

Arnold, Hans; Hoffmann, Horst

Article — Digitized Version

Alte und neue Finanzierungshilfen im Absatzweg

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Arnold, Hans; Hoffmann, Horst (1968) : Alte und neue Finanzierungshilfen im Absatzweg, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 48, Iss. 3, pp. 151-157

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133824>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

AKTUELLE ABSATZ WIRTSCHAFT

Alte und neue Finanzierungshilfen im Absatzweg

Dr. Hans Arnold und Dr. Horst Hoffmann, Saarbrücken

Die restriktive Kreditpolitik der Deutschen Bundesbank von Mitte 1965 bis Anfang 1967 und auch die nachfolgende Rezession der vergangenen Monate haben in jüngster Zeit einem Teilbereich unternehmerischer Tätigkeit, nämlich den Dispositionen in der finanziellen Sphäre, wieder besondere Bedeutung verliehen. Das verschlechterte Finanzierungsklima als Folge der Restriktionspolitik führte allgemein zur Erschwerung der Kreditaufnahme, in vielen Fällen wohl auch zur Einschränkung bisher gegebener Kreditspielräume. Um die Durststrecke finanziell zu überwinden, sahen sich daher nicht wenige Unternehmen gezwungen, zusätzliche Finanzierungsquellen zu erschließen und sich bislang nicht benötigter Finanzierungsinstrumente und -instrumente zu bedienen.

Vor diesem aktuellen Hintergrund sollen im folgenden in einer systematischen Gesamtschau alle jene Finanzierungsformen behandelt werden, die speziell für die finanzielle Bewältigung des Warenumschlages bedeutsam sein können. Die Darstellung der Finanzierungsformen, die im Absatzweg eines Produktes vom Produzenten bis zum Konsumenten auftreten können, also dazu beitragen, die Zeitspanne zwischen Produktionsende und Bezahlung durch den Endabnehmer zu überbrücken, geht dabei von einer der theoretisch denkbaren Distributionsketten aus, in der der Absatz eines Produkts über nacheinandergeschaltete Groß- und Einzelhandelsbetriebe erfolgt.¹⁾

| | | | |
|-----------|-------------------------|---------------------------|----------------|
| Produzent | Großhandels- betrieb | Einzelhandels- betrieb | Kon- sument |
|-----------|-------------------------|---------------------------|----------------|

Die vorstehende Distributionskette ist einmal als der für weite Bereiche typische Absatzweg anzusehen, zum anderen lassen sich bei ihr die aus der unterschiedlichen Stellung innerhalb des Absatzweges resultierenden unterschiedlichen Finanzierungsprobleme

und -möglichkeiten der Groß- und Einzelhandelsbetriebe berücksichtigen.

DER WECHSEL: TRADITIONELLES FINANZIERUNGSMITTEL

Zur Finanzierung des Warenumschlages dient seit Jahrhunderten der Wechsel als das am häufigsten benutzte Instrument. Die formgebundene Abstrahierung vom eigentlichen Schuldgrund ermöglicht es, ihn leicht auf einen anderen Gläubiger zu übertragen und damit die Forderung gegen den Käufer zu mobilisieren. Mit aller Strenge wird auf die pünktliche Einlösung der Schuldverpflichtung geachtet. Aber gerade diese Wechselstrenge, die den Wechsel zum Refinanzierungsmittel „par excellence“ werden ließ, ist jedoch — zumindest in Deutschland — zugleich das stärkste Hemmnis für seine noch breitere Verwendung.

Im Gegensatz zu Frankreich, wo der Wechsel als Instrument der Refinanzierung dominiert, suchten sich die deutschen Hersteller und Kaufleute in immer stärkeren Maße durch den formlosen und vor allem weniger streng zur Rückzahlung terminierten Buchkredit der Banken zu finanzieren. Verstärkt wird diese Tendenz durch die seit Jahrzehnten unveränderte Geschäftsgewohnheit der deutschen Zentralbank, nur Wechsel mit einer Laufzeit von bis zu 90 Tagen anzukaufen; länger laufende Wechsel kommen für die zinsgünstige Refinanzierung nicht in Frage. Durch diese Gewohnheit wurden insbesondere jene Bereiche von der Möglichkeit, sich durch den Wechselkredit liquide Mittel zu beschaffen, abgedrängt, in denen nur langsam umschlagende Produkte vertrieben werden.

TEURER BUCHKREDIT DER BANKEN

Im übrigen hielt sich eine gewisse Abneigung der Käufer, Wechsel zu akzeptieren und sich durch Unterschrift zur Rückzahlung des Kredits an einem be-

¹⁾ Zur Typologie und möglichen Ausgestaltung von Distributionsketten vgl. Rudolf Seyffert: Wirtschaftslehre des Handels, 3. Aufl., Köln 1957, S. 575 ff. sowie Hans Buddeberg: Betriebslehre des Binnenhandels, Wiesbaden 1959, S. 155 ff.

stimmten Zeitpunkt zu verpflichten. In all diesen Fällen blieb den vorgehenden Gliedern der Absatzkette keine andere Wahl, als den teureren Buchkredit der Banken in Anspruch zu nehmen.

Jedoch ist auch die Möglichkeit, Buchkredite zu erlangen, limitiert. Im Gegensatz zu früheren Zeiten finanzieren sich die Banken heutzutage zu mehr als 90 % aus fremden Mitteln; ihre Fähigkeit, übernommene Ausfallrisiken aus eigenen Mitteln abzufangen, hat sich entsprechend verringert. Sie haben damit in ihrer Kreditvergabepolitik in stärkerem Maße auf die Belange ihrer Gläubiger Rücksicht zu nehmen und sind zu einer entsprechend vorsichtigen Anlage der ihnen überlassenen Mittel gezwungen. Aus dieser Situation heraus ist es zu verstehen, daß sie die Kreditwürdigkeit ihrer Schuldner eher durch die Brille eines Treuhänders ansehen müssen als mit den Augen eines seine eigenen Mittel waghenden Investors.

Bei der Beleihung eines Unternehmens ohne Sicherungsabsprachen verlangen Banken daher ein recht hohes Netto-Vermögen. Hohe Eigenkapitalquoten im Verhältnis zu den branchenindividuellen Risiken sind aber heutzutage in fast allen Wirtschaftsbereichen selten geworden. Soweit den kreditgebenden Banken das durch Schulden unbelastete Vermögen der kredit-suchenden Unternehmen nicht ausreichend Gewähr für die Rückzahlung der Kredite zu leisten scheint, bestehen sie regelmäßig auf Sicherheiten. Sie lassen sich vertraglich das Recht einräumen, im Notfalle vor allen anderen Gläubigern auf bestimmte Vermögens-teile des Schuldners zurückgreifen zu dürfen, um sich für ihre Ansprüche aus dem Verwertungserlös dieser Vermögens-teile zu befriedigen. Als solche Sicherungsrechte sind hinlänglich bekannt die Grundpfand-rechte, die sicherungsweise abgetretenen Forderungen und das sicherheitshalber übereignete Warenlager. Die Sicherungsabsprachen finden sich in unzähligen Variationen.

Die kreditsuchenden Unternehmen, insbesondere die Handelsunternehmen, und hier wiederum vor allem die Einzelhändler, können jedoch nur in beschränktem Umfang beleihungsfähige Einzelobjekte anbieten. Dies aus zwei Gründen:

- einerseits — und diesen Punkt werden wir weiter unten noch ausführen — weil die Warenlieferanten um die von den Banken akzeptierten Sicherungsobjekte konkurrieren,
- andererseits weil die Menge der leicht beleihbaren Objekte relativ zurückgeht. An die Stelle der Stapelwaren, die in früheren Jahrhunderten das Gros der umgeschlagenen Waren ausmachten, wie z. B. Salz, Leinen, Petroleum, Kaffee, sind heutzutage vorwiegend auf die speziellen Bedürfnisse der Abnehmer zugeschnittene Güter getreten.²⁾ Soweit diese auch heute noch als Stapelgüter anzusehen wären, haben die Hersteller alles darangesetzt, ihre Produkte durch Beilegung von Markenbezeichnungen von denen anderer Fabrikate zu diffe-

renzieren. Es liegt auf der Hand, daß solche Güter weniger fungibel und daher als Sicherheiten weniger geeignet sind.

Darüber hinaus aber hat die zu beobachtende Unstetigkeit der Konsumentennachfrage, die rasche Änderung der Erzeugungsbedingungen und der Produktionsverfahren durch den technischen Fortschritt die Eignung der meisten Sachgüter als Besicherungsobjekt stark eingeschränkt. Die Vorsicht der Banken bei der Beleihung von Vermögensobjekten ist daher begründet; allerdings hindert sie auch die allumfassende Finanzierung des Warenabsatzes durch die Banken.

LIEFERANTENKREDIT ALS AKQUISITORISCHES INSTRUMENT

Soweit die Käufer keine Bankkredite in Anspruch nehmen können oder Wechsel akzeptieren wollen, bleiben sie auf den Kredit ihrer Lieferanten angewiesen — sei es der Kauf auf Ziel unter Kaufleuten, sei es das „Anschreiben“ beim Einzelhändler. Dafür zahlen sie aber in der Regel einen hohen Preis. Nicht nur, daß sie dabei auf den Skontonutzen verzichten und damit stets höhere als die banküblichen Zinsen bezahlen müssen; durch die Inanspruchnahme des vergleichsweise leichter erlangbaren Lieferantenkredits begeben sie sich vielfach auch der Freiheit in der Disposition ihrer Wareneinkäufe. Die leichte Erlangbarkeit des Lieferantenkredits wird vom Verkäufer ebenso als akquisitorisches Instrument eingesetzt wie die übrigen Konditionen. Der Kredit bindet die Warenbezieher an ihre Lieferanten und hindert sie häufig, preisgünstigere Angebote auszunützen.

Jedoch bestehen auch die Lieferanten auf Sicherheiten. Allerdings werden hier keine förmlichen Sicherungsverträge ausgehandelt. Die Lieferanten sichern sich dadurch, daß sie sich in den Lieferungsbedingungen das Eigentum an den gelieferten Waren bis zur Bezahlung vorbehalten. Für den Fall des Weiterverkaufs der Waren sehen die Lieferungsbedingungen vielfach vor, daß die entsprechende Kaufpreisforderung im Zeitpunkt ihres Entstehens als an den Lieferanten abgetreten gilt. Häufig haften diese Sicherheiten für alle Forderungen eines Lieferanten an seinen Abnehmer (erweiterter Eigentumsvorbehalt).

KONKURRENZ ZWISCHEN BANK- UND LIEFERANTENKREDIT

Damit treten die Lieferanten in Konkurrenz mit dem Sicherungsverlangen der Banken. Es wird eine Schrau-

²⁾ Auf diesen zweiten Grund hat unlängst Stützel aufmerksam gemacht, als er darlegte, daß die heute produzierten Güter im Vergleich zu früheren Zeiten in höchstem Maße spezialisiert sind und daher nur noch mit großen Preiszugeständnissen von den Sicherungsnehmern verwertet werden können. Vgl. im einzelnen Wolfgang Stützel: Commercial Banks in Relation to medium- and long-term Credit. In: Commercial Banks in Relation to medium- and long-term Credit, Wien 1963, S. 13 f; ders.: Banken, Kapital und Kredit in der zweiten Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts. In: Strukturwandlungen einer wachsenden Wirtschaft — Verhandlungen auf der Tagung des Vereins für Socialpolitik in Luzern 1962, Berlin 1964, 2. Bd., S. 527-575, hier S. 565 f.

be ohne Ende ausgelöst. Die Sicherungsabsprachen zwischen Lieferanten und Abnehmer erfassen die wesentlichsten Vermögensobjekte der Handelsunternehmen und können somit den Banken nicht mehr als Sicherheiten angeboten werden. Weil die Banken auf Sicherheit bestehen müssen, weichen die Kaufleute auf den Lieferantenkredit aus, und weil sich die Lieferanten Sicherungsrechte vorbehalten, können die Abnehmer den Banken keine Sicherheiten mehr bieten und müssen somit weitgehend auf Bankkredite verzichten.

Die Tatsache, daß in zunehmendem Maße Lieferantenkredite in Anspruch genommen werden, ließ neue Finanzierungsinstitutionen entstehen, die den Refinanzierungsbedarf dieser Buchforderungen decken sollen.

FACTORING: ABSATZFINANZIERUNG FÜR HERSTELLER UND GROSSHÄNDLER

Als eines dieser Instrumente hat in jüngster Zeit das „Factoring“ besondere Bedeutung gewonnen.³⁾ In seiner reinen Form werden beim Factoring Forderungen aus Warenlieferungen angekauft und gleichzeitig das Ausfallrisiko dieser Forderungen übernommen. Das Factorunternehmen liquidisiert dem Lieferanten die Forderung bereits bei ihrem Entstehen und übernimmt darüber hinaus die mit der Verwaltung der Debitoren verbundenen administrativen Aufgaben wie das Mahnwesen, das Erstellen von Debitorenauszügen, von Umsatzlisten usw.

Da die Factorunternehmen auch das Delkredererisiko übernehmen, wird beim echten Factoring der Wechsel des Gläubigers dem Schuldner angezeigt. Diese Anzeige bringt eine gewisse Lästigkeit mit sich, denn weite Kreise glauben heute noch, darin ein Anzeichen geschwächter Kreditwürdigkeit des Zedenten zu sehen. Doch selbst wenn dieses Vorurteil schwinden sollte, bleibt als weiteres Hindernis, daß von den Warenkäufern her gesehen an die Stelle des gewohnten Geschäftspartners ein anderer, ein Finanzierungsinstitut, tritt, das unter Umständen auf Kredit- oder auch nur Prolongationswünsche des Abnehmers unkulanter als der Lieferant reagiert.

Diese Furcht der Käufer ist nicht ganz unbegründet, denn der Factor ist — ähnlich wie die Bank — bei der Beurteilung der Kreditfähigkeit der Debitoren auf Auskünfte Dritter — von Lieferanten und Banken — angewiesen. Zumindest anfänglich hat der Factor kein originäres, sondern ein derivatives Urteil, das ihn zu einer gewissen Vorsicht führen wird.

Für den Lieferanten bedeutet das Einschalten eines Factors in die Finanzierung seiner Verkäufe, daß er sich eines nicht zu unterschätzenden akquisitorischen Potentials begibt. Das Abnehmer und Lieferanten zu-

sammenschließende Band des direkten Kredits wird gelockert, denn nun zählt für die Höhe des Kredits nicht mehr das Vertrauen des Warenlieferanten, sondern das des Factors.

FACTORING UND BANKKREDIT IM VERGLEICH

Hinsichtlich der Quantität der durch das Factoring erlangbaren Mittel stellt sich der Lieferant allerdings besser, als wenn er einen durch abgetretene Forderungen besicherten Kredit bei einer Bank in Anspruch nähme. Der Factor stellt ihm in Höhe des gesamten Rechnungsbetrags — abzüglich Skonto und Rabatt — liquide Mittel zur Verfügung, wogegen die Banken die Forderungsbestände regelmäßig nur bis zu 75% beleihen.⁴⁾

Die Frage, ob die Refinanzierung durch den Factor oder die Banken kostengünstiger ist, läßt sich nicht ohne weiteres beantworten. Der Factor stellt ein Bündel von Leistungen zur Verfügung, wogegen die Bankleistung nur einen Teil des Buketts, nämlich die Finanzierungsfunktion, beinhaltet. Die Provision, die der Factor für seine Dienste fordert, ist zugleich Entgelt für seine Kreditversicherungs- und für seine Dienstleistungsfunktion. Bei einem Kostenvergleich müssen die konkreten Gegebenheiten — wie die Höhe der einzelnen Rechnungsbeträge — berücksichtigt werden. Hier gilt, daß viele Einzelrechnungen mit geringen Beträgen aufwendiger sind als wenige Rechnungen mit großen Beträgen.

„ZENTRALREGULIERUNG MIT DELKREDEREHAFTUNG“

Das Factoring eignet sich hervorragend als Instrument zur Absatzfinanzierung für Hersteller und Großhändler, kaum jedoch für die direkte Finanzierung des Warenbezugs der letzten Stufe, des Einzelhandels. In diesem Bereich hat die in der Vergangenheit von Einkaufsvereinigungen, wie Nord-West-Schuhe usw., eingeführte und gepflegte „Zentralregulierung mit Delkrederhaftung“ zunehmend an Bedeutung gewonnen.⁵⁾ Hier kauft das Mitglied der Einkaufsvereinigung unmittelbar beim Hersteller und wird auch unmittelbar von ihm beliefert. Der Einkaufsverband übernimmt die Bürgschaft für die Zahlung des Kaufpreises und begleicht die Rechnung unverzüglich bei Vorlage an den Hersteller. Der Warenkäufer zahlt seinerseits an seine Einkaufsvereinigung.

Dieses Verfahren vermeidet einen Nachteil des Factoring. Die Einkaufsvereinigung als Finanzierungsinstitution wird nicht — wie das Factorunternehmen — auf Veranlassung des Lieferanten tätig, sondern im

⁴⁾ So dürfen z. B. die Sparkassen nach ihren Satzungen lediglich Kredite in Höhe von 75% der ihnen als Sicherheiten abgetretenen Kaufpreisforderungen gewähren; vgl. beispielweise § 16 Abs. 1 Mustersatz für die saarländischen Sparkassen vom 22. April 1965 (Amtsblatt S. 329).

⁵⁾ Vgl. Rudolf Seyffert: a. a. O., S. 187 ff. und Walter Pelletier: Delkreder-Verkehr — eine Leistungsumme, hrsg. vom Zentralverband der gewerblichen Einkaufsverbände des Handels e.V., Köln o.J.

³⁾ Vgl. hierzu Hans Arnold: Factoring. Saarbrücker Diplomarbeit 1959; Clyde William Phelps: The role of Factoring in modern Business Finance, hrsg. Commercial Credit Company, Baltimore 1958; H. Wiskirchen: Factoring in Deutschland, Köln 1964.

Auftrag und im Interesse des Warenkäufers. Die Einkaufsvereinigung leistet somit dem Warenabnehmer Hilfe; der Übergang der Forderung vom Lieferanten auf ein Finanzierungsinstitut ist daher unproblematisch. Allerdings kann das Verfahren nur angewandt werden, wenn der Käufer Mitglied der Einkaufsvereinigung ist. Die Einkaufsvereinigungen beschränken ihre Dienste jedoch nicht nur auf die Finanzierung des Warenumsatzes; sie sehen ihre Hauptaufgabe vielmehr in der gemeinsamen Warendisposition. Sofern ein Handelsunternehmen sich einer Einkaufsvereinigung nicht anschließen kann oder will, bleibt es daher von dieser Finanzierungsmöglichkeit ausgeschlossen.

„EINKAUFSSINANZIERUNG“ FÜR EINZELHÄNDLER

All jene Unternehmen, die sich die Selbständigkeit in der Warendisposition erhalten und sich aus diesem Grunde keiner Einkaufsvereinigung anschließen wollen, müssen andere Finanzierungsmöglichkeiten beim Einkauf in Anspruch nehmen. Die insoweit vor allem bei Einzelhandelsbetrieben bestehende Lücke wird durch eine neu entwickelte Finanzierungsform, die sog. „Einkaufsfinanzierung“ ausgefüllt.⁶⁾

Die Finanzierung des Einkaufs erfolgt bei dieser Finanzierungsform dadurch, daß die Finanzierungsgesellschaft von einem vertraglich vereinbarten Stichtag an laufend sämtliche Einkaufsrechnungen des Einzelhändlers an dessen in- und ausländische Lieferanten begleicht. Der Einzelhändler verpflichtet sich, zur Kredittilgung von einem späteren Stichtag an laufend einen vertraglich festgelegten Anteil seiner gesamten Einnahmen aus dem Warenverkauf an die Finanzierungsgesellschaft abzuführen. Diese Abführungsquote wird in der Regel aus dem durchschnittlichen Einkaufswert der abgesetzten Waren errechnet.

Neben der Finanzierung übernimmt die Einkaufsfinanzierungsgesellschaft noch die Arbeiten, die typischerweise in der Lieferantenbuchhaltung auftreten. Sie sendet dem Einzelhändler laufend Kopien der Lieferantenkonten und der Wareneinkaufsjournale — aufgliedert nach den Erfordernissen der einzelnen Betriebe —, erstellt auf Wunsch Statistiken und wickelt den gesamten Zahlungsverkehr mit den Lieferanten und die damit verbundene Korrespondenz für den Einzelhändler ab.

VORTEILE DER EINKAUFSSINANZIERUNG GEGENÜBER LIEFERANTENKREDITEN

Im Hinblick auf die Finanzierungsfunktion könnte zunächst der Eindruck entstehen, daß es sich bei dieser neuen Finanzierungsform um eine reine Kreditsubstitution handelt und an die Stelle der bisherigen Gläubiger — der Lieferanten — ein neuer Gläubiger

⁶⁾ Vgl. im einzelnen den Bericht der Planfinanz AG, Zug, über das (erste) Geschäftsjahr 1965/66; ferner Hans Arnold und Horst Hoffmann: Einkaufsfinanzierung — neue Finanzierungsformen im Einzelhandel. In: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 20. Jg. (1967), Heft 17.

— die Einkaufsfinanzierungsgesellschaft — getreten wäre. Über einen derartigen, schon aus Rationalisierungsgesichtspunkten heraus vorteilhaften Gläubigertausch hinaus, bietet die Einkaufsfinanzierung aber gegenüber dem Lieferantenkredit zwei entscheidende Vorteile. Durch die Vereinbarung, daß die Verpflichtung zur Abführung von Einzahlungen an die Finanzierungsgesellschaft zu einem späteren Zeitpunkt, also regelmäßig erst dann entsteht, wenn ein bestimmter Betrag an fälligen Einkaufsrechnungen durch die Einkaufsfinanzierungsgesellschaft beglichen worden ist, erlangt der Einzelhändler eine Erweiterung seines Finanzierungsspielraums.

Diese Erhöhung der Kreditaufnahmemöglichkeiten gegenüber dem Lieferantenkredit soll an einem Beispiel verdeutlicht werden: Ein Einzelhändler, so sei angenommen, kaufe am 1. 1. und an jedem zehnten darauf folgenden Tag für 10 000 DM Ware und erhält ein Zahlungsziel von jeweils sechzig Tagen. Am 60. Tag hat er einen Lieferantenkredit von 60 000 DM. Dieser Kredit bleibt in gleicher Höhe bestehen, da er in der folgenden Zeit in jeder Dekade für 10 000 DM neue Ware kauft und gleichzeitig für 10 000 DM Rechnungen fällig werden. Hat der Einzelhändler mit der Einkaufsfinanzierungsgesellschaft hinsichtlich des Wirksamwerdens seiner Rückzahlungsvereinbarung z. B. vereinbart, daß seine Abführungen erst beginnen sollen, wenn 20 000 DM fällige Rechnungen angelaufen sind, so beträgt sein Gesamtkredit am 80. Tag 80 000 DM. Er setzt sich zusammen aus 60 000 DM noch nicht fälligen, jedoch von der Einkaufsfinanzierungsgesellschaft bereits abgelösten Lieferantenschulden und 20 000 DM zusätzlichem Kredit der Einkaufsfinanzierungsgesellschaft. Entsprechen die durchschnittlichen Abführungen genau dem Einkaufswert der verkauften Ware und verläuft der Verkauf genau synchron zum Einkauf, so bleibt der Kredit in Höhe von 80 000 DM bestehen. Der Einzelhändler kann mit diesem zusätzlichen Kredit andere, teurere Schulden tilgen, bisher im Warenlager gebundene eigene Mittel zu anderweitiger Verwendung freisetzen oder sein Warenlager aufstocken.

Zum anderen bietet die Einkaufsfinanzierung unter qualitativen Aspekten eine gegenüber dem Lieferantenkredit vorteilhafte Form des Kredits. Dieser Vorteil liegt darin, daß durch die Vertragskonstitution die Auszahlungsverpflichtungen auf die jeweiligen Geldeingänge abgestimmt sind und sich der jeweils in Anspruch genommene Kredit — gleichsam als Swing — elastisch den jeweiligen Bedürfnissen des Kreditnehmers anpaßt. Bei der herkömmlichen Finanzierung durch Lieferantenkredit ist der Einzelhändler verpflichtet, seinen Zahlungsverpflichtungen zu festen Terminen, ohne Rücksicht auf die eigene Liquiditätslage und seinen jeweiligen Geschäftsgang, nachzukommen. Verschärft wird diese Verpflichtung, an bestimmten Terminen zahlen zu müssen, dann, wenn der Lieferant die Refinanzierungshilfe einer Bank — etwa im Wege der Wechsel-

diskontierung — oder eines Factors durch Verkauf der Forderungen in Anspruch nimmt. Mag der Lieferant aus Absatzgesichtspunkten noch eine Überschreitung des Zahlungsziels hinnehmen, so dürften Prolongationswünsche gegenüber Banken oder Factorgesellschaften vielfach auf Schwierigkeiten stoßen. Im Gegensatz hierzu paßt sich die Einkaufsfinanzierung den individuellen Gegebenheiten des Einzelhändlers an. Dieser ist lediglich verpflichtet, den vertraglich abgesprochenen Prozentsatz seiner Verkaufserlöse jeweils im Zeitpunkt ihres Anfalls abzuführen. Seine Auszahlungsverpflichtungen sind somit unmittelbar auf seine Einzahlungsströme abgestimmt.

EINKAUFSSINANZIERUNG IM VERGLEICH

Insgesamt betrachtet stellt die Einkaufsfinanzierung die umgekehrte Form des Factoring dar; hier werden Verbindlichkeiten übernommen, dort Forderungen angekauft. In beiden Fällen werden Finanzierungsfunktionen mit anderen Dienstleistungen verknüpft. Die vom Einzelhändler zu tragenden Kosten bei der Einkaufsfinanzierung lassen sich wie beim Factoring nicht ohne weiteres mit den Kosten für die Finanzierung durch traditionelle Finanzierungsinstitutionen vergleichen. Wie beim Factor wird mit dem Entgelt an die Finanzierungsinstitution ein ganzes Leistungsbündel — nicht nur die Leistung „Kreditgewährung“ — abgegolten. Im Gegensatz zu den Einkaufsvereinigungen hingegen beschränkt die Einkaufsfinanzierungsgesellschaft ihre Dienste auf die finanzielle Abwicklung des Einkaufs und die damit verbundenen Arbeiten; der Einzelhändler bleibt in seinen Einkaufsdispositionen völlig frei.

NEUE WEGE IN DER KONSUMENTENFINANZIERUNG

Die bisher dargestellten Finanzierungsinstrumente und -institutionen dienen der Finanzierung des Warenumschlags bis zum Einkauf des Einzelhändlers. Mit ihrer Hilfe werden direkt oder indirekt die Verkäufe der dem Einzelhandel vorgeschalteten Kettenglieder oder der Einkauf des Einzelhandels finanziert. Aber auch zur Deckung des verbleibenden Finanzierungsbedarfs der letzten Phase des Warenumschlags, also dem Übergang des Produkts vom Einzelhandel auf den Konsumenten, wurden in jüngerer Zeit eine Reihe von Instrumenten und Institutionen geschaffen.

Während es noch bis etwa zur Mitte des 19. Jahrhunderts regelmäßig beim Konsumentenkredit der Verkäufer auch die Rolle des Kreditgebers übernahm — etwa in der Form des Anschreibekredits —, trat in der Folgezeit eine völlig vom Kaufvertrag losgelöste oder nur mittelbar mit diesem in Zusammenhang stehende Konsumfinanzierung durch Dritte in den Vordergrund. Der Konsumentenkredit wurde mehr und mehr eine Domäne auf diese Kreditart spezialisierter Finanzierungsinstitutionen, wie z. B. der Teilzahlungsbanken

und in jüngerer Zeit auch der Universalbanken. Je nachdem, ob der Käufer den Kredit von diesen Finanzierungsinstitutionen direkt erhält, oder ob dieser Kredit ihm durch Vermittlung des Verkäufers beschafft wird, kann man eine direkte und eine indirekte Konsumfinanzierung unterscheiden.⁷⁾

UNBARER TEILZAHLUNGSKREDIT

Die älteste Form der direkten Konsumentenfinanzierung ist der unbare Teilzahlungskredit nach dem sog. Königsberger System, regelmäßig auch als A-Geschäft bezeichnet. Diese Finanzierungsform wird meist in der Weise abgewickelt, daß der Käufer bei einer Teilzahlungsbank einen Kredit beantragt. Nach Abschluß des Darlehensvertrages erhält der Käufer ein Anweisungsscheck-(Warescheck-) Heft, das ihn berechtigt, bei bestimmten Verkäufern, sog. „Anschlußfirmen“, Waren zu kaufen und anstatt mit Bargeld mit diesen Wareschecks zu bezahlen. Die Tatsache, daß der Kunde nur bei bestimmten Firmen kaufen kann, macht ersichtlich, daß auch der Verkäufer mit der Teilzahlungsbank in Verbindung steht. Diese Verbindung manifestiert sich in dem zwischen Teilzahlungsbank und der Verkäuferfirma geschlossenen sog. Anschluß- oder Einzelhändlervertrag, der die Anschlußfirma zur Entgegennahme der Wareschecks und die Teilzahlungsbank zur Gutschrift verpflichtet.

TEILZAHLUNGSBARKREDIT

An die Stelle des A-Geschäfts trat bei den Teilzahlungsbanken seit etwa 1954 in immer stärkerem Maße der Teilzahlungsbarkredit. Wenige Jahre später führten die Universalbanken mit den sog. „persönlichen Kleinkrediten“ und den „Anschaffungsdarlehen“ weitere Konsumentenbarkredite auf Teilzahlungsbasis ein. Die einzelnen Barkredittypen unterscheiden sich im Prinzip lediglich durch maximale Kredithöhe, Laufzeit und sonstige Konditionen. Entscheidendes gemeinsames Kennzeichen dieser Art von Konsumentenkrediten ist das Fehlen jeglicher vertraglicher Beziehung zwischen den kreditgewährenden Finanzierungsinstitutionen und den Anbietern der mit Hilfe der Barkredite umgesetzten Waren.

Dennoch bedeutet die Bereitschaft der Banken zur Vergabe derartiger Konsumentenkredite eine erhebliche Entlastung der Einzelhandelsbetriebe im finanziellen Bereich. Zwar geht bei den Barkrediten die Initiative zur Kreditaufnahme bei völliger Trennung von Waren- und Kreditgeschäft typischerweise allein vom Käufer aus, die Refinanzierungsfunktion, die beim A-Geschäft noch aus dem Anschlußvertrag erkennbar wurde, ist damit nicht mehr unmittelbar ersichtlich.

⁷⁾ Hinsichtlich der Einzelheiten der im folgenden dargestellten Instrumente vgl.: Handbuch der Teilzahlungswirtschaft, Hrsg. Wirtschaftsverband Teilzahlungsbanken e.V., Frankfurt/Main 1959, insbes. S. 52 ff.; Walter Z i m m e r m a n n: Kundenkreditbank KGaA, Frankfurt/Main 1963; Walter K a m i n s k y: Die Teilzahlungsbanken, Frankfurt/Main 1962.

Aber allein das Vorhandensein solcher Kreditfazilitäten für die Käufer verringert den Finanzierungsbedarf der Einzelhandelsbetriebe gegenüber einer Situation, in der diese nicht geboten würden, da dann der Einzelhandel in vielen Fällen im Interesse des Umsatzes selbst für die Käufer als Kreditgeber auftreten müßte.

KAUFVERTRAG MIT RATENKREDIT

Die von den Banken durch das Angebot von Konsumentenkrediten übernommene Refinanzierungsfunktion für den Einzelhandel wird besonders deutlich bei den Formen der indirekten Konsumentenfinanzierung. In diesem Zusammenhang sind vor allem zwei von den Teilzahlungsbanken angebotene Finanzierungsinstrumente von Bedeutung, nämlich das sog. B- und das C-Geschäft.⁸⁾

Beim B-Geschäft — auch als „Berliner System“ bezeichnet — schließt der Käufer einen Kaufvertrag unter der auflösenden Bedingung, daß ihm durch Vermittlung des Verkäufers ein Ratenkredit in Höhe des Restkaufpreises (Kaufpreis abzüglich zu leistender Anzahlung) seitens einer Bank gewährt wird. Der Käufer unterschreibt mit dem Kaufvertrag einen Kreditantrag, der über den Verkäufer der Bank zugeleitet wird. Dieser Antrag enthält neben den allgemeinen Kreditbedingungen (Laufzeit, Ratenzahl, Sicherheiten) das Einverständnis des Käufers, daß nach erfolgter Kreditzusage der Darlehensbetrag zur Kaufschuldtilgung von der Bank direkt an den Einzelhändler überwiesen wird und die Zusage, daß die Raten vom Käufer an die Bank direkt bezahlt werden. Mit Überweisung an den Händler gilt der Kreditvertrag als rechtswirksam abgeschlossen.

Zwischen der Bank und dem Einzelhandelsbetrieb wird zur Abwicklung des B-Geschäftes ein Globalvertrag, der sog. „Anschlußvertrag“ oder „Finanzierungsvertrag“, abgeschlossen. Darin verpflichtet sich die Bank, den Käufern der Anschlußfirma im Rahmen eines vereinbarten Kreditkontingents Darlehen zum Einkauf von Wirtschaftsgütern zu gewähren. Die wesentlichste Verpflichtung der Anschlußfirma besteht in einer gesamtschuldnerischen Bürgschaft für die Darlehen an ihre Käufer.

Neben dieser, im Rahmen eines durch den Globalvertrag fixierten Kreditkontingents von den Teilzahlungsbanken gebotenen Refinanzierung einzelner Verkaufsgeschäfte findet sich beim B-Geschäft noch eine andere Form der Vertragsbeziehungen zwischen Finanzierungsinstituten und Verkäufer, die sog. Listenfinanzierung. Bei dieser Form wird das gesamte Kreditgeschäft von der Verkäuferfirma abgewickelt, diese selbst tritt als unmittelbarer Kreditgeber auf. Zu Re-

finanzierungszwecken werden dann mehrere Kreditbeträge in einer Liste zu einer Kreditsumme zusammengefaßt und zum Gegenstand eines einzigen Kreditvertrages mit der Teilzahlungsbank gemacht. Die Bank ist damit nicht mehr unmittelbar, sondern nur noch mittelbar — durch Refinanzierung des Händlers — an der Finanzierung des Verkaufes beteiligt. Diese Form des B-Geschäftes ist zwar heute gegenüber dem Globalvertrag mit Einzelfinanzierung der Verkäufe stark zurückgetreten, sie zeigt aber besonders deutlich die Refinanzierungsfunktion der Teilzahlungsbanken und gleichzeitig die Verwandtschaft der Formen des indirekten Konsumentenkredits zum Factoring.

RATENKREDIT IN WECHSELFORM

Das sog. C-Geschäft stellt weithin eine Spezialform des B-Geschäftes dar. Der entscheidende Unterschied besteht darin, daß beim C-Geschäft die einzelnen Raten in Wechselform dokumentiert werden. Die Wechsel werden vom Händler auf den Käufer gezogen, vom Händler giriert und bei der Bank diskontiert. Durch die Wechselhaftung des Händlers wird die gesamtschuldnerische Haftung des Händlers beim B-Geschäft ersetzt. Weiterhin unterscheiden sich B- und C-Geschäft durch die Art der finanzierten Objekte. Im C-Geschäft handelt es sich in der Regel um die Finanzierung des Umschlages langlebiger Wirtschaftsgüter mit höheren Anschaffungswerten. Damit sind auch die Beträge und die Laufzeiten der gewährten Darlehen höher bzw. länger. Der im C-Geschäft vergebene Kredit ist vielfach auch ein Produktionskredit, da er nicht nur zur Finanzierung der Verkäufe an Konsumenten, sondern auch zur Beschaffung von Produktionsmitteln für Gewerbetreibende gewährt wird.

NEUE FINANZIERUNGSFORMEN ALS SUBSTITUTE FÜR TRADITIONELLE

Im Vorstehenden wurde versucht, die breite Palette der möglichen Finanzierungsformen aufzuzeigen, die — insgesamt gesehen — bei der finanziellen Bewältigung des Warenumschlags über eine bestimmte Distributionskette bedeutsam sein können. Die Beschreibung der einzelnen Instrumente macht deutlich, daß sie sehr unterschiedlich zur Finanzierung einzelner Kettenglieder beitragen. Während sich der Wechsel- und Buchkredit der Banken grundsätzlich sowohl zur Vor- als auch zur Refinanzierung des Warenumschlags bei allen an der Distribution beteiligten Kettengliedern eignet und in der Regel mehr oder weniger auch von allen in Anspruch genommen wird, dienen die neueren Finanzierungsformen meist nur einzelnen Kettengliedern.

Diese schwerpunktmäßige Ausnutzung der neueren Formen erklärt sich natürlich nicht zuletzt daraus, daß sich bei einzelnen Gliedern der Distributionskette ein Bedarf an Substituten für die traditionellen Finan-

⁸⁾ Seit 1952 betreiben auch die Sparkassen das sog. B-Geschäft unter der Bezeichnung „Kaufkredit“. Der „Kaufkredit“ auf Wechselbasis entspricht dem C-Geschäft. Vgl. im einzelnen Willy Krämer: Kaufkredit der Sparkassen. In: Handbuch der Teilzahlungswirtschaft, a. a. O., S. 117 ff.

zierungsinstrumente besonders deutlich zeigte, und sich daher die neuen Finanzierungsinstitutionen diesen Gliedern in besonderem Maße zuwandten. Dies gilt für den Factor, der vor allem den durch die tendenzielle Zunahme der Zielverkäufe (Lieferantenkredit) angewachsenen Refinanzierungsbedarf der Produzenten und Großhändler zu decken bemüht ist, während der durch die Änderung der Zahlungsgewohnheiten breiter Käuferschichten hervorgerufene Refinanzierungsbedarf des Einzelhandels primär von den Teilzahlungsbanken gedeckt wird. Dies gilt schließlich auch für die Einkaufsfinanzierung, die speziell

auf die Deckung des Vorfinanzierungsbedarfs des Einzelhandels abgestellt ist.

Insgesamt gesehen läßt sich eine Tendenz zur Arbeitsteilung erkennen. Angesichts der heutzutage gegebenen Vor- und Refinanzierungsmöglichkeiten können sich die unmittelbar an der Distribution beteiligten Unternehmen mehr und mehr darauf konzentrieren, den eigentlichen Warenumsatz vom Produzenten zum letzten Konsumenten in möglichst effizienter Weise zu bewerkstelligen. Die rein finanzielle Bewältigung des Warenumsatzes wird ihnen weitgehend von darauf spezialisierten Institutionen abgenommen.

Entwicklungsländer

Händlern in Entwicklungsländern fehlt Marketing-Mentalität

Awni Al-Ani und Horst Geschka, Darmstadt *)

Das Marketing-Denken in den industrialisierten Ländern ist ein Ausfluß des Wirtschaftsgeistes, der durch ein starkes aktives Element und durch die Bereitschaft, Risiken zu übernehmen, gekennzeichnet ist. Eine solche Mentalität konnte sich vor allem in einem Lande herausbilden, dessen Geistesströmungen auf der Grundlage des protestantischen Christentums und des Liberalismus stehen, und in dem gleichzeitig die individuelle Durchsetzung eine große Rolle spielt. Solche Voraussetzungen sind in den Entwicklungsländern nicht gegeben. Die dort herrschenden Religionen sind nicht auf die Tüchtigkeit der Menschen ausgerichtet. Sie zeigen eher Elemente der Ergebenheit und der Fügung; dies gilt besonders für den Islam (Kismet) und den Buddhismus, Religionen, die in vielen Entwicklungsländern vorherrschend sind.

HANDELSSTAND OHNE SOZIALPRESTIGE

Die größeren Händler in Entwicklungsländern bilden oftmals eine geschlossene soziologische Schicht; oft bildet der Handelsstand gleichzeitig eine Kaste oder rekrutiert sich aus einer ethnischen Minderheit. Dies

*) Die Autoren dieses Beitrages, beide Diplom-Wirtschaftsingenieure, sind Assistenten am Institut für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre sowie Industrie und Treuhandwesen der Technischen Hochschule Darmstadt. Sie gehen in einer Folge von sieben Artikeln auf die wichtigsten Probleme des Binnenhandels in Entwicklungsländern ein. Die Veröffentlichung erfolgt in etwa zweimonatigem Abstand. Ein erster grundsätzlicher Beitrag findet sich in Heft 10/1967 des WIRTSCHAFTSDIENST.

gilt nicht für die Kleinsthändler (petty-traders); das Kleinsthandelsgeschäft ist bei den ärmsten Bevölkerungsschichten weit verbreitet. Die Mobilität zwischen den sozialen Schichten ist teilweise sehr gering, insbesondere wird nicht in Berufe eingedrungen, die das traditionelle Privileg bestimmter Gruppen sind. Das bedeutet aber andererseits, daß die größeren Handelsbetriebe als Familienbetriebe vom Vater auf den Sohn vererbt werden. Der beschränkte Zugang zum Handelsstand und die Vererbung der Betriebe bedingen ein Festhalten am Traditionellen und allgemein eine Sterilität.

Neue Impulse, insbesondere im Sinne einer Übernahme von Absatzmethoden, die in den industrialisierten Ländern Anwendung finden, könnten von der jungen Elite der Entwicklungsländer ausgehen, die die Industrieländer kennengelernt haben oder dort studierten. Es ist jedoch ein Phänomen, daß der größte Teil dieser Generation, die bereits eine bessere Ausbildung erfahren hat, in den Entwicklungsländern Positionen in der öffentlichen Verwaltung anstrebt. Der Handelsstand bietet, auch wenn er zu Reichtum führen kann, nicht das gleiche Sozialprestige wie eine führende Position in der Administration. Aus solchen Erscheinungen ist zu erkennen, daß das Streben nach Macht noch sehr ausgeprägt ist und einen größeren Antrieb darstellt als das Streben nach Reichtum.

Andererseits ist der Handelsstand durch unseriöse Geschäftspraktiken derart in Mißkredit geraten, daß