

Der Wehrbeitrag, die Bilanz und der Verlagsvertrag.

I.

Die Verlängerung der Einschätzungsfrist zum Wehrbeitrag gibt Zeit und Gelegenheit, die Bewertung der Verlagsverträge einer etwas eingehenderen Betrachtung zu unterziehen, als dies bisher in diesen Blättern schon geschehen ist. Es dürfte dies umso mehr angebracht sein, als ja die Bewertung der Verlagsverträge an sich eine Frage ist, die nicht nur für die Wehrsteuer, sondern auch für die regelmäßigen Aufstellungen der Bilanzen und die Festsetzung des Wertes einer Firma bei beabsichtigtem Verkauf oder in Erbschaftsfragen von Wichtigkeit ist.

Je mehr man sich im Geiste mit der Sache beschäftigt, desto mehr muß man als Kaufmann zu der Überzeugung gelangen, daß, abgesehen von wenigen Ausnahmen, die nur die Regel bestätigen können, ein effektiver Wert von Verlagsverträgen überhaupt nicht einzuschätzen ist, ja, vollständig in der Luft schwebt, weil er überhaupt erst geschaffen werden muß. Er ist gewissermaßen nur ein Anrecht auf einen unter günstigen Umständen in Jahren zu erzielenden Nutzen, ebenso wie ein Pachtvertrag auf ein Grundstück, aus dem erst Werte herausgewirtschaftet werden sollen.

Wenn man dem Wortlaut der Einschätzungsformulare entsprechend einen Wert dafür einsetzen soll, so ist das gerade so, als ob man ein Lotterielos, das man besitzt, und worauf man unter günstigen Umständen hunderttausend Mark gewinnen kann, mit diesem Wert in die Bilanz einstellen wollte oder müßte.*) Es ist bei diesem, vielleicht etwas krassen Beispiel im Grunde genommen die gleiche Voraussetzung vorhanden, nur mit etwas ungünstigeren Chancen, denn auch der Nutzen aus einem Verlagsvertrag hängt von so vielen Voraussetzungen und Zufälligkeiten ab, daß man seinen Wert im voraus gar nicht berechnen kann. Der Wert der Verlagsverträge ist ein rein ideeller, nicht konkret erfassbarer, solange er nicht durch Ausführung des Druckes einer neuen Auflage und deren Absatz in Erscheinung tritt. Er muß nicht einmal unbedingt eintreten, denn es hängt ganz von den Verhältnissen ab, ob in Wirklichkeit, wie bei früheren Auflagen, ein Nutzen erzielt wird, oder ob er geringer ist, als früher. Ja, es ist nicht ausgeschlossen, daß die neue Auflage anstelle des früheren Gewinnes einen Verlust ergibt.

Ich will versuchen, nachstehend alle die Gründe aufzuführen, die nach meiner Ansicht gegen die Bewertung eines Verlagsvertrages überhaupt sprechen, nicht nur bei der Wehreinschätzung, sondern auch in der Bilanz.

1. Das Erscheinen einer neuen Auflage und deren Zeitpunkt ist nur in verhältnismäßig wenigen Fällen vorauszusagen.

2. Wer kann wissen, wieviel Auflagen eines Buches noch erscheinen werden? Und darnach müßte sich doch der Wert ebenfalls richten.

3. Wer garantiert dafür, daß der Inhaber des Verlagsrechts oder seine Familie eine neue Auflage erleben, während doch die Steuer im Falle einer Abschätzung vom gegenwärtigen Besitzer im voraus zu zahlen wäre! Ob der Verlagsvertrag später verkäuflich wäre, ist noch sehr fraglich; es hängt das ganz von dem betreffenden Werk ab. Wie manches Buch ist von seinem speziellen Verleger abhängig, ist in einem anderen Verlag gar nicht denkbar, z. B. bei einem Sammelwerk!

4. Der Nutzen, den ein Verlagsvertrag bringen kann, hängt ganz von einer neuen Arbeitsleistung ab (Vereitstellung des Anlagekapitals, Herstellung, Vertrieb, Absatz). Durch das Risiko des Anlagekapitals ist erst der Gewinn überhaupt möglich, denn wenn dieses nicht zur Verfügung steht oder nicht beschafft werden kann, fällt die Voraussetzung für die Erzielung eines Gewinnes fort.

5. Die Herstellung einer neuen Auflage ist abhängig von allen möglichen Zufällen. Soweit der Autor persönlich mit einer neuen Auflage zu tun hat, hängt von seiner Ablieferung der Neubearbeitung, der Korrekturen das Erscheinen der neuen Auflage

zum Teil ab. Bei notwendiger Schaffung von Ersatz des vielleicht erkrankten oder verstorbenen Autors treten Verzögerungen, höhere Kosten, die Schwierigkeiten, überhaupt richtigen Ersatz für den Bearbeiter zu schaffen, ein. Das Werk kann plötzlich durch neue Erfindungen, ministerielle oder gesetzliche Verordnungen überflüssig werden oder es muß eine vollständige Umarbeitung erfolgen, die die Abschließung eines neuen Kontraktes bedingt, — alles Vorgänge, die jedem Verleger bekannt sind. Falls Platten vorhanden sind, können diese abgenutzt oder beschädigt sein, so daß infolge notwendigen Neufasses und der dadurch verursachten hohen Kosten ein Nutzen für eine oder mehrere Auflagen in Frage gestellt wird, wie das z. B. bei billigen Schulbüchern, die erst bei Fortfall der Satzkosten einen Nutzen abzuwerfen pflegen, häufig vorkommt. Die Verhältnisse bei Herstellung einer früheren Auflage können besonders günstig gelegen haben, da vielleicht der Satz aus einer Zeitschrift oder einem größeren Werk entnommen werden konnte; daß Illustrationen zur Verfügung standen, die für eine neue Auflage nicht oder nur mit großen Kosten zu beschaffen sind. Die Kosten selbst sind durch veränderte Löhne und Druckpreise, mehr oder weniger günstigen Papiereinkauf, Arbeitszeit der Herstellung usw. oft stark beeinflusst, so daß ein Gewinn bei früheren Auflagen für später nicht mehr maßgebend ist. Die Verhältnisse des Geschäfts können sich durch höhere Ladenmiete oder sonstige Spesen so erhöht haben, daß mit weniger Nutzen gearbeitet wird. Krieg, Konkurs von Gläubigern und andere Zufälle können das Erscheinen des Werkes verhindern, seinen Nutzen einschränken oder illusorisch machen, und was sonst noch alles dazwischentreten kann, was sich zurzeit gar nicht übersehen läßt. Selbst der Absatz eingeführter Schulbücher ist ein ständig wechselnder.

Ich glaube, daß alle diese hier angeführten Vorkommnisse schon vollständig genügen, um meinen Ausspruch zu begründen, daß ein Verlagsvertrag ein rein ideeller Wert ist, der weder als Kapital beim Wehrbeitrag zu deklarieren ist, noch in eine Bilanz hineingehört. Er liegt auch bereits in dem Lagerwert, dessen Abschätzung bei Büchern zum großen Teil ebenfalls vollständig in der Luft schwebt, wenn er nicht zum Makulaturwert angenommen ist, weil in den weitaus meisten Fällen der Absatz nicht mit Sicherheit vorauszusehen ist. Aber natürlich muß eine Bewertung des Lagers vorgenommen werden, weil in ihm ein Teil des Betriebskapitals festgelegt ist, und weil der Nichtabsatz aller dieser Bücher meist mit dem Ruin des Geschäfts gleichbedeutend sein würde.

Ganz im Gegensatz dazu steht aber der Verlagsvertrag, der häufig erst noch dazu dienen soll, einen Verlust an der vorigen Auflage in einen Gewinn bei einer neuen Auflage umzuwandeln. In ihm ist noch kein Anlagekapital enthalten, sondern dieses soll erst aufgewendet werden. Ja, es kann ein ungünstiger Vertrag, der zur Herausgabe der Fortsetzungen eines Werkes verpflichtet, das nicht eingeschlagen ist und dem Verleger nur Verlust gebracht hat, sogar ein Passivum für den Verleger bedeuten, ohne daß er Mittel und Wege besitzt, vom Verlage ohne Schaden zurücktreten zu können. Welcher wissenschaftliche Verlag hätte darin nicht schon böse Erfahrungen gemacht! Wenn ich heute ein Manuskript durch einen Vertrag in Verlag übernehme, so stellt zweifellos nur das Manuskript einen Kapitalwert als Arbeitsleistung des Autors dar, nicht aber der Vertrag an sich. Denn für das Manuskript muß ich Zahlung leisten, während noch gar nicht feststeht, ob das Werk auch gehen wird, und der Vertrag, der vorläufig nur meine Pflichten festlegt, dessen Rechte aber nur in dem alleinigen Verbielfältigungsrecht und in einer eventuellen weiteren Auflage bestehen, ist von vornherein doch sicher noch nicht ein greifbarer Wert, weil ein Verlust an dem Unternehmen ja nicht ausgeschlossen ist. Wie kann aber derselbe Vertrag später einen effektiven Wert darstellen, wenn sein Nutzen immer erst von einem neuen Unternehmen abhängig ist, dessen Ausgang nicht unbedingt feststeht?

Etwas anderes ist es natürlich beim Verkauf eines Geschäftes, wo ideale Werte (Ansehen der Firma, Verpflichtungen von Autoren usw.) bewertet werden müssen, weil in ihnen auch die Arbeitsleistung des Besitzers enthalten ist. Es ist jedenfalls richtiger, bei Erzielung eines höheren Kaufpreises, als in der Bilanz das

*) In einer Sprechsaal-Notiz habe ich bereits darauf hingewiesen, daß man im § 26 des Wehrsteuergesetzes Deckung suchen könnte, wenn die einschätzenden Beamten auf ihrem Schein bestehen sollten.