

Die Ermittlung des Geschäftswerts

Von Hans Stoll, Bücherrevisor BNSD., München

Die Auffassung, daß die Bilanz eines Kaufmanns sein Vermögen darstelle und daher das Kapitalkonto den Wert der Unternehmung ausweise, ist ebenso verbreitet wie irrig. Allerdings sieht das Handelsgesetzbuch in seinem § 40 vor, daß bei der Aufstellung des Inventars und der Bilanz sämtliche Vermögensgegenstände und Schulden nach dem Wert anzusetzen sind, der ihnen in dem Zeitpunkte beizulegen ist, für welchen die Aufstellung stattfindet. Mit dieser Bestimmung wollte der Gesetzgeber vornehmlich im Interesse der Gläubiger weitgehende Bilanzwahrheit erstreben; Rechtsprechung und Handelsübung stehen jedoch auf dem Standpunkt, daß der § 40 nur Überbewertungen von Aktiven und Unterbewertungen von Passiven, d. h. eine zu günstige Darstellung verbietet, daß er jedoch Unterbewertungen von Aktiven und Überbewertungen von Passiven, d. h. eine zu ungünstige Darstellung gestattet, soweit nicht berechnete Interessen Dritter hierdurch verletzt werden. Die Handelsübung pflegt die weit engeren Bewertungsgrundsätze des Aktienrechts (HGB. § 261) anzuwenden und vor allem nur bereits verwirklichte Gewinne in Erscheinung treten zu lassen. Man kann daher eine Bilanz bestenfalls nur als eine nach gewinnrechtlichen, nicht aber als eine nach vermögensrechtlichen Grundsätzen erstellte Vermögensdarstellung bezeichnen. Mit dieser gesunden Handelsübung des Ausweisens nur bereits verwirklichter Gewinne hängt zwangsläufig der Grundsatz zusammen, Vermögensgegenstände nur insoweit zu bewerten, als Aufwendungen für sie erfolgt sind. Es kann somit für einen sogenannten Geschäftswert oder Fassungwert, Firmenwert, Kundenwert, Goodwill und andere ideelle Werte oder Immaterialgüter nicht einfach der tatsächliche Wert in die Bilanz eingesetzt werden, sondern ein Wert immer nur insoweit, als hierfür Aufwendungen erfolgten, vorausgesetzt daß dieser Wert noch den Aufwendungen entspricht. Auf die besonderen Verhältnisse und Bewertungsunterschiede zwischen den ideellen Werten, die sich in einem gegen jeden Dritten durchzusetzenden Rechtsanspruch (z. B. Patent-, Urheber-, Verlags- und Lizenzrechte usw.) ausdrücken, und ferner den rein wirtschaftlichen Gütern (z. B. Geschäfts- und Firmenwert, Verlagswerte im Gegensatz zu Verlagsrechten, Fabrikationsgeheimnisse usw.) kann hier ebensowenig eingegangen werden wie auf die Fragen der originären und derivativen Werte. Ich verweise hier nur auf die wichtige, wenn auch nicht ganz glückliche Entscheidung des Reichsgerichts vom 27. Juni 1914 — I 370/14¹⁾ —; auf die steuerrechtliche Seite muß hier Verzicht geleistet werden.

Der Geschäftswert ist nicht zu verwechseln mit dem Wert eines Geschäfts im ganzen oder mit der Summe der Aktiven oder mit dem Unterschiede zwischen Aktiven und Passiven. Der Geschäftswert ist vielmehr ein ganz besonderer Teil des Gesamtwerts. Ich möchte auf eine wissenschaftliche Definition hier verzichten, sein Wesen lieber durch einen Vergleich veranschaulichen.

Eine bestimmte Rechenmaschine besteht, sagen wir einmal, aus 1789 Teilen und Teilschen, die auf Ausstellungen gern zur Schau gestellt werden; wer diese 1789 Teile und Teilschen besitzt, besitzt noch lange keine Rechenmaschine. Denn zu diesen konkreten Teilen und Teilschen muß noch ein abstrakter Teil, nämlich die Montage hinzutreten, damit eine gebrauchsfertige, verwendungsfähige und damit wertvolle Maschine vorhanden ist. Die englischen Accountants Dicksee und Tillyard vergleichen in

ihrem Werke »Goodwill and its Treatment in Accounts«²⁾ einen umlaufenden Betrieb einerseits und andererseits die Summe seiner einzelnen Vermögensteile treffend mit einem gesunden, kräftigen, arbeitenden Pferd und mit einem toten Gaul. Ebenso wie die Teile einer Maschine ihren Gebrauchswert erst durch die Montage erhalten, ebenso wie bei einem Pferd das Leben die Hauptsache ist und nicht etwa Haut und Knochen, Fleisch und Sehnen, so sind bei einer Unternehmung das Wesentliche nicht die einzelnen materiellen Werte, sondern der Umstand, daß diese materiellen Werte durch einen immateriellen Wert zu einem wirtschaftlich wirkenden Ganzen vereinigt sind. An wissenschaftlichen Definitionen fehlt es nicht, eine sehr gute Zusammenstellung bringt E. Axer in seiner Schrift »Der Verkaufswert industrieller Unternehmungen«³⁾, im Grunde genommen laufen die gebrachten zehn Definitionen so ziemlich auf das gleiche hinaus.

An dieser Stelle interessiert ausschließlich die Frage der Ermittlung oder Berechnung des Geschäftswerts, Firmenwerts, Fassungwerts usw., d. h. die Frage, welcher Betrag neben dem Wert der einzelnen, materiellen Vermögensgegenstände eines Unternehmens außerdem für den immateriellen Geschäftswert angelegt werden kann. Hier muß eine besondere Ermittlung erfolgen, da aus den eingangs dargelegten Gründen dieser Wert meist überhaupt nicht, mindestens jedoch nicht in seiner tatsächlichen Höhe in den üblichen Bilanzen erscheinen kann und darf. Diese Wertermittlung ist besonders wichtig bei dem Verkauf oder Kauf eines Unternehmens, weswegen ich späterhin öfters von einem Verkäufer oder Käufer spreche. Sehr wichtig ist diese Ermittlung für die Aufnahme oder das Ausscheiden eines oder mehrerer Teilhaber, für die Auseinandersetzungen zwischen Erben, oft für die Bewertung von GmbH-Anteilen, für Fusionsfragen und dergleichen. Namentlich bei Verkäufen wird gern auf die Bedeutung von Angebot und Nachfrage hingewiesen, die wie überall den Preis bestimmen. Gewiß darf die Bedeutung von Angebot und Nachfrage auch hier nicht verkannt werden; beide besitzen jedoch im Grunde genommen keinen wertbestimmenden Charakter, sondern können den Wert nur beeinflussen. Man vergesse dabei nicht, daß die Übernahme eines Unternehmens doch nicht dem Aushandeln einer alten Kuh auf dem Viehmarkt gleichen kann und darf, selbst auf dem Viehmarkt wird nicht nur gefeilscht, sondern erst einmal gerechnet und überlegt.

Die Bewertungsfrage hängt eng zusammen mit der scheinbar etwas naiven Frage, warum denn überhaupt jemand ein Unternehmen betreibt. Der wesentliche Grund ist eben das Geldverdienen, was beileibe nicht bedeuten soll, daß das Geldverdienen das einzige Moment sei, dem sich alles andere unterordnen müsse. Von einem skrupellosen »money-making« kann und darf keine Rede sein am allerwenigsten im Buchhandel, wenn er seine kulturelle Sendung erfüllen will. So stolz der deutsche Buchhandel, mit wenigen Ausnahmen, auf die Wahrung seiner hohen Ideale in schlimmer Zeit sein kann, so läßt sich auch bei ihm das Streben, der Wunsch und Wille zum Ertrag, und zwar zu einem Ertrag in angemessenen und berechtigten Grenzen, aus seiner schließlich

²⁾ L. R. Dicksee und F. Tillyard: Goodwill and its Treatment in Accounts. London 1906, Gee & Co.

³⁾ Ernst Axer: Der Verkaufswert industrieller Unternehmungen. Berlin 1932, G. Siemens.

¹⁾ Leipziger Zeitschrift Bd. 9, 1915, Sp. 231.