

Redaktioneller Teil

Bekanntmachung.

Über die Erträgnisse aus der

Peter Urban-Stiftung

soll für das Jahr 1929 verfügt werden.

Diese Stiftung bezweckt, Buchhändler-Lehrlingen zur gründlichen Erlernung ihres Berufes Beihilfen von je RM. 600.— in vierteljährlichen oder monatlichen Teilbeträgen zu gewähren.

Als Nutznießer der Stiftung kommen nur Angehörige des gebildeten Mittelstandes in Betracht, die bei nachgewiesener Bedürftigkeit über eine gute Schulbildung, möglichst Abiturium von Gymnasium oder Oberrealschule verfügen.

Bewerbungsschreiben sind an den unterzeichneten Vorstand, Leipzig, Gerichtsweg 26, Deutsches Buchhändlerhaus, einzureichen.
Leipzig, den 23. November 1928.

Der Vorstand der Peter Urban-Stiftung

Mag. Röder. Dr. Gustav Kilpper. Dr. Eduard Urban.
Richard Linnemann. Bruno Hauff. Dr. Albert Hef.

Wieviel Betriebskapital erfordert die Gründung einer Sortimentsbuchhandlung.

Von J. Buchswerdt, Schweidnitz.

Was Betriebskapital ist, weiß jeder Kaufmann, was es bedeutet, merken die am besten, die es nicht haben. Da können günstige Gelegenheiten nicht mehr ausgenutzt werden, Bestellungen wichtiger Neuerscheinungen müssen unterbleiben, nichts kann für Verschönerung des Ladens, nichts für Reklame getan werden, und schließlich fehlt es sogar zu Löhnen, Heizung und Licht. Jeder größere Auftrag macht unglaubliche Schwierigkeiten, der Geschäftsinhaber reißt sich auf, seine Nervenkraft geht verloren und er verliert noch vollends die Übersicht. Wie viele haben dies durchgekämpft nach der Inflation, wo doch die meisten ihr Betriebskapital verloren hatten, wie viele auch schon früher, die ohne Rechnung und Überlegung ein Geschäft begonnen haben.

Da in keinem Lehrbuch eine Berechnung des Betriebskapitals steht, glaubt man, daß man es nie im voraus wissen könne, was man brauchen wird. Steht doch auch in Ebelings Betriebslehre: »Viele Unternehmungen gehen zu Grunde, weil ausreichende, dem Umfange des Geschäfts entsprechende Mittel fehlten. Ganz besonders ist bei Neugründung hierin große Vorsicht geboten. . . . Eine spätere Ausdehnung ist oft ohne größere Mittel möglich, weil das Vertrauen zu einem tüchtigen, gewandten und charakterfesten Geschäftsmann zur Gewährung von Kredit führt. Feste Regeln lassen sich über die Höhe des Betriebskapitals nicht aufstellen.«

Freilich kann man nicht den Schleier der Zukunft lüften, aber man kann sich vorsehen, man kann sich einen Überschuß machen. Zuvor möchte ich aber jedem zurufen, das beste Betriebskapital ist ruhig Blut und klarer Blick, die beide von gesunden Nerven abhängen. Bewahrt eure Nervenkraft durch genügenden Schlaf und Sonntagsruhe, es kommt bei der Nachtarbeit nichts heraus. Denn alles, was man momentan gewinnt, geht später wieder verloren und alles andre mit. Das ist der Rat eines alten Mannes! Von den andern geistigen Kräften,

die zum Betriebskapital gehören, Fleiß, Fähigkeit, Umsicht usw. will ich nicht reden, denn die glaubt ja doch ein jeder hinreichend zu besitzen, das will auch niemand von mir wissen.

Weitaus der größte Teil derjenigen, die sich in unserm Berufe selbständig machen, werden wohl auf vorbestelltem Boden ernten wollen, d. h. sie kaufen ein Geschäft. Dies bringt sie einigermaßen über die Frage: »Wieviel brauche ich Betriebskapital?« hinweg. Aber nur einigermaßen, denn was sie kaufen, bietet nur zum Teil die Mittel zur Weiterführung des Geschäfts. Wie oft tritt dann eine Enttäuschung ein, der Käufer fühlt sich betrogen und manchmal sind wohl gar Prozesse die Folge, die bei richtiger Überlegung hätten vermieden werden können. Was erstet man denn bei einem Geschäftskauf? Mobiliar, Lager, Außenstände und den Firmenwert. Das erste ist natürlich Kapitalanlage, das zweite bietet nur insoweit Betriebskapital, als es rasch absehbare Bestände enthält, ebenso kommen nur die guten, schnell eintreibbaren Außenstände in Betracht; der Firmenwert ist in guten Geschäften ein sehr wertvoller Posten und wird auch durch treue Kundschaft neue umfangreiche Aufwendungen für Kundenwerbung ersparen.

So ergibt sich ein festliegendes Anlagekapital und ein wandelbares, sich täglich erneuerndes Betriebskapital. Wie kann man nun dazu kommen, sich einigermaßen einen Überschuß über die nötige Summe zu verschaffen?

Beim Kauf eines bestehenden Geschäfts wird einem die Rechnung gemacht, die sich auf verbuchte Werte und Erfahrungen aufbaut. Der Käufer hat nur zu prüfen, ob die geforderten Beträge nicht zu hoch sind, wofür er Ratgeber in Freundeskreisen und verschiedenen Leitfäden findet. Vom Verkäufer kann er erfahren, wie hoch der Umsatz in den nächsten Monaten mutmaßlich ist, wonach er seine Reserven einrichten kann. Sie brauchen nicht sehr hoch zu sein, wenn die Außenstände schnell eintreibbar sind und das Bücherlager gut zusammengestellt ist. Es kommt allerdings nicht selten vor, daß vor dem Verkauf schon das Beste vom bisherigen Inhaber zu Gelde gemacht ist. Manches Geschäft, das sich im Niedergang befindet, weist noch dieselben Umsatzzahlen wie früher auf, indessen gehen die Inventurbeträge erheblich zurück. Deshalb ist ein Geschäftskauf ohne Vorliegen