

Knopik, Gisbert

Article — Digitized Version

Factoring: Neues Instrument der Absatzfinanzierung und Kreditsicherung

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Knopik, Gisbert (1962) : Factoring: Neues Instrument der Absatzfinanzierung und Kreditsicherung, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 42, Iss. 5, pp. I-IV

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/141720>

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 ABSATZWIRTSCHAFT

Verantwortlich: Dipl.-Kfm. Wolfgang K. A. Disch

Neu Wege der Absatzfinanzierung — Nach den Beiträgen über „Leasing“ in der April-Ausgabe des WIRTSCHAFTSDIENSTES stellen wir heute die Ausführungen über eine weitere, in der Bundesrepublik bisher nur wenig beachtete Methode der Absatzfinanzierung zur Diskussion. Der Autor hat sich sehr eingehend mit „Factoring“ beschäftigt, u. a. in seinem 1960 erschienenen Buch, und dürfte daher manchem Leser aus Handel, Industrie und Finanzierungs-kreisen wertvolle Anregungen für die eigene absatzwirtschaftliche Tätigkeit vermitteln.

FACTORING:

Neues Instrument der Absatzfinanzierung und Kreditsicherung

Dr. Gisbert Knopik, Frankfurt/Main

In einer Zeit, die durch Verschärfung des Wettbewerbs auf fast allen Märkten, durch Konditionszugeständnisse an die Warenabnehmer und verstärkte Insolvenzgefahr gekennzeichnet ist, muß der Unternehmer ständig das Problem einer zweckmäßigen Absatzfinanzierung und wirksamen Kreditsicherung bewältigen. Die herkömmlichen Methoden der kurzfristigen Forderungsfinanzierung und der Absicherung der Forderungsaußenstände reichen nicht immer aus, oder aber sie sind zu schwerfällig, um dem Unternehmer eine spürbare Hilfe zu sein. Die Absatzfinanzierung ist für Hersteller und Handel zu einem Hauptproblem geworden, hängt doch auch von seiner Lösung die Erzielung eines möglichst großen Umsatzes und die Festigung der Stellung als Konkurrent am Markt ab.

Nicht zuletzt darauf ist es zurückzuführen, daß vornehmlich während der letzten 40 Jahre in den USA eine starke Neigung besteht, sich die Unterstützung einer der großen Factoringgesellschaften zu sichern.

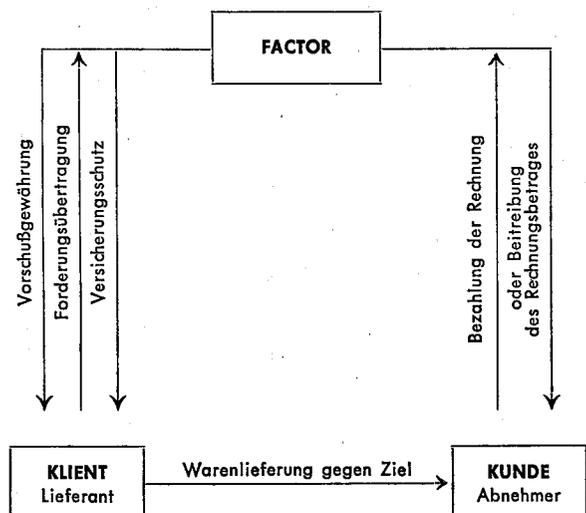
Für das von diesen Instituten betriebene „Factoring“ gibt es keine passende deutsche Übersetzung. Es ist noch nicht allzu lange her, daß in Deutschland selbst anerkannte Finanzierungsfachleute mit dem Begriff „Factoring“ nichts anzufangen wußten. Offenbar haben auch die Veröffentlichungen und Vorträge in den letzten vier Jahren nicht vermocht, eine genaue Vorstellung von dem Wesen des Factoringgeschäftes zu vermitteln. Dieser Aufsatz stellt darum einen neuerlichen Versuch dar, die verschwommenen Vorstellungen über „Factoring“ zu beseitigen.

WAS IST FACTORING?

Am besten können wir uns das Factoringgeschäft an Hand eines Schaubildes verständlich machen:

An einem Factoringgeschäft sind im Normalfall drei Parteien beteiligt, der Factor, sein Klient (zwischen beiden wird ein Vertrag geschlossen) und der Kunde des Klienten.

Der Klient, also der Produzent oder Händler, liefert an seine Kunden Waren gegen Ziel. Die entstehende Forderung tritt er im Rahmen des Factoringvertrages an den Factor ab. Dadurch übernimmt der Factor nach erfolgter Kreditwürdigkeitsprüfung (diese dauert höchstens 24 Stunden, normalerweise nur 6 Stunden!) in bezug auf den Kunden die volle Verantwortung für dessen Zahlungsfähigkeit. Der Kunde ist durch Aufdruck auf den Rechnungen gehalten, bei Fälligkeit seiner Verbindlichkeiten Zahlung ausschließlich an den Factor zu leisten. Auf Verlangen des Klienten gewährt der Factor diesem auf die übertragenen Forderungen mit nachgewiesenem Versand der Ware Vorschüsse, die 70% bis 100% der Forderungen ausmachen.



Eine führende Persönlichkeit dieser Branche hat den Begriff „Factoring“ als die Anwendung der Automation auf die finanziellen, kredit- und verwaltungs-

mäßigen Probleme einer Unternehmung beschrieben. Ich habe diese Frage „Was ist Factoring“ stets mit dem Hinweis beantwortet, daß es sich beim Factoring um eine Synthese von Bank- und Kreditversichererfunktionen handelt. Zur Erläuterung dieses Deutungsversuches wird es zweckmäßig sein, die wichtigsten Aufgaben des modernen amerikanischen Factors (Factoringgesellschaft) aufzuzeichnen:

- Ankauf von offenen Buchforderungen der Klienten auf Grund von Warenlieferungen an Kunden nach erfolgter Kreditwürdigkeitsprüfung durch den Factor
- Übernahme des vollen Kreditrisikos, d. h. Versicherung des Klienten gegen Forderungsverluste durch Zahlungsunfähigkeit seiner Abnehmer
- Erstellung der Rechnungen an die Kunden des Klienten
- Führung der gesamten Kundenbuchhaltung der Klienten
- Einzug der Forderungen (Inkassodienst)
- Finanzierung der Geschäfte des Klienten
 - durch sofortige Bevorschussung der angekauften Forderungen vor deren Fälligkeit,
 - durch Kredite, die durch vorhandene Vorräte oder im Produktionsprozeß befindliche Waren gesichert werden,
 - durch fallweise Gewährung langfristiger Kredite für die Erneuerung oder Erweiterung der Produktionsausrüstung gegen entsprechende Sicherheitsleistungen,
 - durch ungesicherte Kredite gegen Eigenakzept bonitätsmäßig einwandfreier Klienten
- Umfassende Beratung der Klienten in allen Unternehmensfragen und laufende Information über aktuelle Wirtschaftsfragen.

Aus der kurz skizzierten Darstellung des Ablaufes einer Factoringgeschäftes geht hervor, daß das Factoringssystem weder mit der Absatzfinanzierung der Banken, noch mit dem Geschäft der ebenfalls in den USA beheimateten Commercial Finance-Companies, noch mit der Tätigkeit der auch in Deutschland bekannten Kreditversicherungsgesellschaften identisch ist. Eine Vergleichbarkeit ist nur in einzelnen Merkmalen gegeben. Die Banken und Commercial Finance-Companies beleihen lediglich die zedierten Warenforderungen, ohne diese zu erwerben und ohne das Kreditrisiko zu übernehmen. Die Versicherungsgesellschaften ihrerseits gewähren keine Kredite, sie schützen lediglich den Lieferanten gegen Ausfälle durch Zahlungsunfähigkeit seiner Warenabnehmer, wobei er allerdings am Verlust in Höhe des sogenannten „Selbstbehaltes“ partizipiert. In Deutschland besteht insofern eine gewisse Arbeitsteilung zwischen Banken und Kreditversicherungsgesellschaften. Beim Factoring hingegen sind die Funktionen beider Institute in denkbar günstiger Weise vereint.

WAS KOSTET FACTORING?

Für den Klienten setzen sich die Kosten des Factoring aus zwei verschiedenen Entgelten zusammen. So unterscheidet man einmal den Factor-Zins (interest charge) und zum anderen die Factor-Gebühr (commission oder fee).

Der Factor-Zins

Im Rahmen des Factoringvertrages verpflichtet sich der Factor, dem Klienten den Nettogegenwert oder Erwerbspreis der angekauften Forderungen zum mittleren Verfalltag gutzuschreiben. Nimmt der Klient vor die-

sem Zeitpunkt Vorschüsse in Anspruch, dann werden ihm vom Tage der Vorschußgewährung bis zur Durchschnittsfälligkeit der übertragenen Forderungen Zinsen berechnet. Der Zinssatz belief sich in den USA jahrelang unverändert auf 6% p. a. In den letzten Jahren sind jedoch die Factors mit zunehmender Verteuerung ihrer Refinanzierungsquellen dazu übergegangen, ihren Zinssatz an die sogenannte „prime rate“ (Bankrate) zu binden. Im Durchschnitt liegt der Factorzins rd. 2% über der Bankrate. (Derzeit beträgt der Factorzins 7,2% p. a.)

Wenn der Klient also besonders finanzkräftig ist und keine Vorschüsse auf die übertragenen Forderungen in Anspruch nimmt, d. h. wenn er sein Guthaben frühestens am Durchschnittsfälligkeitstag der übertragenen Forderungen vom Factor abrufen, dann bezahlt er in diesem Fall keine Sollzinsen.

Die Factor-Gebühr

Die Factor-Gebühr stellt das Entgelt für jene Dienstleistungen des Factors dar, die außerhalb des reinen Finanzierungsgeschäftes liegen, vor allen Dingen also für die Übernahme des Kreditrisikos, den Inkassodienst, die Prüfung der Kunden des Klienten und die Führung der Kundenbuchhaltung, sowie für andere Gefälligkeitsdienste, die mit der Abwicklung des Geschäftes in Verbindung stehen. Sie ist somit ein reines Leistungsentgelt.

Die Höhe der Factor-Gebühr wird durch verschiedene Größen beeinflusst, deren genaue Analyse es dem Factor erst ermöglicht, ein verbindliches Angebot abzugeben. So bildet zum Beispiel der beabsichtigte jährliche Umsatz eine wichtige Bemessungsgrundlage. Die meisten Factoringgesellschaften schließen nur dann mit den Lieferanten Verträge ab, wenn ein Mindestumsatz (meistens 150 000 bis 250 000 Dollar pro Jahr) gewährleistet wird. Selbstverständlich werden in besonderen Fällen Ausnahmen gestattet. Je höher der jährliche Umsatz, desto niedriger wird die Factor-Gebühr festgesetzt. Des weiteren ist die Bonität der Warenabnehmer von großer Bedeutung, denn je besser deren Zahlungsfähigkeit, desto niedriger werden die vom Factor zu tragenden Forderungsausfälle sein.

Von Bedeutung für den Factor ist aber auch die Leistungsfähigkeit und überhaupt das Geschäftsgebahren des Klienten selbst; denn je geringer bei einem seriösen Geschäftsmann die Gefahr von Warenrücksendungen, Preisminderungen wegen Mängelrüge usw. ist, desto großzügiger kann der Factor seine Gebühr im Hinblick auf eine reibungslose Abwicklung des Geschäftes in Ansatz bringen.

Darüber hinaus interessiert sich der Factor auch für den Umfang der einzelnen Aufträge; denn ähnlich wie im Bankgeschäft die Bearbeitung eines Schecks über einen kleinen Betrag mit genau soviel Zeitaufwand verbunden ist, wie die Bearbeitung eines Schecks über einen wesentlich höheren Betrag, verhält es sich auch mit der Bearbeitung der einzelnen Aufträge im Factoringgeschäft.

Von größter Wichtigkeit ist auch das dem Warenabnehmer vom Lieferanten eingeräumte Kreditziel. Je länger der Factor auf den Eingang der angekauften Forderungen warten muß, desto größer ist sein Risiko und desto langsamer auch der Umschlag seines eingesetzten Kapitals.

Letztlich spielt auch noch die Branche des Klienten und die Art der zusätzlichen Factorleistungen (z. B. Rechnungsausfertigung und -versand) bei der Bemessung der Gebühr eine Rolle.

Um dem Leser eine ungefähre Vorstellung von der Höhe der Factoringgebühr zu geben, sei gesagt, daß sie etwa zwischen $\frac{3}{4}\%$ und 4% liegen kann. Im Durchschnitt beträgt sie etwa $1,3\%$ bis $1,7\%$. Die Gebühr wird nur einmal vom jeweiligen Monatsumsatz berechnet, unabhängig davon, wie lang die Kreditziele der Einzelforderungen sein mögen.

SENKUNG DER ABSATZKOSTEN

Es ist unbestreitbar, daß das Factoring sich positiv auf die Kosten eines Betriebes auswirkt. Zwar kann man nicht von vornherein genau sagen, wie hoch die Ersparnis bei Inanspruchnahme eines Factors sein wird, weil das ganz vom jeweiligen Einzelfall abhängt. Aber selbst wenn die effektive Höhe der Einsparungen stets von der Lage des einzelnen Unternehmens abhängig ist und sich erst später durch vergleichende Betrachtungen ermitteln läßt, so ist es doch nicht schwer, wenigstens die einzelnen Ersparnisquellen aufzuzeigen. Nach den Erfahrungen, die amerikanische Unternehmen mit dem Factoring gemacht haben, werden im wesentlichen folgende variable und fixe Kosten gesenkt oder gänzlich ausgeschaltet:

- Alle Verluste im Zusammenhang mit der Insolvenz der Warenabnehmer
- Kosten für Auskunfteien
- Kosten der Kreditabteilung, Mahnabteilung und der Kundenbuchhaltung
- Gesetzliche und sonstige Nebenkosten für die Beitreibung von Forderungen
- Kreditversicherungsprämien einschließlich Nebenkosten
- Zinsen für Bankkredite, die nicht mehr länger in Anspruch genommen werden
- Kosten bei der Anwerbung von nicht einwandfreien Kunden.

Besonders vorteilhaft wirkt sich das Factoringssystem bei Saisonbetrieben aus. Wir können im Rahmen dieses Aufsatzes nur darauf hinweisen, daß der Factor nicht nur Warenforderungen bevorschußt, sondern auch eine weitergehende Kredithilfe in Form einer Bevorschussung der Fertigwarenbestände gewährt, die ihm dann zur Besicherung übereignet werden. Das bedeutet für einen Saisonbetrieb, daß während des ganzen Jahres praktisch kontinuierlich auf Lager produziert werden kann, so daß die bei den üblichen Stoßgeschäften anfallenden Zusatzkosten zum größten Teil eliminiert werden.

Wenn man alle diese Einsparungsmöglichkeiten addiert und davon die Factoringkosten absetzt, dann hat man am Ende des Jahres genau den Betrag, der dem Unternehmen von der Kostenseite her durch das Factoring zugewachsen ist.

ABSATZSTEIGERUNG — ERTRAGSSTEIGERUNG

Der positive Einfluß des Factoring auf die Rentabilität des Klienten wirkt sich aber nicht nur allein durch die Senkung des Aufwandes aus, sondern macht sich auch direkt auf der Ertragsseite bemerkbar.

Viele Unternehmen wären sicherlich in der Lage, erheblich mehr Erzeugnisse abzusetzen, als sie tatsächlich tun. Der beschränkte Kreditrahmen und der Mangel

an eigenem Kapital, der sich vornehmlich bei kleineren und mittleren Unternehmen bemerkbar macht, läßt aber eine Umsatzausweitung und damit eine größere Gewinnerzielungsmöglichkeit nicht zu. Dieses Problem wäre nicht gegeben, wenn der Lieferant mit einer sofortigen Bezahlung seiner Waren rechnen könnte, was aber bestenfalls bei großer Geldmarktlüssigkeit der Fall sein wird. Wie aber schon eingangs erwähnt, ist der Unternehmer bei der gegenwärtigen Marktlage in den meisten Fällen gezwungen, dem Warenabnehmer großzügige Zugeständnisse bei der Bemessung der Kreditziele zu machen, wenn er den Auftrag erhalten will. Je länger jedoch das eingeräumte Kreditziel, desto geringer wird die Umlaufgeschwindigkeit des eingesetzten Kapitals. Die Umlaufgeschwindigkeit des Kapitals hängt bekanntlich davon ab, wie lange das Kapital im Rohmaterial, in der Fertigung, in den Fertigwaren und in den Außenständen gebunden ist. Liefert ein Unternehmer zum Beispiel gegen ein Ziel von 90 Tagen, dann kann das in den Außenständen investierte Kapital nur viermal im Jahr umgeschlagen werden. Würde sich jedoch der Unternehmer die Dienste des Factors zunutze machen, dann könnte er sofort nach Versand der Ware über den Gegenwert des Rechnungsbetrages verfügen und theoretisch das sonst in den Debitoren festgelegte Kapital beliebig oft umschlagen. Das bedeutet, daß der Unternehmer bei gleichem Kapitaleinsatz einen erheblich größeren Umsatz erzielen kann, so daß das Verhältnis Ertrag zu eingesetztem Kapital für die einem Factor angeschlossene Unternehmung größer wird.

Kleine und mittelgroße Unternehmen sind oftmals auch gezwungen, lukrative Großaufträge abzuweisen, weil sie nicht in der Lage sind, ein solches Geschäft zu finanzieren. Aber nicht nur der Mangel an Kapital, sondern auch die Größe des in einem solchen Auftrag liegenden Risikos hält die Geschäftsführung davon ab, den Auftrag zu übernehmen; denn wenn dieser Auftraggeber einmal insolvent werden sollte, müßte man um den Bestand der eigenen Unternehmung fürchten.

Andere Unternehmen wiederum könnten ihren Umsatz vergrößern, wenn sie neue, bisher unerforschte Märkte bearbeiten würden. Man denke in diesem Zusammenhang nur an die Möglichkeiten, die in den Entwicklungsländern liegen, oder aber auch an die Schwierigkeiten, die sich bei einer Änderung des eigenen Fabrikationsprogramms oder gar bei der Einführung gänzlich neuer Artikel ergeben.

Neue Märkte und neue Programme bergen aber zu unübersichtliche Risiken in sich, die das Geschäft belasten. So sind den Unternehmen in verschiedener Hinsicht die Hände gebunden, und potentielle Gewinne können nicht in tatsächliche verwandelt werden.

Mit Hilfe des Factors kann der Fabrikant oder Händler jederzeit diese Schwierigkeiten überbrücken, indem der Factor die Verkäufe seiner Klienten im praktischen Ergebnis durch die Gewährung von Vorschüssen vor Durchschnittsfälligkeit der Einzelforderungen auf Barzahlungsbasis stellt. Für den Factor ist es auf Grund seiner eigenen großen Kapitalkraft ohne weiteres möglich, selbst große Einzelaufträge seiner Klienten zu finanzieren und das Kreditrisiko dafür zu übernehmen. Den Factor berühren die Risiken, die in neuen Märkten liegen, weniger, denn bei ihm verteilen sich diese auf eine große Anzahl von Einzelforderungen, wodurch eine größere Streuung als bei einem einzelnen Unternehmen erzielt wird.

Zusätzlich ist noch folgendes zu bemerken: Da der Klient eines Factors ständig in dem Umfang flüssig ist, wie er Waren absetzt, ist er auch in der Lage, sein Rohmaterial günstiger einzukaufen. Hier wirkt sich die Regulierung der Rechnungen unter Skontoausnutzung direkt ertragssteigernd aus. Ganz abgesehen davon, daß der Unternehmer bei Barzahlung günstigere Einkaufsbedingungen aushandeln kann.

WIE KANN SICH DER DEUTSCHE UNTERNEHMER DAS FACTORING ZUNUTZE MACHEN?

In der Bundesrepublik sind bisher erst zögernde Versuche unternommen worden, das Factoringgeschäft einzuführen. Die Gründe dafür, daß Factoring in Deutschland in der Praxis noch so gut wie unbekannt ist, obwohl dieses System in den USA schon seit einer Reihe von Jahrzehnten in großem Umfange zufriedenstellend arbeitet, sind mannigfach.

Einmal ist es das Fehlen einer gesetzlichen Bestimmung, die dem Factor ein Pfandrecht an den Waren des Klienten einräumt und ihn für den Fall schützt, daß er, wie zum Beispiel bei Saisonbetrieben, Vorschüsse auf Warenvorräte einräumt. Hier könnte jedoch durch Einbau einer entsprechenden Bestimmung in den Factoringvertrag Abhilfe geschaffen werden.

Eine wesentlich größere Schwierigkeit ist jedoch darin zu erblicken, daß es in Deutschland kein so gut funktionierendes Auskunftswesen gibt, wie man es in Amerika kennt. Dort ist jedes Unternehmen von sich aus bestrebt, den Auskunfteien durch Einsichtgewährung in Bilanzen und Ergebnisrechnungen eine Vorstellung seiner Bonität zu vermitteln. In Deutschland ist aber fast jedes Unternehmen bemüht, seine wahren Verhältnisse Fremden gegenüber möglichst zu verschleiern, so daß es immer ein Risiko bleibt, eine Kreditentscheidung auch anhand von Auskunftsmaterial zu treffen.

Von nicht zu unterschätzender Bedeutung ist ferner die Tatsache, daß es bei uns eine Reihe von Unternehmen gibt, die Zessionen überhaupt nicht anerkennen.

Wir dürfen weiterhin nicht vergessen, daß in Deutschland die Beziehungen zwischen den Banken und ihren Kreditnehmern auf Grund jahrelanger Zusammenarbeit sehr eng sind und es aus diesem Grunde für jedes Factoringinstitut sehr schwer sein wird, hier seine Tätigkeit aufzunehmen.

Es gibt meines Wissens bei uns bisher nur ein deutsches Kreditinstitut, welches ein dem amerikanischen Factoring nachgebildetes Finanzierungsgeschäft in werbender Weise und in größerem Umfange betreibt. Es handelt sich dabei um die Mittelrheinische Kreditbank Dr. Horbach & Co. KG., Mainz. Dieses Institut stellt die Verkäufe der Lieferanten an Inlands- und Auslandskunden auf Barzahlungsbasis, indem es dem Lieferanten sofort auf seinen Wunsch den Rechnungsgegenwert zur Verfügung stellt. Darüber hinaus erleichtert es dem Klienten die Arbeit der Debitorenbuchhaltung, das Mahnwesen und die bonitätsmäßige Überwachung der Warenabnehmer. Auf Verlangen des Klienten übernimmt diese Bank auch im Inland das Kreditrisiko. Im Ausfuhrgeschäft arbeitet die Mittelrheinische Kreditbank eng mit den Factoringinstituten im Empfängerland — den USA — zusammen, wobei auch das volle Kreditrisiko übernommen wird. Andere deutsche Institute, die sich noch im Zustand des Experimentierens befinden, sollen bzw. möchten nicht genannt werden.

In New York gibt es eine Reihe von Factoringinstituten, die deutschen Exporteuren Hilfestellung bei der Finanzierung ihrer Exporte nach den Vereinigten Staaten und Kanada sowie einigen anderen Ländern leisten. Die bedeutendsten sind namentlich folgende:

- Commercial Factors Corporation, New York 16, 1 Park Avenue
- Intercontinental Credit Corporation, New York 16, 2 Park Avenue
(Vertretung in der Bundesrepublik:
Kurt Strassburger, Essen, Schwanenbuschstraße 93)
- William Iselin & Co., Inc., New York 10, 357 Park Avenue South
- Meinhard & Company, Inc., New York 16, 390 Fourth Avenue
- Shapiro Bros. Factors, New York 18, 1441 Broadway
(Vertretung in der Bundesrepublik:
Gesellschaft für Außenhandel mbH, Hamburg 1, Alstertor 1, und Frankfurt/Main, Juniorhaus)
- James Talcott Corporation, Inc., New York 3, 221 Fourth Avenue
- Textile Banking Company, New York 10, 55 Madison Avenue.

Besonders gute Erfahrungen haben deutsche Exporteure auch bei Lieferungen nach den USA und allen Commonwealth-Staaten mit der

International Factors Limited, London E.C. 4, 20 Cannon Street gemacht.

Es würde zu weit führen, im Rahmen dieses Aufsatzes die technische Abwicklung und die notwendigen Voraussetzungen für Geschäftsbeziehungen mit Factors in Übersee zu beschreiben. Nur so viel sei auch hier gesagt, daß diese Institute deutschen Exporteuren im Endeffekt Vorschüsse gegen Übertragung der Warenforderungen gewähren und gleichzeitig das hundertprozentige Kreditrisiko übernehmen. Daneben leisten sie wertvolle Exporthilfe auf anderen Gebieten.

Man kann im Interesse des Factoringgeschäftes nur hoffen, daß dieses System auch bei uns im Laufe der Jahre verbreiterten Eingang findet: denn die gebotenen Vorteile sollten auch den deutschen Unternehmen auf die Dauer nicht vorenthalten werden. Es wäre schon ein begrüßenswerter Fortschritt, wenn sich einige deutsche Banken dazu entschließen würden, das Factoringgeschäft neben den anderen Bankgeschäften zu betreiben. Das könnte im Rahmen einer Bankabteilung oder besser noch über eine Tochtergründung geschehen. Am wirkungsvollsten wäre meines Erachtens eine Gemeinschaftsgründung von Bank- und Kreditversicherungsgesellschaften. Die Vorzüge dieser Vorschläge liegen auf der Hand: gute Refinanzierungsmöglichkeiten, Vorhandensein von im Kreditgeschäft geschulden Fachkräften, Erfahrungen bei der Kundenprüfung und -überwachung, gegebene Archivbestände, Kenntnis des deutschen Marktes und der einzelnen Branchen, Vermeidung von Kundenabwanderungen usw.

Mir ist auf Grund der bei mir eintreffenden Anfragen nur zu gut bekannt, wie sehr das Interesse am Factoring beim deutschen Publikum zunimmt; ich kenne aber auch andererseits die Ambitionen ausländischer Factors, sich den deutschen Markt erschließen zu wollen. Die vorhin angesprochenen deutschen Institute werden darum gut beraten sein, sich des Factoringgeschäftes anzunehmen, wenn sie nicht eines Tages auf diesem Gebiet ins Hintertreffen geraten wollen.