Zusicherungen über den Jahresumsatz bei Geschäftsverkäufen.

[Nachdruck verboten.]

Wenn jemand ein bestehendes Geschäft, mag es nun ein eigentliches kaufmännisches Unternehmen oder ein Handwerksbetrieb sein, käuflich übernimmt, so kommt es ihm naturgemäss nicht sowohl darauf an, dass er die Einrichtung und die Warenvorräte, die sein Vorgänger besessen hat, an sich bringe, auch das ist für ihn meistens nicht entscheidend, dass er in den Mietsvertrag um die Geschäftslokalitäten eintreten und also an derselben Stelle, an der es bisher geschehen ist, den Betrieb fortsetzen kann, sondern er will namentlich die Kundschaft, deren sich der andere erfreut hat, mit übernehmen.

Der Ueberlassungspreis, den er für das ganze Geschäft mit allen diesen seinen Werten, Verhältnissen und Umständen zahlt, übersteigt daher die Summe, die die Warenvorräte und die Einrichtungen darstellt, oft recht erheblich, denn in dem Ueberschusse liegt die Vergütung gerade für das Wichtigste, für die Lage des Geschäfts und für die Kundschaft. Auf diesen beiden Momenten aber beruht auch nicht zuletzt die ganze Rentabilität des Unternehmens, und wenn daher jemand ein schon bestehendes Geschäft zu kaufen beabsichtigt, so wird die erste Frage, die er tut, meistens dahin gehen, wieviel der Jahresumsatz ausmache und welcher Reingewinn davon übrig bleibe. Hierüber erwartet er ganz bestimmte Angaben, und es ist selbstverständlich, dass der Verkäufer, wenn er sich auf eine solche Frage äussert, der Wahrheit treu bleiben muss.

Nahe mag es ja für ihn liegen, die Geschäftslage in einem möglichst rosigen Lichte darzustellen, das wird man ihm auch nicht verwehren dürfen, wo es sich um allgemeine Anpreisungen und um den Hinweis auf zukünftige Aussichten und dergl. mehr handelt, wo aber ganz bestimmte Auskünfte, zahlen- und ziffernmässige Angaben von ihm gefordert werden, da darf er, wie gesagt, blosse Chancen nicht in Betracht ziehen, keinerlei Optimismus walten lassen, sondern nur das sagen, was er auf Grund seiner Unterlagen und Erfahrungen zu vertreten vermag. Verstösst er gegen diese Grundregel, so hat er zu gewärtigen, dass der Käufer des Geschäfts, der sich enttäuscht fühlt, den Vertrag rückgängig mache oder dass er eine Herabminderung des vereinbarten Ueberlassungspreises fordere, oder endlich auch, dass er unter Umständen auf Leistung von Schadenersatz besteht, wenn ihm durch die unwahren Angaben des anderen Vermögensnachteile erwachsen sind. Nun ist es aber auf der anderen Seite nicht immer ganz leicht, in zutreffender Weise den Jahresumsatz genau zu bestimmen.

Von welchen Gesichtspunkten aus muss die Antwort überhaupt gegeben werden, wenn der Käufer fragt: Wie hoch beläuft sich Ihr Jahresumsatz? Kommt hierbei nur das letzte Jahr in Betracht, so sind Irrungen und Unzuträglichkeiten kaum zu vermeiden; denn das letzte Geschäftsjahr kann gerade ein besonders günstiges gewesen sein infolge von Zufälligkeiten, die nur einen vorübergehenden Einfluss ausüben; früher war der Umsatz ein sehr viel geringerer, und nachdem jene äusseren Einwirkungen fortfallen, wird er auf das frühere Niveau herabsinken. Kann nun dann der Käufer sich darüber beklagen, dass er getäuscht worden sei? Das letzte Jahr, während welches der Verkäufer das Geschäft betrieben hat, erzielte ja genau den Umsatz, den jener angab, und nach einem weiteren ist er nicht gefragt worden. Und doch wird man nicht verkennen, dass eine solche Auskunft unvollständig ist und dass der Verkäufer mit ihr seiner Verpflichtung nicht genügt hat. Denn wenn eben nur Umstände, von denen erkennbar war, dass sie lediglich vorübergehender Natur seien, den Jahresumsatz plötzlich in die Höhe trieben, um ihn dann wieder herabfallen zu lassen auf den unerfreulichen Tiefstand, auf dem er sich früher hielt, so war es die Pflicht des Verkäufers, dies zu sagen. Umgekehrt aber kann das letzte Jahr aus irgend welchen Gründen weniger eingebracht haben, als früher unter normalen Verhältnissen, so dass, wenn diese letzteren zurückkehren, auch der Umsatz sich wieder steigern wird.

Müsste ungeachtet dessen aber der Verkäufer nach der Frage der Rentabilität und nach dem Umsatz lediglich das letzte Jahr mit seinen ungünstigen Verhältnissen bei der Antwort ins Auge fassen, so würde man ihm damit zumuten, sich selbst ein Unrecht zuzufügen, weiss er doch, dass im Jahre darauf die Sache sich wieder günstiger gestalten wird.

Einen gangbaren Ausweg aber findet man, wie das Oberlandesgericht zu Braunschweig in einem Erkenntnisse vom 20. April 1906 zutreffend ausführt, wenn man unter solchen Verhältnissen den Durchschnitt der letzten Jahre massgebend sein lässt. Betrug beispielsweise der Jahresumsatz für 1903 9000 Mk., für 1904 12000 Mk. und für 1905 9000 Mk., so wird die richtige Angabe über den Umsatz lauten, dass sie für das Jahr 10000 Mk. betrage. Nehmen wir aber einmal an, der Verkäufer A. habe im ersten Jahre für 9000 Mk. Ware umgesetzt, ebenso auch im zweiten Jahre, im dritten aber habe sich infolge ganz aussergewöhnlicher Umstände, die bald wieder in Fortfall kommen, die Bruttoeinnahme auf 18000 Mk. gestellt, während vorauszusehen ist, dass sie im nächsten Jahre sich wahrscheinlich wiederum nur in engeren Grenzen um die Ziffer 9000 Mk. bewegen werde, so kann er sich nicht allein auf die Erklärung beschränken, er verkaufe im Jahre durchschnittlich für 12000 Mk. Ware; denn diese Auskunft wäre nur scheinbar richtig, in Wirklichkeit ist sie unvollständig und falsch, weil dabei verschwiegen wird, dass diese hohe Durchschnittsziffer nur erreicht worden ist durch einen Zufall, auf dessen Dauer oder Wiederkehr man nicht einmal hoffen durfte.

Hier muss also der Verkäufer, wenn er der Wahrheit die Ehre geben will, sagen: In dem letzten Jahre habe ich für 18000 Mk. Ware umgesetzt, ich muss aber allerdings bemerken, dass früher mein Geschäft durchschnittlich nicht mehr als etwa 9000 Mk. brutto für das Jahr abgeworfen hat, und es ist anzunehmen, dass auch in Zukunft der Gang des Geschäftes dem entsprechen werde.

Nun hat unlängst aber einmal das Reichsgericht in einem Falle, in dem es sich ebenfalls um die Rentabilität des Geschäftes handelte, ein Urteil abgegeben, das mit den hier entwickelten Grundsätzen scheinbar in Widerspruch steht. Dort hatte der Käufer eines bestehenden Geschäftes Auskunft über die Rentabilität nicht verlangt, sie hätte ihm nach Lage der Sache auch gar nicht gegeben werden können, weil nicht der bisherige Inhaber, sondern seine Erben die Veräusserer waren, während es an erschöpfenden und zuverlässigen Aufzeichnungen, aus denen sich ein Bild hätte gewinnen lassen können, fehlte. Der Käufer aber glaubte, solcher Angaben entbehren zu können, weil er mit dem verstorbenen Geschäftsinhaber viel verkehrt, ihn auch oft in seinem Laden besucht hatte und bei dieser Gelegenheit selbständige Wahrnehmungen hatte machen können, und diese hielt er für ausreichend, um sich ein Bild über die Rentabilität des Geschäftes selbst verschaffen zu können und danach auch bemass er den Preis, den er den Erben für die Ueberlassung zustand.

Bald aber sah er sich in seinen Berechnungen höchst unliebsam enttäuscht, denn das Geschäft trug weder brutto noch netto diejenigen Summen ein, die er erwartet hatte, und nun wollte er den Kaufvertrag wegen Irrtums anfechten, ihn also in allen seinen Teilen und Wirkungen rückgängig machen. Mit dieser Forderung hat ihn das Reichsgericht abgewiesen. Der § 119 des Bürgerlichen Gesetzbuches, der zur Anfechtung eines Rechtsgeschäftes wegen Irrtums die Befugnis gibt, berücksichtigt neben einem sogen. Versprechen oder Missverständnisse nur die Fälle, dass man sich über eine wesentliche Eigenschaft der Person oder Sache im Irrtum befunden habe. Die Rentabilität eines Geschäftes aber sei nicht als die wesentliche Eigenschaft einer Sache anzusehen, die Erben durften also den vollen Kaufpreis behalten, obwohl das Geschäft bei weitem nicht dasjenige wert war, was sie dafür bekommen hatten.

Wie lassen sich nun aber beide Entscheidungen miteinander vereinbaren? Vorausgeschickt muss werden, dass grosse Bedenken sich gegen das Reichsgerichtsurteil nicht leicht unterdrücken lassen; denn was kann wohl wesentlicher und bedeutungsvoller für den Erwerb eines bestehenden Geschäftes sein, als gerade die Rentabilität desselben, und will es scheinen, als sei es nur ein Spiel mit Worten, eine der so viel beliebten Haarspaltereien, wenn das Reichsgericht in seiner Begründung sagt, die Rentabilität

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318544717-19060100/207