

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-