

fen, wo wir von ihm abweichen. Voraus schicken wir für diejenigen Leser, denen das Büchlein nicht vorliegt, eine kurze Relation, und zwar zunächst in Betreff

I. des Sortimentgeschäfts.

Bei der Werthabschätzung desselben unterscheidet der Verfasser ganz sachgemäß den realen und den imaginären Werth. Ueber den ersteren, repräsentirt durch die Lagervorräthe und die Geschäftsutensilien (Pulte, Schränke, Regale, Defen, Schaufenster etc.), gehen wir hinweg, da hier jeder sachverständige Käufer festen Boden unter sich hat, wir auch dem Verfasser darin überall beistimmen. Schwieriger ist die Feststellung des imaginären Werthes. Der Verfasser ermittelt ihn durch Feststellung a) des Jahresabsatzes (nach den Verkaufspreisen), b) des daraus resultirenden Rabatts, des „Bruttogewinnes“, c) der Handlungsunkosten (incl. dessen was der Besitzer für seinen Arbeitsantheil in Anrechnung bringt), d) des aus diesen beiden Positionen sich ergebenden „Reingewinnes“, und indem er e) diesen Reingewinn als die aus dem Geschäft fließende „reine Rente“ mit 5% (also mit dem 20fachen Betrag) capitalisirt, so jedoch, daß die dann sich ergebende Summe auch zugleich den realen Werth mit einschließt, also den Gesamtwert, sowohl den realen wie den imaginären, ausdrückt.

Jetzt unsere Amendements.

Der Verfasser ermittelt den Bruttogewinn dadurch, daß er die Jahreseinnahme (deductis deducendis) summirt und davon die in Leipzig und sonst gemachten Zahlungen in Abzug bringt, der Rest ist der bezogene Rabatt. Diese Ermittlung scheint uns zu mechanisch und leicht zu Irrthum führend. Wir halten für sicherer, wenn man den Rabatt auf jedem Verleger-Conto inclusive der Baarbezüge ermittelt und durch Summierung den Gesamttrabatt-Ertrag des Jahres feststellt. Dies Verfahren ist keineswegs so weitläufig, wie es scheint (Einsender spricht aus Erfahrung), vielleicht nicht weitläufiger als das andere, jedenfalls sicherer.

Bei den einzelnen Positionen der Handlungsunkosten wäre diese oder jene zu beanstanden; so z. B. 200 Thlr. für Localmiete für ein Geschäft, wo der Prinzipal bloß mit einem Lehrling arbeitet, dazu in einer kleineren, höchstens mittlern Stadt, bloß für das Geschäftslocal. Indes darum sei nicht gemarktet, wir wollen eins gegen das andere rechnen und der Gesamtsumme der Unkosten zustimmen, bis auf einen Ansagposten, den wir entschieden beanstanden müssen. Es ist das Salär, welches dem Geschäftsinhaber für seinen Arbeitsantheil zuerkannt wird. Wohl muß dieser Arbeitsantheil mit veranschlagt und salärrt werden, aber nicht höher als wie das Salär eines tüchtigen Gehilfen sein würde, oder, noch genauer, so hoch, als das Salär sein würde, was der Besitzer eben verdienen würde, wenn er in einem fremden Geschäft arbeitete. Der Verfasser vindicirt dem Besitzer eines kleinen Geschäfts mit 5000 Thlr. Bruttoumsatz (3500 Thlr. no.), der bloß mit Lehrling und Laufbursche arbeitet, ein Salär von 600 Thlr., bei einem größern mit Bruttoumsatz von 11000 Thlr. sogar eins von 1200 Thlr. Er verwechselt hier offenbar die Spesen des Geschäfts mit denen des Haushalts oder der Privatstellung des Inhabers. Es handelt sich um Ermittlung des Geschäfts-Reingewinnes und dieser muß dadurch nicht alterirt werden, ob der Inhaber Familie hat oder ledig ist, ob er repräsentirt oder zurückgezogen lebt. Die Frage ist eben die: wenn ich so und so viel tausend Thaler an ein Geschäft lege, welchen Reingewinn oder welche Rente bringt mir dann dies Capital ein? Ob auch diese Rente dann ernährt, ob karglich oder reichlich, das ist wieder eine andere Frage, die mit jener nichts zu thun hat.

Wenn wir hiernach zu einer höhern Reingewinn-Summe gelangen, so würden wir doch nicht in gleichem Verhältniß auch den Kaufwerth des Geschäfts höher taxiren; denn andere Momente treten hinzu, die der Verfasser zwar angedeutet, aber nicht in bestimmten Zahlen, oder doch sonst ungenau in Ansatz gebracht hat. Es ist das 1) der Zinsbetrag des ganzen Kaufcapitals (nicht zu verwechseln mit dem Betriebscapital) und 2) die einzuleitende Amortisation dieses Kaufcapitals. Wenn zu letzterer etwa 5% des Kaufcapitals angelegt werden, so würde sich die Amortisation in 12 bis 13 Jahren vollziehen, was angemessen sein möchte. Innerhalb dieser 13 Jahre würden also 10% (5% Zinsen und 5% Amort.) des Kaufcapitals vom Reingewinn abzuziehen sein. Also, wenn wir bei dem einen der Beispiele des Verfassers stehen bleiben, ein Geschäft von 11000 Thlr. Bruttoabsatz gibt 3250 Thlr. Bruttogewinn. Davon zieht der Verfasser ab an Handlungsunkosten inclusive des Salärs vom Geschäftsinhaber 2790 Thlr. Da aber dieses letztere Salär mit 1200 Thlr. also um mindestens 700 Thlr. zu hoch gegriffen ist, so resultirten als Reingewinn nicht, wie er angibt, 460 sondern 1160 Thlr. Dagegen fehlen unter den Unkosten die 10% vom Kaufcapital für dessen Verzinsung und Amortisation. Der Verfasser normirt den ungefähren Kaufwerth eines solchen Geschäfts auf etwa 7000 Thlr. (indem er den Reingewinn von 460 Thlr. capitalisirt und diese Summe etwas reducirt). Nähmen wir diese Summe einmal an, so träten damit 700 Thlr. zu den Unkosten hinzu. Wir kommen also schließlich zu demselben Resultate, nur scheint uns, als wenn unsere Calculation den Thatbestand der hier einschlagenden Momente genauer trifft. Es ist dies nicht unwichtig, denn es trägt zur Klärung für Käufer und Verkäufer bei und damit zur Vereinfachung des Handels und zur Bewahrung vor Illusionen auf beiden Seiten.

Was der Verfasser sonst sagt über junge und alternde, über solvente und hinkende Geschäfte, über starke oder schwache Concurrency, und was sonst auf die Abschätzung einwirkt, je nach der Persönlichkeit von Käufer und Verkäufer, ist alles durchaus zutreffend und beherzigenswerth.

Wir wenden uns nun zu der schwierigeren Abschätzung

II. des Verlagsgeschäfts.

Wir treten hiermit auf einen sehr schwierigen, ja schwankenden Boden, in ein Gebiet, wo die Rechenkunst mit benannten Zahlen aufhört und die mit unbenannten anfängt, wo namentlich das zu suchende x der Zukunft eine Hauptrolle spielt. Was hier zu wissen noth thut, läßt sich meist weder lernen noch lehren, sei es in praktischer Buchhandlungslehre oder auf Akademien. Hier verläßt Gelehrsamkeit, Scharfsinn, oft sogar Erfahrung; dagegen tritt Instinct, Courage, Glück in den Vordergrund, von denen die letztern beiden aber gar gefährliche Fundamente für den Aufbau einer Lebensstellung, einer Familieneristenz sind. Zwar wollen wir damit nicht bestreiten, daß auch hier Scharfsinn, Erfahrung und Kenntnisse wichtige Hilfsmittel sind, noch weniger wollen wir die Vortheile persönlicher Beziehungen zu Autoren, die unmittelbare Berührung mit literarischen Kreisen (Akademien, größern Anstalten, Hauptstädten u. s. w.) unterschätzen. Und doch, welcher größere Verleger machte nicht je länger desto mehr die Erfahrung, daß alle diese Vortheile, alle langjährige Erfahrung nicht schützt vor zahlreichen Mißgriffen, und daß die einschlagenden Verlagsartikel meist in der Minderzahl bleiben gegen die nicht einschlagenden. Auch unser Verfasser verkennt dies nicht, und wenn er dennoch den Versuch macht, dies schwierige Problem in gewisse Formeln zu bringen und Anhaltspunkte einer annähernd sichern Abschätzung zu gewinnen, so verdient das doppelte Anerkennung. Ueber diese Formeln, Rubricirungen etc.