

- g) schließlich müßte geprüft werden, ob durch eine Erhöhung des Umsatzes der Bruttogewinn gesteigert werden kann;
- h) ist die Durchführung vorstehender Sparmaßnahmen aus besonderen Gründen jedoch nicht möglich, so würde zu erwägen sein, welche anderen Sanierungsmaßnahmen (Zusammenlegung mit einem anderen Betriebe, Teilhaberaufnahme, Verkauf) vorzunehmen wären.

Was bedeutet nun Betriebsliquidität? Die Frage ist nicht mit einer zahlenmäßigen Angabe des Verhältnisses zwischen leicht greifbaren Mitteln und kurzfristigen Verbindlichkeiten zu beantworten, um so weniger, als auch die Fachliteratur hierüber eine einheitliche und hinreichende Aufklärung nicht gibt. Sinngemäß, wenn auch nicht erschöpfend, ist die Definition, daß der Grad der Liquidität davon abhängt, »um wieviel die sofort greifbaren Mittel der Gesellschaft die sofort fälligen Schulden derselben überschreiten«. Auch in dem Verhältnis »zwischen Anlage- und Betriebskapital« allein kann der Maßstab für die Betriebsliquidität nicht gefunden werden; er ist vielmehr in verzweigten Ursachen der inneren wirtschaftlichen Zusammenhänge eines Betriebes zu suchen und dadurch bedingt, daß das gesamte Räderwerk der Betriebsmaschine gleichmäßig in Gang gehalten wird. Denn Liquidität ist nicht bloß Flüssigkeit, um die kurzfristigen Verbindlichkeiten zu erfüllen, sondern vielmehr Zahlungsbereitschaft, um die Arbeitsfähigkeit und wirtschaftliche Entfaltung aller im Betriebe vorhandenen Kapitalfaktoren zu gewährleisten. Voraussetzung für eine gesunde Liquidität ist also, daß die einzelnen Betriebswerte, wie sie Buchhaltung und Bilanz zahlenmäßig feststellen, in einem richtigen normalen Verhältnis zueinander stehen, das die wirtschaftliche Entwicklung des Betriebes ermöglicht. Zeigen schon die vorstehenden Bilanzbeispiele, welche Erfordernisse an einen liquiden Betrieb zu stellen sind, so wird in Ergänzung derselben aus der folgenden Bilanz zu ersehen sein, wie die Struktur eines Betriebes, der liquid und zugleich rentabel ist, beschaffen sein muß:

C. Bilanz eines liquiden und rentablen Sortimentbetriebes.

Aktiven:	(in 1000 M.)	
1. Anlagefonds:		
a) Grundstück	65,0	
b) Inventar	2,5	
2. Betriebsfonds:		
a) flüssige Mittel	0,6	
b) Wechsel	0,5	
c) Außenstände	16,4	
d) Warenvorräte	39,3	
	124,3	
Wechselobligo	0,6	
Passiven:	(in 1000 M.)	
1. Fremde Mittel:		
a) langfristige Schulden:		
Hypotheken	10,0	
Darlehen	10,0	
Bankschulden (gegen Sicherheitshypothek)	5,0	25,0
b) kurzfristige Schulden:		
Lieferantenschulden, einschließlich Kommissionär	15,6	
Tratten	0,6	
Akzente	2,9	19,1
2. Eigene Mittel:		
a) Anfangsvermögen	78,8	
b) Reingewinn	7,7	
	86,5	
c) Entnahmen	6,3	
d) Endvermögen		80,2
	124,3	
Wechselobligo	0,6	

*) Wann ist ein Buchhandelsbetrieb liquid? Im »Börsenblatt Nr. 1 vom 2. Januar 1928«.

	(in 1000 M.)	
Jahresumsatz		98,0
Jahresbruttogewinn:		
a) Grundstück	4,5	
b) Geschäft	30,5	35,0
Jährliche Geschäftskosten:		
a) Grundstück	2,2	
b) Geschäft	24,1	26,3
Jahresreingewinn:		
a) Grundstück	2,3	
b) Geschäft	6,4	8,7

Ein Vergleich der einzelnen Bilanzposten mit den im Betriebe tätigen Kapitalfaktoren einerseits und mit dem Umsatz und den Gewinnergebnissen andererseits zeigt, welche Voraussetzungen an einen liquiden und zugleich rentablen Betrieb zu stellen sind:

1. Hinsichtlich der Liquidität:

- a) die flüssigen Mittel (17,5 M.) betragen 91,6 Prozent der kurzfristigen Schulden (19,1 M.), sind also ausreichend;
- b) die langfristigen Schulden sind zum größten Teile mit dem Zinsfuße für Hypotheken und nur zum kleineren Teile mit den banküblichen Zinsen zu verzinsen, belasten also den Betrieb nicht in übermäßiger Weise;
- c) die Außenstände bestehen aus etwa 50 Prozent innerhalb 14 Tagen, aus etwa 30 Prozent innerhalb 4 Wochen und aus etwa 20 Prozent nach Ablauf von 4 Wochen zu zahlenden Beträgen, sind also an längere Eingangsfristen nicht gebunden;
- d) die Wechsel sind erstklassige Kundenwechsel mit 6wöchiger Laufzeit, sodaß in diesen Posten eine Gefahrenquelle für die Liquidität nicht liegt. Es handelt sich hierbei um Kundenwechsel, welche der Sortimenter zum Zwecke des Einzugs durch die Bank oder Post, also nicht zum Zwecke der Diskontierung, übernommen hat und die deshalb den betreffenden Kunden erst bei Einlösung der Papiere gutgeschrieben werden. Da der Erlös aus diesen Wechseln erst nach Fälligkeit bzw. Einlösung derselben in den Büchern des Sortimenters erscheint, entsteht durch die Annahme der Papiere ein Wechselobligo nicht. Gibt der Sortimenter jedoch von seinen Kunden erhaltene Wechsel zum Diskont z. B. an seinen Kommissionär weiter, so schreibt letzterer den Erlös aus den Kundenwechseln seinem Konto bei ihm gut, während er das Kundenkonto bei ihm erkennt. Durch die Annahme und Diskontierung eines Kundenwechsels vermindern sich also die in der Bilanz enthaltenen Außenstände um den Wechselbetrag, während sich andererseits die Lieferantenschulden (Kommissionärschulden) um den Diskonterlös verringern. Daneben bleibt aber die wechselrechtliche Verpflichtung des Sortimenters bestehen, denn er haftet dem, welchem er die Wechsel an Zahlungsstatt übergeben hat (Kommissionär) für den Wechselbetrag so lange, als der Wechsel von seinem Kunden nicht eingelöst worden ist. Bis zur erfolgten Einlösung besteht für den Sortimenter das »Wechsel-Obligo«, das zweckmäßigerweise in der Höhe der diskontierten Kundenwechsel unter dem Bilanzstrich als »Wechselobligo« anzugeben ist, wie es Bilanz C zeigt;
- e) die Warenvorräte (39,3 M.), zum Zeitwerte in die Bilanz eingesetzt, entsprechen im Verhältnis zum Jahresumsatz (98,0 M.) einem normalen Lagerbestande, der eine zweieinhalbmahlige Umlegung durch den Betriebsprozeß ermöglicht;
- f) die kurzfristigen Verbindlichkeiten können aus den leicht greifbaren Mitteln prompt erledigt werden. — Die in der Bilanz enthaltenen Tratten und Akzente sind, auch wenn sie vom Lieferanten oder Kommissionär diskontiert und dem Sortimenterkonto gutgeschrieben worden sind, richtig als Schuldposten aufgeführt; denn die Zahlungsverpflichtung des Sortimenters, die eben nur in eine Wechselzahlungsverpflichtung umgewandelt worden ist,