Kreditoren, Aktienkapital und Reserven von insgesamt 1 Milliarde auf der anderen Seite.

Was die Aufnahme in der Bilanz betrifft, so werden die durch die Diskontierung von Buchforderung hereingenommenen Wechsel im allgemeinen besonders nicht aufgeführt werden, indessen dürfte sich bei einem grösseren Geschäftsumfang eine von den übrigen getrennte Aufnahme empfehlen, auch nach der Richtung hin, ob die dagegen diskontierten Forderungen mit oder ohne Anzeige an den Drittschuldner abgetreten sind.

Schliesslich sei noch darauf hingewiesen, dass mit der Diskontierung von Buchforderungen sich die Qualität der umlaufenden Wechsel heben würde, die Firmen,

welche sich bis jetzt mangels anderer Kreditquellen mit Akzeptaaustausch geholfen haben, werden sich der neuen Kreditform gern bedienen, und die Reitwechsel werden aus dem Verkehr verschwinden.

29. Grossbank und Zwischenhandel.

Mit der Diskontierung von Buchforderungen tritt die Grossbank in nähere Beziehung zu einer Gruppe von Geschäftsleuten, die bisher noch nicht zu ihren Kunden zählte, zu der breiten Masse des Mittelstandes, den Zwischenhändlern und Gewerbetreibenden.

Bisher legte die Grossbank den Schwerpunkt in der Kreditgewährung auf den industriellen Kredit, der ihr bei der Aktiengesellschaft nicht nur den grössten und zugleich mühelosesten Gewinn, sondern durch die Umwandlung in die Obligation oder junge Aktie auch die Gewähr für baldige Rückzahlung bietet, ihr aber auch bei dem Grossunternehmen grossen Nutzen bringt. Der Handelskredit dagegen wurde vernachlässigt, sie stellt eben das Moment der absoluten Sicherheit allen anderen Rücksichten voran, das persönliche tritt weit zurück in den Hintergrund.

Diese Prinzipien mussten dazu führen, dass ihr Kundenschaft nur aus der Grossindustrie und den Kapitalistenkreisen zufließen konnte, der Zwischenhandel und Mittelstand ihr aber fernbleiben mussten. Es unterliegt keinem Zweifel, der Mittelstand ist beim Ausbau der Kreditorganisation, der in den letzten dreissig Jahren stattgefunden hat, übergegangen, für sein Kreditbedürfnis ist nicht genügend gesorgt worden.

Als Bindeglied zwischen der Grossindustrie und dem Rohstofflieferanten einerseits und dem Detailhandel andererseits hat der Zwischenhandel sich, obgleich in einigen Geschäftszweigen ausgeschaltet, in seiner Gesamtheit derart entwickelt, ist er in unserem Wirtschaftsleben zu einem so wichtigen Faktor geworden, dass er heute nicht mehr übersehen werden kann.

Der Kunde half sich bisher damit, dass er bei seinen Lieferanten soviel Kredit in Anspruch nahm, dass er eine Bankverbindung entbehren konnte, nachdem aber der Warenkredit seine Rolle vielfach nicht mehr erfüllt und das Missverhältnis zwischen den Bedingungen der Lieferanten und den Ansprüchen der Kundschaft nachgerade ein unerträgliches geworden, ist der Zwischenhändler heute kaum noch in der Lage, seine Geschäfte ohne Bankkredit zu führen.

Die tägliche Erscheinung lehrt, dass es leichter ist, M 10 000 Warenkredit zu erhalten als M 1000 in bar, selbst für gutsituierte Leute, und eine ganze Reihe von Firmen wird infolgedessen dazu gedrängt, sich mit Akzepteaustausch zu helfen, obgleich sie wissen, dass die Wechselreiterei für beide Teile — gleichzeitig und jeden Augenblick — verhängnisvoll werden kann. Der Kredit wird eben nicht immer an der richtigen Stelle gewährt und oft an der unrichten verweigert, dem Grossunternehmer, der nicht gerade glänzend dasteht, werden, wenn er nur gehörig auftritt, alle Türen geöffnet, und es gelingt ihm eher, M 100 000 zu erhalten, als dem einfachen, aber grundsoliden Handwerker, der bescheiden M 1000 geborgt haben will, aber schon vom Portier des Bankgebäudes abgewiesen wird.

Heute verschliesst sich die Grossbank der Einsicht nicht mehr, dass das Kreditbedürfnis des Mittelstandes ein berechtigtes, dass das Versäumte nachzuholen ist und die Lücke, die sich in unserem Kreditwesen zeigt, ausgefüllt werden muss.

In dieser Beziehung sind uns die amerikanischen Banken längst voraus, sie gewähren auch einem kleinen Geschäftsmann offenen Kredit in mässigen Grenzen, wenn er nur sein Geschäft längere Zeit am Platze mit Erfolg betrieben hat und als ehrenhaft bekannt ist. Die französischen Banken zeigen ebenfalls dem Gewerbetreibenden und Zwischenhändler viel Entgegenkommen.

Auch der deutsche Privatbankier handelte nach dem gleichen Grundsatz, er konnte durch seine individuellen Kenntnisse der Verhältnisse des Einzelnen solche Kredite gewähren und in dieser Hinsicht segensreich wirken; manches Haus dankt nicht zum geringsten Teil seine heutige Bedeutung dieser Unterstützung von seiten des Privatbankiers.

Die Grossbank konnte bei ihrer bisherigen schematischen Kreditbeurteilung hier nicht folgen, nachdem ihr aber durch die Konzentration des Bankgewerbes das Erbe des kleinen Bankiers in den Schoss gefallen ist, hat sie die Pflicht, dieses Erbe zu hüten. Mehr als bisher wird sie dem Mittelstand ihre Schalter öffnen und ihm Kredite zu Bedingungen einräumen müssen, welche den Bedürfnissen dieser Erwerbskreise Rechnung tragen. Hierzu ist die Diskontierung von Buchforderungen das geeignete Mittel.

30. Die Ueberspannung des Kredits.

Die Diskontierung von Buchforderungen kann, wenn sie nur im persönlichen Interesse und nicht auch vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus betrieben wird, eine schwere Gefahr für die Geschäftswelt werden, weil sie leicht zur Ueberspannung des Kredits führt.

Diese Gefahren sind unlängst in einer Handelskammer zur Sprache gekommen: die Diskontierung von Buchforderungen sei für schwache Elemente ein Mittel, sich eine Zeitlang über Wasser zu halten, wobei das Nachsehen für die Gläubiger dann um so grösser sei, denn die Banken nähmen nur die guten Forderungen, während sie die schlechten den Gläubigern überliessen. Dadurch aber, dass die Bank den Diskonterlös an die Lieferanten abführt, würde der Kredit des Kunden nicht nur künstlich aufrecht erhalten, sondern sogar noch aufgebläht, so dass die Lieferanten ihm mehr Kredit einräumen, als er verdient, weil sie ihn für feiner halten müssen, als er in Wirklichkeit ist.

An anderer Stelle ist behauptet worden, dass die Diskontierung von Buchforderungen den Kunden verleite, „mit vollen Segeln in das Fahrwasser der Kreditmisswirtschaft zu fahren“, und schliesslich ist sie bezeichnet worden als eine „Kreditabnormität, die sich in andern Ländern scheinbar bewährt hat“.

Solche Aeusserungen bezeugen eine völlige Verkennung der Sachlage und wenig Verständnis, vor allem wird

dabei übersehen, dass die Bank die Verhältnisse des Kunden erst eingehend prüft, bevor sie mit ihm in Geschäftsverbindung tritt, und man darf doch wohl zu den Banken das Vertrauen haben, dass sie so viel Sachkenntnis besitzen, um seine Position zutreffend zu beurteilen. Wenn andererseits der Kunde mit Hilfe der Bank in den Stand gesetzt wird, seine Schulden schneller als seither zu bezahlen und dadurch sein Ansehen bei den Lieferanten erhöht, so ist das durchaus gerechtfertigt, denn schon der Umstand, dass die Bank ihm seine Forderungen diskontiert, gibt ihm eine gewisse Vertrauenswürdigkeit. Will man dem Kaufmann etwa einen Vorwurf daraus machen, dass er bestrebt ist, seine Rechnungen im Debet und Kredit schnellstens auszugleichen, verdient es nicht Anerkennung, wenn er in der Masse, wie er seine Aussenstände hereinbekommt, dem Sprichwort getreu „Wer seine Schulden bezahlt, verbessert seine Güter“, seine Lieferanten bezahlt anstatt mit dem Gelde Betriebserweiterungen oder sonstiges zu unternehmen, was nicht im Interesse seiner Gläubiger liegt?

Man hat ferner behauptet, dass der Kredit die Produktion verteuere und dass infolge der hohen Warenpreise die ausländische Ware hereingezogen werde.

Es gilt als Grundsatz, dass im Warengeschäft die Zinsen und Bankspesen nur eine untergeordnete Rolle spielen dürfen, denn mit dem Augenblick, wo sie anfangen ins Gewicht zu fallen, ist der Beweis erbracht, dass etwas in dem Geschäft nicht stimmt, dass es nicht gesund ist: entweder ist zuviel fremdes Kapital drin oder die Spesen sind zu hoch, die Kalkulation zu knapp oder der Warenumsatz zu gering, weil entweder die Ware allgemeinen

Anforderungen nicht entspricht oder der Verkaufsapparat nicht funktioniert. An diesen Punkten ist der Hebel anzusetzen, mit der Einschränkung des Kredits ist da nichts geholfen, und am allerwenigsten kann behauptet werden, dass die Diskontierung von Buchforderungen zur Ueberspannung des Kredits beiträgt oder den Schuldner übermässig belastet, denn es ist im Gegenteil nachgewiesen worden, dass dieser Kredit vorteilhaft und billig für ihn ist.¹⁾

31. Der berechtigte Kredit.

Von verschiedenen Seiten ist die Diskontierung von Buchforderungen als ein ungesunder und unberechtigter Kredit hingestellt worden, ein Beweis, dass vor lauter Schlacken, die diesem Kreditsystem noch anhaften, sein innerster Kern nicht erkannt und nicht gewürdigt wird.

Ist der Kredit an sich berechtigt, — es gibt Leute, die es leugnen, weil nach ihrer Ansicht der Kaufmann nur das kaufen darf, was er bar bezahlen kann —, so ist er in jeder legitimen Form erlaubt. Seinem Wesen nach schmiegsam, lässt er sich an starre Formen nicht binden, denn so lange er sich den wirtschaftlichen Verhältnissen anpasst und sich diese in stetiger Entwicklung befinden, werden auch die Kreditformen sich stetig ändern und ergänzen. Treten nun neue Bedürfnisse ein, zu deren Befriedigung die vorhandenen Kreditformen nicht ausreichen, so wird nach neuen gesucht werden, die den veränderten Verhältnissen

¹⁾ Seite 89 ff.

Rechnung tragen, und eine solche ist in der Diskontierung von Buchforderungen gefunden.

Sie wird, weil bei ihr das Akzept des Schuldners übergegangen wird, als eine Rückbildung des Kredits bezeichnet, hierbei werden aber Ursache und Wirkung miteinander verwechselt. Der Lieferant wird selbstverständlich dem Akzept unter allen Umständen den Vorzug geben, hier aber hat er mit Kunden zu tun, die ihm Akzept nicht leisten. Nicht um das Akzept zu umgehen, lässt also der Kunde seine Forderungen diskontieren, sondern weil er das Akzept nicht bekommen kann.

Die Flüssigmachung der Aussenstände ist ein gesunder Gedanke, sie bildet ein wesentliches Erfordernis des kaufmännischen Betriebes. Kann nun der Lieferant seine Aussenstände nicht mit Hilfe des Wechsels hereinbekommen, so muss ihm das Recht, sie auf andere Weise zu verwerten, unbenommen bleiben, und hierzu ist die Diskontierung von Buchforderungen der geeignete Weg.

Wenn diejenigen, welche nur den Wechsel als Mittel zum Einzug der Forderung gelten lassen, die Diskontierung von Buchforderungen mit der Verpfändung der Frucht auf dem Halme vergleichen, so wird mit solchen Schlagworten nichts bewiesen, denn die durch den Wechsel entnommene Forderung ist ebensowenig reif wie die offene Forderung. Man soll doch nicht glauben, dass man die Geschäftswelt in eine Schablone pressen, dass man Lieferanten und Abnehmer zum Wechsel zwingen kann. Nur die Praxis bestimmt hier, denn aus ihr heraus ist als ein verfeinertes Werkzeug in der modernen Kreditwirtschaft diese komplizierte Kreditform entstanden, die verurteilt werden kann nur von den-

jenigen, die sie nicht kennen, die auch das beste Werkzeug tadeln, weil sie es nicht zu handhaben verstehen und deshalb das Kind mit dem Bade ausschütten.

Die Diskontierung von Buchforderungen entspricht einem Bedürfnis, sie hilft dem Einzelnen da, wo die bisherigen Kreditmittel versagen, wird aber, weil sie bis jetzt in Deutschland noch nicht allgemein üblich war, vielfach mit Vorurteil betrachtet und als letztes Hilfsmittel angesehen, zu welchem schwachfundierte Geschäftsleute in der äussersten Not greifen.

Wird sie erst als ein reguläres Kreditbeschaffungsmittel bewertet, so wird man zugeben, dass es sich hier um einen Kredit handelt, der, rationell betrieben, für den Einzelnen zweckmässig, vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus gesund und deshalb berechtigt ist.

X.

Leitsätze.

Zieht man aus all den Erwägungen, die sich uns aus den voraufgegangenen Ausführungen aufdrängen, das Fazit, so wird man verlangen müssen, dass, wenn die Diskontierung von Buchforderungen ein vorhandenes Kreditbedürfnis befriedigen soll, sie nicht nur dem Einzelnen Vorteile bringen darf. Sie muss auch die Gefahren berücksichtigen, die den unmittelbar daran Beteiligten hieraus erwachsen können, und die Wirkungen ins Auge fassen, die sich daraus für den geschäftlichen Verkehr im allgemeinen ergeben.

Von diesen Gesichtspunkten aus gehandhabt, wird die Diskontierung von Buchforderungen allen berechtigten Anforderungen Rechnung tragen, und für ihre Durchführung wird man zur Aufstellung etwa folgender Leitsätze gelangen:

1. Die Diskontierung von Buchforderungen, im Grossen betrieben, eignet sich vorzugsweise für kapitalkräftige Aktienbanken.
2. Die Abtretung der Forderung ist Bedingung und geschieht am zweckmässigsten durch Ausstellung einer Urkunde.
3. Die Anzeige von der Abtretung ist der Bank in allen Fällen auszuhändigen, auch wenn die Unterlassung

der Benachrichtigung des Drittschuldners vereinbart wird.

4. Die Forderung soll auf einer Warenlieferung an Geschäftsleute beruhen, ohne Kassenskonto und spätestens innerhalb 3 Monaten fällig werden.
 5. Das Akzept soll nicht über 100 Tage laufen und aus den Eingängen der abgetretenen Forderung gedeckt werden, die Prolongation ist nur ausnahmsweise zu gestatten.
 6. Der Diskonterlös wird durch Vermittlung der Bank zur Regulierung von Lieferantenfakturen, möglichst mit Ausnutzung des Kassenskontos, verwendet oder für Lohnzahlungen zur Verfügung gestellt.
 7. Dieser Kredit soll nur in Höhe des jeweils für Fakturenregulierung oder Lohnzahlung benötigten Betrages in Anspruch genommen werden.
 8. Der Kunde hat mit der Diskontierung seiner offenen Buchforderungen stets dieselbe Bank zu beauftragen.
 9. Die Bank darf sich auf die Diskontierung von Buchforderungen allein nicht beschränken, weder in ihrem Gesamtbetrieb noch dem Kunden gegenüber.
 10. An Stelle der schematischen Behandlung wird die individuelle Kreditwürdigung treten müssen, die sich am sichersten durch den persönlichen Verkehr gewinnen lässt.
-

XI.

Schlusswort.

Unsere Wanderung durch das Gebiet der Diskontierung von Buchforderungen ist zu Ende.

Wer uns auf ihrem weiten Wege begleitet und sich durch die Gänge seines Labyrinths durchgewunden hat, ohne Voreingenommenheit unseren Ausführungen gefolgt ist und Licht und Schatten gleichmässig auf sich hat einwirken lassen, wird von diesem Kreditzweig eine andere Auffassung gewinnen, als er sie hatte, wie er das Buch zur Hand nahm.

Wo neue Erkenntnis leuchtet, muss notwendigerweise am Bestehenden gerüttelt, müssen Lehrmeinungen, die sich als falsch erweisen, bekämpft werden, und nur wer sich von Vorurteilen frei zu machen weiss, leere Redensarten und hohle Schlagwörter über Bord zu werfen vermag, nur der wird sich zu neuen Anschauungen durchringen.

Jede neue Sache muss erst bekannt werden, je mehr Vorurteilen sie begegnet, desto mehr muss durch Wort und Schrift aufklärend gewirkt werden, je weitere Kreise sich mit diesem Kreditsystem befassen, desto mehr wird das Verständnis dafür gefördert werden, desto eher wird die Diskontierung von Buchforderungen auch bei uns Bürgerrecht erlangen.

Wenn es gelingen sollte, durch die vorliegende Schrift hierzu beizutragen, so würde der Verfasser, gestärkt in dem Bewusstsein, Richtiges auszusprechen und Wahres zu lehren, hierin den schönsten Lohn für seine Arbeit finden.

XII.

Sachregister.

	Seite		Seite
Abführung des Forderungsin-		Abtretungsurkunde, Inhalt der ..	22
kassos	47, 49	— Rückgabe der	48
Abneigung gegen Anzeige ...	25, 28	— Vorlage der	25, 31
— — Bekanntwerden d. Abtretung	26	Abzahlungsgeschäfte	44
— — Wechselentnahme	11, 15	Aktienbank, Organisation der ..	40–42
Abrechnung	23, 49	Akzept, Austausch	97, 98
Abschrift der Faktura	23	— Buchung	58
Abtretung der gesamten Aussen-		— Deckung	48–51, 81
stände	46, 47, 50	— Einlösung	48–51, 84
Abtretung der Forderung, Antrag		— Hergabe	46, 49, 51, 81
auf	23, 24, 46	— Laufdauer	37, 80
— Anzeige der	25–30	— Prolongation	48–51, 81
— Anfechtung der	33, 34	— Rückgabe	48
— Aufhebung der ...	32, 34, 35, 48	— Sicherheitsleistung	84
— Bekanntwerden der	26	— Verfall	37, 80, 86
— Beweis der	22	Anerkennung der Bedingungen	22, 23
— Buchung der	59	Anfechtung der Abtretung ...	33, 34
— doppelte	36, 84–87	— der Forderung	36
— Form der	22, 23	— der Zahlung im Konkurs ...	33
— im Konkurs	33	Angaben, eigene, des Zedenten	
— Nachweis der	22		52, 61, 84
— rechtliche Wirkung der ..	30–35	Anteile der Genossenschaft	40
— Vermerk der	25, 30	Antrag auf Abtretung ...	23, 24, 46
— Wirkung auf Drittschuldner	25–27	— Prüfung des	52–53
Abtretungsurkunde, Ausstellung		Anzeige der Abtretung	25–30
der	22, 23, 78	— Abneigung gegen	25, 28
— Beglaubigung der	22	— Aushändigung der	30, 83

	Seite		Seite
Anzeige der Abtretung, Beweis		Bekanntwerden der Abtretung der	
der	30	Forderung	26
— Form der	25, 30	Benachrichtigung siehe Anzeige.	
— Handhabung der	25, 30	Berechnung der Kosten	74–77
— rechtliche Wirkung der ..	30–32	Beschaffenheit des Drittschuldners	
— Unterlassung der . 25, 28, 30, 50		37–39
— gegen die Vereinbarung	83	— der Forderung	36–39
— Vorurteil gegen	25–28	— des Geldgebers	40–43
— Wirkung auf Drittschuldner	25–27	— des Kreditnehmers	43–45
— — „ „ Zedenten	25, 26	Bestätigung der Bedingungen	22, 23
— Zweckmässigkeit der . 25–29, 32		Bestehen der Forderung	36, 51, 52, 84
Anzeige der Uebernahme der		Betrag der Forderung	36, 95
Forderung	27	Betrug	51, 84
Arbeitslöhne	90	Beurkundung, notarielle der Ab-	
Aufhebung d. Abtretung	32, 34, 35, 48	tretung	22
Aufrechnung gegen die Bank ...	47	Beweis der Abtretung	22
— — Gläubiger	31	— der Anzeige	30
— im Konkurs	33	— der Forderung	31, 36
Aushändigung der Anzeige ..	30, 83	Bilanz der Bank	96
Auskünfte, Berechnung der ..	74, 75	— des Zedenten	52, 60
— Einholung der ...	61–63, 72, 73	Blankokredit	39, 77, 90
Auskunfteien	52, 61, 62	Briefwechsel	22, 24
Auslandsforderung	48, 51	Buchdiskont	10
Aussenstände	70	Buchescompte	10
— Abtretung d. gesamten	46, 47, 50	Buchforderung, Begriff der	10
Ausstellung der Abtretungsur-		— sonst siehe Forderung.	
kunde	22, 23, 78	Buchführung	45, 57–59
Austausch der Akzepte	97, 98	Buchschuldner, Begriff der	10
Austritt aus der Genossenschaft .	41	— sonst siehe Drittschuldner.	
Bayerische Treuhand A.-G. ..	20, 41	Buchungen	57–59, 86
— Vereinsbank	20	Buchungsanleitung	59
Bedingungen, Anerkennung von	22, 23	Bücherrevisor	60
Bedürfnis der Diskontierung von		Büchervorlage	53, 54, 63, 84
Buchforderungen	11–16	Bürgschaft	30
Beglaubigung der Abtretungs-		C siehe K bezw. Z .	
urkunde	22	Datum der Faktura	36
Begünstigung im Konkurs	34	debitor cessus siehe Drittschuldner.	

Seite	Seite		
Debitorendiskont	10	Drittschuldner, handelsgerichtliche	
Deckung des Akzepts ...	48—51, 81	Eintragung des	37
Delcredere und Treuhand A.-G. .	20	— Konkurs des	84
Depositengelder	88	— Pfändung gegen den	84
Detaillist	44, 45	— Wechselprotest des	84
Deutsche Bank 20, 44, 57, 59, 81, 84, 85		— Wirkung der Abtretung auf 25—27	
Deutsche Effekten- u. Wechselbank 20		— — Anzeige auf	25—27
Diskonterlös, Verwendung des		— — Diskontierung von Buch-	
49, 50, 54—57, 85		forderungen auf	91—92
Diskontierung von Buchforde-		— Zielüberschreitung des	27
rungen.		Echtheit der Unterschrift	22
— Bedürfnis der	11—16	Eigenart des Geschäfts ..	67—71, 72
— Einfluss auf Drittschuldner	91—92	Eigene Angaben des Zedenten	52, 61, 84
— — auf Gläubiger d. Zedenten	56, 92	Einfluss der Diskontierung von	
— Entwicklung der	16—21	Buchforderungen auf Dritt-	
— Gefahren der	55, 56, 101	schuldner	91—92
— Handhabung der	46—51	Eingang der Forderung.	
— Hergang der	46—51	— Abführung des	47, 49
— Interessenten der	43—45	— Haftung für	24, 27, 32
— Nutzen für Banken	88—89	— Unterschlagung des	31, 83
— — Kreditnehmer	89—91	Eingetragener Verein	66
— — Gläubiger des Zedenten	56, 92	Einholung der Auskünfte	61—63, 72
— Technik der	46—59	Einkommen des Zedenten ...	66, 69
— Ursache der	11—16	Einlösung des Akzepts	48—51, 84
— Vorurteil gegen	102, 103	Einschränkung des Kredits ..	89, 102
— Wirkung auf Drittschuldner	91—92	Einsichtnahme der Bücher	53, 54, 63, 84
Diskontierung der gesamten		Einspruch siehe Einwendung.	
Aussenstände	46, 47, 50	Eintragung, handelsgerichtliche des	
— der Fakturen	47	Drittschuldners	37
— des Monatsversands	46, 49	— des Zedenten	45
Doppelbegebung der Forderung		Entreibung der Forderung ..	47, 49
36, 84—87		Einwendung des Drittschuldners	
Drittschuldner, Beschaffenheit der		32, 36, 47, 84	
37—39		Einzelfirma	64
— Einwendungen der.	32, 36, 47, 84	Einziehung der Forderung ...	47, 49
— in Gegenrechnung mit Ze-		Entäusserung der Forderung .	34, 35
— denten	31, 37	Entnahme, persönliche d. Zedenten	60
— guter Glauben des	31		

	Seite		Seite
Entwicklung der Diskontierung		Forderung, gerichtliche Ueber-	
von Buchforderungen ...	16–21	weisung der	31
Ersatz der Forderung ...	49, 51, 81	— Haftung für Eingang der	24, 27, 32
Erwerb der Forderung	31, 33	— aus Hergabe von Geldern ...	39
Evidenz-Zentrale	87	— aus Honorar	39
		— aus Hypothekenzinsen	39
Fälligkeit der Forderung	37, 48, 51,	— Inkasso der	47, 49
	86, 95, 96	— aus Inseratenaufnahme	38
Fakturenabschrift	23	— aus Kommissionsgeschäften ..	39
Fakturediskont	47	— aus Kontosalden	38
Feststellung des Inhabers des Ge-		— Laufdauer der	48, 96
schäfts	64	— aus Leihverträgen	39
— des Obligos	86	— aus Maschinenlieferung	38
Fingierte Forderung	84	— Mobilisierung der	20
— Lieferantenfaktura	85	— Pfändung der	31
Firma, Rechtsform der	64	— auf Privatleute	37, 44
Forderung, Anfechtung der	36	— aus Provision	39
— Aufrechnung gegen Gläubiger	31	— Prozentquote der ...	48, 50, 73
— auf Ausland	48, 51	— Prüfung der	52, 84
— in Bausch und Bogen ...	38, 73	— Sicherung der	80–87
— Beschaffenheit der	36–39	— Uebergang der ..	22, 24, 30–32
— Bestehen der	36, 51, 52, 84	— Uebernahme der	27
— Betrag der	36, 95	— Uebertragung der, siehe Ab-	
— Beweis der	31, 36	— tretung.	
— Bürgschaft für	30	— Ueberweisung, gerichtl., der .	31
— Datum der	36	— Unterlage der	80–82
— Doppelbegebung der .	36, 84–87	— aus Verkauf von Lizenzen ...	39
— Eingang aus der	47, 49	— — von Patenten	39
— Eintreibung der	47, 49	— — von Verlagsrechten	39
— Einziehung der	47, 49	— Verpfändung der	34, 36, 84
— Entäusserung der	34, 35	— an Verwandte	39
— Ersatz der	49, 51, 81	— aus Warenlieferung	38
— Erwerb der	31, 33	Form der Abtretung	22, 23
— Fälligkeit der	37, 48, 51, 86, 95, 96	— der Anzeige	25, 30
— fingierte	84	Formulare	49, 74
— in Gegenrechnung ...	31, 37, 47		
— Gegenstand der	36	Gefahren der Diskontierung von	
— Geltendmachung der	31	Buchforderungen ...	55, 56, 101

Seite	Seite
Gegenrechnung des Zedenten	Handwerker 42, 44, 97—99
gegen Bank 47	Hauptbuchverpfändung 10, 46
Gegenrechnung des Drittschuldners mit Zedenten 31, 37	Hergabe des Akzepts. 46, 49, 51, 81
Gegenstand der Forderung. 36	Hergabe von Geldern, Forderung
Geldgeber, Beschaffenheit des 40—43	aus 39
Gelder, Forderungen aus Hergabe	Honorarforderung. 39
von 39	Hypothekenzinsen, Forderung aus 39
Geltendmachung der Forderung . 31	Industriekredit 97
Gemeinschuldner 33, 34	Inhaber des Geschäfts, Feststellung
Genossenschaft m. b. H. . . 40—43, 65	des 64
— m. u. H. 41	Inhalt der Abtretungsurkunde . . . 22
Gerichtl. Ueberweisung der Forderung 31	Inkasso der Forderung 47, 49
Geschäftsbedingungen, Anerkennung von 22, 23	Inkassokredit 70
Geschäftsgeheimnisse 54	Inkassopflicht, Uebertragung der. 28
Geschichte der Diskontierung von Buchforderungen 16—21	Inseratenaufnahme, Forderung aus 38
Gesellschaft m. b. H. 65	Interessenten der Diskontierung
Gewerbetreibende 13, 42, 43, 97—99	von Buchforderungen . . . 43—45
Gewinn- und Verlustrechnung des Zedenten 60	Interessengemeinschaften 13
Gläubiger, bisheriger, siehe Zedent.	Kalkulation 62, 101
— neuer, siehe Zessionar.	Kapitalverhältnisse der Aktien-
— des Zedenten 33, 56, 92	bank 40—42
Grossbank u. Zwischenhandel 77—99	— der Genossenschaft 40—42
Haftpflicht bei der Genossenschaft 40—42	— des Zedenten 60
Haftung des Zedenten . . . 24, 27, 32	Kartelle 13
Handelsgerichtliche Eintragung des Drittschuldners 37	Klagepflicht, Uebertragung der. 28
— des Zedenten 45	Kommissionsgeschäft, Forderung
Handelsgesellschaft, offene 64	aus 37
Handelskredit. 97	Konkurs des Drittschuldners . . . 84
Handhabung der Abtretung. . 22, 23	— des Zedenten 33
— — Anzeige 25—30	Konkurs, Aufrechnung im 33
	— Begünstigung im 34
	Kontoauszug 24
	Kontokorrentgelder 42, 88
	Kontosalden 38
	Kontrolle 38, 85—87
	Konventionen 13

Seite	Seite
Konzentration der Banken ... 14, 99	Nachweis der Abtretung 22
Kostenberechnung 74—77	— der Anzeige 30
Kreditbemessung 40, 69—73	— der Forderung 31, 36
Kreditbeschaffung 15	Notarielle Beurkundung der Ab-
Krediteinschränkung 89, 102	tretung 22
Krediterkundigung 60—63, 82	Notlage des Zedenten 26, 45
Kreditnehmer, Beschaffenheit des	Nutzen der Diskontierung von
43—45	Buchforderungen.
Kreditnehmer, Einkommen und	— — für die Bank 88—89
Vermögen des 66—69	— — für Gläubiger d. Zedenten 56, 92
Kreditrückbildung 103	— — für Kreditnehmer 89—91
Kreditüberspannung 100—102	Obligo, Feststellung des 86
Kreditüberwachung 85—87	Offene Handelsgesellschaft 64
Kreditunterlage 66	Organisation der Aktienbank 40—42
Kreditvertrag 50	— der Genossenschaft 40—42
Kreditwesen, Lücke im ... 9—10, 99	Patente, Forderung aus Verkauf
Kreditwürdigung 64—69	von 39
Kündigung bei der Genossenschaft 41	Persönliche Eigenschaften des Ze-
Laufdauer des Akzepts 37, 80	denten 67, 68
— der Forderung 48, 96	— Entnahme des Zedenten 60
Leihvertrag, Forderung aus 39	Personalkredit 66, 89
Lizenz, Forderung aus Verkauf	Pfändung des Drittschuldners ... 84
von 39	— der Forderung 31
Lieferantenfaktura 57, 85	Pfandrecht 30
Lohnzahlung 57, 58	Portoberechnung 74, 75
Lombardierung siehe Verpfändung.	Privatbankier 14, 99
Lücke im Kreditwesen ... 9—10, 99	Privatleute, Forderung auf ... 37, 44
Mahnpflicht, Uebertragung der .. 28	Produktionsverteuerung 101
Manipulationsgebühr 74	Prolongation des Akzepts 48—51, 81
Maschinenlieferung, Forderung aus 38	Proteste des Drittschuldners 84
Massstab für Kreditwürdigung... 67	Provisionsberechnung 74
Mitteldeutsche Treuhand A.-G. 20, 41	Provisionsbuchung 58
Mittelstand 13, 43, 68, 97—99	Provisionsforderung 39
Mobilisierung der Forderung ... 20	Prozentquote der Forderung 48, 50, 73
Monatsversand, Diskontierung des	Prüfung des Antrages 52—53
46, 49	— der Forderung 52, 84

	Seite		Seite
Realkredit	66	Treuhandgesellschaft, Bayerische	20, 41
Rechnungsauszug	25	— Mitteldeutsche A.-G.	20, 41
Rechte, Forderung aus	39	Uebergang der Forderung ..	22, 24,
Rechtliche Wirkung der Abtretung	30—35		30—32
— — der Anzeige	30—32	Uebernahme der Forderung	27
Rechtsform der Firma	64	Uebersicht des Obligos	86
Referenzen	52, 61	— des Risikos	86
Reichsbank	53, 95	Ueberspannung des Kredits 100—103	
Reitwechsel	97, 98	Uebertragung der Forderung siehe	
Reklamation siehe Einwendung.		Abtretung.	
Risiko, Uebersicht des	86	— Uebertragung der Inkassopflicht	28
Rückbildung des Kredits	103	— der Klagepflicht	28
Rückgabe der Abtretungsurkunde	48	— der Mahnpflicht	28
— der Abtretungsanzeige	48	Ueberwachung des Kredits..	85—87
— des Akzepts	48	Ueberweisung, gerichtliche der	
Rückgängigmachung siehe Auf-		Forderung	31
hebung.		Unterlage der Forderung ...	80—82
Schuldner siehe Drittschuldner.		— des Kredits	66
Schuldneranzeige siehe Anzeige.		Unterlassung der Anzeige... 25, 28,	30, 50
Sicherheitsleistung für Akzept ...	84	Unterschlagung des Inkassos	31, 83
Sicherheitsmassregeln	82—83	Unterschrift, Beglaubigung der ..	22
Sicherstellung des Zessionars ...	32	Untreue des Zedenten	31
Sicherung der Forderung ...	80—87	Urkunde siehe Abtretungsurkunde.	
Spesenberechnung	74—77	Ursache der Diskontierung von	
Spesenbuchung	58	Buchforderungen	11—16
Stempelberechnung	74	Valuta siehe Diskonterlös.	
Stempelgebühr	79	Verbindlichkeiten des Zedenten	66, 69, 84
Stempelpflicht	77—79	Verein, eingetragener	66
Syndikate	13	Vereinsbank, Bayerische	20
Technik der Diskontierung von		Verfall des Akzepts	37, 80, 86
Buchforderungen	46—59	— der Forderung ...	37, 48, 51, 86,
Termintafel	86		95, 96
Trassierung auf Banken	46, 51	Vergütung der Zinsen	48, 75
Treuhandgesellschaften	60		

	Seite		Seite
Verlagsrechte, Forderung aus	39	Wirkungen, rechtl. der Anzeige	30—32
Vermerk der Abtretung	25, 30	Wucherer	26
Vermögen des Zedenten	66, 69	Zahlung, Anfechtung im Konkurs	33
Verpfändung der Forderung	34, 36, 84	Zahlungsschwierigkeit des Dritt-	
Versandgeschäfte	44	schuldners	84
Verteuerung der Produktion ¹	101	— des Zedenten	33
Vertrag	22, 23	Zedent, Beschaffenheit des	43—45
Verwandte, Forderung an	39	— Eigene Angaben des	52, 61, 84
Verwendung des Diskonterlöses		— Einkommen des	66, 69
49, 50, 54—57, 85		— Gläubiger des	33, 56, 92
Volkswirtschaftl. Standpunkt	93—104	— Handelsgerichtliche Eintragung	
Vorlage d. Abtretungsurkunde	25, 31	des	45
— der Bücher	53, 54, 63, 84	— Haftpflicht des	24, 27, 32
Vorsichtsmassregeln siehe Sicher-		— Konkurs des	33
heitsmassregeln.		— Kapitalverhältnisse des	60
Vorteile der Diskontierung von		— Notlage des	26, 45
Buchforderungen.		— Persönliche Eigenschaften des	
— für die Bank	88—89	67—68	
— für den Gläubiger d. Zedenten	56, 92	— Entnahme des	60
— für den Kreditnehmer	89—91	— Referenzen des	52, 61
Vorurteil gegen Anzeige	25—28	— Unterschlagung des	31, 83
— gegen die Diskontierung von		— Vermögen des	66, 69
Buchforderungen	102, 103	— Verbindlichkeiten des	66, 69, 84
Warenkredit	13, 98	— Vorteile der Diskontierung von	
Warenlieferung, Forderung aus	38	Buchforderungen für den	89—91
Warenwechsel	94	— Zahlungseinstellung des	33
Wechseldiskont	76, 93—97	Zession siehe Abtretung	
Wechselentnahme, Abneigung		Zessionar	24, 30, 31, 32
gegen	11, 15	Zielüberschreitung des Dritt-	
Wechselprotest des Drittschuldners	84	schuldners	27
Wechselreiterei	98	Zinsen, übermässige	101
Wirkung der Abtretung auf Gläu-		Zinsenberechnung	74
biger des Zedenten	56, 92	Zinsenbuchung	58
Wirkung der Anzeige auf den		Zinsenvergütung	48, 75
Drittschuldner	25—27	Ziolkowski, Josef von	18
Wirkungen, rechtliche der Ab-		Zweckmässigkeit d. Anzeige	25—29, 32
tretung	30—35	Zwischenhändler	13, 16, 43, 97—99

Verlag von Julius Springer in Berlin.

Im Herbst 1909 erscheint:

Die Wertminderungen an Betriebsanlagen

in wirtschaftlicher, rechtlicher und rechnerischer Beziehung

(Bewertung, Abschreibung, Tilgung, Heimfallast, Ersatz und Unterhaltung)

von

Emil Schiff.

12 Bogen 8°. Preis M 4,—; in Leinwand gebunden M 4,80.

Aus dem Vorwort:

Trotz der Wichtigkeit der Wertminderungen für jedes wirtschaftliche Unternehmen wird den damit zusammenhängenden Fragen meist nicht die gebührende Aufmerksamkeit zuteil. Das lässt sich an Inventuren und Rechnungsabschlüssen, an Ertragsberechnungen und Verträgen leicht beweisen; das zeigen insbesondere häufige grundsätzliche Bewertungsfehler, das herrschende, falsche Abschreibungsverfahren, die vorkommende Vernachlässigung der Heimfallast bei Konzessionsunternehmen und die unscharfe Unterscheidung zwischen Aufwendungen, die die Natur von Betriebskosten haben, und anderen, die Anlagevermögen darstellen.

Auch herrscht in der Anwendung der einschlägigen Kunstausdrücke Willkür; Wortunklarheit ist aber nicht nur eine Folge, sondern — in verhängnisvollem Kreislauf — auch eine Ursache von Begriffsverwirrung.

Der Verfasser war bestrebt, den Gegenstand mit grösseren Wirtschaftsfragen in Beziehung zu setzen, gegebenenfalls allgemeine wirtschaftliche Regeln abzuleiten und die Erfordernisse der Anwendung nirgends ausser Acht zu lassen; demgemäss ist die Darstellung mit Beispielen und mit Anregungen für den Gebrauch durchsetzt.

Zu beziehen durch jede Buchhandlung.