

Zeitschrift: Mitteilungen des Statistischen Bureaus des Kantons Bern
Band: - (1932)
Heft: 10

Artikel: Die gewerblichen Bürgschaftsgenossenschaften in der Schweiz
Kapitel: Die Stellung der Bürgschaftsgenossenschaft als gewerbliche Kreditinstitution
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-850368>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 13.10.2024

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

II. Kapitel.

Die Stellung der Bürgschaftsgenossenschaft als gewerbliche Kreditinstitution.

1. Die hauptsächlichsten Institutionen für den kleingewerblichen Kredit.

Der Kleingewerbetreibende besitzt vor allem ein Bedürfnis nach Personalkredit. Reale Sicherheiten kann ein wenig begüterter Handwerker nicht bieten oder dann doch nicht in einer Masse, dass damit der von ihm benötigte Kredit ganz gedeckt werden könnte. An Stelle der Sachgarantie muss bei ihm also die Personalsicherheit treten, d. h. er muss Bürgen stellen oder sich über eine geschäftliche Situation ausweisen, die die Hingabe eines ungesicherten Darlehens rechtfertigt. Die Stellung von geeigneten Bürgen fällt aber namentlich einem jungen Handwerker manchmal recht schwer und ein Einblick in die geschäftliche Situation ist, da sie eine detaillierte Buchhaltung voraussetzt, gerade von Kleingewerbetreibenden nicht leicht zu erhalten. Eine Bank wird sich, wenn sie nicht engen persönlichen Kontakt mit dem Kreditnehmer hat, meist auf Auskünfte verlassen müssen, die aber Spesen verursachen und trotzdem oft nicht zuverlässig sind. Daraus resultiert vielfach eine starke Kreditverteuerung, die die Unlust vieler Bankinstitute, den kleingewerblichen Kredit zu pflegen, erklärlich erscheinen lassen. Daher stellte sich ein Bedürfnis nach besonderen kleingewerblichen und mittelständischen Kreditinstitutionen ein, die unter Ausnützung des persönlichen Kontakts mit den Kreditnehmern das kleingewerbliche Kreditgeschäft pflegen sollten.

In Deutschland wird diese Bewegung durch die Namen *Schulze-Delitzsch* und *Raiffeisen* gekennzeichnet. Die Raiffeisenkassen dienen teils ausschliesslich, teils vorwiegend dem landwirtschaftlichen Kredit, während die Schulze-Delitzsch-Kassen mehr als Institute für Gewerbe und Kleinhandel anzusehen sind. Den ersten „Vorschussverein“ gründete Hermann Schulze im Jahr 1850 zu Delitzsch (Provinz Sachsen), während der erste Raiffeisensche „Darlehenskassenverein“ im Jahr 1854 entstand. In der Folge erwies sich der Gedanke der genossenschaftlichen Kreditorganisation als ausserordentlich fruchtbar. Von den insgesamt 52,559 Genossenschaften, die man beispielsweise im Jahre 1930 in Deutschland zählte, waren 22,089 Kreditgenossenschaften und diese bildeten damit die grösste Gruppe innerhalb der Genossenschaften. Von diesen 20,884 Kreditgenossenschaften dienten aber allein 19,901 dem landwirtschaftlichen Kredit.

Die gewerblichen Kreditgenossenschaften Deutschlands sind seit 1924, von wenigen Ausnahmen abgesehen, im deutschen Genossenschaftsverband zusammengeschlossen. Im Jahre 1929 umfasste dieser Verband 1375 Sektionen mit einem eigenen Vermögen von 298,4 Millionen Mark. Sie arbeiteten mit 1,52 Milliarden Mark fremden Mitteln und treten unter verschiedenen Benennungen, wie Vorschussvereine, Volksbanken usw., auf. Mehrheitlich haben sie sich die Schulze-Delitzsch'sche Genossenschaftsorganisation und Geschäftsübungen zum Vorbild genommen. Es handelt sich bei ihnen also um ausgesprochene Kreditgenossenschaften, die (im Gegensatz zu den Bürgschaftsgenossenschaften) eigene und fremde Gelder zum Zwecke der Kreditgewährung verwalten.

Neben diesen Genossenschaften gibt es in Deutschland eine ganze Reihe mittlerer und kleinerer Bankgebilde, die ebenfalls für die Speisung des kleingewerblichen Kredits in Frage kommen. Doch sollen sie, da es sich hier nicht um einen Ueberblick über alle Quellen des kleingewerblichen Kredits, sondern vielmehr um ein besonders hervorstechendes Beispiel der Kreditförderung auf genossenschaftlicher Grundlage handeln kann, nicht besonders aufgeführt werden. Ebenso erwähnen wir nur der Vollständigkeit halber, dass auch Oesterreich, Italien, Belgien, Dänemark und die Niederlande ein gut ausgebautes System von mittelständischen und kleingewerblichen Kreditinstitutionen haben¹⁾. Oesterreich hat speziell seine „Volksbanken“, ebenso Italien, wo mehr als 1000 über das ganze Land zerstreute Institute die Spargelder der kleinen Leute entgegennehmen und sie wiederum zur Förderung kleingewerblicher und landwirtschaftlicher Existenzen zu Vorzugszinsbedingungen in beschränkter Masse zur Verfügung stellen²⁾. Eine besonders interessante Erscheinung ist noch aus Mähren zu melden, wo gewerbliche Kreditgenossenschaften bestehen sollen, die sich auch erzieherische Aufgaben, wie Unterricht in gewerblicher Buchführung, Verbreitung kaufmännischen Wissens, Bekämpfung der Unsitten im Zahlungsverwesen usw. gestellt haben. Staatliche Begünstigungen steuer- und gebührenrechtlicher Art, Gründungsbeiträge und mässig verzinsliche Kapitalien erleichtern ihren Betrieb³⁾.

Bevor wir nun auf die schweizerischen Verhältnisse übergehen, sei noch eine Frage allgemeiner Art erwähnt. Häufig wird die Befürchtung ausgesprochen, dass sich die genossenschaftlichen Darlehenskassen leicht

¹⁾ Die genossenschaftliche Betriebskreditvermittlung blieb nicht auf Europa beschränkt. Heute besteht in Indien, unter starker staatlicher Begünstigung entstanden, ein weitverzweigtes Netz genossenschaftlicher Darlehenskassen, die recht wohlthuend zu wirken vermögen. (Der normale Darlehenszins der Geldverleiher beträgt für Betriebskredite 20—25 %, die Genossenschaften sollen dagegen mit einer Zinsforderung von 12—16 % auskommen.)

²⁾ „Das Kreditwesen im schweiz. Mittelstand“, Aufsatz von Dr. Stadlin in der Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Sozialpolitik, Bern 1922, S. 289.

³⁾ Philippovich, Grdrs. der polit. Oekonomie, 14. Aufl., 2. Band, I. Teil, Tübingen 1919, S. 333.

ihren ursprünglichen Zwecken entfremden. In der Tat haben sich bei manchen von ihnen Tendenzen in dieser Richtung gezeigt, d. h. auch sie bevorzugten teilweise die grössern und namentlich die weitgehend sichergestellten Kredite, um so eine Rendite sicherzustellen. Philippovich verweist auf eine Wiener-Enquete vom Jahre 1900, die ergeben habe, dass sich die Vorschusskassen zu förmlichen Banken für den wohlhabenden Mittelstand und zu Hypothekarinstituten entwickelten. Auch habe sich gezeigt, dass ihre Darlehen teuer seien, weil sie das fremde Kapital nur durch hohe Zinsen anziehen könnten, das Risiko gross sei und Nebenspesen, wie Bürgschaftsleistung, viel kosteten. Daher könne, schreibt Philippovich, die Schulze-Delitzsch-Kreditgenossenschaft nur als eine Kreditorganisation des bessergestellten Handwerkerstandes, des kleinkapitalistischen Meisters angesehen werden und es sei die eigentliche kleingewerbliche Kreditorganisation in den Städten noch zu schaffen. Diese müsse den Raiffeisenkassen einzelne Züge, vor allem den sozialen Geist nachahmen, brauche aber eine materielle Unterstützung seitens öffentlicher Faktoren. Wir geben dieses Urteil deshalb wieder, weil Philippovich von den zu schaffenden gewerblichen Kreditanstalten die Uebernahme des den Raiffeisenkassen innewohnenden Geistes fordert, während andererseits Berichten aus Holland zufolge sich dieses Verfahren bei gewerblichen Kassen nicht bewährt hat. Dort wurden die ersten Mittelstandsbanken als Genossenschaftsbanken auf einer Grundlage gegründet, die sich dem System Raiffeisen näherte. Die Zurückstellung der wirtschaftlichen Grundsätze soll jedoch dazu geführt haben, dass sich das Bürgertum zu seinen finanziellen Operationen der Mittelstandsbanken nicht bediente und man nicht rechtzeitig genügend Reserven aufnete.

* * *

In der Schweiz kommen als Quellen des kleingewerblichen Kredits die Spar- und Leihkassen, die Raiffeisenkassen, die Lokal- und Mittelbanken, die Kantonalbanken und dann namentlich auch die Schweizerische Volksbank in Betracht. Gewerbliche Kreditgenossenschaften nach Schulze-Delitzsch'schem Muster haben in der Schweiz vereinzelt Eingang gefunden, doch haben sie sich ab und zu in Lokalbanken umgebildet. Viel stärker als in Deutschland mögen in der Schweiz auch die Raiffeisenkassen auf dem Lande dem kleingewerblichen Kredit dienen. Solche Kassen bestehen heute in 21 Kantonen und im Jahre 1930 ist ihre Zahl durch 28 Neugründungen auf 516 gestiegen, mit über 45,000 Mitgliedern und 250,000,000 Franken Kapitalanlagen. Ausgesprochen Schulze-Delitzsche-Prinzipien wurden bei der Gründung der Schweizerischen Volksbank, die im Jahre 1869 als Volksbank Bern entstanden ist, beachtet. Dieses Institut widmete sich ursprünglich ganz den kleinen Kreditbedürfnissen ihrer Mitglieder. In den ersten Statuten war die Bestimmung enthalten, dass bei

ungenügenden Mitteln zur Befriedigung aller Bedürfnisse die Gesuche um kleinere Vorschüsse vor denen um grössere den Vorzug erhalten sollten. Von spezieller Bedeutung für den Kleingewerbetreibenden ist bei ihr die Belehnung der Stammanteile bis zum Nominalwert, die Einräumung der reinen Personalkredite (bis zum dreifachen Betrag der Stammanteile), die eine Besonderheit der Volksbank darstellen, sowie die Einrichtung der Saisonkredite. Die als Belehnung der Stammanteile und als reine Personalkredite gewährten Kontokorrent-Kredite stellen eine recht respektable Summe dar. Sie betragen:

1923: Fr. 15,501,237.15

1924: Fr. 16,279,115.—

1925: Fr. 16,666,296.—

1926: Fr. 17,771,527.—

1927: Fr. 18,865,000.—

1928: Fr. 21,504,525.—

1929: Fr. 23,767,365.— Davon reiner Personalkredit: Fr. 9,500,000.—

1930: Fr. 24,730,785.— Davon reiner Personalkredit: Fr. 9,376,540.—

oder 4,96 % des einbezahlten Genossenschaftskapitals.

In manchen Jahresberichten und Publikationen weist die Volksbank darauf hin, dass sie mit den Personalkrediten durchwegs gute Erfahrungen gemacht habe.

Wir haben damit die wichtigsten, für den kleingewerblichen Kredit in Betracht fallenden Kreditinstitute aufgezählt. Welche Bedeutung den Kantonalbanken, Gewerbekassen, Sparkassen usw. im einzelnen und im gesamten zukommt, kann im Rahmen dieser Arbeit nicht untersucht werden.

An Versuchen zur Gründung von speziell kleingewerblichen Kreditinstituten hat es auch in der Schweiz nicht gefehlt. Schmid¹⁾ weist nach, dass seit dem Bestehen des Schweizerischen Gewerbeverbandes wiederholt Versuche zur Sanierung des kleingewerblichen Kreditwesens im Gange waren. Gründungsversuche waren immer in Krisenzeiten zu verzeichnen und in Zeiten der Konjunkturerholung sank das Interesse an Neugründungen zurück. Tatsächlich haben die verschiedenen Anstrengungen in recht wenigen Fällen zum Ziele geführt. Da und dort sind zwar Kreditgenossenschaften gegründet worden, später aber von ihrem ursprünglichen Zweck abgewichen, so die „Neue Zürcher Kreditgenossenschaft“, bei der heute nicht mehr die Pflege des kleingewerblichen Kredits im Vordergrund steht. Die einzige heute bestehende, rein gewerbliche *Kreditgenossenschaft* nach Schulze-Delitzsch'schem Muster, die wir namhaft machen können, ist diejenige des *aargauischen Gewerbeverbandes* in Baden. Die Genossenschaft hat zum Zweck, den Geschäftsbetrieb ihrer Mitglieder zu fördern, insbesondere will sie Kredite mit und ohne Bürg-

¹⁾ Dr. W. Schmid: „Kleingewerbliche Kreditinstitute in der Schweiz“, Weinfelden, 1923.

schaft und auf faustpfändliche Sicherheit eröffnen, die Einziehung von geschäftlichen Forderungen der Mitglieder und die Diskontierung von Geschäftswechseln übernehmen. Ferner befasst sie sich seit 1917 mit der Einziehung und Erteilung von Informationen und seit 1918 übernimmt sie auch Baugarantien.

Jedes Mitglied muss mindestens einen Anteilschein von Fr. 200.— übernehmen und ein Eintrittsgeld von Fr. 10.— entrichten. Darüber hinaus haftet jedes Mitglied für die Verbindlichkeiten der Genossenschaft mit Fr. 500.—. Die Beteiligung eines Mitgliedes mit mehreren Geschäftsanteilen ist gestattet, und sie kann ihm auch bei starker Benutzung des Unternehmens vom Aufsichtsrat auferlegt werden. Ihre fremden Mittel beschafft sich die Genossenschaft durch Annahme verzinslicher Gelder als Spareinlagen (1919 wurde das Sparkassengeschäft aufgehoben) durch Kontokorrent-Kreditoren und durch Eröffnung eines Kredits bei einem Bankinstitut.

Die Genossenschaft hat seit ihrer Gründung, die im Jahre 1907 erfolgte, bis heute eine ständig aufsteigende Entwicklung genommen, wie folgende Zahlen zeigen:

Jahr	Anteilscheinkapital Fr.	Reingewinn Fr.	Umsatz Fr.	Mitgliederzahl
1908	10,052.50	172.68	85,000.—	72
1918	48,780.60	1,495.93	542,118.—	144 (1919)
1928	131,253.65	5,641.70	2,479,189.48	226
1929	141,482.94	9,606.61	2,579,183.56	241

Jahr	Summe der eigenen Gelder Fr.	Summe der fremden Gelder Fr.	Haftkapital Fr.
1909	12,881.23	21,870.60	42,870.60
1919	78,276.68	43,703.97	151,011.70
1928	167,385.99	123,933.53	280,386.53
1929	173,541.49	151,383.45	294,041.54

Jahr	Verzinsung des Anteilscheinkapitals	Dividende	Reservefonds Fr.
1908	4 %	0	583.60
1918	4 %	1	7,126.58
1928	4 %	1	22,752.94 (inkl. Spezialreserven)
1929	4 %	0	19,531.49 (inkl. Spezialreserven)

In *einer* Hinsicht haben sich die Erwartungen der Genossenschaft nicht erfüllt: im Sparkassengeschäft. Die Einlagen stiegen vorerst bis zum Jahre 1915, dann aber sanken sie so stark, dass das Sparkassengeschäft im Jahr 1919 liquidiert wurde. Das war für die Genossenschaft insofern bedauerlich, als sie in bezug auf ihre fremden Gelder, abgesehen von den Kontokorrent-Kreditoren, in verstärktem Masse auf Bankkredit und sonstige Darlehen angewiesen war, was natürlich eine wesentliche Verteuerung bedeuten und die Erträge der Genossenschaft — sofern sie nicht

ihre Kreditnehmer allzusehr belasten wollte — schmälern musste. Im Gegensatz zum Sparkassageschäft nahm aber ein Zweig des Aktivgeschäftes der Genossenschaft, nämlich das *Inkasso* von abgetretenen Forderungen, einen bemerkenswerten Aufschwung. Die hieraus eingehenden Provisionen konnten gewissermassen eine Kompensation für die mit der Liquidierung des Sparkassengeschäfts erlittene Einbusse bilden. Die Entwicklung des Inkassogeschäftes wird durch folgende Zahlen gekennzeichnet:

Jahr	Inkassi Fr.	Provisionen Fr.
1917	42,353.—	1,108.90
	Inkassoaufträge	
	Fr.	
1927	182,924.50	5,679.05
1928	123,807.—	4,154.35
1929	192,172.77	6,051.19

Die Zahl der uneinbringlichen Forderungen (erfolglose Betreibungen, Verlustscheine) erwies sich im Lauf der Jahre als relativ gering, m. a. W., es mussten nur in wenigen Fällen Forderungen zurückbelastet werden.

Wenn auf diese Weise die Genossenschaft in den letzten Jahren in ihrer Bilanz immer sehr ansehnliche „Korrent-Guthaben“ (Guthaben aus Abtretungen) ausweisen konnte — im Jahre 1927 betragen sie Fr. 194,585.85, 1928: Fr. 137,033.65; 1929: Fr. 158,353.30 — so hielt sich der Kontokorrentverkehr und der ganze übrige aktive Kreditverkehr eher in mässigen Bahnen.

Es bleibt uns, aus den dargelegten Daten einige Schlüsse zu ziehen. Ein Vergleich mit den deutschen Kreditgenossenschaften zeigt, dass dort die fremden Gelder in weit höherem Masse die eigenen Gelder übersteigen, als bei unserer Badener Genossenschaft. Dieser Umstand weist darauf hin, dass sie nicht die Wirksamkeit erreichte, die sie in Anbetracht ihrer Kapitalgrundlage haben könnte. Zwei Gründe sind für diese Erscheinung anzuführen. Einmal müsste die Genossenschaft, wenn sie ihre fremden Gelder vermehren wollte, sich zu einer grössern Inanspruchnahme von Bankkredit entschliessen, da sie ihr Sparkassageschäft liquidiert hat. Das hätte vor allem den Nachteil, dass sie dadurch ihre eigenen Kreditbedingungen im Aktivgeschäft erschweren müsste. Es scheint jedoch, dass nicht solche Bedenken die Genossenschaft gehindert haben, mehr Bankkredit zu beanspruchen.

Der wesentliche Grund, warum sie ihren Geschäftsbetrieb nicht stärker entwickeln konnte, liegt im ungenügenden Interesse der Mitglieder, die die Genossenschaft, wenigstens sofern es sich nicht um Abtretungen handelte, nicht in wünschbarem Masse in Anspruch nahmen. Angesichts dieser Tatsache darf man sich aber wohl die Frage stellen, ob nicht eine mit kleineren Mitteln arbeitende Institution — eine Bürgschaftsgenossen-

schaft — den vorhandenen Kreditbedürfnissen in genügender Weise hätte gerecht werden können.

Der Kritik, die Schmid ¹⁾ an der aargauischen Kreditgenossenschaft übt, können wir uns nicht in allen Teilen anschliessen. Allerdings gewährt die Genossenschaft nur ungedeckte Kredite bis zur Höhe der Haftsumme, d. h. bis zu Fr. 500.— (in ausserordentlichen Fällen bis zum doppelten Betrag) und bleibt damit hinter der Volksbank zurück. Aber auch mit diesem kleinen Betrag wird sie in manchen Fällen einem bestehenden Bedürfnis gerecht werden können, umsomehr als sich ihre Mitglieder nicht mehr ausschliesslich aus kleinkapitalistischen Kreisen rekrutieren wie am Anfang ihres Bestehens. Gegenüber der Volksbank hat sie die engern persönlichen Beziehungen voraus und gegenüber den Spar- und Leihkassen und den Lokal- und Mittelbanken, die gelegentlich auch einen guten Kontakt mit den kleingewerblichen Kreditnehmern unterhalten, unterscheidet sie sich dadurch, dass sie speziell den kleingewerblichen und den reinen Personalkredit pflegt. Der Existenzberechtigung der Genossenschaft wird auch durch die wachsende Mitgliederzahl bewiesen, die auf ein wirklich vorhandenes Bedürfnis schliessen lässt.

Wir haben die Aargauer Kreditgenossenschaft etwas einlässlicher behandelt, als es dem Rahmen dieses Kapitels und ihrer zahlenmässigen Bedeutung entsprechen würde, weil wir an einem Beispiel die Entwicklung und den Geschäftsbetrieb eines spezifisch kleingewerblichen Kreditinstitutes in den hervorstechendsten Zügen zeigen wollten. Eine weitere Institution für den kleingewerblichen Kredit besitzen wir in den *Vorschussvereinen* in Basel. Diese im Jahr 1913 vom Basler Grossrat Höchli gegründete Organisation veränderte im Lauf der Jahre mehrmals ihren Bestand. Kurz nach der Gründung bestanden 18 Vorschussgruppen, im Jahr 1927 16, 1928 14, 1929 12 und 1930 10. Die einzelnen Gruppen umfassen je etwa 10 Mitglieder. Die Gruppen bezwecken: Förderung des Sparsinnes unter den Mitgliedern, Gewährung von Vorschüssen an die Mitglieder in Fällen von vorübergehendem Kreditbedürfnis und Förderung der Kollegialität. Jedes Mitglied hat pro Woche mindestens Fr. 5.— in eine Vorschusskasse und mindestens Fr. 1.— in eine Sparkasse seiner Gruppe zu zahlen. Eine allfällige Erhöhung der Beiträge, die so niedrig angesetzt wurden, um auch dem kleinen Mann den Beitritt zu ermöglichen, ist der einzelnen Gruppe anheimgestellt (Beschluss der Gruppenversammlung). Die Höhe der Beitragspflicht ist für alle Mitglieder einer Gruppe gleich, und auch sonst haben die Mitglieder die gleichen Rechte und haften für allfällige Verluste solidarisch. Kredite an die Mitglieder werden aus der Vorschusskasse entnommen. Die Höhe der äusserst zulässigen Kreditgewährung richtet sich nach dem Guthaben des betreffenden Mitgliedes

¹⁾ a. a. O., S. 61.

in der Sparkasse plus dem Betrag, den das Mitglied in einem Jahr als Beitrag in die Vorschusskasse zu zahlen hat. Ueber allfällige höhere Kreditbegehren hat die Gruppenversammlung zu beschliessen.

Das Risiko, das das einzelne Mitglied auf sich nimmt, ist in Anbetracht der genannten vorsichtigen Bestimmungen trotz der Solidarhaft nicht gross. Auch werden ihm die in die Vorschusskasse geleisteten Beiträge nicht auf längere Zeit hinaus entzogen. Der Totalbetrag der Kasse wird auf Ende des Jahres zurückbezahlt, soweit er nicht zur Deckung eines im Laufe des Jahres bezogenen Vorschusses dient, und sofern nicht die einstimmige Gruppenversammlung etwas anderes beschliesst (was allerdings praktisch meist der Fall war). Die Zinserträge der Vorschusskasse fliessen der Sparkasse zu, die ausserdem durch die schon erwähnten Beiträge, durch ausserordentliche Beiträge und Bussen und durch allfällige Geschenke geäufnet wird. Diese Gelder sind bei einer Bank zinstragend und fest anzulegen. Bezüge aus der Sparkasse dürfen nur im äussersten Notfall und mit Zustimmung der Gruppenversammlung gemacht werden.

Ueber den Umfang des Geschäftsbetriebes der Vorschusskassen geben folgende auf das Jahr 1928 bezüglichen Zahlen Auskunft:

Gruppenzahl	Mitglieder	Umsatz Fr.	Vorschüsse Fr.	Vermögen Fr.
14	141	191,595.10	93,595.65	182,245.02

Wie schon bemerkt, sind die Vorschussgruppen in einem Verband zusammengeschlossen, der die ideale Förderung der Gruppen zum Ziele hat und dies erreichen will durch Austausch der gemachten Erfahrungen, durch Belehrungen der angeschlossenen Gruppen und durch Anstrengung einer einheitlichen Buch- und Geschäftsführung.

Die Grundzüge der Organisation der Vorschussvereine, wie wir sie kurz dargelegt haben, lassen erkennen, worauf es bei diesen Institutionen herauskommen soll. Die Mitglieder sollen vor allem zum Sparen angehalten werden, und dann sollen sie dadurch, dass sie sich in ganz engem Verband zusammenschliessen, gegenseitig zu einem wenn auch nicht hohen Personalkredit verhelfen. Für grössere Kreditbedürfnisse werden die Mitglieder angehalten, sich Genossenschaftsanteile der Schweizerischen Volksbank zu kaufen, um damit in den Genuss des Personalkredits dieses Instituts zu kommen. „Jeder Bauer soll jeden Sonntag nach Wunsch Heinrichs IV. sein Huhn im Topfe haben — und unser Wunsch ist“, schreibt Grossrat Höchli, „dass in Bälde jedes Vorschussmitglied Besitzer zweier Genossenschaftsanteile der Schweizerischen Volksbank wird.“

Zweifellos handelt es sich bei den Vorschussvereinen um eine originelle Organisation, die berufen ist, eine Lücke auszufüllen, wenschon bei ihr die Grenzen der Wirksamkeit natürlich viel enger gezogen sind als bei einer Kreditgenossenschaft oder Bürgschaftsgenossenschaft. Dagegen ist

sie diesen gegenüber in der Lage, in eher noch stärkerem Masse erzieherisch zu wirken. Der Umstand, dass für den Bestand einer Gruppe das Fortbestehen freundschaftlicher Bande unter den Mitgliedern und die Einhaltung eines Sparzwanges Vorbedingung sind, lässt Befürchtungen über die dauernde Wirksamkeit zu. Immerhin können die Vorschussvereine ja nun schon auf eine Reihe von Jahren zurückblicken. Es ist denn auch nicht sicher, ob die gegenwärtige rückläufige Bewegung im Mitgliederbestand anhält.

Als gewerbliche Kreditgenossenschaft kann endlich auch noch die *Bündnerische Kreditgenossenschaft* gelten, die bei Kriegsausbruch geschaffen wurde und die sich gegenwärtig in Liquidation befindet. Diese Genossenschaft beschränkte aber ihren Geschäftskreis auf die Hotellerie und soll aus diesem Grunde hier nicht näher untersucht werden.

Wir möchten diesen Ueberblick über die hauptsächlichsten Institutionen für den kleingewerblichen Kredit in der Schweiz nicht schliessen, ohne noch kurz des Postulats für die Gründung einer Schweizerischen Gewerbebank zu gedenken, das zu Zeiten schon auf erhebliche Widerstände gestossen ist. Mit Recht macht die Opposition geltend, dass eine solche Institution nur schwer ihr Kapital aufzubringen vermöchte und sich, um sich zu halten, in der Richtung vieler bestehender Banken entwickeln müsste. Daher könnte sie sich nicht vollständig dem gewerblichen und namentlich nicht dem kleingewerblichen Kredit widmen. Im Vorstand des schweizerischen Gewerbeverbandes rechnet man nicht mehr damit, das Projekt in absehbarer Zeit verwirklichen zu können.

2. Die Bürgschaftsgenossenschaft als ergänzende Institution.

Bisher haben wir dargelegt, welche Institutionen in der Schweiz dem kleingewerblichen Kredit dienen. Es bleibt noch die Frage zu prüfen, ob angesichts der häufig behaupteten Kreditnot im Gewerbe die Schaffung weiterer, speziell kleingewerblicher Kreditinstitute notwendig und erwünscht sei.

Wir haben dargetan, dass Versuche zur Gründung von speziell kleingewerblichen Kreditinstituten periodisch zu Krisenzeiten auftraten, während sich in normalen Zeiten kein besonderes Interesse hiefür geltend machte. *Schmid* knüpft daran die Schlussfolgerung, dass die schweizerische Bankorganisation, allgemein gesprochen, in Zeiten ruhiger Wirtschaftslage dem kleingewerblichen Kreditbedürfnis genügen könne; andererseits mache Kreditnot das Wesen der Krise überhaupt aus. Auch *Soldan*, der schweizerische Referent am internationalen Mittelstandskongress, ist der Ansicht, dass das Kreditwesen in der Schweiz mit Ausnahme des Anfängerkredits genügend organisiert sei. *Stadlin*¹⁾ stellt dem schweizerischen

¹⁾ „Das Kreditwesen im schweiz. Mittelstand“, Vortrag gehalten an der Schweiz. Mustermesse in Basel 1922.

Bankgewerbe das Zeugnis aus, dass es besser ausgebaut sei als in irgend einem Lande, und sich, aus der demokratisch-wirtschaftlichen Entwicklung des Landes herausgewachsen, vom Wucher und Machtmissbrauch fernzuhalten gewusst habe; es sei in der Lage, allen Anforderungen der schweizerischen Wirtschaft gerecht zu werden und zu entsprechen.

Die genannten Autoren übersehen nun keineswegs, dass trotz der von ihnen behaupteten genügenden Bankorganisation in der Schweiz sich doch nicht nur in Kriegszeiten im Kleingewerbe eine gewisse Kreditnot geltend macht. Die Behebung dieser Kreditnot muss aber nach ihrer Meinung nicht in erster Linie auf der Seite der Bankorganisation, sondern auf der Seite der Kleingewerbetreibenden selber angestrebt werden. Es soll sich für den Kleingewerbetreibenden darum handeln, sich die bestehenden Bankinstitute besser dienstbar zu machen, darüber hinaus aber könne eine durchgreifende Besserung erst möglich sein, wenn sich der gewerbliche Kreditverkehr überhaupt von manchen Uebelständen, mit denen er jetzt noch belastet ist, befreit. *Soldan* verweist besonders auf das erstgenannte Moment. Die vielen Klagen aus dem Mittelstand über ungenügende Berücksichtigung der Kreditbegehren führt er auf zwei Gründe zurück: erstens auf den zum Teil wirklichen, zum Teil eingebildeten Einfluss des Grosskapitals und der Grossindustrie auf die Banken, und zweitens auf die mangelhafte Kenntnis weitester Mittelstandskreise vom Bankwesen überhaupt. Ohne logischen Zusammenhang mit dem eigentlichen Zweck wird Geld immer in der altgewohnten Weise aufgenommen oder placiert. Jeden Einblick in die eigene finanzielle Lage weisen sie als indiskret oder gar entwürdigend zurück und oft wird eine unpraktische, unvorteilhafte Form des Kredits gewählt, nur weil die Bankleitung über Ursache und Zweck des aufzunehmenden Darlehens wissentlich im Unklaren gelassen wurde. — Es ist nicht immer Unbeholfenheit oder Misstrauen, die zu mangelnder Auskunftserteilung führen, vielmehr kann der Kleingewerbetreibende oft über seine finanzielle Situation nicht Auskunft geben, weil ihm die Unterlagen dazu fehlen. Darin liegt wohl der wichtigste Grund, warum er sich die bestehenden Bankinstitute nicht besser zu Nutze ziehen kann.

Schmid ¹⁾ fasst noch deutlicher als *Soldan* das Problem an seiner allgemeinen Wurzel. Er ist der Ansicht, dass die kleingewerblichen Kreditverhältnisse erst dann saniert werden können, wenn der gewerbliche Zahlungsverkehr überhaupt etwas mehr den ökonomischen Anforderungen angepasst wird. Erst dann dürfe man einen Schritt weiter gehen und urteilen, ob die lokale Kreditorganisation den Kreditansprüchen des Kleingewerbetreibenden nicht genügen könne.

Wir können uns der Auffassung Schmid's insofern anschliessen, als es nicht allein auf die Schaffung neuer kleingewerblicher Kreditinstitute an-

¹⁾ a. a. O., Seite 102.

kommt, indem diese nur schwer oder überhaupt nicht zu gedeihlicher Wirksamkeit kommen, wenn nicht daneben auch der Weg der allgemeinen Sanierung der kleingewerblichen Kreditverhältnisse und der wirtschaftlichen Erziehung des Kleingewerbetreibenden beschritten wird. Weil es sich hier um eine Aufgabe handelt, die vor oder mindestens gleichzeitig mit der Schaffung von Kreditinstituten gelöst werden muss, wollen wir hier unsern Gedankengang kurz unterbrechen und die wichtigsten Aufgaben dieser Erziehung und Sanierung kurz umreißen.

Als ein ebenso alter wie bedeutsamer Misstand im gewerblichen Kreditwesen stellt sich einmal das Borgunwesen dar. Es ist eine bekannte Tatsache, die auch durch Ermittlungen bestätigt wurde ¹⁾, dass die kleinen Handwerker und Gewerbetreibenden im Land herum oft unverhältnismässig hohe ausstehende Guthabenposten aufzuweisen haben, und dass sie sich häufig und aus begreiflichen Gründen nur schwer dazu entschliessen, den Schuldner mit Mahnungen zu belästigen oder gar den Rechtsweg zu beschreiten und die Betreibung einzuleiten. Diese Immobilisierung der Kapitalien, die häufig auch nur durch allzuspätes Rechnungsstellen verschuldet ist, und namentlich auch die sich oft daraus ergebende Abhängigkeit vom Lieferanten lastet sehr stark auf dem Handwerkerstande. Es sei nur beiläufig erwähnt, dass der schweizerische Gewerbeverband schon in den ersten Jahren seines Bestehens den Kampf gegen das Borgunwesen auf sein Arbeitsprogramm gesetzt hat und ihm auch heute noch unveränderte Beachtung schenkt. Als nützlich Mittel im Kampfe haben sich die im Lauf der letzten Jahre an vielen Orten, teils auf lokaler, teils auf schweizerischer Basis gegründeten *Kreditschutzstellen* und *Kreditschutzvereinigungen* erwiesen, die das Inkasso ausstehender Forderungen übernehmen, Informationen einziehen und so von der Kreditgewährung an notorische Schuldenmacher abhalten. Ferner wollen sie mit der Unsicherheit im Skonto- und Rabattwesen aufräumen, gegen Nichtanwendung von Verzugszinsen vorgehen und die Gewährung zu grosser Nachlasse verhüten. Abgesehen davon, dass solche mit keinerlei persönlichen Hemmungen belasteten neutralen Stellen viel besser gegen säumige Schuldner vorgehen können, haben sie gegenüber dem einzelnen Handwerker auch eine viel bessere Kenntnis der bei Beschreitung des Rechtsweges einzuhaltenen Fristen und Verfahren voraus. So wichtig sich die Aufgabe dieser Kreditschutzstellen aber auch darstellt, so darf doch nicht vergessen werden, dass sie eigentlich nur sekundärer Natur ist; die primäre Aufgabe muss darin bestehen, den Gewerbler zu veranlassen, seine Buchforderungen nicht allzu sehr anwachsen zu lassen.

Eine wichtige weitere Erziehungsaufgabe ist die der Förderung des gewerblichen *Buchhaltungswesens*. Gesetzlich ist jeder ins Handelsregister

¹⁾ Vgl. Schweiz. Gewerbezeitung Nr. 7, Bern, 1923.

eingetragene Handwerker und Gewerbetreibende zur Führung einer Buchhaltung verpflichtet. Eine bezügliche Verordnung verpflichtet zum Eintrag, wer ein ständiges Warenlager im Wert von Fr. 2000.— hält und einen jährlichen Umsatz (Produktion) in der Höhe von Fr. 10,000 erzielt. Diese Ziffern sind derart, dass heute nur wenige Handwerker nicht von der Vorschrift betroffen werden. Man kann auch annehmen, dass die Mehrzahl der Handwerker eine Buchhaltung führt, doch ist sie oft sehr wenig ausgebaut. Sie mag den minimalen gesetzlichen Vorschriften entsprechen, ist aber in verschiedener Hinsicht oft ungenügend. So vermag sie nur wenig als Hilfsmittel für eine rationelle Betriebsgestaltung und eine vernünftige Kalkulation zu dienen. Die gewerblichen Organisationen haben sich denn auch je und je der wichtigen Aufgabe der Förderung des Buchhaltungswesens angenommen, vor allem durch Einrichtung von Buchhaltungs- und Kalkulationskursen. Der schweizerische Gewerbeverband hat eine permanente Kommission für Buchhaltungsfragen geschaffen und in neuester Zeit hat er auch eine Buchhaltungsstelle für Handwerker und Gewerbetreibende in St. Gallen eröffnet. Diese Buchstelle bezweckt, dem Meister, dem häufig die Zeit oder die Vorkenntnisse fehlen, die Buchhaltung im Abonnement zu führen und ihm so eine in betriebswirtschaftlicher und steuertechnischer Hinsicht brauchbare Buchhaltung zu verschaffen. Auch im kantonbernischen Gewerbeverband steht diese Frage gegenwärtig zur Diskussion und man glaubt, dass sich eine solche Institution langsam und folgerichtig aus der Bürgschaftsgenossenschaft des bernischen Gewerbes herausentwickeln werde. Vorgesehen ist das Einrichten, das Führen und das Anleiten zum Führen gewerblicher Buchhaltungen, die Erstellung von Bilanzen, die Auskunfterteilung in Steuer- und Rekursfragen und in Fragen des Betreibungswesens, des Obligationenrechts usw. Die Buchhaltungsstelle wird eine Unterabteilung des Gewerbe-sekretariates bilden, wobei vorgesehen ist, dass sie sich selbst erhalten soll. Wir fügen hier noch bei, dass in Deutschland seit längerer Zeit ähnliche Institutionen bestehen und dass der dortige Gewerbebestand sie sehr gerne in Anspruch nimmt. So hat z. B. die Buchhaltungsstelle in Dresden 3000, diejenige in Bremen 1000 Abonnenten.

Man hat gelegentlich ¹⁾ gegen diese Buchhaltungsstellen eingewendet, dass durch sie nur die Bequemlichkeit der Gewerbler gefördert werde. Der Einwand dürfte nicht stichhaltig sein, schon weil man ja die Buchhaltung nicht gratis besorgen will. In vielen Fällen ist es aber zweifellos so, dass die Führung einer guten Buchhaltung dem Gewerbler viel zu viel Mühe und Energieaufwand verursacht, und die Buchstelle dieselbe Arbeit mit einem viel kleineren Zeitaufwand besser besorgen kann.

Wir möchten damit unsern Exkurs über die wichtigsten Aufgaben — nur um diese kann es sich hier handeln — bei der allgemeinen Sanierung

¹⁾ Schweiz. Gewerbezeitung Nr. 8, Bern, 1928.

des gewerblichen Kreditwesens abschliessen und wieder zu unserm eigentlichen Thema zurückkehren. Wir haben zu prüfen, ob die Schaffung weiterer, ergänzender Kreditinstitute angezeigt ist oder ob die bestehende, gute Bankorganisation, namentlich bei fortschreitender Sanierung der gewerblichen Kreditverhältnisse genügt. Bei dieser Untersuchung kann es sich nur darum handeln, festzustellen, wie weit die vorhandenen Institute im allgemeinen genügen können; dass sie in ausgesprochenen, zyklischen Krisenzeiten nicht alle Begehren erfüllen können, ist verständlich. Das vermögen auch neue Kreditinstitute nicht zu tun.

Es unterliegt keinem Zweifel, dass auch in normalen Zeiten durch eine durchgreifende Sanierung und Erziehung die bestehenden Kreditinstitute in weit grösserem Masse dem gewerblichen Kredit dienstbar gemacht werden können. Einmal wird durch einen Abbau im Borgunwesen das gewerbliche Kreditbedürfnis überhaupt sinken, und sodann wird durch eine Verbesserung der Buchhaltungsführung der Gewerbler den Banken die Unterlagen, die für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit notwendig sind, leichter zur Verfügung stellen können. Das wird nun aber die Bewältigung der gewerblichen Kreditbedürfnisse noch nicht genügend sichern; denn es liegen noch weitere Gründe vor, die manche Kreditinstitute zu einem Verzicht der Pflege des gewerblichen Kredites führen.

Es wurde schon am Anfang dieses Kapitels dargelegt, warum für die Banken beim kleingewerblichen Kredit nicht viel herauschaut. Gewiss gibt es auch nicht viel zu verlieren, was von den Banken gerne betont wird; aber wo die Bank zwischen einer Anzahl kleiner und wenig rentabler Geschäfte einerseits und einem grossen, rentablen Geschäft andererseits zu wählen hat, wird doch offenbar das letztere meist oder stets den Vorzug erhalten.

Diese Tendenz der Banken zum grossen Geschäft, die nebenbei bemerkt gerade in Zeiten der Prosperität besonders hervortritt, wird noch gefördert durch die Entwicklung der Grossindustrie und die Kapitalzusammenhaltung. Wie Soldan sehr zutreffend ausführt¹⁾, liessen es sich die grossen, kapitalkräftigen Kreise angelegen sein, die Bankeinrichtungen zu studieren und sie zweckmässig auszunützen. Sie kamen auch dem Expansionsdrang der Bankleitungen entgegen, offerierten ihnen Einblick in Betrieb und Bilanz und gestanden ihnen Sitz im Verwaltungsrat oder in der Kontrollstelle zu. Es scheint nun, dass sich auch der Gewerbestand etwas mehr als bisher eine aktive Bankpolitik zu eigen machen könnte, wenn er auch dem Grosskapital gegenüber immer ein wenig im Nachteil sein wird. Für ihn würde es sich vor allem darum handeln, sich die kleinen Banken, mit denen er schon bisher einen mehr oder weniger engen Kontakt

¹⁾ Bericht über den internat. Mittelstandskongress, Bern und Interlaken, 1924, S. 150.

hatte, zu erhalten. Aber gerade in dieser Hinsicht zeigt sich eine Gefahr in der fortschreitenden Bankkonzentration, d. h. Aufschlückungspolitik der grossen Banken gegenüber den kleinen. Die Bankkonzentration braucht ja nicht in jedem Fall eine Gefahr zu bedeuten; es ist möglich, dass auch eine zielbewusste Filialleitung einen engen Kontakt mit der örtlichen Kundschaft aufrecht zu erhalten weiss ¹⁾. Praktisch wird aber aus der Konzentration fast immer eine Lockerung des persönlichen Kontakts resultieren, was zur Folge hat, dass die vielen persönlichen und oft fast gefühlsmässigen Bewertungsmomente, die bei der Gewährung von Personalkredit mit eine Rolle spielen müssen, verloren gehen und das Interesse an den einzelnen Kreditnehmern erlahmt. Es ist nur natürlich, dass dann, soll das Kleinkreditgeschäft erhalten bleiben, andere, vor allem reale Sachgarantien geboten werden müssen.

Man wird nun nicht sagen können, dass es dem Kleingewerbetreibenden fast durchwegs an irgendwelchen realen Sicherheiten fehlt. Er wird in vielen Fällen Obligationen, Aktien, Schuldbriefe, Lebensversicherungspolicen oder Sparhefte hinterlegen können, oder er hat ausstehende Buchforderungen, die er zedieren kann. Die Belehnung von Waren kann weniger in Frage kommen, da im allgemeinen nur an der Börse gehandelte und in Gewahrsam Dritter sich befindliche Waren belehnungsfähig sind, d. h. vor allem Massengüter und Rohprodukte. Dass die Kleingewerbetreibenden nur wenig belehnungsfähige Waren hinzugeben haben, bewies mit aller Deutlichkeit eine seinerzeit an die schweizerischen Kleingewerbetreibenden gerichtete Rundfrage²⁾. Die Belehnung von Maschinen und Werkzeugen oder Materialien kommt gelegentlich vor in Verbindung mit der Benutzung von Immobilienkredit, wobei die Maschinen als Zugehör mit in Pfandhaft gegeben werden. Häufiger kommt die Verwertung von ausstehenden Buchforderungen als Mittel zur Beschaffung von Betriebskredit in Betracht, bei der es sich zwar in der Regel nicht um eine Verpfändung, sondern um eine Abtretung handelt, da diese vor der Verpfändung mancherlei Vorteile voraus hat (die Bank kann die Forderung direkt geltend machen). Weil es aber häufig vorkommt, dass der ursprüngliche Gläubiger auch nach der Abtretung noch Zahlungen entgegennimmt ohne die Bank zu benachrichtigen, wird von den Banken fast immer verlangt, dass die Schuldner von der Abtretung in Kenntnis gesetzt werden. Das kann aber wiederum mit einer Kreditschädigung für den ursprünglichen Gläubiger verbunden sein und wird von diesem darum nicht gerne angenommen.

Man darf wohl die Ansicht vertreten, dass die aufgezählten realen Sicherheiten (abgesehen davon, dass die Banken in vielen Fällen überhaupt

¹⁾ Bericht über den internat. Mittelstandskongress, Bern und Interlaken 1924, S. 145.

²⁾ Schweiz. Gewerbezeitung Nr. 50, Bern 1914.

nicht auf sie eintreten) im allgemeinen nur dem bessersituierten Handwerker und Gewerbetreibenden zur Verfügung stehen, oder nur bei ihm ausreichen dürften, um den Betriebskredit sicherzustellen. Der kleine Mann vor allem wird sich sehr häufig mit einer andern Sicherheit behelfen müssen, die denn auch für den kleingewerblichen Kredit eine sehr weitgreifende Rolle spielt: mit der *Bürgschaft*.

Wir werden im folgenden noch Gelegenheit haben, uns mit den Vorteilen und Schattenseiten und mit der Häufigkeit dieser Art von Sicherstellung näher zu befassen. Hier sei nur auf eines verwiesen. Es ist klar, dass es um so leichter hält, unter Beibringung von Bürgen einen Kredit zu erhalten, je besser diese Bürgen sind. Da sich nun aber häufig die Bürgen aus einem sozialen Kreis oder Stand rekrutieren, der von dem des Bürgschaftsnehmers selber nicht sehr verschieden ist, muss der kleine Handwerker auch in dieser Hinsicht benachteiligt sein. Die Prüfung seiner Bürgen ist mit Mühen und Kosten verbunden, was zur Folge hat, dass der Kredit überhaupt nicht oder nur teuer erhältlich ist.

Nachdem wir auf diese Weise die Momente durchgegangen haben, die für die Lage des Kleingewerbetreibenden hinsichtlich seines Kredites in erster Linie von Bedeutung sind, gelangen wir zum Schluss, dass tatsächlich die bestehende Kreditorganisation dem Kleingewerbetreibenden sehr oft nicht genügen dürfte, sei es, dass die Banken durch andere Interessen vom kleingewerblichen Kredit abgehalten werden, sei es, weil sie nicht in der Lage sind, die Kreditwürdigkeit und Tüchtigkeit des Kreditsuchenden zu beurteilen, und keine Sicherheiten den mangelnden persönlichen Kontakt oder den ungenügenden Einblick ersetzen können. Es besteht also, auch wenn man sich die genannten allgemeinen Sanierungsbestrebungen zu einem grossen Teil schon als realisiert denkt, eine Lücke. Es ist fraglich, ob diese durch Schaffung von Kreditgenossenschaften beseitigt werden kann. *Stadlin*¹⁾ ist zwar der Ansicht, „dass sich eine zweckentsprechende Organisierung innerhalb der Berufsverbände, sei es in Form von Kreditgenossenschaften oder auf irgend einer andern Grundlage“ empfehle, während *Schmid*²⁾, einen Versuch der Gründung neuer, spezieller Gewerbebanken als ein unzweckmässiges Unterfangen betrachtet, weil sie nur mit Mühe, in Konkurrenz mit anderen Bankinstituten, Spargelder heranziehen kann.

Die Erfahrungen der Aargauer Kreditgenossenschaft liefern ein sprechendes Beispiel. Es dürfte in der Schweiz ganz besonders schwer halten, die gewerblichen Sparer ihren bisherigen Bankinstituten abspenstig zu machen, nicht weil irgendwelche konkreten Erfahrungen ein Misstrauen rechtfertigen würden, sondern einfach deshalb, weil die Sparer

¹⁾ „Das Kreditwesen im schweiz. Mittelstand“ in der Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Sozialpolitik, Bern, 1922.

²⁾ a. a. O., S. 99.

an ihre Bankinstitute gewöhnt sind und in ihre Sicherheit ein durch lange Erfahrungen gefestigtes Vertrauen haben. Die Aargauer Kreditgenossenschaft hat denn nicht ohne Grund ihr Sparkassengeschäft liquidiert. Die Erlangung von Spargeldern dürfte den Kreditgenossenschaften Schwierigkeiten bereiten und es ist also sehr ungewiss, ob auf diesem Wege in absehbarer Zeit ein Kreditfonds für das Gewerbe geschaffen werden kann. Soll man nicht daraus die Konsequenz ziehen, auf die Sammlung von Spargeldern verzichten und mit einem einfachern Apparat, wie er durch die Bürgschaftsgenossenschaft geboten wird, auszukommen versuchen?

Die *Bürgschaftsgenossenschaft* hat den Zweck, ihren Genossenschaftlern oder auch einem weitem Kreis von Berufs- oder Standesgenossen zu Kredit zu verhelfen, indem sie gegen Entschädigung die Bürgschaft für diesen Kredit übernimmt. Bei der gewerblichen Bürgschaftsgenossenschaft handelt es sich insbesondere um die Uebernahme der Bürgschaft für Betriebskredite, daneben pflegen sich diese Genossenschaften auch für Garantiehafnungen und Kautionen, die beide im gewerblichen Kreditwesen eine ziemlich bedeutungsvolle Rolle spielen, zu verpflichten.

Wenn die Bürgschaftsgenossenschaft auf diese Weise Kredit vermittelt, ohne selber die Mittel sammeln zu müssen, so gilt doch auch für sie das „eherne Kreditgesetz“. Sie muss eine Unterlage schaffen, auf Grund deren der Kredit ausgerichtet werden kann, wenn immer sie ihrer Bürgschaft Wert verleihen und sich nicht selber in Gefahr bringen will. Als eine solche Grundlage stellt sich ihr Anteilscheinkapital und eine eventuell dazukommende persönliche Haftbarkeit der Mitglieder dar. Während man bei der Amtsbürgschaftsgenossenschaft des Kantons Bern das Vermögen aus Eintrittsgeldern und Jahresbeiträgen sich bilden lässt, ist bei der gewerblichen Bürgschaftsgenossenschaft die Schaffung eines Anteilscheinkapitals von Anfang an notwendig, weil nicht nur Kautionen, sondern eigentliche Kredite verbürgt werden, was zweifellos ein grösseres Risiko in sich schliesst.

Das Anteilscheinkapital also und die eventuelle persönliche Haftbarkeit bilden der Bank gegenüber die Garantie, und die Bank gewährt daraufhin den Bürgschaftsnehmern einen Betrag von der insgesamt mehrfachen Höhe des Anteilscheinkapitals als Kredit. Es genügt uns, wenn sie lediglich die Solvabilität der Bürgschaftsgemeinschaft prüft, um sich ein Urteil über ihr Risiko zu verschaffen. Dieses ist sehr klein, weil wenigstens bei einer seriös arbeitenden Bürgschaftsgenossenschaft niemals damit zu rechnen ist, dass für alle gewährten Kredite, sondern höchstens für einen kleinen Bruchteil hievon, die Bürgschaft in Anspruch genommen werden muss.

Die Bürgschaftsgenossenschaft kann so der Bank die sonst in manchem Fall fehlende Sicherheit für den kleingewerblichen Kredit bieten, doch

wird sie selber auch nicht ganz ohne Sicherheiten die Bürgschaft übernehmen dürfen. Auf reale Garantien wird sie erklärlicherweise nicht in vollem Umfang abstellen können. Ihre Sicherheit muss vor allem in der persönlichen Bewertung des Bürgschaftsnehmers und in der Beurteilung seiner geschäftlichen Situation liegen. Es ist dies ein Sicherheitsfaktor, der prinzipiell nicht geringer veranschlagt zu werden braucht, als irgend ein anderer¹⁾. Für die Erlangung des notwendigen Urteils braucht es aber Unterlagen, vor allem eine geordnete Buchhaltung; diese ist oft jedoch nicht vorhanden. Die Bürgschaftsgenossenschaft muss sich daher vielfach die Unterlagen erst schaffen, d. h. dem Bürgschaftsnehmer für die Einrichtung einer Buchhaltung Wegleitungen geben und ein Vertrauensverhältnis mit ihm anbahnen. Das fällt ihr aus verschiedenen Gründen leichter als einer Bank. Wenn der Kleingewerbetreibende einer Bank gegenüber nicht gerne Auskunft erteilt, es liegt der Grund dafür oft in dem psychologischen Moment, das Nationalrat Schirmer mit dem Hinweis, dass die „Paläste der Banken den kleinen Mann abschrecken“, charakterisiert. Tatsächlich sind von den bestehenden gewerblichen Bürgschaftsgenossenschaften noch keine Klagen darüber laut geworden, dass sich ihre Bürgschaftsnehmer nur mit Widerwillen zur Auskunfterteilung bereit fänden. Die Befürchtungen, die man in dieser Hinsicht geäußert hat (Scheu vor der Bekanntgabe des Kreditbedürfnisses unter Berufs- oder Standesgenossen), dürften also unbegründet sein. Und was die Buchhaltungshilfe anbelangt, so sind die gewerblichen Bürgschaftsgenossenschaften offenbar sehr geeignet, die dahingehenden allgemeinen Bestrebungen zu fördern. Es ist klar, dass die Ermahnungen zur Führung einer Buchhaltung nachhaltiger wirken, wenn sie mit der Aussicht auf eine materielle Hilfe verbunden sind.

Man darf schon aus dem Gesagten den Schluss ziehen, dass die gewerbliche Bürgschaftsgenossenschaft berufen ist, ein wertvolles Mittelglied zwischen den Kreditnehmern und den Banken zu bilden, an dem nicht zuletzt auch die Banken interessiert sein müssen, einmal weil ihnen dadurch sichere Kreditnehmer zugeführt werden²⁾, und sodann auch deshalb, weil die Bürgschaftsgenossenschaft die Entstehung neuer, spezieller Kleinbanken, die als Konkurrenten in Betracht kommen könnten, überflüssig macht. Und die Gewerbetreibenden irgend eines Ortes oder Bezirks dürften die Auswirkungen einer Bürgschaftsgenossenschaft, auch wenn sie nicht als Bürgschaftsnehmer auftreten, zu spüren bekommen, indem gerade die Hebung des gewerblichen Buchhaltungswesens viele Misstände, unter denen alle zu leiden haben — es sei nur an die Misstände im Kalkulationswesen, an die durch Unkenntnis der Kostenfaktoren ver-

¹⁾ Vgl. Dr. Ernst Imobersteg: „Ueber Verschuldung usw. in den Alpwirtschaft und Viehzucht treibenden Gegenden“, Seite 144.

²⁾ Bernische Banken beispielsweise verwiesen von Anfang an häufig ihre mit wenig Realsicherheiten ausgerüsteten Kunden an die Bürgschaftsgenossenschaft.

schuldeten Unterbietungen bei Submissionen usw. erinnert — auszuschalten geeignet ist.

Schliesslich ist die Bürgschaftsgenossenschaft auch dazu berufen, die Auswüchse im Bürgschaftswesen einzudämmen, und diese Aufgabe muss gerade in der Schweiz, die man nicht ganz zu Unrecht schon das „Land des Bürgens“ genannt hat, einige Bedeutung haben. Ob in der Schweiz die Sicherstellung von Krediten durch Bürgschaft stärker üblich ist als anderswo und in welchem Mass, hält schwer, zahlenmässig festzustellen. Wir können hier nur auf die Tatsache verweisen, dass die durch Bürgschaft sichergestellten Wechseldiskontkredite, Kontokorrentkredite und Darlehen, namentlich auch wo es sich um gewerbliche Kredite handelt, bei den meisten Banken eine ansehnliche Quote ausmachen.

Als Beispiel sei hier der von der Schweiz. Volksbank für das Jahr 1930 ausgewiesene Modus der Sicherstellung von Kontokorrentkrediten und Darlehen angeführt.

Bestand an Kontokorrentdebitoren am 31. Dezember Fr. 840,581,106.79

Dieselben sind sichergestellt durch:

Bürgschaft	Nominalbetrag	Fr.	81,753,888.85
Fahrnispfand		„	301,639,528.95
Grundpfand		„	145,947,813.—
Pfand oder Grundpfand, verstärkt durch Bürgschaft		„	181,205,230.85
Stammanteil und Personalkredit		„	24,730,785.—
Ungedeckt bewilligt		„	91,090,523.—

Bestand an Darlehen am 31. Dezember Fr. 75,799,750.42

Dieselben sind sichergestellt durch:

Bürgschaft	Nominalbetrag	Fr.	10,461,978.75
Fahrnispfand		„	31,444,414.80
Grundpfand		„	11,627,531.55
Pfand oder Grundpfand, verstärkt durch Bürgschaft		„	22,972,661.45
Ungedeckt bewilligt		„	688,414.05

Für unsern Zusammenhang noch aufschlussreicher mag eine Zusammenstellung über die Art der Sicherstellung von Betriebskrediten im Simmental sein. Als Kreditgeber treten hier eine Anzahl von Bankinstituten auf, die ihren Geschäftskreis über das Simmental erstrecken. Kreditnehmer sind zwar vor allem Landwirte, daneben aber auch Kleingewerbetreibende. Das Verhältnis der einzelnen Sicherstellungsarten gestaltet sich hier folgendermassen¹⁾:

Art der Sicherstellung	Obersimmental		Niedersimmental	
	Summe	% des Totals	Summe	% des Totals
Realsicherheit (Grundpfandverschreibung und Fahrnispfand)	651,383	14,2	1,069,178	21,8
Realsicherheit, durch Bürgschaft verstärkt	1,306,544	28,5	1,379,738	28,0
Ohne spezielle Sicherheit	67,766	1,5	345,353	7,0
Bürgschaft	2,555,474	55,8	2,116,251	43,1
Total	4,581,167	100	4,910,520	100

Im Obersimmental findet sich also Bürgschaftssicherheit bei 84,3 % der Betriebsschulden und im Niedersimmental bei 71,1 %, allerdings bei 28,5 resp. 28,0 % in Verbindung mit Realsicherheiten. Die ohne Sicherheit gewährten Darlehen haben hauptsächlich Gemeinden und Korporationen zum Schuldner.

¹⁾ E. Imobersteg a. a. O., S. 127.

Das moderne Kreditwesen kann die Bürgschaft nicht entbehren. Sie spielte schon im Altertum immer ihre Rolle — so befasst sich etwa das Buch Jesu Sirach im 29. Kapitel gründlich mit der Bürgschaft, wobei im 18. Vers dem frommen Mann die Pflicht auferlegt wird, für seinen Nächsten Bürge zu stehen — und in einer fortgeschrittenen Kreditwirtschaft hat sie vollends ihren notwendigen Platz. Es tauchen zwar auch heute immer wieder Stimmen auf, die für eine Abschaffung der Bürgschaft überhaupt plädieren.

Wir geben hier einer unter ihnen Raum¹⁾:

„Und nun werden mehr oder minder gemeinrützige Institutionen ins Leben gerufen, nur um den Banken das Geldgeben gegen Bürgschaft zu erleichtern. Wäre es da nicht viel besser, man würde dem Uebel an die Wurzel gehen und das Bürgschaftswesen oder besser gesagt -unwesen als solches überhaupt bekämpfen, auch wenn die Banken schreien und ihr Geld nicht mehr geben würden. Wenn durch gesetzliche Massnahmen für alle ein gleiches Mass des Risikos festgesetzt würde, so würden sich die Banken auch daran gewöhnen und es wäre einem Uebel gesteuert, durch welches oft Unschuldige, die ihren Nebenmenschen helfen wollten, ins Unglück geraten.“

Die Unzulässigkeit dieser Argumentation liegt auf der Hand. Der Umstand, dass das Risiko für alle gleich wäre, braucht für die einzelne Bank keineswegs ein Grund zu sein, dieses Risiko zu übernehmen, sondern es würde dann eben in so und so vielen Fällen kein Kredit gewährt. Das würde aber namentlich auch für Kleingewerbetreibende, die bisher in manchen Fällen sich nur durch die Bürgschaft über Wasser halten oder sich eine Existenz schaffen konnten, empfindliche Folgen haben.

Was bekämpft werden muss, ist also nicht das Bürgschaftswesen, sondern seine Auswüchse. Solche Auswüchse zeigen sich in verschiedener Gestalt: Einmal darin, dass von Seite der Kreditgeber in allzu grossem Masse auf Sicherstellung durch Bürgschaft gedrängt wird, sodann in der häufigen Tatsache, dass Bürgschaften von Leuten übernommen werden, die sich dadurch selber einer grossen Gefahr aussetzen, oder schliesslich auch darin, dass auf Grund einer Bürgschaft Leute Kredit erhalten, die dessen nicht würdig sind, oder denen die Fähigkeit abgeht, ihn nützlich zu verwenden. Als recht misslich muss in vielen Fällen auch das Bürgen gegen Entgelt erscheinen, einmal deshalb, weil dieses Entgelt meist sehr hoch ist, und dann auch, weil bei diesen Bürgen sehr häufig keine Deckung vorhanden ist. Die Erscheinung, dass Leute als Bürgen auftreten, deren Kräfte dazu nicht ausreichen, ist wohl der einschneidendste Uebelstand unter allen genannten. Der Grund dafür ist oft der, dass man aus Gefälligkeit dem früheren Bürgen gegenüber seinerseits wieder Bürge steht. Daraus entwickeln sich die sogenannten Kettenbürgschaften, bei denen zuerst der A und der B dem C, dann der B und der C dem A und schliesslich der C und der A dem B Bürge stehen, wobei der Kreis der wechselseitig Verbürgten durch anderweitige Verpflichtungen des A, B oder C sich noch

¹⁾ Schweiz. Blätter für Handel und Industrie, Genf, Jahrg. 1930, Nr. 14, S. 278.

erweitern kann. Der Zusammenbruch eines Gliedes in dieser Kette kann alsdann eine ganze Anzahl Mitverpflichteter nachziehen, und es sollen dadurch schon ganze Gemeinden in eine schlimme Lage gebracht worden sein¹⁾.

Man hat die verschiedenen Auswüchse des Bürgschaftswesens schon auf alle mögliche Weise zu bekämpfen versucht. Erst in neuester Zeit ist wieder der Vorschlag gemacht worden, dass man, um zu verhüten, dass der Einzelne über seine Kräfte hinaus büрге, die Wirksamkeit der Bürgschaft auf einen gewissen Teil des Vermögens des Bürgen beschränken solle (was offenbar praktisch gänzlich undurchführbar ist) oder dass man für die Bürgschaft die Pflicht zur Eintragung in ein öffentliches Register statuieren solle. Die beiden Vorschläge sind nicht neu. Der Vorschlag auf Eintragung der Bürgschaft in ein öffentliches Register ist schon vor 1886 gemacht worden²⁾ und ebenso gab es schon damals andere Vorschläge, die die Bürgschaft in ihrer Wirkung abschwächen wollten. (Die Bürgschaftsverpflichtung solle nicht auf die Erben übergehen, die Forderung des Gläubigers solle im Konkurs des Bürgen in einer allerletzten Klasse kolloziert werden, die Bürgschaft solle nur auf bestimmte, nicht auf unbestimmte Zeit gelten oder wenigstens vom Bürgen leicht aufgekündigt werden können.) Es wurde aber auch damals schon gegen diese Vorschläge eingewendet, dass sie entweder leicht umgehbar seien (indem man die Bürgschaft in Wechselform kleide), dass sie nur dazu verleiten würden, die Bürgschaft noch leichtsinniger einzugehen, und dass man den Nutzen der berechtigten Bürgschaft gefährde und den Zins der durch Bürgschaft gesicherten Kredite erhöhe.

Es dürfte schwer halten, hier durch formale Vorschriften eine durchgreifende Besserung zu erzielen. Und von einem Appell an die Banken, sich in dieser Hinsicht etwas mehr Zurückhaltung aufzuerlegen, wird man sich auch nicht zuviel versprechen können. Ein anderer Weg dürfte mehr Aussicht auf Erfolg haben: nämlich der, den Einzelbürgen möglichst weitgehend durch den kollektiven Bürgen zu ersetzen durch Schaffung von Bürgschaftsgenossenschaften. Die Auswüchse im Bürgschaftswesen können allerdings dadurch nicht vollständig beseitigt werden. Der Einzelbürge wird nach wie vor immer vorkommen und namentlich werden sich Leute seiner bedienen, die keine grosse Aussicht haben, von einer Genossenschaft Bürgschaft zu erlangen.

Der Ersatz des Einzelbürgen durch eine Genossenschaft bietet in verschiedener Hinsicht Vorteile. Einmal besteht bei einer Genossenschaft viel weniger als bei einer Einzelperson Gefahr, dass sie über ihre Kräfte hinaus Bürgschaften eingeht. Die Genossenschaft muss sich, wenn sie

¹⁾ Vgl. Schweiz. Gewerbezeitung Nr. 17, Bern 1930 und Der Bund Nr. 267, Bern 1930.

²⁾ Schweiz. Zeitschrift für Gemeinnützigkeit, Jahrg. 1886, S. 233.

nicht das Vertrauen der Banken verlieren und damit ihre ganze Geschäftstätigkeit untergraben will, genau über das Verhältnis der eingegangenen Bürgschaften zu den eigenen Mitteln ausweisen können; meist ist dieses Verhältnis denn auch statutarisch festgelegt. Sodann kann sich eine Genossenschaft auch viel besser als ein Einzelbürge über die geschäftliche Situation des Schuldners informieren. Ob sie eine Bürgschaft eingehen will oder nicht, braucht bei ihr nicht durch private Rücksichten bestimmt zu sein, und es besteht also auch weniger Gefahr, dass durch sie Unfähige und Unwürdige zu einer Bürgschaft kommen. Sie kann auf Grund ihrer Einsicht dem Schuldner Ratschläge erteilen, die ihm für die weitere Führung seines Geschäftsbetriebes wegleitend sein können oder ihn vielleicht auch zur Aufgabe eines aussichtslosen Betriebes bewegen. Schliesslich kann sie sich dadurch, dass sie den Schuldner zur periodischen Vorlegung der Bücher verpflichtet, über Veränderungen in seiner geschäftlichen Situation Rechenschaft geben und danach handeln, wodurch sie sich und vielleicht auch den Schuldner vor Verlusten bewahrt.

Aus dem Gesagten wird ersichtlich, dass eine Bürgschaftsgenossenschaft, die ihre Aufgabe ganz erfüllen will, allerdings dem Schuldner einen gewissen Zwang und eine ziemlich weitgehende Kontrolle auferlegen muss, doch liegt dies nicht zuletzt auch in dessen Interesse. Wenn auch ein privater Bürge in dieser Hinsicht bequemer sein mag, so hat auf der andern Seite die Bürgschaftsgenossenschaft für den Schuldner doch wieder den Vorteil, dass er durch ihre Beanspruchung meist — sofern er Genossenschaftler ist, was aber nicht bei allen Bürgschaftsgenossenschaften Voraussetzung für die Bürgschaftsgewährung ist — nur ein ihm zustehendes Recht geltend macht und sich jedenfalls nicht der Verpflichtung aussetzt, seinerseits wieder Bürge stehen zu müssen.

Wir haben so die verschiedenen direkten und indirekten Möglichkeiten, die sich durch die Schaffung von Bürgschaftsgenossenschaften eröffnen, durchgegangen. So vorteilhaft sich auch der Gedanke der Bürgschaftsgenossenschaft durch sie alle präsentiert, so sind doch Bedenken gegen ihn laut geworden, mit denen wir uns im folgenden noch auseinanderzusetzen haben.

Von verschiedenen Seiten ist die Befürchtung ausgesprochen worden, dass eine Bürgschaftsgenossenschaft dadurch, dass sie an der allgemeinen Sanierung der Kreditverhältnisse des Kleingewerbetreibenden mitarbeite, insbesondere dadurch, dass sie ihn zur Führung einer Buchhaltung erziehe, sich selber ihr Grab schaufle. So schrieb Schmid¹⁾ in Anlehnung an Crüger: „Es darf in der Tat damit gerechnet werden, dass der Kleingewerbetreibende, der Buch zu führen anfängt, der einen kau männlichen Zahlungsverkehr einführt und seine Geldgeschäfte im grossen und ganzen bei ein und derselben Mittelstandsbank abwickeln lässt, auf die kredit-

¹⁾ a. a. O., S. 91.

verteuernde Vermittlung der Bürgschaftsgenossenschaft Verzicht leisten kann. Existenzbedingungen einer kleingewerblichen Bürgschaftsgenossenschaft dürften so in vielen Fällen in Aufhebungsgründe derselben umschlagen.“ Darauf ist zu erwidern, dass jede Gemeinschaft durch ihren Erfolg zum Teil die Gründe, die zur Genossenschaftsbildung veranlassten, aufhebt und trotzdem führt der Erfolg nicht zur Auflösung der Genossenschaft. Uebrigens dürfte es noch einige Zeit gehen, bis alle jene für die die kleingewerbliche Bürgschaftsgenossenschaft in erster Linie geschaffen ist, auf Grund ihrer kaufmännischen Geschäftsführung von einer Bank ohne weiteres Kredite erhalten.

Es wurde schon im I. Kapitel darauf hingewiesen, dass die Bürgschaftsgenossenschaften in Deutschland eine lebhaftete Ablehnung erfahren haben. Crüger, der in dieser Diskussion Wortführer war, motivierte seine Gegnerschaft einmal damit, dass die Vermittlung durch die Bürgschaftsgenossenschaft den Kredit wesentlich verteuere, indem die Provisionen zur Deckung der Verwaltungskosten, zur Bildung eines Reservefonds und zur Ausrichtung von Dividenden hinreichen müssten. Weiterhin verwies er auf das ausserordentlich erhebliche Risiko, das eine Bürgschaftsgenossenschaft laufe. Die Vermögensbildung gehe langsam vor sich und infolgedessen drohe in der ersten Zeit jeder Verlust zur Unterbilanz zu führen. Wolle nun eine Genossenschaft Verluste tunlichst vermeiden und in der Beurteilung der Kreditfähigkeit streng sein, dann komme sie wahrscheinlich gar nicht in die Lage, Bürgschaften zu übernehmen. Denn wer über ausreichende Sicherheit und gute Bürgen verfüge, erspare sich die Provision und gehe direkt zum Kreditinstitut, und es bleibe also für die Bürgschaftsgenossenschaft nur ein Kreis von Personen, die wirtschaftlich an und für sich schwach seien. Dadurch werde das Durchschnittsrisiko der verbleibenden Geschäfte vermehrt, was wiederum zu einer Vertauung der Provision führen müsse.

Es ist ohne weiteres zuzugeben, dass die Dienste der Bürgschaftsgenossenschaft Kosten verursachen. Die Geschäftsergebnisse der bestehenden schweizerischen Bürgschaftsgenossenschaften lassen erkennen, dass die Spesen — bei aller Bescheidenheit der Geschäftsführung — im Verhältnis zur verbürgten Schuldsumme nicht unerheblich sind. Müssten sie durch die Bürgschaftsnehmer gedeckt werden, so würde das unzweifelhaft den Kredit stärker verteuern, als dies durch die sog. Gefälligkeitsbürgschaft der Fall ist.

Die Bürgschaftsgenossenschaft ist zwar als eine Selbsthilfeorganisation anzusprechen. Sie ist aber zu schwach, um aus sich selbst heraus die gestellten Aufgaben befriedigend zu lösen. Gewiss kann sie für ihre Dienste einige Gebühren anrechnen, aber niemals wird eine Bürgschaftsgenossenschaft, die ihrer Aufgabe voll und ganz gerecht werden will, die Gebühren so normieren können, dass sie hinreichen, die Spesen und

Risiken zu decken. Selbst dann, wenn die Genossenschaft bei der Zuspreekung von Bürgschaften recht vorsichtig ist, wird sie sich aus eigener Kraft nicht weit entwickeln und nur schwer lebensfähig erhalten werden können.

Nun darf man aber die Bedeutung und Lebensfähigkeit der Bürgschaftsgenossenschaft nicht auf Grund ihrer Bilanzabschlüsse beurteilen. Sie erhält eine hohe allgemeine Mission und sie ist als ein Mittelglied in der Kette der sozialpolitischen Massnahmen zur Stützung und Erhaltung kleingewerblicher Betriebe zu betrachten, dessen sich die Volkswirtschaftspolitik mit Vorteil bedienen wird. Wir haben gesehen, dass sie nach dieser Richtung wertvolle Aufgaben erfüllt und sie verdient deswegen die Unterstützung der Oeffentlichkeit ebensogut, wie manch anderes sozialpolitisches Werk. Nur wenn ihr von dritter Seite eine Hilfe zu Teil wird, kann sie für die Gewährung von Bürgschaften an kleinere, bescheidenere Existenzen die notwendige Bewegungsfreiheit erlangen.

III. Kapitel.

Aufbau und Tätigkeit der gewerblichen Bürgschaftsgenossenschaften in der Schweiz.

1. Allgemeines.

Als ausschliesslich oder vorwiegend kleingewerbliche Bürgschaftsgenossenschaften sind anzusprechen diejenigen des bernischen Gewerbes in Burgdorf, des kantonal-st. gallischen Gewerbeverbandes in St. Gallen und des Gewerbeverbandes des Amtes Fraubrunnen in Fraubrunnen; ferner die Bürgschaftsgenossenschaft für Handwerker, Gewerbetreibende und Arbeiter in Basel und die Bürgschaftsgenossenschaft für Gewerbetreibende und Landwirte in Wasen i. E. Vergleichsweise soll gelegentlich auf die sächsischen Haftungsgenossenschaften, auf die Bürgschaftsgenossenschaft des Schweiz. Kaufmännischen Vereins, auf die Bürgschaftsgenossenschaft in der evangelisch-reformierten Kirchgemeinde Olten und auf die in Bildung begriffene Bürgschafts- und Kreditversicherungsgenossenschaft „Providentia“ in Roveredo verwiesen werden. Der Kürze halber sind die genannten Bürgschaftsgenossenschaften im folgenden nicht mit ihrem vollen Namen, sondern nur als Bürgschaftsgenossenschaft von Burgdorf, St. Gallen usw. angeführt.

Um Wiederholungen zu vermeiden, wurde in bezug auf die Organisation und den Geschäftskreis und das Rechnungswesen der Genossen-