

Bibliografia Stor. Monitore di arti grafiche (Lettere, Scienze, Musica, Industrie. Ed. Società Tipografico Editrice Nazionale in Torino. Anno I, N. 1-3. 8°. P. 1-12.

(Sprechsaal.)

Geschäftsabtretung an den Sohn.

(Nr. 63, 65, 70 d. Bl.)

IV.

Ohne genaue Kenntnis der geschäftlichen, familiären, vertraglichen und sonst in Betracht zu ziehenden Verhältnisse ist die gestellte Frage nicht klar und erschöpfend zu beantworten. Von allgemeinen Gesichtspunkten aus beurteilt, denke ich mir folgende beiden Regelungsweisen als möglich:

Entweder:

Dem Sohn, der Teilhaber des Geschäfts ist und als solcher an dem jährlichen Reingewinn teilnimmt, sind die auf seinen Anteil entfallenden Gewinnbeträge für die Jahre, seit denen das Teilhaber Verhältnis besteht, gutzuschreiben, und wir wollen, da durch bestimmte Beispiele das Verständnis theoretischer Ausführungen erleichtert wird, annehmen, es seien im ganzen 15 000 *M.*

Will nun der Vater seinem Sohn das Geschäft abtreten, dann ist natürlich wie bei jedem Geschäftsverkauf auch hier eine genaue Inventur nötig und auch der ideelle, der Verkaufswert des Geschäfts festzustellen, wozu jährlicher Umsatz, Höhe der Unkosten, Reingewinn, Kundschaft und sonst etwa zu berücksichtigende Verhältnisse die Unterlagen bieten. Der Inventarwert soll in unserm Falle 25 000 *M.* betragen, der ermittelte Verkaufswert des Geschäfts 60 000; beide Beträge zusammengerechnet ergeben den vom Käufer zu zahlenden Preis, also 85 000 *M.* Von dieser Summe wäre dann bei Übernahme des Geschäfts durch den Sohn dessen oben bezeichnete Forderung abzuziehen, so daß er nur die Differenz (70 000 *M.*) wirklich an den Verkäufer (Vater) zu zahlen haben würde. Diesem Sohn etwa einen höheren Betrag auf den Kaufpreis anzurechnen, halte ich nicht für gerechtfertigt, da er ja durch den Erwerb des alten, guten Geschäfts, aus dem ihm allein in Zukunft jährlich ein schöner Gewinn zufließen wird, vorteilhafter gestellt ist als seine Geschwister. Aus diesem Grunde ist er auch meines Erachtens an diesem, durch das Geschäft erworbenen Vermögen der Eltern bei deren Ableben nicht mit erberechtigt.

Kann der Käufer die Kaufsumme nicht bar bezahlen, dann ist die stehende Summe, also im Höchstfalle 70 000 *M.*, mit 5 Prozent dem Verkäufer (Vater) zu verzinsen.

Oder:

Der Sohn will das Geschäft, dessen Teilhaber er zwar seit Jahren ist, an dessen jährlichem Reingewinn er aber nicht mit teilnimmt, jetzt für eigene Rechnung übernehmen.

Die Ermittlung des Kaufpreises erfolgt auf gleiche Weise wie im ersten Fall; die Kaufsumme ist also 85 000 *M.*, die der Verkäufer (Vater) von einem fremden Käufer fordern würde. Seinem Sohn will er aber etwas gutrechnen für die dem Geschäft in langen Jahren geleisteten Dienste. Dieser zahlt demnach nicht 85 000 *M.*

Diese 85 000 *M.* stellen also das aus dem Geschäft erworbene väterliche Vermögen dar, in das sich die Geschwister nach dem Ableben der Eltern zu teilen hätten. Nehmen wir nun an, daß es vier Geschwister seien, dann beträgt der gleichmäßige Anteil und Anspruch am väterlichen Vermögen für jedes Kind rund 21 000 *M.* Der das Geschäft übernehmende Sohn kann aber nach meinen Dafürhalten auf volle 21 000 *M.* keinen Anspruch erheben, denn es ist zu berücksichtigen, daß er in Zukunft durch den Erwerb und Betrieb des Geschäfts voraussichtlich dauernden Vorteil hat, der größer ist als der, der seinen Geschwistern aus dem väterlichen Erbe erwächst. Nach meiner Ansicht sind für diesen Sohn 12 000-15 000 *M.* eine ausreichend hohe Summe, um die sich somit der Kaufpreis ermäßigen würde. Es kämen also auch hier ca. 70 000 *M.* Kaufsumme für den Sohn heraus. Kann dieser die Kaufsumme nicht bar bezahlen, sondern läßt der Verkäufer (Vater) sie im Geschäft stehen, dann muß der Sohn sie, zugänglich seines Anteils von ca. 15 000 *M.*, im ganzen also 85 000 *M.*, mit 5 Prozent verzinsen. Nach dem Tode der Eltern fällt die Verzinsung der 15 000 *M.* natürlich weg, wohingegen die

70 000 *M.* oder, falls Heimzahlung der Summe an die Geschwister erfolgt, die jeweiligen im Geschäft verbleibenden Beträge zu verzinsen sind.

5 Proz. Zinsen halte ich für angemessen; denn würde der Sohn das Kapital von anderer Seite aufnehmen, dann müßte er diesen Zinssatz wohl auch bewilligen.

Bei anderer Kaufsumme oder bei kleinerer oder größerer Geschwisterzahl würden sich die beispielsweise angeführten Summen im Verhältnis ändern. So würden bei gleichem Kaufpreise, aber bei nur drei Geschwistern dem tausenden Sohne vielleicht ca. 20 000 *M.*, bei fünf Geschwistern etwa 8 000-10 000 *M.* gutzurechnen sein. Wie bereits gesagt, ohne genaue Kenntnis der Verhältnisse läßt sich eine bestimmte Antwort nicht gut geben; aber ich glaube, eine andre, allen Teilen mehr gerecht werdende, zur Beruhigung und Zufriedenstellung aller Beteiligten mehr beitragende Art der Regelung, als sie vorstehend geschildert ist, wird sich nicht leicht finden lassen. Wichtig ist bei Regelung solcher Verhältnisse, daß alles vertraglich klipp und klar festgelegt und so bei Ableben der Eltern einem möglichen Zwist unter den Geschwistern vorgebeugt, bezw. ein Streit überhaupt unmöglich gemacht wird.

Da solche Fragen, wie die hier zur Besprechung stehende, sehr interessant sind, habe ich mich etwas ausführlich ausgelassen, und ich halte weitere Besprechung jedenfalls für wünschenswert und ersprießlich; denn derartige Geschäfts- und Erbschafts-Auseinandersetzungen kommen im Familienleben doch ziemlich häufig vor.

Halle (Saale), 24. März 1907.

Adelbert Kirsten.

V.

Die nachfolgende Meinungsäußerung ist uns von einem geachteten alten Sortimentler zugetommen: (Red.)

Zur Geschäftsabtretung an den Sohn möchte ich als alter Vater, der in ähnlicher Lage sich befindet, meine Meinung dahin äußern, daß es Sortimentler-Väter, die es allen Kindern rechtmachen können, wohl niemals geben wird.

Wenn der Sohn Teilhaber ist, dann wird der Vater es wohl schon gemerkt haben, wie schwer der Unterschied zwischen Mein und Dein zu finden ist. Ist der Vater noch rüstig und auch noch »helle« bei Verstand, dann muß er schon der andern Familienglieder wegen der alleinige Herr und Gebieter bleiben.

Die Naturbeobachtung lehrt ja auch, daß wohl ein Vater für alle Kinder Nahrung hat; aber alle Kinder können keinen Vater ernähren.

Wenn das Geschäft sich in den letzten Jahren gehoben hat, dann vergesse man nicht, den wirtschaftlichen Aufschwung allenthalben in Anschlag zu setzen. Des Vaters Segen baut den Kindern Häuser, d. h. der Segen Gottes ruht ja auf der Arbeit.

Ich halte es also für total falsch, bei Lebzeiten zu teilen. Nur Einigkeit macht stark; besonders muß ein Geschäftskapital von 80 Tausend unbedingt zusammenbleiben, wenn erfolgreich gebuchhändler werden soll.

Ist der Vater gestorben, dann folgt die Mutter als Besitzerin, und nach dieser das älteste Kind, so lange die Einigkeit standhält.

Ist später von den Erben mal ein Geschäftsverkauf ins Auge zu fassen, dann erzielt man durch Angebot und Nachfrage bald den richtigen oder den möglichen Preis.

Also, lieber Vater, halte das Geschäft fest in Händen, sei du für Lebzeiten immer und gern der alleinige Eigentümer!

Halte zusammen, was eigne Kraft, Gottes Segen und der Kunden Gunst und Zutrauen dir erworben hat, und freue dich dessen! Eine Existenz ist gar bald verschert; man hat viele Fälle, wo es den Kindern nicht gelang voranzukommen, ja nicht einmal das Geschäft des Vaters hoch zu halten. Der Satz »Alle für Einen und Einer für Alle« gilt auch für den Sohn. Der Sohn sei des Vaters erste Kraft im Arbeiten, er lasse dem Vater den Vorrang im Kommandieren gern und willig.

Alles gliedert sich zu einer Spitze. »Kumpenei ist Lumperei«, sagt man hierzulande. »Nur die allergrößten Kälber wählen ihre Metzger selber.« Luther sagt auch einmal: »Wenn die Kuh ihren Schwanz verloren hat, dann fühlt sie erst, wozu er überhaupt gut war.« Seinen Willen gebe der Vater in seinem Testament kund unter der Losung: »Einigkeit im Geschäft«.

Man erspart sich viel Ärger, wenn man nicht bei Lebzeiten teilt.

J. F.