

## Nichtamtlicher Teil.

### Die Kaufpreise für Sortimentbuchhandlungen.

(Vgl. Börsenblatt Nr. 98 u. 102.)

Unter dieser Ueberschrift bringt das Börsenblatt Nr. 98 im Sprechsaal eine Auslassung, die in solcher Verallgemeinerung überhaupt unberechtigt ist und sich auf unrichtigen Voraussetzungen aufbaut, daher auch zu ganz falschen Schlüssen führen muß.

Zunächst bezweifle ich, daß es heute unter den vereideten Bücherrevisoren überhaupt einen buchhändlerischen Sachverständigen giebt, also einen, der den Buchhandel wirklich durch eigene Thätigkeit gründlich genug kennt, um auch von Buchhändlern als Sachverständiger anerkannt zu werden. Die Vereidigung allein macht es nicht, denn das Gericht, welches Bücherrevisoren vereidet, ist überhaupt nicht in der Lage, deren Kenntnisse zu prüfen. Der vereidete Bücherrevisor wird als Sachverständiger der kaufmännischen Buchhaltung vereidet und unter Umständen vom Gericht herangezogen, um in Prozessen (Civil- und Strafprozessen) die Geschäftsbücher einer Partei zu prüfen und darüber sein Gutachten als Sachverständiger abzugeben. In allen Fragen, die außerhalb der kaufmännischen Buchführung liegen, ist er nicht als Sachverständiger vereidet, kann also darin auch keineswegs als Autorität betrachtet werden; in der Buchführung des Buchhandels kennen sich diese Herren selten aus, weil sie hier nicht die übliche Schablone finden, da der buchhändlerische Verkehr so manche Eigenheit hat, die sie nicht verstehen, die aber in der Buchführung berücksichtigt sein muß. Daß der als Autorität vorgeführte Bücherrevisor vom Buchhandel keine Ahnung hat, zeigt ein Satz seines Kundschreibens: »nicht allein den Lagerbestand viel zu hoch und über Wert bezahlte, sondern auch noch für die Kundschaft zahlte, welche sich natürlich nicht verkaufen läßt«.

Alle Buchhändler ohne Ausnahme sind darüber einig, daß ihre Kundschaft für sie ein Wertobjekt darstellt, das ein Käufer ihnen bezahlen muß; ob sie das nun gerade Kundschaft, Firma oder noch anders nennen, macht dabei keinen Unterschied, die Sache bleibt immer dieselbe, und der Käufer muß mehr zahlen, als ihm in greifbaren Werten übergeben wird, er muß auch den ideellen Wert sich anrechnen lassen. Und mit Recht! Denn bei dem Kauf eines bestehenden Geschäfts erspart er selber die Arbeit und die Kosten, die das Gewinnen dieser Kundschaft ihm sonst verursachen würde.

Selbst bei Sortimentsgeschäften, die sich noch nicht rentieren, ist eine Anrechnung der Kundschaft gerechtfertigt, und nur da, wo ein Geschäft wegen besonderer Lokalverhältnisse überhaupt nie zur Rentabilität gebracht werden kann, ist die Kundschaft ohne Wert. Dann ist selbst Lager und Einrichtung mit dem geringsten Betrage schon zu hoch bezahlt.

Thatsächlich wird die Kundschaft auch dann mitbezahlt, wenn dem Käufer nur Lager und Einrichtung berechnet werden, der Preis ist dann eben darin versteckt. Wie hoch der Wert der Kundschaft zu berechnen ist, um beiden, dem Käufer und dem Verkäufer, gerecht zu werden, läßt sich nur auf Grundlage der im einzelnen Falle vorliegenden thatsächlichen Verhältnisse feststellen und auch immer nur annähernd.

Der Käufer eines bestehenden Geschäfts erspart auf jeden Fall alle Arbeit und Kosten für die Erwerbung der vorhandenen Kundschaft, die er aufwenden muß, wenn er ein neues Geschäft gründet. Nur einige solche Posten mögen hier aufgeführt sein: die Arbeit, sich ein günstiges Lokal zu suchen, es einzurichten, also die Einrichtung anzuschaffen, das Lager zu wählen und kommen zu lassen, sich offene Rechnung zu verschaffen, die Kosten der ersten Bekanntmachung und vieler unrentabler Vertriebspesen, den Kapitalverlust, bis das Geschäft die Spesen deckt u. s. w.

Der Verkäufer weiß bei geordneter Buchführung ganz genau, welche Kosten er selber hat aufwenden müssen, um das Resultat zu erzielen; doch wäre damit noch nicht erwiesen, daß auch jeder andere dieselbe Summe aufgewendet hätte. Einer hätte es mit weniger Kosten erreicht, ein anderer hätte vielleicht noch mehr gebraucht.

Selbstverständlich wird der Verkäufer mehr fordern als er wirklich angelegt hat, um auch für die Gründungsarbeiten entschädigt zu sein, der Käufer in der Regel weniger bieten in der Annahme, er selber hätte es mit weniger Aufwand zu einer solchen Kundschaft gebracht; nachweisen kann es dann aber keiner von beiden, und nur ein billiger Vergleich kann zu einer Einigung führen. Ist dagegen ein Sortiment schon aus den Kinderjahren heraus und rentabel geworden, giebt es nicht allein dem Besitzer einen notdürftigen Unterhalt und eine Verzinsung seines Anlagekapitals, sondern auch wirklichen Ueberschuß, so ist die Kundschaft höher zu bewerten und nach dem erzielten Ueberschuß, der Rente, zu berechnen. Die Rente wird dann kapitalisiert, doch nicht wie bei Grundstücken oder Ablösungen mit dem zwanzigfachen Betrage, sondern weit geringer. Welcher Betrag im einzelnen Falle angemessen ist, richtet sich wesentlich nach ihrer Sicherheit. Ist die Rente seit Jahren mindestens gleich geblieben oder noch gestiegen, so kann sie als ziemlich sicher angesehen werden, ist sie gefallen oder sehr schwankend, also unsicher, so darf man sie nicht zu hoch kapitalisieren. Kann die Rente nicht durch exakte Buchführung nachgewiesen werden, beruht ihre Berechnung nur auf Schätzung, so muß man besonders vorsichtig sein.

Neben dem ideellen Werte für die Kundschaft hat der Käufer eines Sortiments natürlich die greifbaren Werte, also Einrichtung und festes Lager, sowie eventuell die zu übernehmenden Forderungen zu bezahlen, während er auf den Kaufpreis die übernommenen Schulden anrechnet.

D. Schönwandt.

Für Stellessuchende. — Der Vorstand des Börsenvereins hat im Einverständnis mit dem Rechnungsausschuß beschlossen, den Bezugspreis desjenigen Bogens aus dem Börsenblatte, der die Stellenangebote enthält, von 2 M auf M 1,50 für ein vierwöchentliches Abonnement (einschließlich Porto) herabzusetzen. Wie bisher, so kann auch ferner der Bezug des Bogens mit jedem Tage begonnen werden und läuft dann bis zum gleichvielsten Tage des nächsten Monats; eine kürzere Bezugszeit als 4 Wochen kann nicht zugestanden werden. Der Betrag ist im voraus an die Geschäftsstelle des Börsenvereins einzusenden, die die tägliche portofreie Versendung als Drucksache besorgt.

Gleichzeitig wurde der Anzeigepreis für Anzeigen in der Abteilung »Gesuchte Stellen« allgemein auf 10 s für die dreigespaltene Petitzeile festgesetzt.

## Sprechsaal.

### Berliner Konkurrenz.

Dürfen die Berliner Sortimenter nach den Satzungen des Börsenvereins überallhin mit 10% Rabatt liefern? Diese

Frage ist oft an mich gestellt und von mir ebenso oft anderen Kollegen vorgelegt worden. Die verschiedenartigen Antworten beweisen, daß in dieser für den gesamten Provinzialbuchhandel wichtigen Angelegenheit keine Klarheit herrscht. Es ist deshalb für