

zu bezahlende Idealwert bildet vielmehr ein Äquivalent für die bereits im Geschäft vorhandenen, durch die bisherige Tätigkeit des Geschäftsinhabers geschaffenen äußeren und inneren geschäftlichen Erfolge. Sind solche aus dem Anlagekapital und der Arbeitskraft zu erzielende Rentabilitätserfolge nicht vorhanden, so entfällt auch für den Verkäufer der Anspruch auf eine Entschädigung für einen buchmäßig nicht feststellbaren Mehrwert über die greifbaren Vermögensbestände hinaus.

In der Vorkriegszeit wurde als Idealwert der dreifache Jahresdurchschnittsgewinn als angemessen angesehen. Demgegenüber haben sich jedoch in der Zeit nach der Inflation infolge der allgemeinen Wirtschaftslage die Gewinnverhältnisse im Buchsortiment insofern wesentlich verschoben, als sie im Vergleich zum Lebenshaltungsindex gegenüber der Vorkriegszeit viel ungünstiger geworden sind. Durch das Wachsen der Geschäftsspesen und die Zunahme der Konkurrenz einerseits, das Nachlassen der Kaufkraft des bücherkaffenden Publikums andererseits ist im allgemeinen eine Reduktion des Nettoertrages eingetreten, sodaß der Berechnungsmodus der Vorkriegszeit bei der Feststellung des Idealwertes nicht mehr aufrechterhalten werden kann. Dazu kommt, daß infolge der allgemeinen Lage des Geldmarktes das anlage-suchende Kapital buchhändlerischen Verkaufsobjekten gegenüber sich zurückhaltend verhält und sich meist nur in solchen Fällen engagiert, in denen neben einer zeitgemäßen Verzinsung des Anlagkapitals der zum Lebensunterhalt des Inhabers oder der Teilhaber notwendige Ertrag erzielt wird. Diese Rentabilitätsvoraussetzung schließt aber in der Regel die Bezahlung eines größeren Idealwertes aus.

Ein Anspruch darauf erscheint vielmehr nur insoweit gerechtfertigt, als der erzielte Jahres-Reingewinn über das Maß einer angemessenen Verzinsung des Anlagkapitals bzw. Kaufpreises und der üblichen Arbeitsentschädigung hinausgeht. »Der Reingewinn ist die Differenz zwischen der Summe sämtlicher Ausgaben, die für die Verwaltung, den Betrieb und den Wareneinkauf im Jahre aufgewandt wurden, und der Summe sämtlicher Vereinnahmen und liquiden Außenstände, die der Betrieb des Geschäftes innerhalb desselben Jahres ergeben\*<sup>1)</sup>. Erst jener Mehrerlös kann zur Kapitalisierung und somit zur Ermittlung eines angemessenen Idealwertes dienen. Dabei kann der Grundsatz gelten, daß etwa das Fünf- bis Sechsfache jenes Gewinnertrages, der sich außer der Kapitalverzinsung und Arbeitsentschädigung ergibt, als Idealwert zu bezahlen ist. Denn dieser Berechnungsmodus würde eine normale Amortisation des Idealwertes innerhalb von etwa 5 bis 6 Jahren aus den Gewinnerträgen des Geschäftes gestatten. — Für die Bemessung des Idealwertes von Leihbibliotheken ist der Ertrag bestimmend, der sich nach Verrechnung des gesamten Unkostenaufwandes, einschließlich der Aufwendungen für die laufenden Neuanschaffungen, mit den Einnahmen aus Leihgebühren ergibt. Dabei ist zu berücksichtigen, daß der Wert einer Leihbibliothek hauptsächlich in dem Umfange der Leserkundschaft bzw. der Anzahl der Abonnenten begründet ist, während der Warenbestand, wie schon erwähnt, demgegenüber untergeordneten Wert besitzt; dem Käufer wird es insolgedessen darauf ankommen, zu ermitteln, wie sich das darin angelegte Kapital rentiert.

Des weiteren ist aber auch in Betracht zu ziehen, daß eine Leihbibliothek, wenn sie rentabel bleiben soll, zur laufenden Ergänzung der Leseliteraturbestände durch Zukauf der wichtigsten Neuerscheinungen beständig größere Mittel erfordert. Diese laufenden Anschaffungskosten beeinflussen naturgemäß die Erträge aus Abonnementsgebühren nicht unwesentlich, sodaß die Wertbemessung einer Leihbibliothek sich nicht allein nach dem Erlöse aus Abonnementsgeldern bzw. dem darnach zu berechnenden Ertragnis, sondern auch darnach richtet, in welchem Umfange Ergänzungen durch Zukauf der wichtigsten Neuerscheinungen vorgenommen worden sind und inwieweit der Literaturinhalt der Bibliotheksbestände den Anforderungen der Leser bzw. Abonnenten entspricht. Leihbibliotheken, die in dieser Beziehung Mangel an Vollständigkeit zeigen, bedürfen größerer Kapitalinvestitionen

als solche, die auch vermögten Ansprüchen des Lesepublikums genügen. Bei der Wertbemessung einer Leihbibliothek und der Feststellung des dafür zu zahlenden Kaufpreises wird demnach als Norm gelten können, daß letzterer unter Berücksichtigung der erwähnten Umstände innerhalb eines angemessenen Zeitraumes amortisiert werden kann.

Andererseits richtet sich die Wertbemessung eines Sortimentgeschäftes naturgemäß auch nach Art und Höhe der im Geschäft vorhandenen Passiven, vorausgesetzt, daß der Käufer das betreffende Geschäft mit Aktiven und Passiven übernimmt. Ein Kaufabschluß unter dieser Voraussetzung empfiehlt sich nach den Lieferungs-vorschriften der Verlegervereinsmitglieder unter allen Umständen, damit letztere dem Geschäft nicht die Rechnungskonten schließen und ihm dadurch nicht den weiteren Lieferantenkredit entziehen.

Ist nun eine ordnungsgemäß geführte Buchhaltung in dem zum Verkaufe stehenden oder einen Teilhaber aufnehmenden Geschäft nicht vorhanden, so entsteht leicht die Gefahr, daß dem Käufer oder Teilhaber bei Übernahme des Geschäftes die vorhandenen Verbindlichkeiten nicht im vollen Umfange bekannt sind. Vor solchen aus der Geschäftsübernahme resultierenden Mehrverpflichtungen, die etwa später austreten, kann sich der Käufer bzw. eintretende Teilhaber nun dadurch schützen, daß er beim Kaufabschluß mit dem Verkäufer bzw. Vorbesitzer vereinbart, daß ein entsprechend kleiner Rest der Kaufsumme bzw. Teilhabereinnahme gestundet wird und daß sich dieser Restbetrag um diejenigen Schulden verkürzt, die sich nach dem Geschäftsabschluß etwa noch herausstellen. Auf diese Weise kann sich der Käufer bzw. Teilhaber gegen etwaige Nachforderungen aus der Geschäftsübernahme einschließlich der laufenden Verpflichtungen sichern. Dagegen ist Käusern wie Teilhabern dringend abzuraten, die zu zahlende Kaufsumme oder Einlage etwa durch jährliche Abzahlungen, auf einen größeren Zeitraum verteilt, zu leisten. Denn solche langjährigen Abzahlungsverpflichtungen gegenüber dem Verkäufer oder Vorbesitzer können nach Lage der wirtschaftlichen Verhältnisse leicht zu einer untragbaren Last sich gestalten und dadurch die Existenz des Unternehmens gefährden. Lehrt doch der in letzter Zeit vorgekommene häufigere Zusammenbruch von Sortimentgeschäften, daß dessen Ursache auf derartige langfristige Verbindlichkeiten zurückzuführen war, die sich infolge der veränderten wirtschaftlichen Verhältnisse als unerfüllbar erwiesen. Wenn also das für den Erwerb und die Fortführung eines Sortimentgeschäftes erforderliche Kapital nicht vorhanden ist, so kann dem Kaufinteressenten nur dringend geraten werden, sich entweder damit zu begnügen, in abhängiger Stellung sich einen Lebensunterhalt zu sichern, oder zu versuchen, sich mit dem vorhandenen Kapital an einem gutgehenden Sortimentgeschäft zu beteiligen, dessen Besitzer keinen geeigneten Nachfolger aus der eigenen Familie besitzt und es deshalb begrüßen wird, von einer fremden jungen Kraft, die mit ihrem Kapital am Geschäft beteiligt ist, unterstützt zu werden, um seinem Teilhaber später das Geschäft unter dann festzusetzenden Bedingungen als alleiniges Eigentum zu überlassen. In diesem Zusammenhange verdient das, was Seemann schon vor einem halben Jahrhundert riet, deshalb noch heute Beachtung: »Für jeden, der nicht über ein großes Vermögen zu verfügen hat — und das sind seltene Ausnahmen im Sortimentbuchhandel —, ist der Schritt zur Selbständigkeit eine Lebensfrage. Mit einem ganz neuen Etablissement, selbst wenn die Verhältnisse dem Gründer eine gute Bürgschaft des Gelingens bieten, hat man sich auf ein Meer von Sorgen und Mühen, Ärger und Verdruß gefaßt zu machen, dem schon manche schwache Natur unterliegen mußte. Es wird nun allerdings schwer sein, in Zahlen auszudrücken, mit welcher Summe die nach menschlicher Voraussicht gebotene Sicherheit einer zufriedenstellenden geschäftlichen Existenz bezahlt ist. Je nach seinen persönlichen Aussichten und den äußeren Umständen, die ihm zu Hilfe kommen, wird der Einzelne die Vorarbeit, die der Besitzer eines käuflichen Geschäftes ausgeführt, als einen größeren oder geringeren Gewinn zu betrachten haben. Die einzig positive Grundlage für die Feststellung des Preises kann daher nur die Untersuchung der Rentabilität des zu kaufenden Geschäftes geben, an welche Untersuchung sich die

\*<sup>1)</sup> Seemann, G.: Fingerzeige zur Abschätzung von Buchhandlungen usw.; Leipzig 1868.