

Ich halte dafür, dass es gerecht ist, alle Waren zum Selbstkostenpreise aufzunehmen, d. h. also unter Anrechnung der Repassage bei Uhren, sofern solche stattgefunden hat, und der Frachtpesen, wenn sie erheblich sind. Eine Herabsetzung des Preises halte ich nur für angebracht bei Stücken, die so unmodern oder beschädigt sind, dass sie den Selbstkostenpreis sicher nicht wieder einbringen. Eine Berücksichtigung eines, wenn auch grösseren Kassaskontos halte ich nicht für angebracht, denn einmal hätte der Verkäufer in dieser Zeit doch sein Geld anderweit arbeiten lassen können, zum andernmal hätte doch auch davon keine Rede sein können, wenn der Verkäufer genötigt gewesen wäre, das Ziel auszunutzen. Wenn dieser Skonto so gross wird, dass er zum Rabatt ausartet, also nicht mehr eine Zinsvergütung darstellt, so muss er in Rücksicht gezogen werden, schon um Missbrauch zu verhüten. Kassaskonto beträgt in der Regel 2 bis 3 Proz., in Fällen, wo auf längeren Kredit Rücksicht genommen werden muss, 5 Proz.; höher ist er ebenso wie eine Umsatzprovision als Warenrabatt anzusehen.

Auf diese Weise erhält man den wahren Wert des Lagers, ohne dem Verkäufer eine Einbusse zuzumuten und den Käufer mehr zahlen zu lassen, als er selbst im ungünstigsten Falle wiedererhält. Gewiss würde der Käufer, wenn er sich neu einrichtete, vielleicht um einige Mark billiger zu dem gleichen Posten Ware kommen, auch ein oder das andere Stück durch ein moderneres ersetzt haben, aber er muss unter allen Umständen dem Alter und Eingeführtsein Rechnung tragen und es als einen Wert hinzurechnen, der in vielen Fällen besonders und hoch in Anrechnung gebracht wird.

Der Wert des Lagerbestandes ist also ein festgestellter Faktor in der Berechnung des Wertes des Geschäfts, und in sehr vielen Fällen wird das Geschäft zum Lagerwerte verkauft. In den Käuferkreisen besteht überhaupt die feste Absicht, nicht mehr, sondern möglichst weniger zu zahlen, als der Lagerwert nach den Fakturen beträgt, und die Verkäufer sind manchmal zu zaghaft, mehr zu fordern. In beiden Fällen kann indessen eine Mehrzahlung wohl berechtigt sein, obgleich sich diese und auch ihre Höhe immer, wie bei jeder Ware, nach Angebot und Nachfrage richten wird. Ein Geschäft, nach dem mehrere Käufer ihr Auge geworfen haben und ernstlich kaufen wollen, wird einen grösseren Aufschlag fordern und ihn auch bekommen, als ein solches, nach dem niemand fragt und für das sich der Verkäufer schon lange bemüht, einen Käufer zu finden.

Die Gründe für eine stärkere Nachfrage können verschieden sein, z. B. hoher Umsatz, Alter und Vornehmheit, fachliches Ansehen usw., also immer Werte, die sich nicht so leicht greifen lassen, denn selbst der Umsatz hat für den Wert nicht so viel zu sagen, als der Gewinn, der selbst bei einem grossen Umsatz sehr bescheiden sein kann.

Wer aber mit seinen Mitteln rechnen will oder muss, der wird den Wert eines Geschäfts allein nach Lagerwert und Gewinn bzw. nach der Verzinsung des Kapitals bemessen. Der Reingewinn eines Geschäfts muss sich zerlegen in einen Betrag für die Tätigkeit des Geschäftsinhabers, in der Höhe des Gehaltes, das er bezogen hätte, wenn er anderswo in der gleichen Tätigkeit, mit den gleichen Anstrengungen und demselben Risiko als Geschäftsführer tätig wäre, und einen Betrag, der die Verzinsung des Kapitals darstellt. Die Ermittlung des Reingewinns kann hier nicht veranschaulicht werden, indessen ist das Verfahren aus jedem System der Buchführung zu lernen. Die Verzinsung des Kapitals muss, bei der Unsicherheit der Anlage, wie sie ein Geschäft darstellt, mindestens 5 Proz. betragen, sie kann sich um etwas ermässigen, wenn es sich um ein altes Geschäft handelt, bei welchem der gleiche, gute Geschäftsgang für viele Jahre garantiert erscheint, sie wird aber eine grössere sein müssen, wenn das Geschäft allen Schwankungen unterworfen ist.

Nehmen wir den Fall an, dass, dem Warenlager entsprechend, 30000 Mk. für ein Geschäft bezahlt werden sollen, welches einen Reingewinn von 4500 Mk. hat, so finden wir, dass dieser Preis zutrifft, denn mit 3000 Mk. dürfte die Tätigkeit des Chefs in diesem Falle angemessen bezahlt sein, und die restlichen 15000 Mk. stellen die Verzinsung von 5 Proz. dar. Hätte aber das Geschäft mit einem Warenlager von 30000 Mk. einen regelmässigen

Reingewinn von 6000 Mk., so könnte der Kaufpreis entsprechend gesteigert werden. Man denke dabei an das Beispiel von Aktien, die bei guten Gesellschaften, die 5 Proz. geben können, ungefähr auf pari zu stehen pflegen; können 8 bis 10 Proz. gegeben werden, so steigen die Aktien auf 130 bis 150 Proz., je nach der sonstigen Fundierung der Gesellschaft.

Wer freilich mit 3000 Mk. für seinen Privatbedarf nicht auskommt, oder der, dem das Geld selbst mehr als 5 Proz. kostet, weil er es sich von dritter Seite leihweise beschaffen musste, wird das Exempel anders zu stellen haben. Es spielen also örtliche Verhältnisse, ebenso wie eventuell der Stand des Zinsfusses, eine Rolle. Jemand, der in Berlin oder in einer anderen teureren Stadt wohnt, wird mit 3000 Mk. nicht viel machen können, während der Uhrmacher in der kleinen Landstadt sich dünken würde, ein Krösus zu sein, hätte er mit seiner Familie diesen Betrag rein zu verleben. Ebenso wird jemand, der sein Geld von der Bank oder aus anderen Händen zu 6 Proz. bekommt, mit der Verzinsung von 5 Proz. in seinem Geschäft nicht so zufrieden sein können wie einer, der es für 3 Proz. von irgendeiner Stiftung oder von Verwandten geliehen bekommt.

Aber immerhin gibt dieses Beispiel einen Anhalt dafür, zu berechnen, ob ein den Lagerwert übersteigender Kaufpreis berechtigt ist bzw. ob man nach seinen Verhältnissen in der Lage ist, ihn zu bezahlen oder nicht.

Zum mindesten soll ein Geschäft so viel einbringen, dass der Kaufpreis angemessen verzinst ist, und dass der Käufer ausserdem auskömmlich leben kann. Bei dieser Mindestforderung habe ich Zahlen ausgelassen, um damit für alle Verhältnisse eine passende Formel zu liefern.

Ein Geschäft, das diese Mindestforderung nicht erfüllt, ist ungesund, und der Besitzer hätte besser getan, sich eine auskömmliche Stellung zu suchen und sein Geld anderweit zins tragend anzulegen. Der Käufer eines solchen Geschäfts müsste die Kapitalzinsen mit verleben, um zu existieren, was auch in vielen Fällen unbedenklich geschieht. Ist das Geld aber teilweise aus dritter Hand geliehen, so fällt die Möglichkeit Zinsen zu verbrauchen fort und die Existenz geschieht dann auf Kosten des Kapitals, d. h. der Wert des Lagers wird kleiner, weil der Ersatz nicht im erforderlichen Umfange erfolgt.

Die Verkleinerung des Lagerwertes kann ein Geschäft wieder im richtigen Verhältnis nutztragend machen, aber sie darf nicht in der Art erfolgen, dass das Geld verlebt wird, sondern es muss herausgezogen werden können. Ein Geschäft, das sich mit 30000 Mk. Lager nicht genug rentiert, kann — bei gleichem Umsatz — mit 20000 Mk. Lager ein sehr gutes sein.

Wer es übernommen hat, aus dem Ertrage des Geschäfts den Rest des Kaufpreises zu amortisieren, hat diesen Posten auch noch in die Rechnung einzustellen, sofern er nicht die Absicht hat, das Lager zu verkleinern und den Erlös daraus dazu zu verwenden.

Wer sich zutraut, ein schlecht rentierendes Geschäft so in die Höhe zu bringen, dass es hohen Gewinn abwirft, wird sich durch meine Ausführungen nicht abhalten lassen, denn er tut es ja auf seine Verantwortung. Ebenso, wie umgekehrt niemand durch die Befolgung der gegebenen Ratschläge die Garantie hat, dass er von selbst ein reicher Mann wird und nichts weiter daran zu tun brauchte.

Um den Nachweis des Gewinnes sicher zu liefern, muss natürlich eine ordentliche Buchführung vorhanden sein, denn ohne diese ist eine Gewinn schätzung ziemlich illusorisch. Man hilft sich dann notdürftig, indem man mit Hilfe der Fakturen und der vorhandenen Verkaufsbücher die Umsatzziffern kontrolliert und den durchschnittlichen Gewinn ermittelt, den man vorsichtig nicht zu hoch einsetzt, dann zieht man die Unkosten ab, welche sich auf diese Art feststellen lassen, und nehme sie etwas reichlich, so wird man ungefähr den Reingewinn ermitteln können. Auf diese Art fehlt aber beiden Teilen die Sicherheit, und es wird sich hier zu beweisen haben, wer von den beiden der bessere Geschäftsmann ist, besonders wenn es sich darum handelt, die Umsatzziffern glaubwürdig zu machen.

Von grosser Wichtigkeit ist es, immer dem Kaufvertrage die Klausel einzufügen, dass der Verkäufer in der betreffenden Stadt